

DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA MANAGERS CONSULTORES,
PRESTADORES DE SERVICIOS DE PLANES DE EMERGENCIA EN PROPIEDAD
HORIZONTAL

INGRID CAMACHO PRECIADO, LUISA E. CUESTA ARENILLAS Y YOLANDA
GARZÓN RUIZ

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

OPCIÓN DE GRADO

DIRECTOR DEL TRABAJO

MARTIN EMILIO PUERTO OCHOA

MAGISTER EN ECONOMÍA SOLIDARIA Y DESARROLLO TERRITORIAL

DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA MANAGERS CONSULTORES,
PRESTADORES DE SERVICIOS DE PLANES DE EMERGENCIA EN PROPIEDAD
HORIZONTAL

INGRID CAMACHO PRECIADO, LUISA E. CUESTA ARENILLAS Y YOLANDA
GARZÓN RUIZ

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE ADMINISTRADORAS EN
SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.

DIRECTOR DEL TRABAJO

MARTIN EMILIO PUERTO OCHOA

MAGISTER ECONOMÍA SOLIDARIA Y DESARROLLO TERRITORIAL

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

ADMINISTRACIÓN EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

SOACHA CUNDINAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Tabla de Contenido

Introducción	1
Resumen.....	2
Abstract.....	3
Palabras Clave.....	4
Keywords	4
Modulo I.....	5
Definición de Objetivos	5
Objetivo General.....	5
Objetivos Específicos	5
Justificación del Proyecto	6
Modulo 2.....	7
Análisis del Entorno (PESTAL).....	7
Análisis del Sector.....	7
Aspectos Históricos.....	9
Estudio de Mercado.....	9
Tamaño del Mercado.....	11
Definición del mercado objetivo	24
Justificación del mercado objetivo	25
Mercado Potencial.....	25
Magnitud de la Necesidad	26
Nicho de mercado del bien o Servicio	29
Segmentación del mercado.....	32
Definición del Cliente que atenderá Managers Consultores	35
Competencia.....	36
Fortalezas Respecto a la competencia	38
Debilidades Respecto a la competencia	38
Estrategias de Mercado	38
Concepto del servicio	38
Descripción básica del servicio	40
Características	41
Aplicación	42
Calidad	44
Estrategias de Distribución.....	45

Alternativas de penetración del mercado	46
Estrategias para la comercialización del bien o servicio.....	47
Presupuesto de Distribución.....	48
Estrategias de Precio	48
Precio de lanzamiento del servicio.....	48
Punto de Equilibrio.....	49
Condiciones de pago del bien o servicio	50
Preferencias arancelarias o de impuestos para el bien o servicio.....	50
Estrategias para resistir la guerra de precios	51
Definición del precio del bien o servicio	51
Estrategia de Promoción 1.....	51
Estrategia de Promoción 2.....	52
Estrategias para clientes especiales	53
Estrategias de Comunicación	54
Masiva	54
No masiva.....	55
Presupuesto de Publicidad.....	55
Estrategias de Servicio	56
Procedimientos para la prestación del servicio (post venta)	56
Garantías del servicio	56
Servicio Post venta.....	57
Presupuesto del Marketing Mix.	58
Estrategias de Aprovisionamiento.....	59
Necesidades y Requerimientos de la empresa Managers Consultores.....	60
Proyección de Ventas	60
Método de Proyección.....	61
Costo de ventas.....	63
Política de Cartera	64
Módulo III.....	65
Ficha Técnica del Servicio	65
Diagrama de Flujo o Descripción del Proceso.	67
Capacidad Instalada Para Justificar las ventas	68
Diseño de planta o instalaciones	68
Necesidades y Requerimientos.....	69
Plan de Producción (Acorde al plan de Ventas).....	70

Plan de Compras (Administrativo - Producción de acuerdo con las necesidades administrativas y de producción)	70
Modulo IV.....	71
Estructura Organizacional	71
Organigrama.....	71
Perfil de Cargos	71
Constitución Empresa y Aspectos Legales	74
Modulo V	78
Estado de Situación Financiera Inicial	78
Estado de Resultados Proyectado.....	79
Flujo de Caja Neto Proyectado	80
Punto de Equilibrio en Ventas.....	80
Indicadores Financieros VAN y TIR	82
Modulo VI.....	84
Conclusiones e Impactos	84
Referencias.....	86
Anexos	89

Lista de Tablas

Tabla 1 Resultados pregunta 1	12
Tabla 2 Resultados pregunta 2.....	13
Tabla 3 Resultados pregunta 3.....	14
Tabla 4 Resultados pregunta 4	15
Tabla 5 Resultados pregunta 5.....	16
Tabla 6 Resultados pregunta 6.....	17
Tabla 7 Resultados pregunta 7.....	18
Tabla 8 Resultados pregunta 8.....	19
Tabla 9 Resultados pregunta 9.....	20
Tabla 10 Resultados pregunta 10.....	21
Tabla 11 Resultado pregunta 11	23
Tabla 12 Casos de Emergencias	26
Tabla 13 Conjuntos Residenciales y de Uso Mixto, Soacha Cundinamarca.....	30
Tabla 14 Segmentación de mercado	33
Tabla 15 Competencia	36
Tabla 16 Presupuesto de Distribución	48
Tabla 17 Presupuesto de Promoción.....	54
Tabla 18 Presupuesto de Publicidad	56
Tabla 19 Resumen de presupuesto Marketing Mix	58
Tabla 20 Necesidades y Requerimientos Para Aprovisionamiento	60
Tabla 21 Proyección de Ventas a un Año.....	60
Tabla 22 Costo de ventas Servicio 1.....	63
Tabla 23 Costo de ventas Servicio 2.....	63
Tabla 24 Proyección de Ventas a 5 Años	64

Tabla 25 Ficha Técnica Servicio 1.....	65
Tabla 26 Ficha Técnica Servicio 2.....	66
Tabla 27 Descripción de actividades de Diagrama.....	68
Tabla 28 Capacidad Instalada	68
Tabla 29 Necesidades y Requerimientos Con Precio	69
Tabla 30 Plan de Producción a 5 Años	70
Tabla 31 Plan de Compras	70
Tabla 32 Descripción del cargo (Gerente General)	71
Tabla 33 Descripción del cargo (Gerente de Planeación)	72
Tabla 34 Descripción del cargo (Gerente de Gestión del Riesgo).....	73
Tabla 35 Estado de Situación Financiera Inicial.....	78
Tabla 36 Estado de Resultados Proyectado.....	79
Tabla 37 Flujo de Caja Neto Proyectado.....	80
Tabla 38 Cálculo Punto de Equilibrio en Ventas Servicio 1.	80
Tabla 39 Cálculo Punto de Equilibrio en Ventas Servicio 2.....	81

Lista de Figuras

Figura 1 Análisis del Entorno	7
Figura 2 Cálculo Tamaño de la Muestra Poblacional.....	10
Figura 3 Grafica Pregunta 1	12
Figura 4 Gráfica Pregunta 2	13
Figura 5 Gráfica Pregunta 5	16
Figura 6 Gráfica Pregunta 6.....	18
Figura 7 Gráfica Pregunta 8	19
Figura 8 Gráfica Pregunta 9.....	21
Figura 9 Gráfica Pregunta 10.....	22
Figura 10 Gráfica Pregunta 11	23
Figura 11 Mapa Ubicación Comuna 3 Soacha.	30
Figura 12 Mapa Ubicación Comuna 5 Soacha	31
Figura 13 Mapa Soacha por comunas	34
Figura 14 Distribución de Población por sexo.....	35
Figura 15 Distribución de la población por edad.	35
Figura 16 Propuesta de Valor	39
Figura 17 Servicios que ofrecerá Managers Consultores	41
Figura 18 Esbozo App Móvil Manager Consultores	44
Figura 19 Canal de distribución.....	45
Figura 20 Publicidad de alto impacto.	47
Figura 21 Punto Equilibrio 1.....	49
Figura 22 Punto de Equilibrio 2.....	50
Figura 23 Diseño Flash Sale	52
Figura 24 Cotización de premio sorteo	53

Figura 25 Isologo Managers Consultores	54
Figura 26 Plantilla Bono Sorpresa	58
Figura 27 Flujograma Estrategias de Aprovisionamiento	59
Figura 28 Grafica proyección ventas a 1 año. Servicio 1	61
Figura 29 Grafica proyección ventas a 1 año. Servicio 2.	62
Figura 30 Diagrama del proceso	67
Figura 31 Diseño de oficina de Managers Consultores	69
Figura 32 Organigrama	71
Figura 33 Estructura Tributaria para la creación de una empresa	75
Figura 34 Calculo Van y Tir	82

Dedicatoria

Ingrid

A Dios, primeramente, por darme la fortaleza para llegar a este punto. Dedico este trabajo con todo mi amor y cariño a mi compañero de vida José Luis y a mi hija Sarita. A mis padres Pablo y Ninfa por ser quienes por inculcaron en mí la importancia de la educación.

Luisa E.

Dedico mi tesis principalmente a Dios, quien me dio la fuerza para empezar este proceso. A mi esposo Juan David Castiblanco Herrera, por ser tan incondicional, por ser paciente cuando mis compromisos académicos me demandaban mucho tiempo y no podía compartir con él.

A mi madre Antonia Teodora Arenillas y familia que siempre estuvieron apoyándome, en los momentos que sentí desfallecer.

Y finalmente a todos aquellos que creyeron en mí, y me impulsaron a cumplir mi sueño de ser profesional. Gracias

Yolanda

Este trabajo lo dedico a Dios por ser la fuerza que siempre me ha impulsado a alcanzar grandes desafíos, también está dedicado especialmente a mi esposo Oscar, por ser mi apoyo incondicional y mi hijo Liam la alegría de mis días, a mi mamá por sus consejos y su compañía, mis hermanos y sobrinos.

Agradecimientos

Ingrid

Agradezco a Dios por permitirme esta oportunidad en la vida de continuar con mis estudios.

Agradezco a nuestro tutor de opción de grado, Martin Emilio Puerto Ochoa que por medio de su conocimiento nos ayudó a realizar ajustes pertinentes a este informe.

A la universidad UNIMINUTO Soacha y a todos los tutores que hicieron parte de mi proceso de formación, así como los docentes que nos guiaron en el desarrollo de este trabajo, Pablo Andrés Rivas quien fue asesor de etapa de practica en emprendimiento, Omar Orlando naranjo. De la facultad de administración de empresas: Ricardo Rojas Jiménez, Jesús Arbey Loaiza Piedrahita, Paola Gómez que nos asesoraron con algunas dudas.

A José Luis quien me dio su apoyo para hacer posible este logro

A mis padres y hermanas que me apoyaron y animaron también para ser constante y llegar hasta la etapa final.

A otras tantas personas que aclararon mis dudas y por medio de alguna consulta o consejo me ayudaron para poder avanzar con el informe.

A bomberos oficiales de Soacha que en la visita realizada nos aportaron información relevante para este trabajo.

Luisa E.

Agradezco principalmente a Dios, quien me ha permitido llegar hasta esta instancia, a mis profesores quienes a lo largo de toda la carrera me aportaron su conocimiento y me impulsaron a ser cada día mejor, a mis compañeros por todo el tiempo que compartieron conmigo en esas horas de estudio.

Por último y no menos importante le agradezco a la Universidad y a todos sus directivos que con dedicación buscar dar al país profesionales idóneos que quieran servir a otros como es el lema del padre García Herreros “Que Nadie se Quede sin Servir. (Herreros)

Yolanda

Agradezco inmensamente la fortaleza y fidelidad de Dios en cada una de las dificultades y pruebas que tuvimos en el transcurso de esta carrera, los tutores que nos brindaron todo su conocimiento para que nuestra formación nos impulse cada día a alcanzar nuevos retos, la Universidad y cada uno de sus miembros quienes trabajan día a día por el cumplimiento de muchos sueños, mis compañeras de trabajo por todo lo vivido y todo lo aprendido, a Oscar David por ser mi compañía y la voz que me apoya, en quien está mi confianza, mi mamá, hermanos, sobrinos y amigos que de una u otra manera me llenaron de fuerza para seguir adelante.

Introducción

Este proyecto se enmarca en las categorías de salud, seguridad integral y trabajo seguro. Basado en los diferentes puntos que constituyen el análisis del sector. Estudio técnico, estructura organizacional, estudio financiero y por último el análisis y los impactos que puede generar el poner en marcha este proyecto, tomando por meta el cumplimiento de los objetivos generales y específicos.

Todas las entidades tanto del sector público o privado tienen la responsabilidad de administrar situaciones generadas por desastres o emergencias que puedan presentarse, como consecuencia del riesgo al cual están expuestas. Sin embargo, en el municipio de Soacha Cundinamarca se evidencio a partir de testimonios de algunos habitantes de las copropiedades de ciudad verde comuna 3, que se han presentado graves incidentes que han afectado la seguridad física de sus habitantes y dejado como resultado la perdida de bienes, seres queridos, mascotas. Tal como el caso de Agapanto I en horas de la madrugada del 4 de enero de 2020 a causa de un corto circuito, donde se vieron afectados los propietarios por la pérdida de sus bienes y además sus 2 mascotas, como consecuencias de la falta de preparación y desconocimiento de los procedimientos en caso de emergencia y un apropiado diseño del plan de emergencias, implementado y con acciones y procesos para prevenir i mitigar amenazas. Por esta razón Managers Consultores visualiza la oportunidad de ser el mejor aliado de estas copropiedades y tener la capacidad de ofrecer soluciones, que permitan diseñar e implementar un adecuado plan de emergencias ajustado a cada copropiedad, según su tipo, complejidad y tamaño.

Resumen

Este trabajo se realizó con el fin de elaborar un plan de negocios para la constitución de una empresa asesora en implementación de planes de emergencia y contingencia para copropiedades horizontales de uso residencial y mixto, del municipio de Soacha, Cundinamarca. Especialmente a la comuna 3 y 5, las cuales se tomaron como referencia para el estudio de mercado, se propone generar responsabilidad social a los copropietarios y trabajadores de dichas copropiedades, sobre la importancia del plan emergencias, los cuales pueden mitigar impacto en pérdida catastróficas tanto de vidas, como de tipo económico, llegando así a proteger la integridad de habitantes y trabajadores, para que estos puedan responder oportunamente ante cualquier evento repentino que pueda llegar a suceder en la copropiedad como lugar de vivienda y trabajo respectivamente, y tengan confianza al momento de enfrentar una situación adversa como las que se han presentado en el municipio y describiremos más adelante.

Partiendo de que puedan existir copropiedades que aún no han logrado alinear sus políticas organizacionales con los nuevos requisitos de seguridad y salud en el trabajo, ya sea por desconocimiento de la ley, costos no incluidos en el presupuesto anual relacionados a la implementación del plan de emergencia, falta de apoyo técnico y sean inexistentes o escasos los estudios relacionados evaluación de estos planes.

Por lo tanto, a través de la elaboración de este plan de emprendimiento para la prestación de servicios de la empresa que se denominará Managers Consultores que estará orientada a ofrecer servicios a propiedades horizontales del municipio de Soacha. y con este plan se buscará cubrir las necesidades de estas.

Abstract

This work was carried out to prepare a business plan for the implementation of emergency and eventuality plans for the horizontal property for residential and mixed use in the municipality of Soacha, Cundinamarca. Specially to the commune, three, and five, the which to take how reference for the study of job market self suggest generating social responsibility to the part owners and workers of the join to ownership over the importance plan of emergency the which can reduce lost catastrophic, so much of economic type how of lifes, arriving to protect the life of inhabitants, and workers, for that this kwon to answer.

Opportunely before any sudden event that can arrive to happen in the join to ownership how please of dwelling and respectively work and have confidence to the moment of o confront an adverse situation how the that self have presented in the municipality and let´s describe more ahead.

Starting off of that can exist owner ships that still not accomplished to line up your organizational politics with the new requirements of security and health, in the work already self for ignorance of the law, cost not include, in the annual presuppose to the implementation of the plan, and it´s none existents or scant the studies connected with the evaluation of the plans.

Therefore, through manufacture of this plan of entrepreneurship for the provision service of the company service the self called. Managers Consultores that hey will be informant to offer service to horizontal ownerships of the municipality of Soacha and with this plan self to search for cover the needs of the same.

Palabras Clave

Riesgo, Propiedad Horizontal, Plan de emergencia, Vulnerabilidad, Simulacro, Copropietarios, Peligro, Prevención.

Keywords

Risk, horizontal property, Emergency plan, vulnerability, simulation, part owners, danger, prevention.

Modulo I

Definición de Objetivos

Objetivo General

Elaborar un plan de negocio de acuerdo con el modelo Centro Progresá E.P.E. enfocado en asesorías de planes de emergencia y contingencia para Propiedad Horizontal del municipio de Soacha, Cundinamarca.

Objetivos Específicos

1. Definir los objetivos del plan de negocio según el módulo I.
2. Analizar el sector al que estará enfocado el plan de negocio.
3. Especificar los recursos que serán usados para el plan de negocios mediante el estudio técnico.
4. Establecer cuál será la estructura organizacional del emprendimiento
5. Calcular proyecciones, ingresos, egresos y movimientos relacionados a lo financiero.
6. Evaluar si la propuesta cumple con los objetivos propuestos. Conclusiones e impactos.

Justificación del Proyecto

Generar una oportunidad significativa a los profesionales que no desean que sus finanzas dependan únicamente de un empleo.

Contribuir al crecimiento económico y social del país y brindar soluciones en relación con una necesidad concreta que tiene una comunidad, se toma la decisión de crear la propuesta de empresa que apoye el cumplimiento de la normatividad en planes de emergencia en Propiedad Horizontal del municipio de Soacha. apoyado en la política nacional de emprendimiento- CONPES 4011-2020. En la cual los emprendedores obtienen estrategias que atienden sus necesidades en temas como capacitación, acceso a mecanismos de financiamiento, comercialización, innovación y desarrollo tecnológico (Planeación, 2021) Con el apoyo del Gobierno Nacional mediante la **Ley de Emprendimiento** Ley 2069 de 2020, buscamos crecer e incentivar la creación de nuevos empleos. Durante el transcurso de la carrera se adquirieron conocimientos en diferentes áreas y se considera que es una buena oportunidad por medio de este proyecto de aplicar el aprendizaje. Garantizar la seguridad mediante identificación de amenazas naturales, sociales y tecnológicas. Así como adoptar una actitud proactiva en términos de prevención ya que esto es una responsabilidad conjunta de las administraciones y copropietarios para propiedad horizontal, estas se encuentran en la exposición a amenazas de factores antrópicos propios de las actividades que se desarrollan en las ciudades como el urbanismo descontrolado, la construcción de edificaciones e infraestructura que busca la alta concentración de población en las ciudades sin su adecuada planificación ni el cumplimiento de la normatividad establecidas de sismo resistencia y calidad en sus materiales.

Modulo 2.

Análisis del Entorno (PESTAL)

Figura 1

Análisis del entorno



Figura 1. Nota: análisis del entorno (PESTAL). Elaboración Propia. Para más detalles. **Ver Anexos.**

Con base en el anterior análisis se puede evidenciar que Manager Consultores será una empresa que contará con muchos factores a favor, como lo es la Ley 2069 de 2020 conocida como la ley del emprendimiento, que favorecen todos los emprendimientos sin importar el tamaño de las mismas, se contará con normatividad específica que rige el sector trabajo como lo es el Decreto 1072 de 2015 y Resolución 0312 de 2019, que dan una serie de parámetros a los cuales deben ajustarse las empresas y en el caso específico las copropiedades que pertenecen al segmento de Propiedad Horizontal.

Análisis del Sector

En este plan de negocios se trabajará en el sector terciario o de servicios, el cual incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. El tercer sector se considera no

productivo, puesto que no produce bienes tangibles, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional. (Red Cultural del Banco de la República, 2022).

En cuanto al sector de actividades profesionales donde queremos ingresar se evidenció durante el último año hubo un crecimiento del 7.2% en aporte al alza del PIB (Sierra, 2022)

Corresponde a la **Superintendencia financiera de Colombia** la inspección, vigilancia y control sobre la actividad aseguradora, quien vigila entidades como Fasecolda y esta su vez vigila las administradoras de riesgos laborales, quienes asesoran a las empresas sin importar el tamaño o actividad comercial, a través de sus plataformas electrónicas en donde dejan material didáctico al cual acceden las empresas que se encuentran inscritas.

Fasecolda también representa a la totalidad de las ARL que hoy en día operan el ramo, buscando además el diseño e impulso de políticas y proyectos que estimulen el fortalecimiento y la productividad de las administradoras de riesgos en Colombia. (Fasecolda Federación de Aseguradores Colombianos, 2022). De acuerdo con los datos suministrados por **Bomberos Oficiales de Soacha**, el 40% de los casos que atienden, son incendios estructurales, los cuales se caracterizan por superar los recursos de respuesta de una persona natural, por lo que bomberos debe intervenir. Su origen en la mayor parte de ellos, son por causas indeterminadas (por contaminación de la escena).

El municipio en donde operará la empresa es Soacha, Cundinamarca (Colombia), que se encuentra ubicado en el borde sur – occidental del altiplano denominado Sabana de Bogotá, la región está ubicada a su vez sobre la cordillera oriental, cuyo origen ha sido definido como superficie de relleno del gran lago andino, Soacha es el municipio que tiene la mayor población de la cuenca hidrográfica, representa el 26,8% del total regional, limita al norte con los municipios de Bojacá y Mosquera al sur con los municipios de Sibaté, y Pasca, al oriente con Bogotá distrito capital y al occidente con los municipios de Granad y San

Antonio de Tequendama. Soacha tiene una extensión total de: 184.45 Km², entre el área urbana de 19 Km², y el área rural del 165.45 Km².

Aspectos Históricos

Hacia el año 1600 está la fecha de fundación del municipio, en este año por el visitador Luis Enríquez, fue instituido el municipio. durante más de 3 siglos la mayor parte de la población indígena, mestiza y mulata fue sometida por los españoles, En América se instalaron colonias dirigidas desde el viejo continente a través de representantes españoles llamados inicialmente oidores y después virreyes, durante la colonia se presentaron choques entre los intereses de la colonia española y los encomenderos residentes en el nuevo reino, por parte de los tributos que le correspondían a cada uno. con los indígenas, mestizos, mulatos y criollos se presentaron también diferencias debido a los altos impuestos y el monopolio del comercio. se dieron una serie de modificaciones efectuadas por sectores que se encontraban en el poder, como consecuencia y finalmente se genera una revolución general por las inconformidades de la población, gestándose la independencia. Soacha fue morada transitoria y patria chica de ilustres personajes de la historia entre ellos, contamos a don Francisco de Paula Santander, Simón Bolívar, Pablo Morillo, Eugenio Díaz Castro, Manuel Vicente Umaña, José Celestino Mutis, Alejandro Humboldt, amadeo Bonpland, Francisco José de Caldas, Francisco Antonio Zea, Jorge Tadeo Lozano, el general Ignacio Sánchez, el prócer José Jesús Cancino, el ilustre abogado Juan Francisco Franco Quijano entre otros. (alcaldiasoacha, 2021)

Estudio de Mercado

Para el desarrollo del estudio de mercado se aplicará el tipo de investigación descriptiva que permite formular una encuesta, aplicarla, tabular y analizar los resultados de esta, para medir y evaluar la aceptación de una empresa de consultoría de en Planes de Emergencia en Propiedad Horizontal del Municipio de Soacha Cundinamarca. Para recopilar

información sobre nuestro mercado objetivo (Cliente) y comprender cuál es su necesidad frente a la implementación y seguimiento de planes de emergencia, y que problemas enfrentan para conseguirla, la encuesta realizada fue dirigida a los Administradores y Copropietarios de los conjuntos residenciales y de uso mixto, del municipio, especialmente las comunas 3 Ciudad Verde, y 5 San mateo. La información recolectada entre otras cosas permitirá obtener el resultado del estado actual del sistema de Plan de emergencias en la población encuestada. (Véase anexo, encuesta de recolección de datos). Para la aplicación de la encuesta se tomaron los siguientes datos para calcular la muestra:

Tamaño de la Población: 354 Conjuntos de Propiedad Horizontal residencial y de uso mixto.

Nivel de Confianza: 95% = 1,96

Margen de Error: 5%

Heterogeneidad: 0.5

Tamaño de la Muestra: 100

Figura 2

Cálculo Tamaño de la Muestra Poblacional.

354	10
TAMAÑO DEL UNIVERSO Número de personas que componen la población a estudiar.	HETEROGENEIDAD % Es la diversidad del universo. Lo habitual es usar 50%, el peor caso.
5	95
MARGEN DE ERROR % Menor margen de error requiere mayor muestra.	NIVEL DE CONFIANZA % Mayor nivel de confianza requiere mayor muestra. Lo habitual es entre 95% y 99%.
100	
MUESTRA Personas a encuestar.	

Figura 2. Calculo tamaño de Muestra. (Netquest, 2022)

Tamaño del Mercado

Managers Consultores espera con la clasificación que ha realizado del mercado seleccionado, participar en un 65% del mercado local, con el fin de tener un acercamiento y que se logre captar la atención para así tener la posibilidad de pactar un contrato ya sea para consultoría que es el mecanismo con el cual la empresa podrá crear la necesidad de comprar el diseño y la implementación del Plan de Emergencia. De la misma manera se espera que un 28% de la Población se enlace con nuestra cobertura de mercado y crecer un 3% cada año.

Interpretación de los Datos

El estudio recogió y analizó los datos de la encuesta. Compuestos por tres tipos de preguntas que se analizaron de la siguiente forma: a) Las preguntas de selección obligatoria o cerrada. b) Las preguntas abiertas: las respuestas abiertas fueron analizadas y calculadas de acuerdo con su argumento, se elaboraron gráficos para facilitar la comprensión de la información. c) Pregunta de Opción Múltiple. La encuesta elaborada a las 100 copropiedades de uso residencial de las comunas 3 Ciudad Verde, y 5 San Mateo de Soacha Cundinamarca, y quienes en su rol de Administradores, Consejo de administración, y Residentes, han entregado una información precisa y segura para el análisis de aceptación de la empresa de consultoría de Managers en el municipio, según lo indican los resultados que se adquieren en la encuesta los servicios que managers consultores ofrece que son el diseño del plan de emergencias, Implementación y seguimiento para las copropiedades encuestadas, resultan ser necesarios y oportunos frente a los múltiples sucesos que han dejado como consecuencia pérdidas de bienes materiales y en muchos casos de vidas, por ello el 86 % de las copropiedades indican poder agendar una reunión con los gestores del proyecto para la presentación de sus servicios.

Pregunta 1. ¿Qué rol ocupa dentro de la Copropiedad?

Tabla 1

Resultado pregunta 1

Cargos	Resultado	Porcentaje
Residente de la copropiedad	45	45%
Representante del Consejo de Administración	13	13%
Administrador	31	31%
Encargado de SG-SST	11	11%
Total	100	100%

Tabla 1. Elaboración Propia.

Figura 3

Grafica Pregunta 1



Figura 3. Elaboración Propia

Como se establece en la figura 1, los roles a los que se dirigió la encuesta fueron de acuerdo al contexto organizacional y podemos observar que los resultados fueron favorables para Managers Consultores por que el 55% de las personas encuestadas tienen un rol con facultades para analizar y posiblemente contratar los servicios que Managers Consultores desea ofrecer, esto nos indica que podemos obtener una base muy importante para argumentar que esta comunidad conoce muy bien su contexto y por ende, podemos obtener una respuesta concreta al interrogante de cual partimos para realizar la encuesta.

Pregunta 2. Actividad económica (Tipo o Uso del Conjunto)

Tabla 2

Resultado pregunta 2

Tipo o Uso del Conjunto	Resultado	Porcentaje
Residencial	76	76%
De uso mixto	24	24%
De uso Comercial	0	0%
Total	100	100%

Tabla 2. Elaboración Propia.

Figura 4

Gráfica pregunta 2.



Figura 4. Elaboración Propia

Se observa que en la zona geográfica seleccionada que existe mayor número de conjuntos residenciales que de uso mixto, donde identificamos que debemos abordar este mercado potencial en primera instancia, donde nos enfocaremos en las mejores estrategias para hacer atractivo nuestro portafolio de servicios.

Pregunta 3. ¿Sabe usted cuáles de los siguientes fenómenos puede convertirse en amenaza para la comunidad en la que reside?

Tabla 3

Resultado pregunta 3

Clases de Fenómenos	Resultado	Porcentaje
Inundaciones	22	22%
Incendios	15	15%
Atentados	9	9%
Asonadas	5	5%
Todas las anteriores	46	46%
No sabe/No responde	3	3%
Total	100	100%

Tabla 3. Elaboración Propia

Se evidencia que la muestra encuestada, en su mayoría son el consejo de administración, el responsable del SG-SST y el administrador(a) tienen identificadas en su

mayoría las amenazas que pueden llegar a presentarse en el contexto en el que residen y/o trabajan, para las personas que no tienen conocimiento de ello, se halló un porcentaje muy mínimo de 3%. Lo cual para Managers Consultores representa una gran oportunidad de trabajo ya que nuestro cliente objetivo es conocedor de los riesgos a los que pueden estar expuestos.

Pregunta 4. ¿Cuáles de los siguientes organismos para atender una situación de emergencia conoce?

Tabla 4

Resultado Pregunta 4

Organismos de Situación de Emergencia	Resultado	Porcentaje
Defensa Civil	13	13%
Cuerpo de Bomberos	26	26%
Policía	9	9%
Cruz Roja	8	8%
Todas las anteriores	44	44%
Ninguna de las anteriores	0	0%
Total	100	100%

Tabla 4. Elaboración Propia.

La gráfica indica que la mayoría de los copropietarios y trabajadores, sin excepción alguna conocen o por lo menos han escuchado de algún organismo que pueda atender situaciones de emergencia, lo que a futuro nos ayudara con las capacitaciones ya que son asuntos relevantes para la comunidad y que se puede profundizar mucho más en cada uno de estos temas. Ya que para prepararnos ante situaciones de emergencia es vital tener

identificados los organismos de apoyo que pen un momento dado respalden una situación de gran magnitud.

Pregunta 5. ¿Piensa que la Copropiedad está preparada para afrontar una emergencia o contingencia?

Tabla 5

Resultados Pregunta 5.

Variable	Resultado	Porcentaje
Sí, porque existe el plan de emergencia y está implementando.	30	29,6%
No, aunque existe un documento de plan de emergencias, nunca se ha ejecutado e implementado.	61	61,2%
No sabe/No responde	9	9,2%
Total	100	100%

Tabla 5. Elaboración Propia

Figura 5

Gráfica pregunta 5.



Figura 5 Elaboración Propia.

Claramente se observa que en su mayoría el porcentaje de participación para la segunda opción de respuesta a la pregunta, la comunidad no está preparada para afrontar una situación de emergencia de manera apropiada y priorizando según sea el caso la vida de las personas, ya que, aunque en muchos de los conjuntos existe un plan de emergencias, nunca se han tomado cartas en el asunto para poner en marcha dicho plan, esto es una base importante para partir de la necesidad de nuestros servicios. Esto podría traer graves consecuencias para la copropiedad y sus copropietarios, ya que se está descuidando la seguridad de gran cantidad de vidas, así como también podrían ser acreedores de grandes multas.

Pregunta 6. ¿Tiene conocimiento de la realización de un simulacro en su conjunto?

Tabla 6

Resultados pregunta 6.

Variable	Resultado	Porcentaje
Sí, se han realizado en el conjunto de manera Organizada	16	16,2%

No, nunca se ha realizado un simulacro	79	78,8%
No sé qué es un simulacro	5	5%
Total	100	100%

Tabla 6. Elaboración Propia

Figura 6*Gráfica pregunta 6.*

Figura 6. Elaboración Propia

El simulacro de evacuación es un método de preparación sobre las acciones que se deben y no se deben hacer en caso de una emergencia, que requiera evacuar la copropiedad. Al observar los resultados vemos que el mayor número de copropiedades nunca ha realizado un simulacro para corresponder de manera apropiada a una situación de emergencia, es de vital importancia que estas organizaciones adquieran nuestros servicios como empresa y se realicen estas actividades para preparar a los habitantes para conocer las alarmas de evacuación, rutas de evacuación, puntos de encuentro, atención a personas lesionadas, Etc.

Pregunta 7. ¿Alguna vez ha hecho parte de una brigada o comité de emergencia?**Tabla 7***Resultados pregunta 7.*

Variable	Resultado	Porcentaje
Sí	22	22,2%

No	76	75,8%
No sabe/No responde	2	2%
Total	100	100%

Tabla 7. Elaboración Propia

Se evidencia que en su mayoría por parte de los resultados que arrojó la gráfica no se ha participado en ninguna brigada de emergencia, lo cual nos brinda la seguridad de que el contexto que se eligió para crear empresa es uno de los mercados que más afectaciones tiene con respecto a la ejecución y adecuada elaboración del plan de emergencia, además nos encamina a que inicialmente prestaremos un servicio de asesoramiento, y que nos conlleve a crear la necesidad de nuestro cliente, para adquirir el diseño y la ejecución del Plan de Emergencias que ofrece Manager Consultores. La conformación, capacitación y dotación de la brigada, desempeña un papel importante al momento de presentarse una emergencia. Managers consultores haría una gestión importante al realizar la conformación y capacitación de la brigada.

Pregunta # 8. ¿Tiene identificadas las salidas de emergencia y puntos de encuentro de la Propiedad Horizontal?

Tabla 8

Resultados pregunta 8.

Variable	Resultado	Porcentaje
Sí	64	64%
No	36	36%
Total	100	100%

Tabla 8. Elaboración Propia

Figura 7

Grafica pregunta 8.



Figura 7. Elaboración Propia

Se identificó que en su mayoría esta comunidad si logra identificar las salidas de emergencia en sus conjuntos residenciales o de uso mixto, con lo anterior se puede decir que esto nos abre una gran oportunidad ya que existe también un resultado significativo para aquellos que aún no identifican las salidas de emergencia y puntos de encuentro y es un buen dato para indagar sobre qué tan acertado fue el diseño el plan de emergencias y si se divulgó acerca de los puntos de encuentro que pudieran tener en cada copropiedad y que tanto conocimiento existe sobre el mismo.

Pregunta 9. ¿Sabe usted si en la Propiedad Horizontal se han realizado capacitaciones para brindar primeros auxilios en caso de una situación de emergencia?

Tabla 9

Resultados pregunta 9.

Variable	Resultado	Porcentaje
Sí	64	36,7%
No	36	63,3%

Total	100	100%
--------------	-----	------

Tabla 9. Elaboración Propia

Figura 8

Grafica pregunta 9.

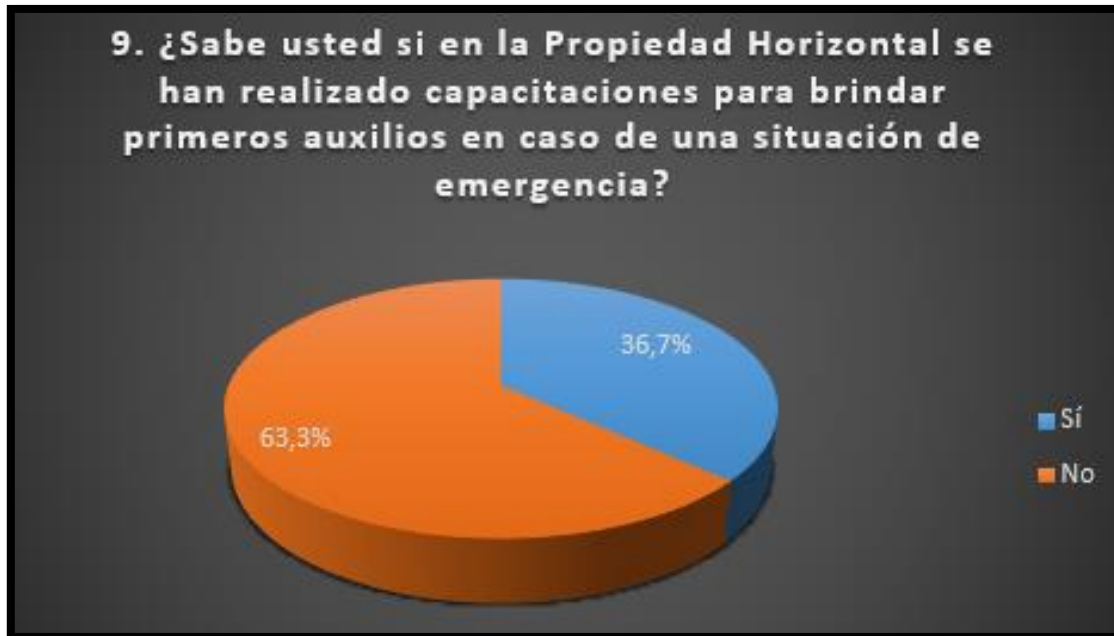


Figura 8. Elaboración Propia

Teniendo en cuenta que el mayor porcentaje que se visualiza indica que los copropietarios y trabajadores no han participado en una capacitación de primeros auxilios o procedimiento técnico de prevención y control de riesgos, y que como empresa queremos ofrecer y garantizar a nuestros clientes este servicio que les permita organizar y optimizar los recursos de la copropiedad con el fin de evitar o reducir al mínimo las posibles pérdidas humanas y/o económicas que puedan derivarse de una situación de emergencia. Managers Consultores ofrecería paquetes de capacitación que pueden estar incluidos en el servicio a ofrecer o capacitaciones adicionales según los riesgos identificados.

Pregunta 10. ¿Considerando lo anterior cree usted importante y necesarios los servicios que ofrece Managers Consultores?

Tabla 10

Resultados pregunta 10.

Variable	Resultado	Porcentaje
Sí	88	87,5%
No	12	12,5%
Total	100	100%

Tabla 10. Elaboración Propia.

Figura 9

Gráfica pregunta 10.

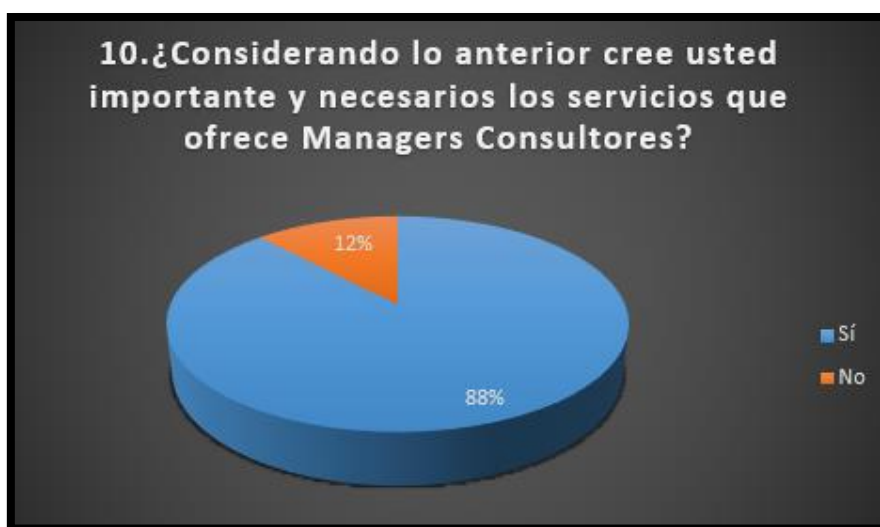


Figura 9. Elaboración Propia

Identificamos que la mayoría de las copropiedades afirma tener la necesidad de los servicios que Managers Consultores desea ofrecerles, ya que es evidente que en muchos de los casos puede existir ya un elaborado plan de emergencias, pero al concluir con esta pregunta nos brinda la seguridad de que al contactar al cliente se encuentran muchos vacíos en cuanto a la ejecución del Plan de Emergencias y nos impulsa a trabajar, con la calidad del servicio para lograr el sostenimiento y posicionamiento de nuestra empresa por medio de la experiencia que pueda tener el cliente con nuestro trabajo.

Pregunta 11. ¿Estaría dispuesto a asistir a una reunión con los gestores del proyecto para profundizar en los servicios que se ofrecerán y aclarar dudas al respecto?

Tabla 11

Resultados pregunta 11.

Variable	Resultado	Porcentaje
Sí	86	86,4%
No	13	13,5%
Total	100	100%

Tabla 11. Elaboración Propia

Figura 10

Grafica pregunta 11.

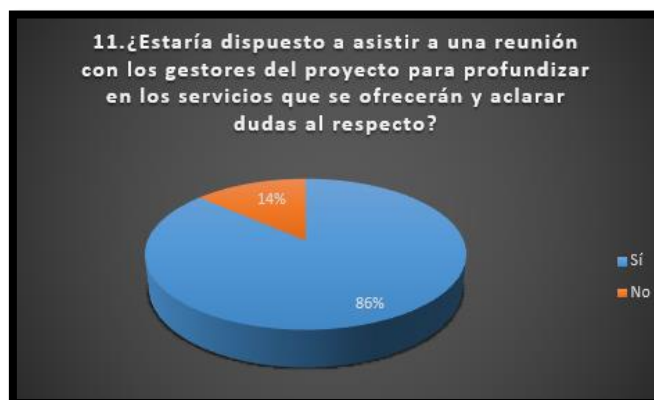


Figura 10. Elaboración Propia

De la misma manera como la respuesta anterior se visualiza en la gráfica que hay un alto porcentaje que indica tener la posibilidad de organizar una reunión con el equipo de trabajo es decir que la entrada a este mercado es positiva, con esta base se puede continuar con la ejecución del proyecto esperando obtener muy buenos resultados.

Análisis General de la Encuesta

Se establece que en un 88% de los encuestados que son representantes de las 100 copropiedades que se tomaron, muestran su nivel de aceptación de la empresa de consultoría

en el Municipio de Soacha Cundinamarca. El estudio realizado es viable desde el punto de vista comercial ya que justifica la existencia de un mercado y que existe la necesidad del servicio que Managers Consultores desea ofrecer, Los factores para tener en cuenta son la ubicación, el análisis de la competencia, así como también la disponibilidad del recurso humano de la empresa, en realizar los planes de mejora establecidos mediante la implementación de la estrategia.

Al observar y analizar los resultados de la investigación realizada, se puede establecer que, en el mercado potencial para la implementación y funcionamiento del plan de negocio, encontramos que en las copropiedades residenciales y de uso mixto no se le ha dado un buen manejo a los planes de emergencia que existen y que hemos indicado como evidencia en varios casos que confirman la necesidad de trabajar con el asesoramiento a estas organizaciones que deben según normatividad Colombiana cumplir con unos requerimientos esenciales, que parte no solamente del documento de Plan de Emergencias si no del control y el seguimiento que se debe hacer a este tipo de Planes que tiene como propósito contar con un esquema para dar respuesta inmediata a la ocurrencia de ocasiones de desastres y teniendo en cuenta que las copropiedades no están preparadas para afrontar un evento de emergencia, se puede considerar que es oportuno el servicio que Managers Consultores les puede ofrecer con el fin de brindar herramientas que puedan identificar las amenazas, determinar la vulnerabilidad, definir niveles de riesgos, estructurar un procedimiento de evacuación tanto para los copropietarios y trabajadores, al igual que establecer un esquema operativo para la atención de posibles lesionados. y evitar probables muertes o daños en las instalaciones del conjunto.

Definición del mercado objetivo

El propósito de la empresa es llegar a todos los actores determinantes en la toma de decisiones de las propiedades horizontales (administradores y consejo), para ello tomamos

como base los resultados del instrumento utilizado en el estudio de mercado, lo que nos lleva a determinar que nuestro mercado objetivo son 86 copropiedades, las cuales están divididas en residenciales y de uso mixto.

Justificación del mercado objetivo

Como resultado del instrumento aplicado, se evidencia que **86** Propiedades Horizontales de las encuestadas, estarían interesadas en conocer los servicios que Managers Consultores pretende ofrecer, esto aunado al desconocimiento que hay en materia de planes de emergencia en el sector de propiedad horizontal, permite confirmar que la propuesta de Managers Consultores, está bien estructurada y se ajusta a las necesidades del nicho de mercado seleccionado, además la consulta en diversos medios de información, ha permitido evidenciar las diferentes emergencias que se han presentado en Propiedad Horizontal, la ausencia del diseño, implementación o seguimiento al plan de emergencia y contingencia, en algunas situaciones de desastre en propiedad horizontal. Para las cuales, no se evidencia ejecución de acciones de prevención y protección ante estas.

Mercado Potencial

El mercado potencial del proyecto se estima a partir de **354** copropiedades que están inscritas en la alcaldía de Soacha, de las cuales se toma una muestra de 100 copropiedades residenciales y de uso mixto, y se aplica una encuesta, la cual arroja como resultado que **86** de ellas estarían interesadas en reunirse con el equipo de Manager Consultores.

El mercado potencial de Managers Consultores está ubicado en el municipio de Soacha Cundinamarca son las propiedades horizontales que se encuentran ubicadas en las comunas 2 y 3, más exactamente hogares Soacha y ciudad verde respectivamente, son copropiedades residenciales que pertenecen en su gran mayoría a los estratos 1-2 y 3, forman parte de viviendas de interés social o VIS.

Forman parte del mercado potencial las propiedades horizontales que han sufrido de emergencias antrópicas, en las que perdieron sus bienes por no contar con un plan de emergencia que estuviera bien estructurado, y que les hubiera ayudado a minimizar los riesgos y las pérdidas. También son clientes potenciales las propiedades horizontales que carecen de un plan de emergencia y que se encuentran vulnerables de sufrir una situación igual a la vivida en los conjuntos anteriormente referenciados.

Magnitud de la Necesidad

En propiedad horizontal se evidencian falencias en la implementación de los planes de emergencia y contingencia, en algunos casos no existen y en otros lo tienen documentado en su Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, pero no funciona en la práctica, esto se pudo evidenciar al aplicar el instrumento de estudio (encuesta a las Propiedad Horizontal, en Soacha-Cundinamarca) donde se pudieron recopilar los siguientes datos:

Se aplicó a una muestra de 100 copropiedades, de las que un 61.2%, responde que, aunque existe un documento de plan de emergencias, nunca se ha ejecutado e implementado el mismo, lo que permitió concluir que se requiere y es necesario el servicio que Managers Consultores ofrecerá.





La falta de conocimiento de los propietarios hace que sean vulnerables a cualquier amenaza o fenómeno natural, lo que pone en riesgo la vida de cientos de personas como son los residentes en general y copropiedades colindantes.

Como también se puede observar en los casos que fueron documentados e informados por diferentes medios de comunicación y que relacionamos a continuación.

Tabla 12

Casos de Emergencias

Nombre de caso	Descripción	Foto
-----------------------	--------------------	-------------

<p>Agapanto I</p>	<p>Emergencia: Incendio</p> <p>El día 4 de enero de 2020 en el macroproyecto de Ciudad Verde se produjo una emergencia que acabó con uno de los apartamentos del sexto piso. En el desafortunado evento la dueña del inmueble perdió todo. (Periodismopublico, 2020)</p>	 <p>Figura 17. Incendio Conjunto Agapanto. (Periodismopublico, 2020)</p>
<p>Ciudad Verde</p>	<p>El día 2 de enero de 2020 ocurrió una conflagración en un conjunto residencial de Soacha Ciudad Verde, en la Torre 10 hacia las 2:00 am se escuchó una fuerte explosión en el piso 6 apartamento 604 el cual tuvo pérdida total de sus bienes. Se afectaron los apartamentos cercanos 601,602 y 603 sus ocupantes tuvieron que ser evacuados y no pudieron ingresar hasta que se disipara el humo al día siguiente. Vecinos indicaron que la familia tenía un pesebre grande y que posiblemente fue un corto circuito el generador del incendio. (Citytv, 2020)</p>	 <p>Figura 18. Incendio en Ciudad Verde. (Citytv, 2020)</p>
<p>Hogares Soacha</p>	<p>En un conjunto residencial de 32 torres en apartamentos, 3500 habitantes en el barrio Hogares del municipio de Soacha Cundinamarca se presentó una emergencia por taponamiento y colapso de red de aguas negras. Se tuvo que suspender el agua potable a todo el conjunto. (El tiempo, 2020)</p>	 <p>Figura 19. Taponamiento de Red Alcantarillado Soacha. (El tiempo, 2020)</p>
<p>Colors Envigado</p>	<p>Aunque no ocurrió en Soacha Cundinamarca, nos muestra que la falta de implementación y seguimiento de los casos de emergencias puede ocurrir no solo en estratos 1,2 y 3. Y que la ausencia o desidia de este puede ocasionar graves consecuencias. Este caso ocurrió el domingo 8</p>	 <p>Figura 21. Incendio en conjunto residencial Colors. (Revista Propiedad Horizontal, 2020)</p>


	<p>de diciembre de 2019 en la Unidad Residencial Colors estrato 4 ubicada en Envigado Antioquia en el barrio la mina, en la torre 3 que consta de 15 pisos, ocurrió una tragedia aproximadamente a las 11:30 pm en la cual resultaron afectados más de 60 apartamentos, 31 personas que resultaron lesionadas, de las cuales 5 estaban en estado de gravedad de los que se supo días después 2 de ellos fallecieron. Posibles causas: Arrojaron restos del día de velitas al Shut de basuras de la torre. Durante la investigación de bomberos se mostraron detalles contemplados en el NSR 10 (Reglamento Colombiano de Construcción Sismo resistente) capítulos J y K con los debía cumplir la copropiedad. (Revista Propiedad Horizontal, 2020)</p>	
<p>San Lorenzo II Fontibón</p>	<p>El 31 de diciembre del 2019. Hubo un incendio que por su magnitud se trasladado el cuerpo de Bomberos de Fontibón y Puente Aranda. Según las investigaciones de bomberos el incendio fue presuntamente producto de una veladora encendida. El apartamento se consumió en su totalidad en llamas en menos de 30 minutos. Allí falleció el hijo de la propietaria un joven de 35 años quien padecía de esquizofrenia y epilepsia. Hubo 5 heridos y perecieron 4 mascotas. (canal1, 2019) En el momento del incendio se encontraban allí Araminta Palacios quien pedía auxilio por medio de una ventana con una rejilla, John Moyano un hombre de 35 años que sufre una discapacidad cognitiva y estaba al cuidado de Nubia.</p>	 <p>Figura 22. Incendio en Fontibón Bogotá. (canal1, 2019)</p>

Tabla 12. Elaboración Propia

Según la información obtenida por **Bomberos Oficiales de Soacha**, se evidencia con frecuencia que en las propiedades horizontales no se diseñan las entradas vehiculares con las dimensiones adecuadas para en un momento dado, pueda ingresar el vehículo de bomberos a las instalaciones o se colocan dispositivos de sistemas de control como las talanqueras, rejillas u otros que impiden llegar con todo el equipo al lugar de la emergencia. Otra observación es que las redes contra incendios no están en funcionamiento.

Normatividad. Adicionalmente Decreto 1072 de 2015, en el artículo 2.2.4.6.25, indica que cada empresa (para este plan de negocios, propiedad horizontal). Debe implementar y mantener las disposiciones necesarias, en materia de prevención, preparación y respuesta ante emergencias, con cobertura a todos los centros y turnos de trabajo y todos los trabajadores. Así como también en la Resolución 0312 de 2019. Por la cual se definen los estándares mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo. En el numeral 5.1.1. Requiere contar con el Plan de Prevención, Preparación y respuesta ante emergencias. Y el numeral 5.1.2. Tener Brigada de prevención, conformada, capacitada y dotada. Estos requisitos legales requieren de cumplimiento por parte de las copropiedades.

Nicho de mercado del bien o Servicio

El nicho de mercado que Manager Consultores, pretende atender son los Conjuntos residenciales y de uso mixto del municipio de Soacha Cundinamarca, entre estratos I II y III, de las comunas 3 y 5, quienes a lo largo de la investigación de mercado permitieron que se conocieran necesidades que hasta este momento no han sido cubiertas, como son el estudio y asesoría de los riesgos a las que las copropiedades están expuestas, ya que las empresas que venden los servicios del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo, a bordan el tema de Planes de emergencia de manera muy superficial, descuidando la parte más importante que

estas tienen como son el nivel de vulnerabilidad que estas manejan, prueba de ello son todos los casos documentados que existen de incendios, inundaciones entre otros.

Tabla 13

Conjuntos Residenciales y de Uso Mixto, Soacha Cundinamarca.

COMUNA	RESIDENCIAL	MIXTA
1. Compartir	37	3
2. Soacha Central	72	6
3. La despensa	136	11
4. Cazucá	7	
5. San Mateo	52	11
6. San Humberto	19	
Total	323	31

Tabla 13. Oficina de Planeamiento Territorial Soacha Cundinamarca. (2022).

Ubicación de Propiedad Horizontal Residencial y de Uso Mixto comuna 3: se encuentran ubicadas en Ciudad Verde Soacha siendo uno de los macroproyectos de vivienda multiestratificada socialmente, desarrollado por firmas constructoras nacionales lideradas por Amarilo.

Figura 11

Mapa Ubicación Comuna 3 Soacha.



Figura 11. Mapa Ubicación Comuna 3 Soacha. (duhoctrungquoc, 2022)

Ubicación de Propiedad Horizontal Residencial y de Uso Mixto comuna 5: La comuna 5 se encuentra Ubicada en San Mateo Soacha, Caracterizado por ser uno de los hogares de clase media de Soacha debido a su infraestructura general, constituida por urbanizaciones residenciales y de Uso Mixto y los Centros Comerciales Unisur Mercurio, Gran Plaza Soacha y Ventura Terreros que son los más grandes del sur del área Metropolitana de Bogotá.

Figura 12

Mapa Ubicación Comuna 5 Soacha.



Figura 12. Mapa Ubicación Comuna 5 Soacha. (duhoctrungquoc, 2022)

Segmentación del mercado

Se realizó un estudio de mercado enfocado en el municipio de Soacha Cundinamarca, en donde se evidenció falencias en la implementación de los planes de emergencia tanto a nivel de conjuntos residenciales del segmento propiedad horizontal.

Aunque en los dos segmentos de mercado existen falencias, el sector de Propiedad Horizontal, es tal vez el más olvidado, ya que no se ejerce un control real sobre esta población por lo que la normatividad no se cumple, dejando así desprotegida la población que allí interactúa.

Por lo que determinamos realizar un estudio más profundo al sector, que, por sus características poblacionales, puede en un momento dado sufrir un gran impacto en el momento de presentarse una situación de desastre, ya sea natural, tecnológico entre otros.

Es una población muy diversa ya que en cualquiera de las comunas confluyen diferentes estratos entre los que se encuentran el I, II y III, con gustos y nivel educativo muy variados, con necesidades muy diversas, pero tienen algo en común habitan en una copropiedad PH, compartiendo los mismos riesgos y la vulnerabilidad.

El segmento que Manager Consultores, determino será las propiedades horizontales de uso residencial y mixta, ya que por el análisis realizado determinamos que no hay, actualmente muchas empresas a las que este mercado les resulte atractivo, ya que es un mercado muy complejo por el modelo productivo que maneja, dependen en gran parte de los recursos que genera el pago de la administración, realizado mensualmente por los copropietarios, y a parte sus recursos son aprobados anualmente por la asamblea de copropietarios, por lo anteriormente expresado se articula para Manager Consultores en una oportunidad de negocio.

Tabla 14

Segmentación de mercado

GEOGRÁFICA	PSICOGRÁFICA
<ul style="list-style-type: none"> • Nuestro cliente principalmente se encuentra en el municipio de Soacha Cundinamarca cuyo territorio de limita así: Al Norte con los municipios de Bojacá y Mosquera. Al Sur con los municipios de Sibaté, Pasca. Al Oriente con Bogotá Distrito Capital. Al Occidente con los municipios de Granada y San Antonio del Tequendama. Alcaldía de Soacha (2021). 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuestro objetivo es una población de copropiedades que están clasificadas entre los estratos 1,2, 3, su nivel económico está definido en clase media en su mayoría. • Que pueden tener ingresos en promedio por 45 a 50 millones de pesos mensuales en promedio. Según el número de unidades residenciales. • Los cuales pueden oscilar en una cantidad de copropietarios de 2000.

DEMOGRÁFICA	MOTIVACIONES
<ul style="list-style-type: none"> El macroproyecto de Ciudad Verde es relativamente nuevo ya que se formalizo hacia el año 2012. Por tanto, sus copropiedades son estructuras que no son antiguas. 	<ul style="list-style-type: none"> Para la copropiedad que busca cumplir con los requisitos legales. Proteger la seguridad de sus residentes.
FRECUENCIA DE COMPRA	
<p>Las copropiedades por la complejidad de la adjudicación de sus presupuestos tendrían una adquisición de un plan de emergencias y contingencias completo al año, y las capacitaciones en primeros auxilios, simulacros y actualizaciones a que hubiere lugar esto en las copropiedades de uso residencial, para las copropiedades de uso mixto, aplicarían las mismas, pero en el casos concreto de las copropiedades de uso mixto su presupuesto es mayor, y variaría la necesidad en capacitaciones, e identificación de los riesgos que se manejan, de acuerdo a las actividades económicas que estas manejen.</p>	

Tabla 14. Elaboración Propia

Con base en el estudio de mercado utilizando como instrumento una encuesta para determinar las características y el tipo de necesidad de cada copropiedad, se evidencia un resultado que arroja un mercado objetivo de 86 copropiedades. Luego de abordar una muestra en total 100 copropiedades en el municipio de Soacha Cundinamarca.

Figura 13

Mapa Soacha por comunas

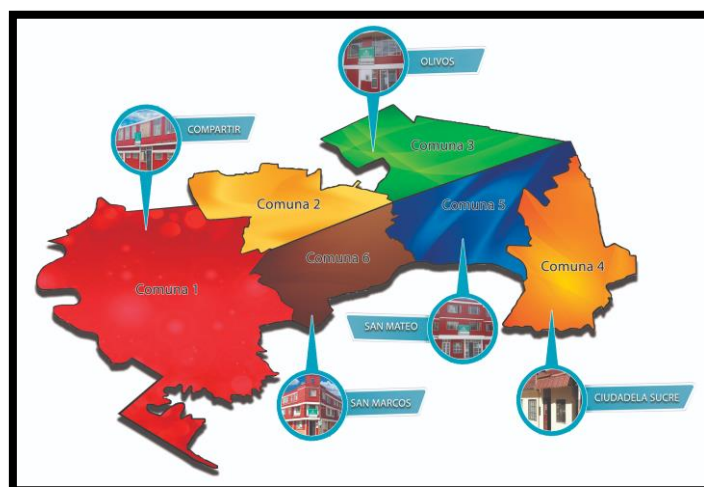


Figura 13. (esesoacha, 2022)

Figura 14

Distribución de Población por sexo.



Figura 14. Distribución de la población por sexo en Soacha, Cundinamarca. (Dane, 2019)

Figura 15

Distribución de la población por edad.

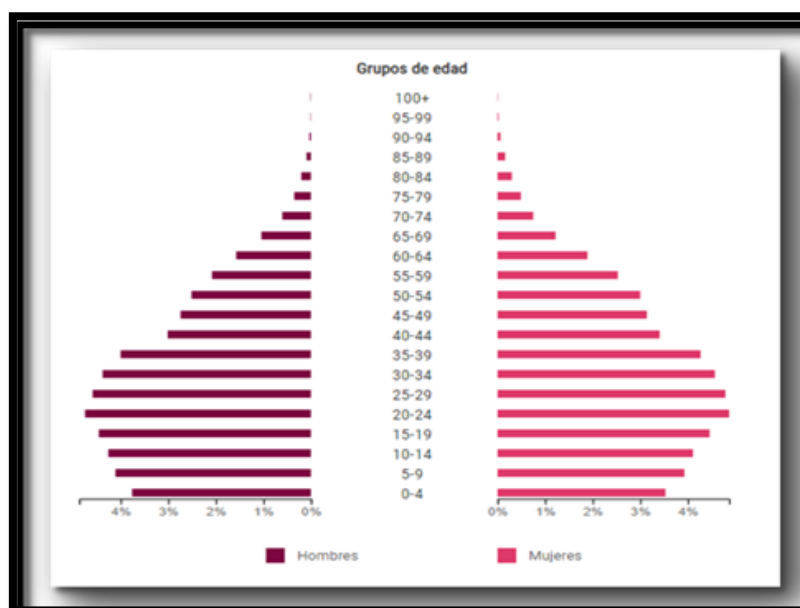


Figura 15. Dirección de Censos y demografía. (Dane, 2019)

Definición del Cliente que atenderá Managers Consultores

De acuerdo con el estudio de mercado y los resultados obtenidos en la herramienta de recolección de datos y su posterior análisis, se determinó que nuestro cliente serán las copropiedades de uso residencial y mixto, los cuales están ubicados en las

comunas 3 y 5 del municipio de Soacha. Que no tengan un plan de emergencia establecido o quieran actualizar y realizar seguimiento al mismo.


El cliente de la empresa sería principalmente aquellos que la ley 675 de 2001. denomina **Propiedad horizontal**, en la que concurren derechos de propiedad exclusiva sobre bienes privados y derechos de copropiedad sobre el terreno y los demás bienes comunes, con el fin de garantizar la seguridad y la convivencia pacífica en los inmuebles sometidos a ella, así como la función social de la propiedad. (SIC, 2001)

Competencia

Competidores Directos Aquellos que ofrezcan el mismo servicio que Managers Consultores pretende ofrecer. Para satisfacer las mismas necesidades de nuestros posibles clientes. O todas aquellas empresas que están ofreciendo algún tipo de servicio que Managers Consultores también podría ofrecer a los clientes, por ejemplo, el sistema de seguridad y salud en el trabajo, pero ellos lo diseñan a un nivel más amplio.

Tabla 15

Competencia

Nombre de la Empresa Competidora y Ubicación	Productos o Servicios que Ofrece	Medios de Difusión
<p>Dinámika Consultoría SAS</p>  <p>Cra. 17 # 89 - 31 Of 803, Bogotá - Colombia</p>	<p>Administración del SG-SST. Diseño e implementación de plan de emergencias.</p> <p>-Contrato a 1 año. \$850.000+ IVA. Pago Mensual</p>	<p>Página web https://www.dinamikaconsultoria.com/conocenos.html. (dinamikaconsultoria, 2022)</p> <p>Instagram https://www.instagram.com/accounts/login/?next=/dinamikaconsultoria/</p> <p>Facebook https://web.facebook.com/DinamikaConsultoria/?_rdc=1&_rdr</p> <p>LinkedIn</p>


		https://www.linkedin.com/company/dinamika-consultoria -El posicionamiento de esta empresa no se encuentra disponible al público
SPE Poligrafía empresarial  - Cr 58 No. 127-59 Piso 3 – Oficina 367 Barrio Niza, Centro Comercial Bulevar Niza Bogotá – Colombia	Actualización y registro del SG-SST Conformación y capacitación Brigada de Emergencias y Contingencias con base en la Resolución 256 de 2014. Realización Plan de Emergencias y Contingencias, análisis de vulnerabilidad. Programa de inspecciones planeadas y sus formatos. Incluye inducción a la brigada de emergencias. Protocolos de bioseguridad COVID 19. - Actualización y registro del SG- SST: por un término de dos (2) meses y medio+ capacitaciones requeridas Precio: \$4.600.000 mcte* cancelado en dos cuotas, la primera como anticipo y la segunda al finalizar la labor. -Administración y seguimiento mensual del SG-SST: Precio: \$550.000 mcte*. Incluye 1 visita mensual con capacitación, elaboración y actualización	Página Web: https://spepoligrafia.com/ (spepoligrafia, 2022) Facebook https://web.facebook.com/SP E-Poligraf%C3%ADa-102688961623499/ Twitter https://twitter.com/poligrafiaspe You tube https://www.youtube.com/channel/UC1BwpYp16-o_XFAA0zTXlvq -El posicionamiento de esta empresa no se encuentra disponible al público

Tabla 15. Elaboración Propia

Competidores Indirectos. Es todo aquello que puede sustituir nuestro servicio y realizando un análisis a nuestra competencia se determinó que la competencia indirecta sería las Administradoras de Riesgos Laborales ARL, quienes ofrecen todo tipo de capacitaciones y material correspondiente a Seguridad y Salud en el Trabajo y Plan de Emergencia.

Una vez analizados los competidores indique en qué lugar queda el servicio que se comercializará (fortalezas y debilidades)

Fortalezas Respecto a la competencia

Managers Consultores tendrá una ubicación estratégica que permita que los clientes accedan a los profesionales de forma más cercana. A diferencia de los competidores que no se encuentran ubicados en el municipio de Soacha.

El personal será idóneo y especializado en el sector de propiedad horizontal

Ofrecerá un seguimiento y actualización y una App móvil pensada para seguimiento de posibles amenazas la cual no tienen los competidores.

Debilidades Respecto a la competencia

Los competidores ofrecen todo el sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Por lo cual se tendría que ampliar el mercado objetivo y ofrecer una gama más amplia de servicios y algunos productos relacionados con el Sistema de Gestión de Seguridad en el Trabajo.

Sera una empresa nueva que tendrá que pasar por un lapso de adaptación y reconocimiento por parte de los consumidores. Nuestros competidores pueden marcar la diferencia en la experiencia que han adquirido a través de su trayectoria profesional.

Estrategias de Mercado

Managers Consultores brindará un servicio oportuno, cordial y de alta calidad.

Concepto del servicio

Manager Consultores brindará asesorías e implementación de planes de emergencias, para ello se realizará un seguimiento continuo a cada una de las Copropiedades donde se pueda verificar que estén cumpliendo con la normatividad vigente y los procesos de planes de emergencias estén bien realizados y ejecutados. Por medio de casos verídicos, acontecidos, se pueden evidenciar consecuencias de una mala gestión o la no realización de estas, ya que estas generaron pérdidas de vidas humanas, de mascotas e incalculables daños estructurales que generaron perjuicios económicos.

En muchas de estas propiedades horizontales no se cumple con los estándares que exige la normatividad, de modo que queremos ofrecer este servicio como solución a las problemáticas que puedan comprometer el bienestar de las copropiedades y de la comunidad que en ella actúa.

Figura 16

Propuesta de Valor.

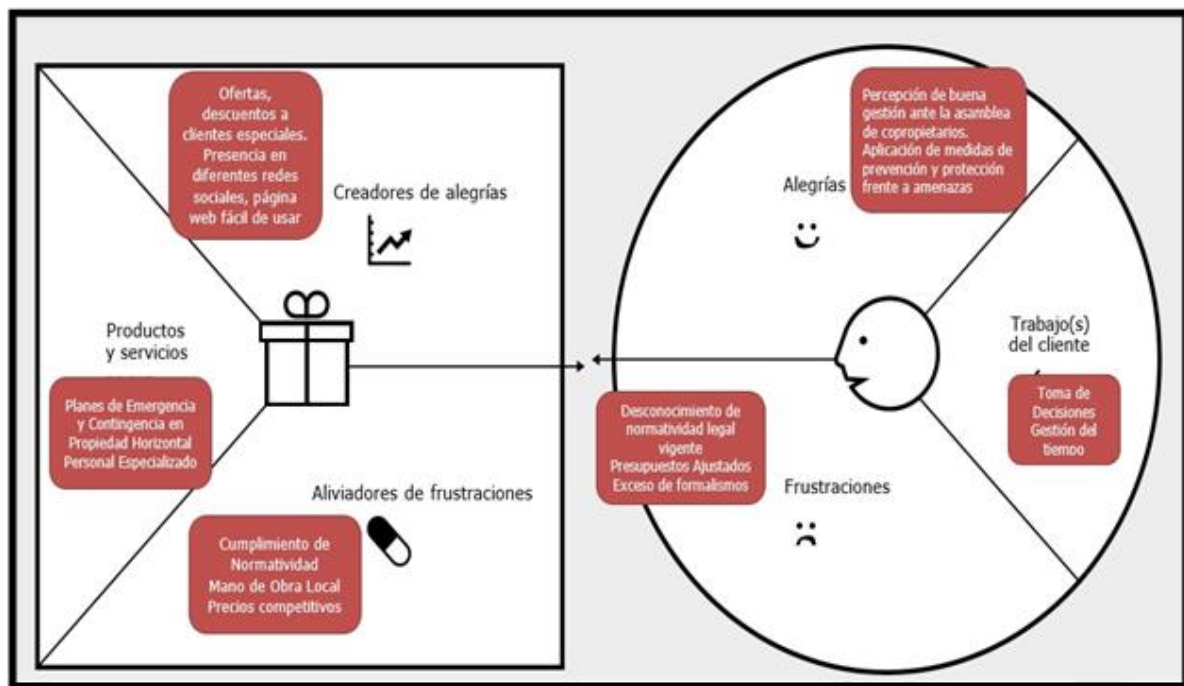


Figura 16. Propuesta de valor del proyecto. Elaboración Propia.

Propuesta de valor: Plan de emergencia especializado en Propiedad Horizontal, con un seguimiento continuo según sus necesidades y requerimientos.

Beneficio Funcional:

- 1) Reduce el riesgo de afectación o daños a los bienes inmuebles en caso de emergencias de tipo social, tecnológico o natural.
- 2) Mejora la capacidad de respuesta y reacción de personal en la prestación de los primeros auxilios.
- 3) Determina la vulnerabilidad según los diferentes factores que pueden afectar la copropiedad.

Beneficio Emocional: Nuestros usuarios tendrán la seguridad y la tranquilidad de tener en sus copropiedades una adecuada gestión ante las posibles amenazas y más importante tendrán la confianza de saber cómo actuar ante emergencias. Adoptando medidas de prevención y protección, sabrán que se está protegiendo la vida de seres queridos, mascotas, vecinos, amigos, residentes y contratistas.

Descripción básica del servicio

Los planes de emergencia son gran importancia para las organizaciones ya que son para atender las situaciones que se vea afectada la vida, la salud, el medio ambiente y las instalaciones, estos ayudan a identificar, analizar y neutralizar las amenazas, y su interés prioritario es el bienestar y seguridad de todos dentro de las empresas.

- Diseño de planes de emergencia, según el tamaño de unidades residenciales, número de habitantes, número de trabajadores directos e indirectos.
- Diseño de Programa de mantenimiento de maquinaria y equipo que incluya (recarga de extintores, mantenimiento de ascensores, mantenimiento de bombas de agua, mantenimiento de plantas eléctricas, limpieza y desinfección de depósitos de agua potable, fumigación de instalaciones, control de roedores.
 - Programa de capacitación en promoción y prevención acorde a los riesgos identificados en el análisis de vulnerabilidad.
 - Asesorías y capacitaciones de planes de emergencia en: Brigadas de emergencia: (evacuación, primeros auxilios, control de incendios, comunicación)
 - Presupuesto para dotación de brigadas de emergencia
 - Actualizaciones de planes de emergencia
 - Adecuaciones a los planes de emergencia
 - Actualización permanente de la normatividad

Características

- **Básico:** debe posibilitar de forma sencilla la respuesta inmediata ante cualquier situación de emergencia
- **Flexible:** debe ser adaptado de forma continua a las situaciones de las empresas.
- **Conocido:** en todo momento los trabajadores que realicen actividades deben conocer el plan de emergencias y su contenido
- **Ejercitando:** se deben realizar simulacros parciales o totales periódicamente
- **Vivo:** debe ser actualizado periódicamente, incorporando los cambios y modificaciones que se vayan produciendo en el transcurso del tiempo (cambios de personal, nuevas instalaciones, nuevos medios de extinción de incendios, etc.)

Figura 17

Servicios que ofrecerá Managers Consultores



Figura 17. Servicios de Managers Consultores. Elaboración Propia

Conformación del Plan de Emergencias

- Objetivos generales y específicos

- Alcance
- Responsabilidades
- Definiciones
- Brigada de emergencias
- Desarrollo del plan (actividades necesarias antes, durante y después de las emergencias)
- Plano de evacuación
- Anexos (todos los documentos que apoyan al plan de emergencias).

Aplicación

- Contratación con la Copropiedad que requiere los servicios de Managers Consultores
- Se realiza un análisis de vulnerabilidad a las empresas donde se realiza la determinación de los niveles de riesgo, el origen de la amenaza (naturales, tecnológicas antrópicas), las estrategias para identificar si las amenazas son externas o internas.
- Se verifica con la Copropiedad la asignación de recursos para la prevención y control de las amenazas
- Se define la señalización, las rutas y planos de evacuación
- Se Informa, capacita y entrena a todos los Copropietarios y trabajadores de la Propiedad con respecto a emergencias
- Se diseña e implementa los procedimientos operativos normalizados para cada una de las amenazas identificadas
- Se informa sobre la realización de simulacros donde debe ser mínimo una vez al año.
- Se realiza la Conformación de la brigada de emergencia donde se capacitan, entrenan y dotar a la brigada para la atención de emergencia

- Desarrollar los planes de ayuda mutua
- Después de terminado el plan de emergencias se habla con la persona

encargada de SST de la Copropiedad y se le informa todo lo encontrado en la misma.

- Se le informa a la Copropiedad que la actualización del plan es anualmente
- Se realiza seguimiento a los Conjuntos después de terminado el proceso donde

se les brindara apoyo para la verificación de la adecuada implementación del plan y el cumplimiento de la normativa.

APP Móvil

Que tendrá las siguientes funciones:

Comunicar las novedades del conjunto que correspondan al plan de emergencias:

Limpieza de tanques, Fumigación, Mantenimientos, Obras cerca de la copropiedad

Alertas sobre evacuación, pánico, emergencia médica, incendio, simulacros.

Alertas sobre cuando se deben programar los mantenimientos esta función enviará notificación para el administrador(a). Lista con botones de números de emergencia: policía, bomberos etc. Actualización de libro de residentes y mascotas donde se pueda actualizar: Nombre de propietario/residente, actividad, teléfono del apartamento, oficina y/o celular, personas con las que convive en el apartamento, sus actividades. Mascotas: raza, genero, cantidad, vacunas. Vehículos: carro, moto placas. Teléfonos en caso de emergencia.

Los usuarios también podrán verificar allí: Pronostico del tiempo, Localizar los extintores y mangueras contra incendios en la copropiedad. Tutoriales sobre primeros auxilios básicos, que hacer y qué no hacer en algunos tipos de emergencias. Nombre de propietario/residente, actividad, teléfono del apartamento, oficina y/o celular, personas con las que convive en el apartamento, sus actividades. Mascotas: raza, genero, cantidad, vacunas. Vehículos: carro, moto placas. Teléfonos en caso de emergencia. Los usuarios también podrán verificar allí: Pronostico del tiempo, localizar los extintores y mangueras

contra incendios en la copropiedad. Tutoriales sobre primeros auxilios básicos, que hacer y qué no hacer en algunos tipos de emergencias.

Calidad

Identificaremos las necesidades de cada propiedad horizontal y buscaremos las mejores estrategias para suplirlas.

Managers Consultores se caracterizará por ofrecer servicios que cumplan con las expectativas y requerimientos de las empresas contratantes, ejecutando cada proceso o acción de acuerdo con la normatividad colombiana vigente.

Figura 18

Esbozo App Móvil Manager Consultores

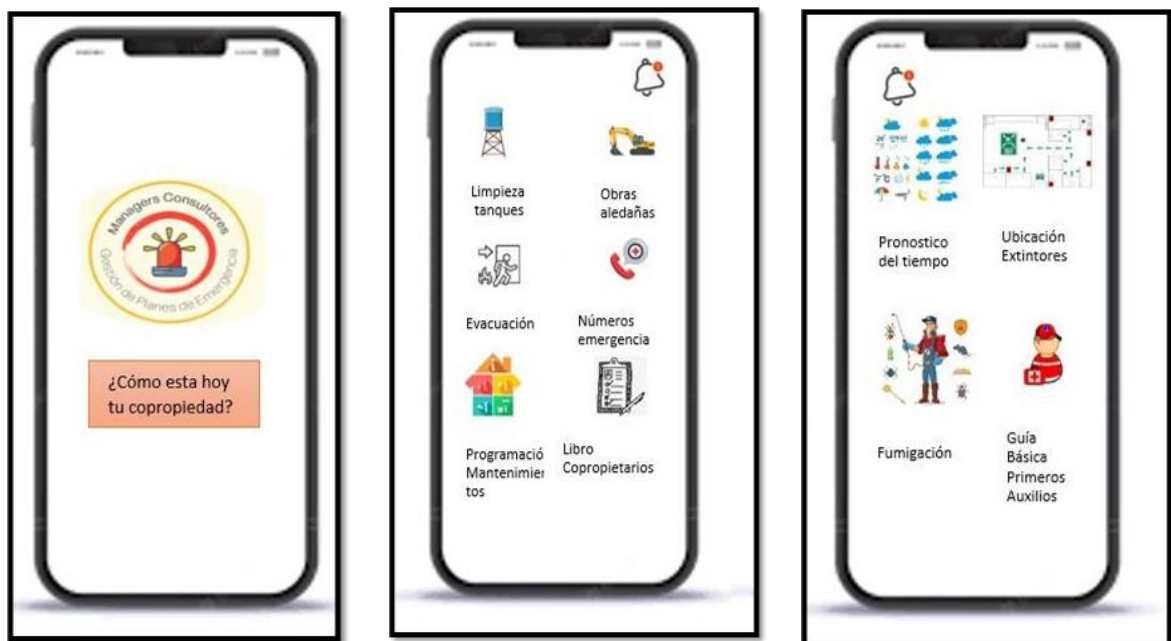


Figura 18. Elaboración Propia.

En las copropiedades que se estudiaron, se detectó que se requiere realizar capacitaciones a los copropietarios ya que carecen del conocimiento necesario para hacerle frente a una amenaza ya sea de origen natural o por descuido humano.

Los simulacros son una de las herramientas que permitirían, determinar la capacidad de respuesta a emergencias en sus aspectos tanto físico, económico y del factor humano,

teniendo en cuenta en los casos anteriormente mencionados queda en evidencia que las copropiedades no los realizan.

Estrategias de Distribución

Figura 19

Canal de distribución.



Figura 19. Canal de Distribución. Elaboración Propia.

Nuestro plan de negocio es prestar un servicio el cual está diseñado para las propiedades horizontales, ellas son nuestro nicho de mercado, por eso nuestro canal de distribuciones inicia de la siguiente forma:

Productores. Está conformado por un equipo de trabajo que será el encargado de organizar todos los insumos necesarios para crear el servicio, ya que este requiere del conocimiento que cada uno de los socios posee para el desarrollo de esta, además que contaremos con una serie de aliados estratégicos tales como Bomberos y nosotros seremos asesores en el área de propiedad horizontal. Este servicio se realizará de forma directa ya que nos encargaremos de contactar a la persona responsable de cada propiedad horizontal como es el caso del administrador o asamblea de copropietarios, no se requiere una locación física, ya que nuestro servicio se basa en la información, sin embargo, contaremos con una oficina para recibir y concretar el cierre de la operación.

Opciones de distribución para los servicios de entrega

1. Nuestro negocio por su naturaleza nos permite una venta directa, mediante una visita con el administrador y consejo identificamos las necesidades de la copropiedad ante las cuales presentaremos una propuesta donde ofrecemos solución a cada una de sus necesidades a través del diseño, implementación o seguimiento al plan de emergencias y contingencias.

En dicha reunión concertaríamos los acuerdos de pago.

2. Punto de ventas físico, para aquellos clientes que prefieren ir a nuestra oficina donde se lleva a cabo la idea creativa, esto no sería una limitante ya que nuestra idea de negocio cuenta con una ubicación estratégica donde los clientes pueden llegar con facilidad.
3. Nuestro proyecto estará trabajando juntamente con la tecnología, donde contaremos con una Página web interactiva dándole la posibilidad a nuestros clientes de contactarse con personal especializado para dar respuesta frente a cada una de las dudas que se presenten.

Alternativas de penetración del mercado

- Adoptar estrategias de precios de penetración
- Desarrollar alianzas estratégicas con empresas especializadas en diferentes procesos de apoyo que necesitará Manager Consultores
- Ferias empresariales
- Se llevará a cabo publicidad de alto impacto (**Neuromarketing**) a través de Facebook Business, Instagram y WhatsApp Business, con estrategias de Neuromarketing que muestren casos reales donde ilustren a los posibles clientes de los riesgos a los que están expuestos.

Figura 20

Publicidad de alto impacto.



Figura 20. Publicidad de alto impacto. (Bluradio, 2019)

Estrategias para la comercialización del bien o servicio.

Voz a voz de los clientes: A los cuales les hemos prestado un excelente servicio, con lo que podemos generar credibilidad y confianza como muestra de la experiencia de nuestro servicio.

Branding: Relacionado con la gestión de la marca, es un conjunto de acciones relacionadas con el posicionamiento, el propósito y los valores de una marca. Su objetivo es crear conexiones conscientes e inconscientes con el público para influir en sus decisiones de compra. (Elisava, 2021).

Por medio de esta estrategia nos posicionaremos como la marca que busca proteger la seguridad tanto de vidas, así como del patrimonio que con tanto esfuerzo se adquiere esto enfocado a conjuntos residenciales expuestas a situaciones de emergencia.

Presupuesto de Distribución

Se plantea implementar un canal de distribución de naturaleza directa, es decir la de la empresa que está brindando un servicio y el consumidor final dejando por fuera a cualquier tipo de intermediario.

Esta estrategia se llevará a cabo a través de la implementación de:

1.La implementación de una página Web, la cual cuente con toda la información pertinente a la empresa como el portafolio de servicios, apartado de consulta interactiva e información general de la empresa.

2.Contar con un personal calificado que preste los servicios con calidad y eficacia.

Tabla 16

Presupuesto de Distribución.

Ítem	Costo mensual	Costo Anual
Transporte	\$150.000	\$1.800.000
Plan de Minutos y datos	\$90.000	\$1.080.000
Total	\$255.000	\$2.880.000

Tabla 16. Elaboración Propia

Estrategias de Precio

Precio de lanzamiento del servicio

Servicio 1 \$ 2.636.714

Servicio 2 \$ 1.414.286

Punto de Equilibrio

A partir de este volumen mínimo de venta, (2 servicios) este servicio será rentable para la empresa, en la medida que la empresa consiga seguir produciéndolo y vendiéndolo, una vez cubiertos los costos fijos totales, se generará beneficio, ya que los costes variables unitarios se recuperan con la venta de cada unidad de servicio.

Figura 21

Punto Equilibrio 1.

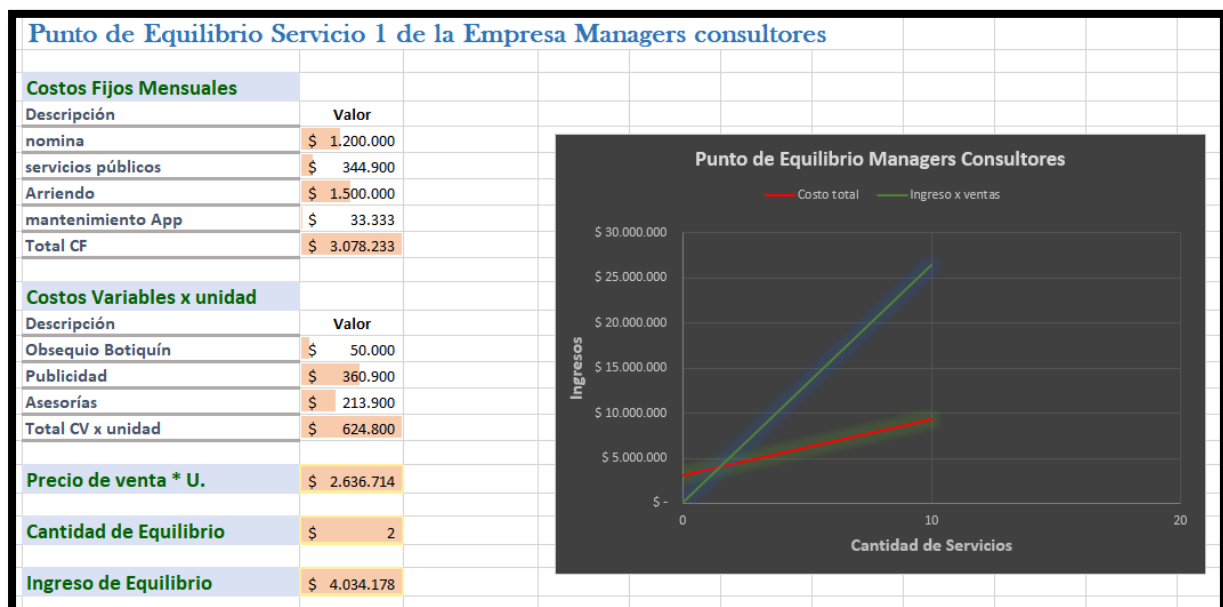


Figura21. Elaboración Propia

Punto de Equilibrio Servicio 2

Para lograr alcanzar una igualdad entre los ingresos y costos y que la empresa no genere pérdidas para el servicio número 2, es necesario 2 servicios como volumen mínimo de venta y que el segundo servicio pueda generar a partir de ahí mayor rentabilidad para Managers Consultores.

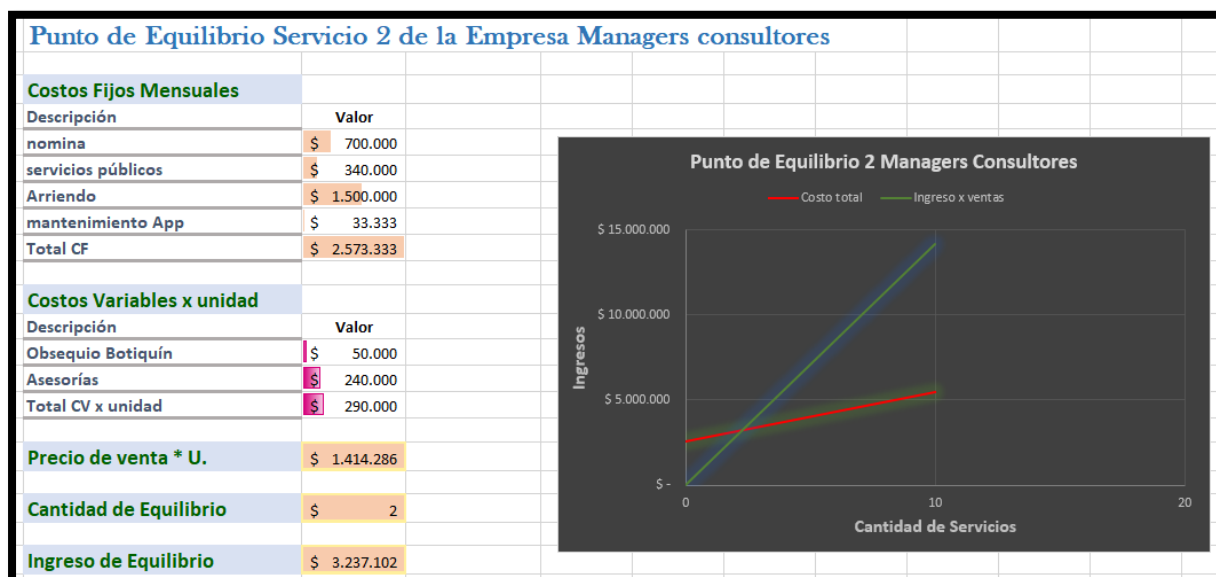
Figura 22**Punto de Equilibrio 2**

Figura 22. Elaboración Propia

Condiciones de pago del bien o servicio**Como se efectuaría el pago:**

- Efectivo
- Consignación o transferencia en Cuenta Corriente del banco determinado N. 0000-xxx-000. A nombre de Manager Consultores.
- Pagos en línea a través de PSE (Pagos seguros en línea)
- Transferencias por medio de aplicaciones móviles (Daviplata, Nequi)
- Pagos mediante tecnología QR
- Datafono

Preferencias arancelarias o de impuestos para el bien o servicio

En la prestación de este servicio no nos correspondería pago de aranceles ya que estos son tributos que aplican sobre un producto o servicio cuando estos deben cruzar la frontera de un país. El gobierno puede aplicar aranceles cuando quieren proteger industrias nacionales de competidores extranjeros. Comúnmente se aplican a importaciones.

Pero aplica el pago de los impuestos nacionales como son

Declaración de Renta.

Declaración IVA del 19%.

*Impuesto de industria y comercio avisos y tableros ICA.

*Y retención en la fuente.

Estrategias para resistir la guerra de precios

- Especializarnos en nuestro nicho de mercado
- Investigar porqué los competidores están aumentando o disminuyendo sus precios.
novación continua en cada una de las actividades primarias y secundarias dentro de la cadena de valor del servicio.
- Adquisición continua de nuevos clientes.

Definición del precio del bien o servicio

Para definir el precio del servicio se realizó un estudio de mercado con las empresas competidoras. Del análisis de mercado pudimos concluir que el servicio especializado que Managers Consultores ofrece, no lo manejan ninguna de las empresas de asesoría consultadas, además por el conocimiento que las socias tienen en el tema, y al poder realizar la mayor parte de los procesos de forma directa hace que podamos un costo que sea más asequible.

Estrategia de Promoción 1

Se realizarán Flash Sale promocional u ofertas especiales por corto tiempo con los servicios que Managers Consultores ofrece, estos se activarán cada vez que las empresas realicen las búsquedas en planes de emergencia, de tal manera que seamos la primera opción que puedan visualizar. Para ello nuestros proveedores estratégicos serán las diferentes redes sociales como son: Instagram Business, Pagina de Facebook Business, TikTok, WhatsApp Business, LinkedIn.

Figura 23*Diseño Flash Sale*

Figura 23. Diseño de Flash de promoción. Elaboración Propia

Estrategia de Promoción 2

Se llevarán a cabo sorteos para nuestros clientes, de elementos para la brigada de primeros auxilios, por medio de código QR donde se mostrará la información relevante de la compañía con el fin de atraer nuevos clientes.

Figura 24

Cotización de premio sorteo



Figura 24. (Homecenter, 2022)

Se crearán estrategias promocionales mediante la publicidad de alto impacto (NEUROMARKETING) se les dará a las copropiedades por la compra del servicio una capacitación en manejo de extintores, estas promociones se socializarán en Facebook Business, a través de las diferentes páginas de las copropiedades.

Nota: *Neuromarketing*: Es la aplicación de las técnicas de la neurociencia al marketing. Su objetivo es conocer y comprender los niveles de atención que muestran las personas a diferentes estímulos. De esta manera se trata de explicar el comportamiento de las personas desde la base de su actividad neuronal.

(Mglobalmarketing, 2021).

Estrategias para clientes especiales

Para los clientes especiales se les darán capacitaciones para reinducción en planes de emergencia.

Tabla 17*Presupuesto de Promoción*

Concepto	Unidades	Costo Mensual	Costo Anual
Sorteo Botiquín Primeros Auxilios	1	\$36.900	\$442.800

Tabla 17. Promociones. Elaboración Propia

Estrategias de Comunicación

Masiva: Publicidad en Redes Sociales (Facebook Business, Instagram Business, LinkedIn, YouTube, WhatsApp Business, TikTok, Twitter Business y la pagina Wix) por medio de un plan de marketing que contenga información relevante y educativa referente a plan de emergencias en propiedad horizontal.

La siguiente figura muestra el logo que representará nuestro servicio en los diferentes medios de publicidad.

Figura 25*Isologo Managers Consultores.*

Figura 25. Isologo de la empresa. Elaboración propia

Colores Corporativos.

Rojo: La energía que transmitimos en nuestros proyectos

Amarillo: Entusiasmo, optimismo para crear mejores condiciones de seguridad y salud en la propiedad horizontal.

Azul: Responsabilidad para la entrega de los proyectos

Naranja: Nuestra manera de socializar, de mantenernos atentos a las necesidades de nuestros clientes.

Significado de Símbolos

Sirena: Representa la inmediatez en proteger a las personas e instalaciones de un desastre inminente

Circulo: Representa ofrecer un Servicio integral en cuanto a planes de emergencia

No masiva

Voz a voz de los administradores de propiedad horizontal hacia otras copropiedades cercanas.

En ese momento las redes sociales son usadas a diario por millones de usuarios y existen grupos en los que tratan temas únicamente de propiedad horizontal donde podemos encontrar a nuestros clientes potenciales.

Presupuesto de Publicidad

El principal canal será pautas por redes sociales para dar a conocer nuestra empresa y los servicios que se ofrecen para captar la atención de los futuros clientes,

Creación de una página Web en una plataforma que no genere costo (Wix). La cual tiene una versión para teléfonos móviles.

Tabla 18*Presupuesto Publicidad*

Concepto	Unidades	Costo Mensual	Costo Anual
Publicidad en Facebook Business Adds x 7 días	2 pautas por mes	\$84.000	\$1.008.000

Tabla 18. Se especifican los conceptos los cuales corresponderán al presupuesto de publicidad. Elaboración Propia

Estrategias de Servicio**Procedimientos para la prestación del servicio (post venta)**

1. Al momento que el posible cliente ingresa en el canal de distribución, se iniciará la atención de Manager Consultores a través de las redes sociales Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, WhatsApp Business y la pagina Wix
2. Se asigna un asesor quien indagará sobre las necesidades del cliente, se realizará una hoja de vida por cada uno.
3. Se realizará el perfil del cliente donde se tendrán en cuenta actividad económica y número de empleados.
4. Es vital que se tenga habilitada la línea empresarial, por la cual se iniciará el contacto con el cliente, ya que todo lo que se realice en las redes sociales estará direccionado a los números de contacto de la organización.

Garantías del servicio

La garantía del servicio es el cumplimiento por parte de la empresa en la entrega en los tiempos contratados, y la idoneidad del personal que realizará la asesoría, se da garantía de que se actúa de acuerdo con la normatividad y que el personal está en la capacidad de dar respuesta a una eventualidad que se presente.

- Servicio a domicilio. Al ser un servicio prestado para la Propiedad Horizontal realizaremos visitas para analizar la vulnerabilidad y de seguimiento al plan de emergencia.

Servicio Post venta

Seguimiento a servicios prestados para identificar nuestras debilidades y fortalezas, por medio de encuestas online para saber la opinión del cliente sobre la calidad de nuestro servicio, canales de contacto, analizar qué acciones de mejora deberemos aplicar.

Después de finalizado aproximadamente 2 semanas del servicio por medio de llamada, mensaje de texto o WhatsApp preguntaremos sobre su experiencia con el servicio, sugerencias, inquietudes.

Ofertas y descuentos especiales a los clientes frecuentes.

Mejora continua, una vez identificadas las debilidades aplicar acciones correctivas

Fidelizar a clientes, una vez identificamos nuestros clientes e identificamos y satisfacemos sus necesidades, buscaremos motivaciones para que vuelvan a comprarnos una y otra vez. Indagaremos si nos recomendaran con familiares o amigos.

Email Marketing. Una vez tengamos una base de datos de consumidores enviaremos contenido relevante en base a sus necesidades sin saturarlos. Mostrar nuevos servicios.

¡Sorpresa! podemos felicitarles en su cumpleaños, en Navidad o en cualquier otro momento que sea de interés para ellos y ofrecerles un regalo que no se esperan.

Figura 26*Plantilla Bono Sorpresa*

Figura 26. Imagen de bono regalo. Elaboración Propia

Presupuesto del Marketing Mix.**Tabla 19***Resumen de presupuesto Marketing Mix.*

Managers Consultores SAS		
Marketing Mix		
DISTRIBUCION	Mes	Año
Plan de Minutos y datos	\$ 90.000	\$ 1.080.000
Transporte	\$150.000	\$1.800.000
PROMOCIÓN	Mes	Año
Sorteo Botiquín Primeros Auxilios	\$ 36.900	\$ 442.800
PUBLICIDAD	Mes	Año
Publicidad en Facebook Business Adds x 7 días	\$ 84.000	\$ 1.008.000
TOTAL	\$ 360.900	\$ 4.330.800

Tabla 19. Resumen presupuesto Marketing Mix.

Estrategias de Aprovisionamiento

Figura 27

Flujograma Estrategias de Aprovisionamiento

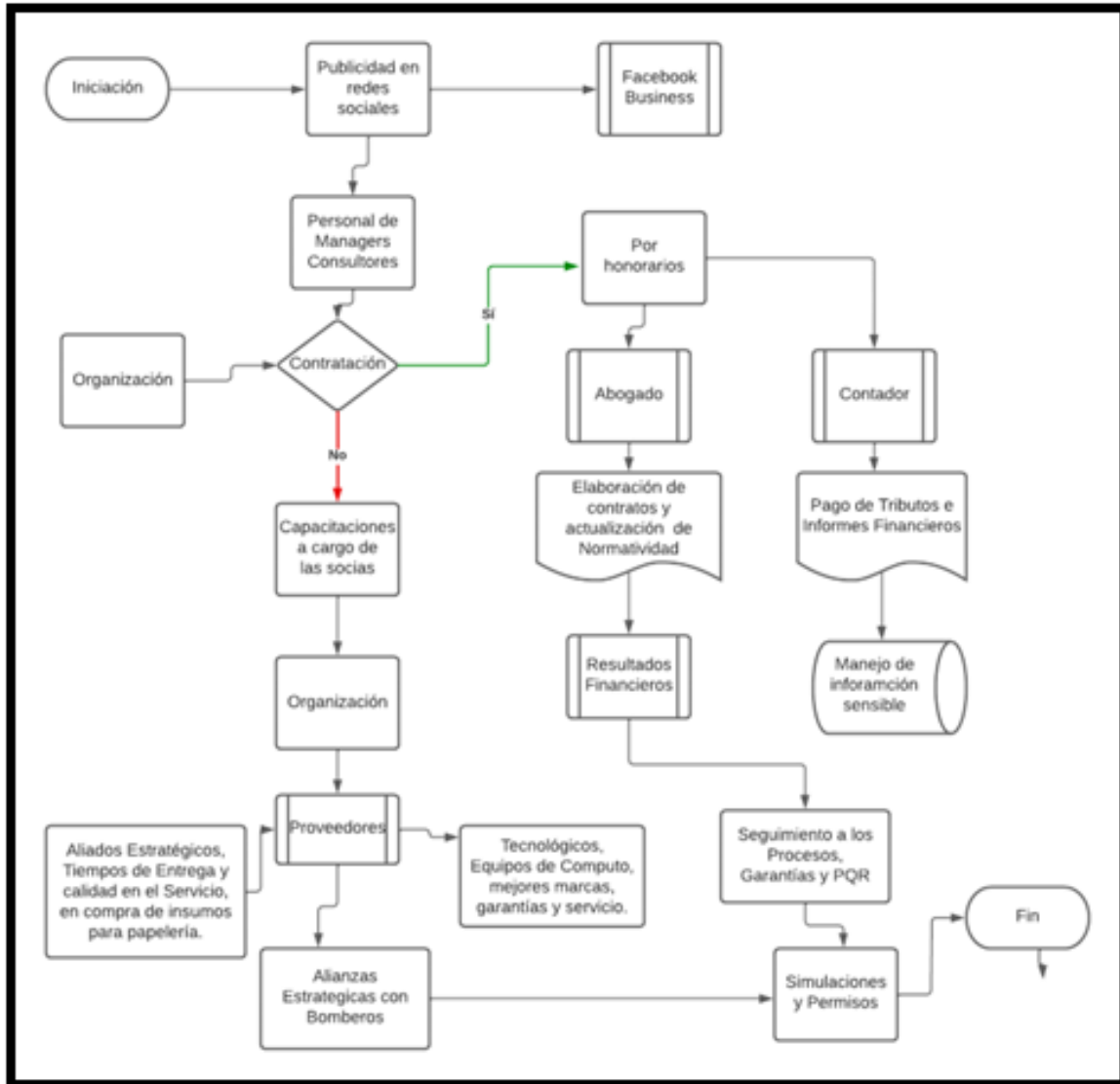


Figura 27. Flujograma indicando el proceso de aprovisionamiento. Elaboración Propia

Necesidades y Requerimientos de la empresa Managers Consultores.

Tabla 20

Necesidades y Requerimientos para aprovisionamiento

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA
Disponible en Efectivo de Caja menor
Necesidades de equipos
Necesidades de herramientas (TICS) App publicidad
Necesidades de mobiliario (escritorios, sillas, archivador, tablero)
Necesidades de equipos de oficina y cómputo (video beam, impresora, computadores)
Necesidades de materia prima
Necesidades de insumos (resma, tintas)
Necesidades de material publicitario y promocional establecido en estrategias de comunicación y promoción
Necesidades de adecuación de instalaciones
Necesidades de personal (Nomina) provisión

Tabla 20. Elaboración Propia

Proyección de Ventas

Tabla 21

Proyección de Ventas a un Año.

AÑO 1				
	CANTIDAD	PVP	INGRESOS VENTAS	COSTOS
SERVICIO 1	44	\$ 2.572.429	\$ 113.186.857	\$ 79.230.800
			VENTAS-COSTOS=	\$ 33.956.057
SERVICIO 2	60	\$ 1.414.286	\$ 84.857.143	\$ 59.400.000
			VENTAS-COSTOS=	\$ 25.457.143
			\$ 198.044.000	\$ 59.413.200

Mercado Potencial 86	PROYECCIÓN DE VENTAS AÑO 1			PROYECCIÓN INGRESOS POR VENTAS AÑO 1		
	Mes	Servicio 1	Servicio 2	Mes	Servicio 1	Servicio 2
	Mes 1	0	0	Mes 1	\$ -	\$ -
	Mes 2	4	2	Mes 2	\$ 10.289.714	\$ 2.828.571
	Mes 3	4	1	Mes 3	\$ 10.289.714	\$ 1.414.286

Mes 4	4	3	Mes 4	\$ 10.289.714	\$ 4.242.857
Mes 5	4	3	Mes 5	\$ 10.289.714	\$ 4.242.857
Mes 6	5	8	Mes 6	\$ 12.862.143	\$ 11.314.286
Mes 7	5	9	Mes 7	\$ 12.862.143	\$ 12.728.571
Mes 8	6	7	Mes 8	\$ 15.434.571	\$ 9.900.000
Mes 9	6	8	Mes 9	\$ 15.434.571	\$ 11.314.286
Mes 10	3	8	Mes 10	\$ 7.717.286	\$ 11.314.286
Mes 11	2	4	Mes 11	\$ 5.144.857	\$ 5.657.143
Mes 12	1	7	Mes 12	\$ 2.572.429	\$ 9.900.000
Total	44	60	Total	\$ 113.186.857	\$ 84.857.143
			Total, ventas por ingresos		\$ 198.044.000

Tabla 21. Proyección de ventas a 1 año. Elaboración Propia.

Método de Proyección

Nuestro método de proyección de ventas es el Método de Regresión Lineal Simple que es un método cuantitativo, en donde se agrupan el número de servicios a vender por año como primera variable (Demanda) con la variable independiente que serían los años (5 años) en que proyectaremos el número de servicios vendidos de esta manera podemos observar los datos de forma más visual.

Figura 28

Grafica proyección ventas a 1 año. Servicio 1.

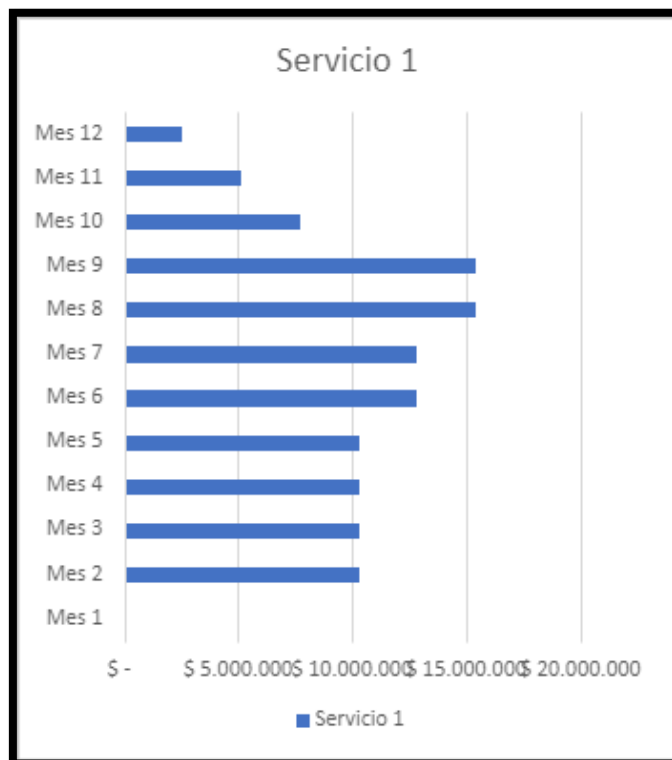


Figura 28. Elaboración Propia

Figura 29

Grafica proyección ventas a 1 año. Servicio 2.

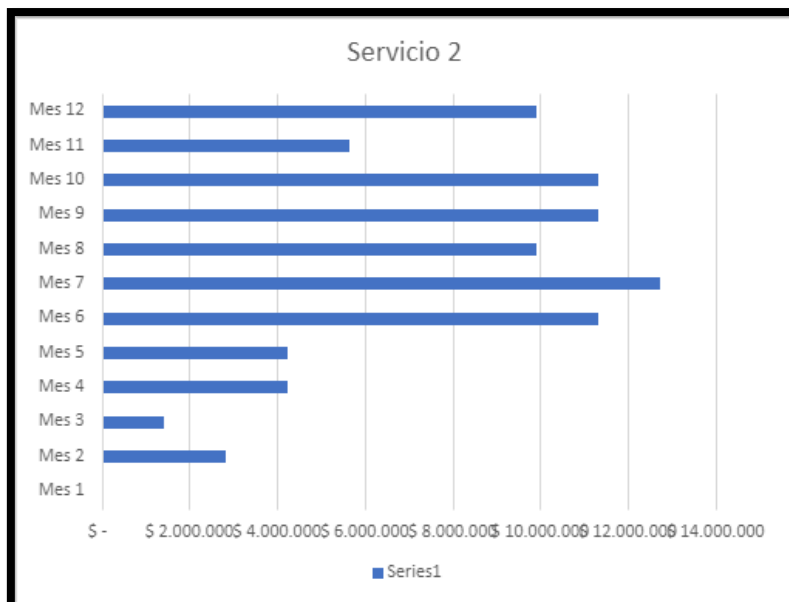


Figura 29. Elaboración Propia

Costo de ventas

El costo de ventas de nuestro servicio se calculó teniendo en cuenta los costos fijos y variables que se determinaron para cada servicio, referenciando los costos de venta de los competidores, de acuerdo con el estudio de mercado.

Tabla 22

Costo de ventas Servicio 1.

COSTO DE SERUCCIÓN SERVICIO 1	Diagnóstico, Análisis de V, Diseño del plan, implementación sin insumos)
CANTIDAD	1
MD. Material Directo (papelería e impresiones)	\$ 50.000
MOD. Mano de Obra Directa	\$ 1.200.000
CD. Costos directos de Servucción	\$ 344.900
CIS. Costos indirectos de Servucción	\$ 36.900
MOI. Mano de Obra Indirecta	\$ 213.900
Costo Total	\$ 1.845.700

Tabla 22. Elaboración Propia

Tabla 23

Costos de Ventas Servicio 2

COSTO DE SERUCCIÓN SERVICIO 2	Actualización
CANTIDAD	1
MD. Material Directo (papelería e impresiones)	\$ 50.000
MOD. Mano de Obra Directa	\$ 700.000
CD. Costos directos de (servucción)	\$ 240.000
Total	\$ 990.000

Tabla 23. Elaboración Propia

Proyección de Ventas a 5 Años.

Tabla 24

Proyección ventas a 5 años

Concepto/Periodo	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Servucción 1	\$ -	\$ 116.015.429	\$ 127.616.971	\$ 140.378.669	\$ 154.416.535	\$ 155.960.701
Servucción 2	\$ -	\$ 84.857.143	\$ 93.342.857	\$ 102.677.143	\$ 112.944.857	\$ 114.074.306
Total, ingresos	\$ -	\$ 200.872.571	\$ 220.959.829	\$ 243.055.811	\$ 267.361.393	\$ 270.035.006

Tabla 24. Elaboración Propia

Política de Cartera

- Preparar y planear mensualmente el pago de las obligaciones, conforme a la capacidad de pago de la empresa.
- Realizar control permanente desde el inicio del servicio, terminando con el pago efectuado por el cliente, recibido a satisfacción.

Todas las facturas con un vencimiento empezaran a generar intereses moratorios del 1% mensual, iniciando el 2 día hábil de la fecha de vencimiento de la factura.

Módulo III

Ficha Técnica del Servicio

Tabla 25

Ficha Técnica Servicio 1

	FICHA TECNICA ASESORIAS EN PLANES DE EMERGENCIAS		
NOMBRE DEL SERVICIO	Asesorías en planes de Emergencia y Contingencia		
Usuarios	Propiedad horizontal residencial, comercial y uso mixto		
Proceso	Procedimiento de asesoría en planes de emergencia, contingencia y cambio climático.		
Responsables del proceso	Directora de Gestión del riesgo		
Descripción del servicio	Asesoría: Diseño de planes de emergencia en Propiedad horizontal. Capacitaciones de acuerdo con las amenazas identificadas.		
Necesidades y expectativas de los clientes	Asegurar el cumplimiento de los requisitos legales, impartidos por el gobierno nacional. Contar con un sistema que les permita enfrentar las amenazas naturales y las ocasionadas accidentalmente en la copropiedad. Contar con las capacitaciones necesarias para que los copropietarios estén preparados para dar respuestas a las emergencias que se pudieran presentar		
Requisitos Legales	Cumplimiento de la normatividad vigente para planes de emergencia como son: Artículo 7, modifica el artículo 42 de la Ley 1575 de 2012, regula las inspecciones y certificados de seguridad el cual debe realizar bomberos, en prevención de incendios. Decreto 1072 de 2015. Estándares mínimos 0312 de 2019.		
Requisito de Oportunidad	Cumplimiento en los tiempos de entrega acordados según contrato firmado con el cliente Sitio de Entrega La Copropiedad		
Responsables de la contratación	Administrador y consejo de copropietarios		
Punto de Control	Manejo y seguimiento de plan de trabajo, el cual se presentarán las actividades realizadas.		
CONTROL	Elaborado por:	Aprobado por:	Revisado por:
FIRMA			
NOMBRE			
CARGO			

Tabla 25. Elaboración Propia

Tabla 26

Ficha Técnica Servicio 2


	FICHA TECNICA ASESORIAS EN PLANES DE EMERGENCIAS		
NOMBRE DEL SERVICIO	Seguimiento al plan de emergencias y actualización según normatividad vigente.		
Usuarios	Propiedad horizontal residencial, comercial y uso mixto		
Proceso	Procedimiento de asesoría en planes de emergencia, contingencia y cambio climático.		
Responsables del proceso	Directora de Gestión del riesgo		
Descripción del servicio	Seguimiento al plan de emergencia en Propiedad horizontal. Revisión de listas de verificación, revisión documental y actualización de procesos o procedimientos según normatividad que haya salido luego del diseño del plan.		
Necesidades y expectativas de los clientes	Asegurar el cumplimiento de los requisitos legales vigentes en Colombia		
Requisitos Legales	Decreto 2157: 2017. 3.1.2.- Componente de ejecución para la respuesta a emergencias. f. Mecanismo de actualización del Plan de Emergencia y Contingencia. Decreto 1072: 2015. Artículo 2.2.4.6.25. Prevención, preparación y respuesta ante emergencias.		
Requisito de Oportunidad	Cumplimiento en los tiempos de entrega estipulados		
Responsables de la contratación	Administrador y consejo de copropietarios		
Punto de Control	Manejo y seguimiento de plan de trabajo, el cual se presentarán las actividades realizadas.		
CONTROL	Elaborado por:	Aprobado por:	Revisado por:
FIRMA			
NOMBRE			
CARGO			

Tabla 26. Elaboración Propia

Diagrama de Flujo o Descripción del Proceso.

Figura 30

Diagrama del proceso

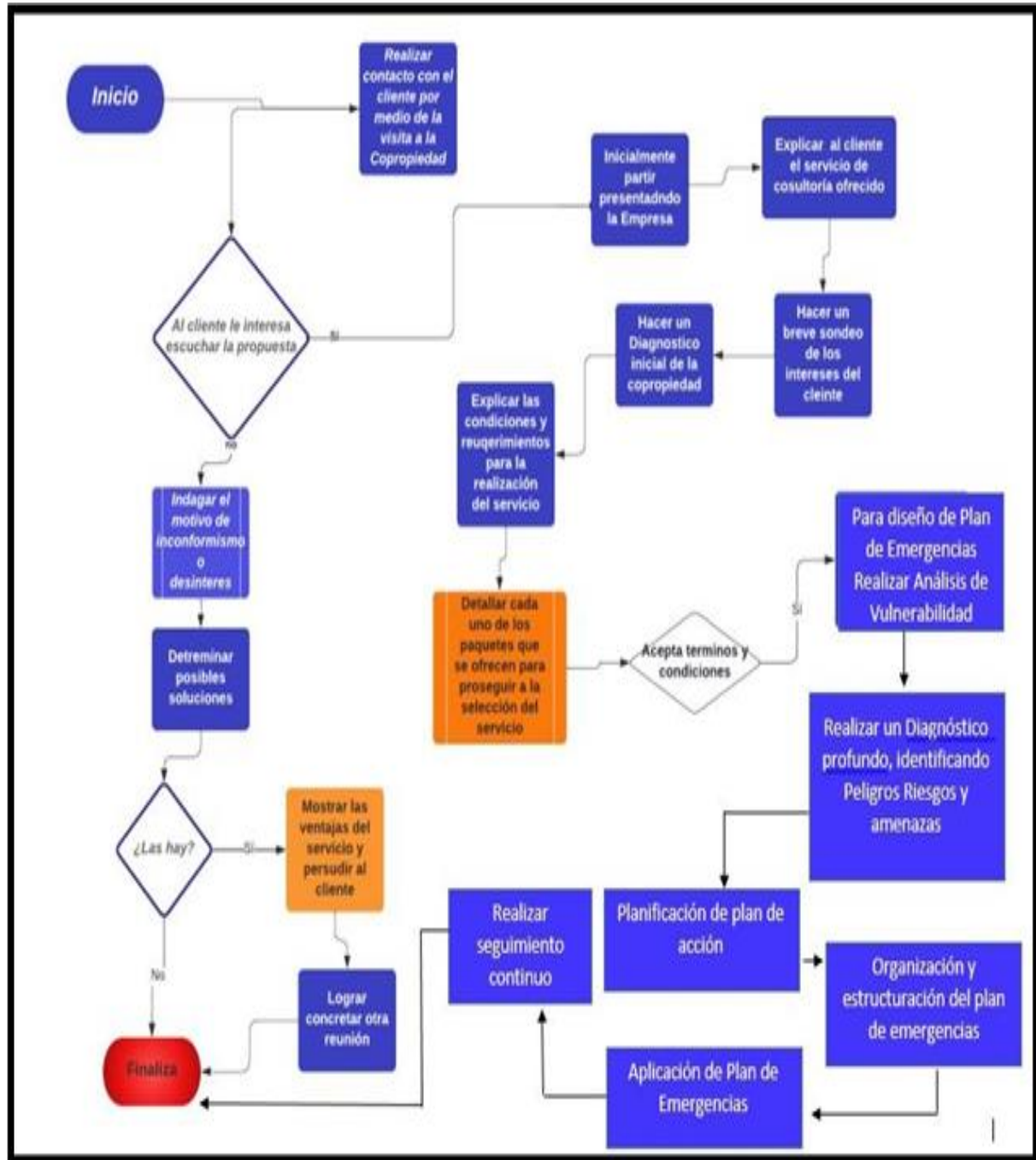


Figura 30. Elaboración Propia

Tabla 27

Descripción de actividades de diagrama

Managers Consultores		
Administración	Operación	Elaboración
1. Contacto del cliente a través de los canales de distribución	1. Realización de visita inicial para conocer el cliente y conocer los requerimientos acerca del servicio que necesita	1. Análisis de vulnerabilidad de la copropiedad a intervenir.
2. Asignación de un Ejecutivo de ventas que le den la información suficiente para que el cliente tome la decisión.	2. Realización de acuerdo o contrato de negociación.	2. Diagnostico específico donde se realice una identificación de los riesgos y amenazas.
3. Presentación de los servicios de la organización a través del Brochure de servicios.	3. Socializar cada uno de los paquetes comerciales para determinar el que se ajuste a su necesidad particular.	3. Diseñar e implementación del Plan de Emergencias y Contingencias, donde se cuenta con el tamaño de la copropiedad (No. De unidades residenciales).
4. Dar a conocer las diferentes estrategias de ventas con que cuenta la organización.	4. Aceptación de la propuesta y elaboración de acuerdo comercial.	4. Seguimiento al Plan de Emergencias y Contingencias.

Tabla 27. Elaboración Propia

Capacidad Instalada Para Justificar las ventas

Tabla 28

Capacidad Instalada

Cálculo de Horas Estimadas Por Paquete		
Nº de horas promedio trabajadas para generar el servicio # 1	24 horas aprox. (3 días de 8 horas)	9 servicios por mes
Nº de horas promedio trabajadas para generar el servicio # 2, (No incluye compra o provisión de elementos.)	16 horas aprox. (2 días de 8 horas)	13 servicios por mes
Total	40 horas	22 servicios por mes

Tabla 28. Elaboración Propia.

Diseño de planta o instalaciones

Managers Consultores, inicialmente funcionará desde el apartamento de una de las socias ubicadas en Ciudad Verde, en el futuro nos ubicaremos en una oficina la cual adquiriremos en un lugar estratégico como lo es uno de los centros comerciales que funcionan en la zona.

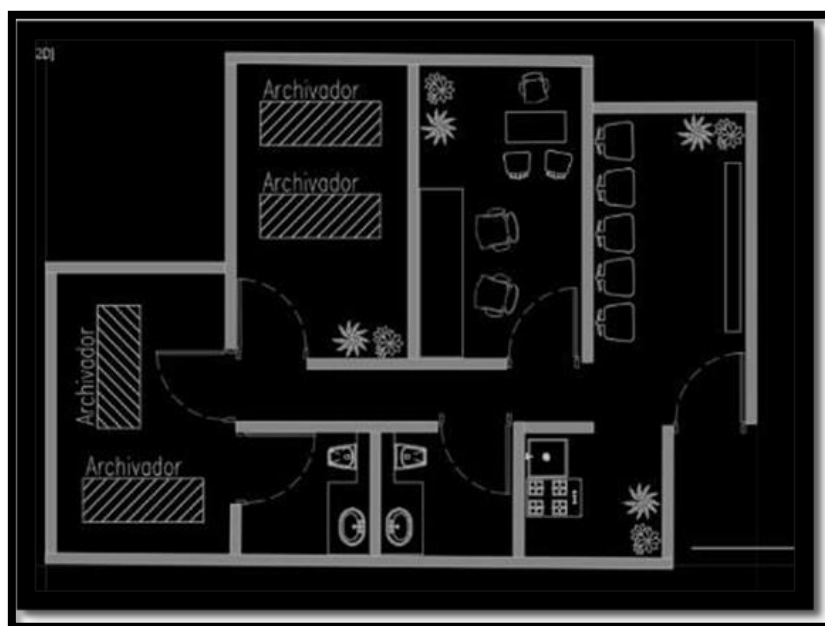
Figura 31*Diseño de oficina de Managers Consultores*

Figura 31. Elaboración Propia

Necesidades y Requerimientos**Tabla 29**

Necesidades y Requerimientos Con Precio

Managers Consultores SAS	
NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA	VALOR
Disponible en Efectivo de Caja menor	\$ 500.000
Necesidades de equipos	\$ -
Necesidades de herramientas (TICS) App publicidad	\$ 800.000
Necesidades de mobiliario (escritorios, sillas, archivador, tablero)	\$ 1.185.100
Necesidades de equipos de oficina y cómputo (video beam, impresora, computadores)	\$ 4.967.000
Necesidades de materia prima	\$ -
Necesidades de insumos (resma, tintas)	\$ 104.750
Necesidades de material publicitario y promocional establecido en estrategias de comunicación y promoción	\$ 360.900
Necesidades de adecuación de instalaciones	\$ -
Necesidades de personal (Nomina) provisión	\$ 4.564.278
Total	\$ 12.482.028

Tabla 29. Elaboración Propia

Necesidades de adecuación de instalaciones

La oficina donde funcionará la empresa inicialmente estará ubicada en Ciudad Verde, en un apartamento en un conjunto residencial que ya está acondicionado con los requerimientos de una oficina por lo cual no sería mayor la inversión en adecuaciones.

Plan de Producción (Acorde al plan de Ventas)

Tabla 30

Plan de Producción a 5 años

Concepto/Periodo	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Servucción 1	\$ -	\$ 116.015.429	\$ 127.616.971	\$ 140.378.669	\$ 154.416.535	\$ 155.960.701
Servucción 2	\$ -	\$ 84.857.143	\$ 93.342.857	\$ 102.677.143	\$ 112.944.857	\$ 114.074.306
Total, ingresos	\$ -	\$ 200.872.571	\$ 220.959.829	\$ 243.055.811	\$ 267.361.393	\$ 270.035.006

Tabla 30. Elaboración Propia

Plan de Compras (Administrativo - Producción de acuerdo con las necesidades administrativas y de producción)

Tabla 31

Plan de Compras

PLAN DE COMPRAS ANUAL MANAGERS CONSULTORES SAS		
PLAN DE COMPRAS ANUAL	MES	AÑO
ADMINISTRATIVO		
Nómina	\$ 4.564.278	\$ 54.771.336
Insumos (resma, tintas)	\$ 104.750	\$ 1.257.000
Asesorías contables y Jurídicas	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Total	\$ 5.169.028	\$ 62.028.336
SERVUCCION		
Servicios e Internet	344.900	\$ 4.138.800
Marketing Mix	\$ 360.900	\$ 4.330.800
App	\$ 800.000	\$ 400.000
Total	1.505.800	\$ 8.869.600
Total, Plan de Compras Anual	\$ 6.674.828	\$ 70.897.936

Tabla 31. Elaboración Propia

Modulo IV

Estructura Organizacional

Organigrama

Figura 32

Organigrama

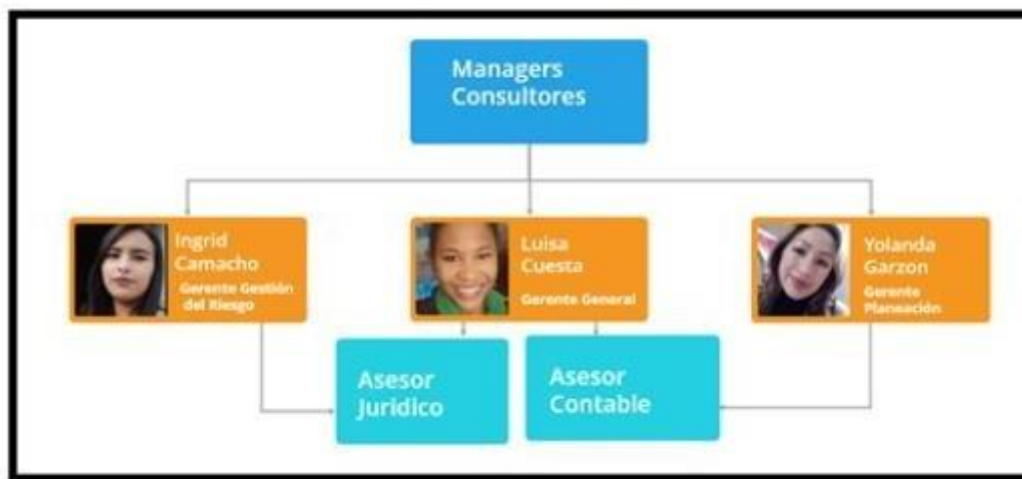


Figura 32. Elaboración Propia

Perfil de Cargos

Tabla 32

Descripción del cargo (Gerente General)

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
CATEGORÍA	NOMBRE DEL CARGO	CÓDIGO
JEFE	GERENTE GENERAL	G.GRAL
VERSIÓN	FECHA ELABORACIÓN	ELABORADO POR
1.0	19/07/2022	Ingrid C.
II. OBJETIVO DEL CARGO		
Conducir a la empresa al logro de sus objetivos		
III. FUNCIONES BASICAS		
Representar en asuntos legales a la empresa		
Debe velar por el cumplimiento de la normatividad legal en los procesos		
Representar a la empresa ante socios y clientes		
Organizar los recursos de la empresa		
Atender a clientes especiales		
Realizar informes de la gestión de proyectos		
Supervisar y mediar el equipo de trabajo.		
IV.HABILIDADES		

Responsabilidad
Confidencialidad
Productividad
Trabajo en equipo
Iniciativa
Adaptabilidad al cambio
Visión
Habilidad Gerencial
Liderazgo
V. FORMACIÓN ACADEMICA
Profesional en carreras Administrativas de preferencia en seguridad y salud en el trabajo.
Diplomado Auditor Interno
Curso de 50 Horas SG-SST
VI. AUTONOMÍA Y TOMA DE DECISIONES
Puede tomar las decisiones que correspondan al giro normal de la empresa
VII. RELACIONES
INTERNAS
EXTERNAS
Relación con área de planeación y área gestión del riesgo.
Manejo de clientes tanto personas jurídicas como naturales, instituciones públicas y privadas

Tabla 32. Elaboración Propia

Tabla 33

Descripción del cargo (Gerente de Planeación)

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
CATEGORÍA	NOMBRE DEL CARGO	CÓDIGO
JEFE	GERENTE DE PLANEACIÓN	G.PLAN
VERSIÓN	FECHA ELABORACIÓN	ELABORADO POR
1.0	21/07/2022	Ingrid C.
II. OBJETIVO DEL CARGO		
Desarrollar proyectos y estudios necesarios para apoyar la toma de decisiones, en conformidad a las políticas internas y normas legales vigentes.		
III. FUNCIONES BASICAS		
Planifica etapas de proyectos		
Planifica manejo de recursos a su cargo		
Administra recursos tecnológicos, físicos, humanos y financieros de proyectos		
Vigila calidad (Costo y tiempo) de los proyectos para seguimiento de su ejecución		
Diseña plan de acción para ejecución de proyectos		
Realiza seguimiento a ejecución de etapas de proyectos		
IV. HABILIDADES		
Responsabilidad		
Compromiso		
Motivación		

Trabajo en equipo	
Iniciativa	
Organización	
Pensamiento Analítico	
Atención al detalle	
Liderazgo	
V. FORMACIÓN ACADEMICA	
Profesional en carreras Administrativas de preferencia en seguridad y salud en el trabajo.	
Deseable Diplomado en Gerencia de Proyectos	
Curso de 50 Horas SG-SST	
VI.AUTONOMÍA Y TOMA DE DECISIONES	
Puede tomar las decisiones que correspondan al giro normal de la empresa y de su área	
VII. RELACIONES	
INTERNAS	EXTERNAS
Relación con área de gerencia general y área gestión del riesgo.	Manejo de clientes tanto personas jurídicas como naturales, instituciones públicas y privadas

Tabla 33. Elaboración Propia

Tabla 34

Descripción del cargo (Gerente de Gestión del Riesgo)

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
CATEGORÍA	NOMBRE DEL CARGO	CÓDIGO
JEFE	GERENTE GESTIÓN DEL RIESGO	G.G. RIESGO
VERSIÓN	FECHA ELABORACIÓN	ELABORADO POR
1.0	19/07/2022	Ingrid C.
II. OBJETIVO DEL CARGO		
Gestiona y desarrolla procesos para identificar, evaluar, vigilar y reducir los riesgos para los clientes.		
III. FUNCIONES BASICAS		
Analiza los riesgos a los que esta expuestas las copropiedades		
Debe velar por el cumplimiento de la normatividad legal en los procesos		
Representar a la empresa ante socios y clientes		
Negocia con proveedores externos para asegurar los materiales estén en el momento requerido		
Aplica métodos de evaluación de riesgo		
Estudia acciones preventivas o correctivas que se deben aplicar en propiedad horizontal		
Brinda capacitaciones sobre los riesgos que se identificaron en el análisis de vulnerabilidad		
IV.HABILIDADES		
Responsabilidad		
Resolución de Problemas		

Comunicación efectiva	
Trabajo en equipo	
Iniciativa	
Escucha activa	
Orientación a resultados	
Habilidad Gerencial	
Liderazgo	
V. FORMACIÓN ACADEMICA	
Profesional en carreras Administrativas de preferencia en seguridad y salud en el trabajo.	
Deseable Diplomado en Gestión del riesgo de desastres	
Curso de 50 Horas SG-SST	
Curso Primer Respondiente	
VI. AUTONOMÍA Y TOMA DE DECISIONES	
Puede tomar las decisiones que correspondan al giro normal de la empresa	
VII. RELACIONES	
INTERNAS	EXTERNAS
Relación con área de planeación y área gestión del riesgo.	Manejo de clientes tanto personas jurídicas como naturales, instituciones públicas y privadas

Tabla 34. Elaboración Propia

Constitución Empresa y Aspectos Legales

Para la constitución de Manager Consultores se tendrá en cuenta la figura jurídica **Sociedad por Acciones Simplificadas** que tiene como característica la libertad de reglamentación de la que gozan los socios que hacen parte de ella también se le ha denominado la Sociedad Contrato, las SAS es una figura jurídica creada con el fin de estimular la creación de emprendimientos, por lo que cuenta con una serie de beneficios como son:

Flexibilidad para establecer reglas de funcionamiento, no requiere realizar trámites de constitución ante notaria, ya que este se realiza mediante documento privado, para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a sociedades anónimas.

Figura 33

Estructura Tributaria para la creación de una empresa

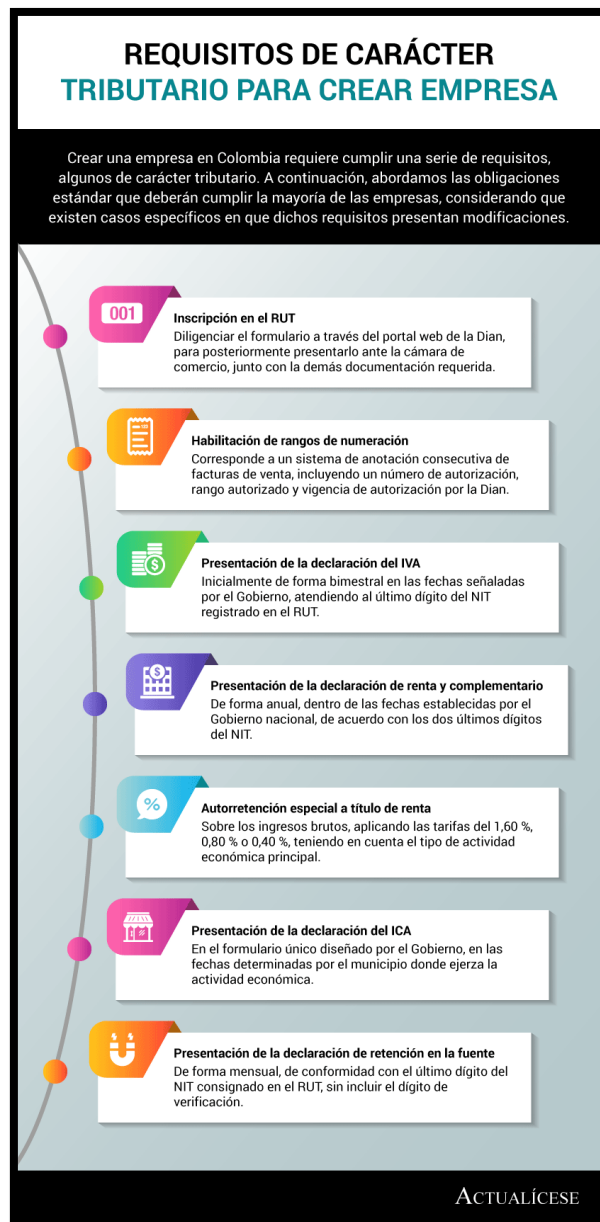


Figura 33. (actualicese, 2022)

La Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008. es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. (ccc, 2019)

Tramites

1. Registro Único Tributario. Para obtener el NIT.
2. Solicitar el certificado de existencia y representación legal (cámara de comercio)
3. Acta de Constitución de la empresa a través de documento privado. Firmada por Representante Legal
4. Registro Único Empresarial y Social RUES
5. El uso de suelo se debe validar directamente con la secretaria de planeación - La marca se valida con la SIC Superintendencia de Industria y Comercio.
6. Buscar el Código CIU Código Industrial Internacional Uniforme) Actividad Económica. Para Managers Consultores sería el **70201**. Actividades de consultoría de gestión.
7. Solicitud ante la DIAN, del Registro Único Tributario (RUT)
8. Verificación del nombre para evitar homonimia
9. Apertura de una cuenta bancaria
10. Inscripción de libros oficiales
11. Solicitud de resolución de facturación.
12. Validar en el Decreto 768 de 2022 la Tabla de Clasificación de Actividades Económicas para el Sistema General de Riesgos Laborales. Managers Consultores tendría una clase de riesgo 1.
13. Registro de empleados a seguridad social.

Obligaciones Tributarias de la empresa Managers Consultores

- Declarar y pagar **IVA**
- Declaración y pagar **Renta**
- Declaración **ICA** del 6.9% Según las tarifas de secretaria de hacienda.
- Declarar y pagar Rete fuente por honorarios del 11%

Régimen Simple

Este sistema ayudara a Managers Consultores a agilizar las obligaciones normales como contribuyente, en tanto solo presentara una declaración anual cubriendo 3 impuestos distintos, con Ingresos anuales que no excederán los 80.000 Uvt, siendo un régimen optativo puede Managers Consultores como contribuyentes a voluntariamente acogerse a el

El artículo 907 del estatuto tributario señala los impuestos que comprende el SIMPLE:

- Impuesto sobre la renta.
- Impuesto nacional al consumo, cuando se desarrollen servicios de expendio de comidas y bebidas.
- Impuesto de industria y comercio consolidado, de conformidad con las tarifas determinadas por los consejos municipales y distritales, según las leyes vigentes.

Actualmente, la tasa de este impuesto es del 35% para todas las empresas, sin importar su tamaño. Con el cambio incluido en la reforma, las pequeñas y medianas empresas básicamente tendrían una tasa del 30%. (mascolombia, 2022)

Costos de constitución de Sociedad Por Acciones Simplificadas

Cámara de Comercio: equivalente al 0,7% del monto de capital asignado.

Derechos de Matricula \$38.000 para capitales de hasta \$ 239.425.200

Pago de formulario RUES \$6500 (asuntoslegales, 2022)

Modulo V

Estado de Situación Financiera Inicial

Tabla 35

Estado de Situación Financiera Inicial

EMPRESA ASESORÍAS MANAGERS CONSULTORES SAS		
NIT: 000.000.000-0		
Estado de Situación Financiera Inicial		
A 31 de diciembre del año 2022		
(Valores expresados en pesos colombianos)		
	AÑO 2022	
ACTIVOS		
Activos Corrientes		
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 500.000	
Total, Activos Corrientes	\$ 500.000	
Activos No Corrientes		
Propiedad, planta y equipo	\$ 7.417.750	
Otros	\$ 4.564.278	
Total, Activos No Corrientes		
Total, Activos	\$ 12.482.028	
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO		
Pasivo Corriente		
Obligaciones Financieras a Corto Plazo		
Bancos Nacionales	\$ 2.000.000	
TOTAL, OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 2.000.000	
Pasivos No Corrientes		
Total, Pasivos No Corrientes	\$ 0	
Total, Pasivos	\$ 2.000.000	
PATRIMONIO		
Patrimonio de los accionistas (aporte social)	\$ 10.482.028	
Total, Patrimonio	\$ 10.482.028	
TOTAL, Pasivo + Patrimonio	\$ 12.482.028	
Contador	Representante Legal	Revisor Fiscal

Tabla 35. Elaboración Propia

Estado de Resultados Proyectado

Tabla 36

Estado de Resultados Proyectado

NIT: 000.000.000-0 Estado de Resultados Proyectado CORRESPNDIENTE AL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023 (Valores expresados en pesos colombianos)		
VENTA	200.872.571,43	
COSTO DE VENTAS	\$ 60.261.771,43	
UTILIDA BRUTA	\$ 140.610.800,00	
Gastos de Administración		
Nómina	\$ 54.771.336	
Insumos (resma, tintas)	\$ 1.257.000	
Asesorías contables y Jurídicas	\$ 6.000.000	
Total, gastos de Administración	\$ 62.028.336	
Gastos de Ventas		
Marketing Mix	\$ 4.330.800	
App	\$ 400.000	
Servicios	\$ 4.138.800	
Total, Gastos de Ventas	\$ 8.869.600	
OTROS GASTOS		
Gastos no operacionales	\$ -	
TOTAL, OTROS GASTOS	\$ -	
UTILIDAD/PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 69.712.864,00	
IMPUESTO DE RENTA	\$ 23.005.245,12	
UTILIDAD NETA	\$ 46.707.618,88	
Contador Fiscal	Representante Legal	Revisor

Tabla 36. Elaboración Propia

Flujo de Caja Neto Proyectado

Tabla 37

Flujo de Caja Neto Proyectado

FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO						
Concepto/Periodo	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Servucción 1	\$ -	\$ 116.015.429	\$ 127.616.971	\$ 140.378.669	\$ 154.416.535	\$ 155.960.701
Servucción 2	\$ -	\$ 84.857.143	\$ 93.342.857	\$ 102.677.143	\$ 112.944.857	\$ 114.074.306
Concepto 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total ingresos	\$ -	\$ 200.872.571	\$ 220.959.829	\$ 243.055.811	\$ 267.361.393	\$ 270.035.006
EGRESOS						
Inversión inicial	\$ 12.482.028					
Servicio 1						
MD Material Directo (papelería e impresiones)		\$ 2.200.000	\$ 2.222.000	\$ 2.244.220	\$ 2.266.662	\$ 2.289.329
MOD Mano de Obra Directa		\$ 52.800.000	\$ 53.328.000	\$ 53.861.280	\$ 54.399.893	\$ 54.943.892
CD Costos directos de Servucción		\$ 15.175.600	\$ 15.327.356	\$ 15.480.630	\$ 15.635.436	\$ 15.791.790
CIS Costos indirectos de Servucción		\$ 1.623.600	\$ 1.639.836	\$ 1.656.234	\$ 1.672.797	\$ 1.689.525
MOI Mano de Obra Indirecta		\$ 9.411.600	\$ 9.505.716	\$ 9.600.773	\$ 9.696.781	\$ 9.793.749
Servicio 2						
MD Material Directo (papelería e impresiones)		\$ 3.000.000	\$ 3.030.000	\$ 3.060.300	\$ 3.090.903	\$ 3.121.812
MOD Mano de Obra Directa		\$ 42.000.000	\$ 42.420.000	\$ 42.844.200	\$ 43.272.642	\$ 43.705.368
CD Costos directos de Fabricación(servucción)		\$ 14.400.000	\$ 14.544.000	\$ 14.689.440	\$ 14.836.334	\$ 14.984.698
Total egresos	\$ 12.482.028	\$ 56.400.000	\$ 56.964.000	\$ 57.533.640	\$ 58.108.976	\$ 58.690.066
Flujo neto	-\$ 12.482.028	\$ 144.472.571	\$ 163.995.829	\$ 185.522.171	\$ 209.252.416	\$ 211.344.940

Tabla 37. Flujo de Caja Neto Proyectado

Punto de Equilibrio en Ventas

Tabla 38

Cálculo Punto de Equilibrio en Ventas Servicio 1.

Punto de Equilibrio Servicio 1	
Costos Fijos Mensuales	
Descripción	Valor
nomina	\$ 1.200.000
servicios públicos	\$ 344.900
Arriendo	\$ 1.500.000
mantenimiento App	\$ 33.333
Total CF	\$ 3.078.233
Costos Variables x unidad	
Descripción	Valor
Obsequio Botiquín	\$ 50.000
Publicidad	\$ 360.900
Asesorías	\$ 213.900
Total CV x unidad	\$ 624.800
Precio de venta * U.	\$ 2.636.714
Cantidad de Equilibrio	\$ 2
Ingreso de Equilibrio	\$ 4.034.178

Tabla 38. Cálculo Punto de Equilibrio

Siendo el punto de equilibrio donde los ingresos totales sean iguales a los costos totales y conocer a partir de qué punto se puede obtener ganancias o pérdidas. Si se vende más que el punto de equilibrio se obtienen ganancias, pero si se vende menos se encontrarán pérdidas.

Para el caso del servicio 1 el punto de equilibrio en ventas arroja un resultado de \$4'034.138 por lo cual, a partir de la venta de 2 servicios, entraríamos en equilibrio al mes.

Tabla 39

Cálculo Punto de Equilibrio servicio 2.

Costos Fijos Mensuales	
Descripción	Valor
nomina	\$ 700.000
servicios públicos	\$ 340.000
Arriendo	\$ 1.500.000
mantenimiento App	\$ 33.333
Total CF	\$ 2.573.333
Costos Variables x unidad	
Descripción	Valor
Obsequio Botiquín	\$ 50.000
Asesorías	\$ 240.000
Total CV x unidad	\$ 290.000
Precio de venta * U.	\$ 1.414.286
Cantidad de Equilibrio	\$ 2
Ingreso de Equilibrio	\$ 3.237.102

Tabla 39. Elaboración Propia.

Para el caso del servicio número 2 tendríamos con un ingreso total de equilibrio de \$3'237.102 pesos al vender 2 servicios mensuales como cantidad de equilibrio de ingresos y costos sin obtener un resultado de pérdida para este servicio por mes, de ahí en adelante produciría rentabilidad para la empresa Managers Consultores.

Indicadores Financieros VAN y TIR

Figura 34

Calculo VAN y TIR

Tasa de descuento:(que vamos a exigir al proyecto)	9,1%	16,49%	2%
TASA DE OPORTUNIDAD	8%	83,51%	7%
Notas:			8%
		VAN	\$ 627.874.510
		TIR	1171%

Figura 34. Elaboración Propia

El **VAN** es el valor actual neto que permite calcular un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión inicial. Se realiza descontando al momento actual todos los flujos de caja futuros que genera un proyecto para traerlos al valor presente y luego comparar el resultado con el desembolso inicial. (Lopez, 2019)

En el caso de Managers Consultores el VAN da un resultado (>) mayor que cero. Por lo tanto, el valor descontado de los ingresos y egresos futuros, a la tasa de descuento de 9,1 generara beneficios a sus socias por encima de la tasa exigida y el proyecto se puede aceptar.

Se debe tener muy en cuenta que el VAN **no** proporciona la **rentabilidad** de un proyecto, ya que es solo una medida de rentabilidad analizada en valor absoluto, lo que quiere decir que expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas. (capitalibre, 2015).

La **TIR** es la tasa interna de retorno o rentabilidad o en ingles internal rate of return (*IRR*), es un indicador de rentabilidades de proyectos o inversiones, es la tasa a la cual está rindiendo el proyecto de inversión, en otras palabras, es el porcentaje de ingresos o perdidas que se obtiene periódicamente como consecuencia de una inversión. Para calcular la

TIR, se debe restar el valor inicial (costo) del valor final (venta o retorno de la inversión) de la operación, dividirlo entre el valor inicial y multiplicar el resultado por 100. (economía3, 2022). Para el proyecto Managers Consultores la TIR ($>$) es mayor que cero, lo que indica que es un proyecto aceptable ya que su rentabilidad es mayor a la rentabilidad mínima requerida o coste de oportunidad.

Modulo VI

Conclusiones e Impactos

Como conclusiones se puede indicar que es necesario tener un conocimiento propio del mercado al cual va dirigido este plan de emprendimiento, la competencia del sector, procesos desarrollados en el plan de cada copropiedad, así como la información que puedan tener sobre SG-SST (Sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo) como las metas de cada copropiedad. Es de gran importancia determinar cuáles ejercicios de control y prevención frente a emergencias y contingencias ha adoptado la copropiedad y ha puesto en marcha, pues esto puede contribuir a determinar, si han sido eficaces para reducir los factores de riesgo identificados en el diagnóstico, y cumple con el requisito legal sobre la obligatoriedad de implementar planes de emergencia para proteger el bienestar de copropietarios, trabajadores y otros involucrados en estas copropiedades.

Impacto Económico

Con este proyecto se estaría contribuyendo con el aumento de formalización de empresas, al aumentar nuestra capacidad instalada podremos nuevos puestos de trabajo.

Impacto Regional

Managers Consultores, manejará una aplicación que ayude a detectar tempranamente los sucesos que se presenten en las diferentes copropiedades en tiempo real, lo cual beneficiará al municipio, ya que esto contribuye a mitigar el impacto al que se exponen en el momento de presentarse una situación de emergencia

Impacto Social

Con este proyecto queremos aportar a los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030. De acuerdo con el objetivo # 8. Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos. **8.5** de aquí a 2030, lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los

hombres, incluidos los jóvenes y las personas con discapacidad, así como la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor.

8.8 Promover un entorno de trabajo seguro y sin riesgos para todos los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes, en particular las mujeres migrantes y las personas con empleos precarios. (colombia, 2022)

De tal manera que los trabajadores de nuestros clientes gocen de unas buenas condiciones laborales, y se proteja su bienestar en caso de la ocurrencia de emergencias.

Impacto Ambiental

Managers Consultores, es un proyecto que estará comprometido con el medio ambiente, ya que los procesos que se manejarán no requieren de procesos de transformación, ni permisos para utilización de recursos naturales, por políticas los insumos como papelería se adquirirán a proveedores que sean auto sostenibles y amigable con el medioambiente.

Referencias

- actualicese. (2022). *Requisitos de carácter tributario para crear empresa*. Obtenido de Requisitos de carácter tributario para crear empresa: <https://actualicese.com/requisitos-de-caracter-tributario-para-crear-empresa/>
- alcaldiasoacha. (2021). *HISTORIA*. Obtenido de HISTORIA: <https://www.alcaldiasoacha.gov.co/NuestroMunicipio/Paginas/Historia.aspx>
- asuntoslegales. (01 de 02 de 2022). *asuntoslegales*. Obtenido de asuntoslegales: <https://www.asuntoslegales.com.co/actualidad/conozca-los-tramites-y-costos-para-crear-una-empresa-ante-una-camara-de-comercio-3295128>
- Bluradio. (2019). *Una veladora causó incendio en apartamento de Medellín*. Obtenido de Una veladora causó incendio en apartamento de Medellín.: <https://www.bluradio.com/sociedad/una-veladora-causo-incendio-en-apartamento-de-medellin>
- canal1. (31 de 12 de 2019). *Tragedia en el occidente de Bogotá: incendio deja un muerto y cinco heridos*. Obtenido de Tragedia en el occidente de Bogotá: incendio deja un muerto y cinco heridos: <https://noticias.canal1.com.co/noticias/tragedia-en-el-occidente-de-bogota-incendio-deja-un-muerto-y-cinco-heridos/>
- capitalibre. (01 de 06 de 2015). *capitalibre*. Obtenido de capitalibre: <https://capitalibre.com/2015/06/que-es-el-van#:~:text=El%20VAN%20proporciona%20una%20medida,unidades%20monetarias%20cobradas%20y%20pagadas.>
- ccc. (2019). *SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA*. Obtenido de SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA: <https://www.ccc.org.co/sedevirtual/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>
- Citytv. (02 de 01 de 2020). *Emergencia en Soacha por un gran incendio en un apartamento*. Obtenido de Emergencia en Soacha por un gran incendio en un apartamento: <https://www.facebook.com/citytv.com.co/videos/1753282651473974>
- colombia. (2022). *Objetivo de Desarrollo Sostenible 8*. Obtenido de Objetivo de Desarrollo Sostenible 8: <https://colombia.un.org/es/sdgs/8>
- Dane. (30 de 08 de 2019). *Identidad Gráfica del Censo Nacional de Población y Vivienda 2018*. Obtenido de Identidad Gráfica del Censo Nacional de Población y Vivienda 2018: <https://sitios.dane.gov.co/cnpv/#/>
- dinamikaconsultoria. (2022). *dinamikaconsultoria*. Obtenido de dinamikaconsultoria: <https://www.dinamikaconsultoria.com/conocenos.html>
- duhocrungquoc. (2022). *duhocrungquoc*. Obtenido de duhocrungquoc: https://www.duhocrungquoc.vn/wiki/es/Comuna_3_La_Despena
- economia3. (28 de 11 de 2022). *¿Qué es la tasa interna de rentabilidad o de retorno?* Obtenido de ¿Qué es la tasa interna de rentabilidad o de retorno?: <https://economia3.com/tasa-interna->

Red Cultural del Banco de la República. (2022). *Sectores Económicos*. Obtenido de Sectores Económicos:

https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Sectores_econ%C3%B3micos

Revista Propiedad Horizontal. (2020). *¿Que esta pasando con el PLAN DE EMERGENCIAS , en los conjuntos residenciales?* Obtenido de *¿Que esta pasando con el PLAN DE EMERGENCIAS , en los conjuntos residenciales?*:

<https://www.youtube.com/watch?v=EMaQD2oYtRM>

SIC. (2001). *Ley 675 de 2001*. Obtenido de Ley 675 de 2001:

https://www.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Ley_675_2001.pdf

Sierra, C. S. (22 de 11 de 2022). Fedesarrollo revisó al alza su pronóstico del PIB, para 2021 pasando de 7,2% a 9,5%. *LR La Republica*, pág. 1. Obtenido de

<https://www.larepublica.co/economia/fedesarrollo-reviso-al-alza-su-pronostico-del-pib-para-2021-pasando-de-7-2-a-9-5-3250648>

spepoligrafia. (2022). *spepoligrafia*. Obtenido de spepoligrafia: <https://spepoligrafia.com/>

Anexos

1. Encuesta de Recolección de datos.

Sección 1 de 4

Recolección e Identificación de Necesidades de Propiedad Horizontal Municipio de Soacha Cundinamarca a Implementación y Seguimiento de Planes de Emergencia.

El objetivo de la encuesta es identificar cada una de las necesidades de Propiedad Horizontal frente a la implementación y seguimiento de planes de emergencia con el fin de contribuir con la mejora de riesgos laborales ya que es muy importante el bienestar de los trabajadores, de la comunidad y el prestigio de la empresas.
La información recolectada entre otras cosas, permitirá obtener el resultado del estado actual del sistema de Plan de emergencias en la población encuestada.

Confirme la dirección de su correo electrónico y/o suministrar correo alternativo. *

Texto de respuesta corta

Confirme la dirección de su correo electrónico y/o suministrar correo alternativo. *

Texto de respuesta corta

De acuerdo al reglamento en la ley 1581 de 2012 "Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" los datos aquí suministrados serán tratados con total confidencialidad y serán usados para fines exclusivamente académicos de este proyecto. ¿Autoriza el tratamiento de datos suministrados en la presente encuesta? *

Si

Otra...

1.Nombre de la Copropiedad *

Texto de respuesta corta

2.¿Qué rol ocupa dentro de la Copropiedad? *

Residente de la Copropiedad

Representante del Consejo de Administración

Administrador

Encargado de SG-SST

3. Actividad económica (Tipo o Uso del Conjunto) ⋮

Residencial

De uso Mixto

De uso Comercial

Después de la sección 2 Ir a la siguiente sección ▼

Sección 3 de 4

Verificación sobre la Implementación del Plan de Emergencias en Propiedad Horizontal × ⋮

Descripción (opcional)

4.¿Sabe usted cuáles de los siguientes fenómenos puede convertirse en amenaza para la comunidad en la que reside?

Inundaciones

Incendios

Atentados

Asonadas

Todas las anteriores

No sabe/No responde

5. ¿Cuales de los siguientes organismos para atender una situación de emergencia conoce?

- Defensa Civil
- Cuerpo de Bomberos
- Policia
- Cruz Roja
- Todas las anteriores
- Ninguna de las anteriores

6. ¿ Piensan que la propiedad está preparada para afrontar una emergencia o contingencia?

- Si, porque existe el plan de emergencia y se está implementando
- No, aunque existe un documento de plan de emergencias, nunca se ha ejecutado e implementado
- No sabe/No responde

7. ¿Tiene conocimiento de la realización de un simulacro en la Copropiedad?

- Si, se han realizado en el conjunto de manera Organizada
- No, nunca se ha realizado un simulacro
- No sé qué es un simulacro

8. ¿Alguna vez ha hecho parte de una brigada o comité de emergencia?

- Si
- No
- No sabe/No responde

...

9. ¿Tiene identificadas las salidas de emergencia y puntos de encuentro de la Copropiedad?

Sí

No

10. ¿Sabe usted si en la Copropiedad se han realizado capacitaciones para brindar primeros auxilios en caso de una situación de emergencia?

Sí

No

Sección 4 de 4

Contextualización de la Propuesta ✕ ⋮

La misión de la empresa Managers Consultores estará enfocada en brindar un servicio oportuno, cordial y de alta calidad realizando acompañamiento y seguimiento en planes de emergencias en Propiedad Horizontal en Soacha Cundinamarca, identificando aquellas irregularidades que afecten el bienestar y la seguridad tanto de trabajadores como residentes de la comunidad, encaminando el plan de acción en la temática de implementación, donde el acompañamiento sea la principal oportunidad de cambio, además de ofrecer apoyo a la comunidad capacitándola sobre planes de emergencia respaldados en el conocimiento y la experiencia de nuestro talento humano de Managers Consultores.

11. ¿Considerando lo anterior cree usted importante y necesarios los servicios que ofrece Managers Consultores? Tenga en cuenta que:

1. Sí, muy necesarios y oportunos
2. No, ya se cuenta con un equipo colaborador en el Diseño e implementación en planes de emergencia

12. ¿Estaría dispuesto en asistir a una reunión con los gestores del proyecto para profundizar en los servicios que se ofrecerán y aclarar dudas al respecto?

SI

NO

2. Pestel

Político		
Aspectos	Negativos	Positivos
ASPECTO P1: Políticas de emprendimiento	1. los requisitos para constituir una empresa, las altas tasas de impuestos, los trámites para crearla, y además repercute en el	1. Las estrategias y políticas del municipio de Soacha y las nacionales con respecto a la seguridad laboral y salud integral, favorecen la creación

	clima de inversión del país en general.	de este proyecto, ya que la normatividad colombiana, exige la implementación y seguimiento de los planes de emergencia y contingencia.
ASPECTO P2. Políticas de desarrollo productivo	POSITIVO 2. Existe a nivel nacional El Conpes 3866:2016 – Política de Desarrollo Productivo, enmarca unos ejes para el desarrollo productivo, entre ellos se cuenta con la innovación y emprendimiento, lo que genera respaldo y acompañamiento para los nuevos emprendimientos, como es el caso de Managers Consultores. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2008)	
ASPECTO P3. Cambio de gobierno	3. La transición a un nuevo gobierno, genera una serie de incertidumbres con respecto al futuro del país, y de las políticas que se puedan adopten en torno al crecimiento de nuevos proyectos, que permitan seguir avanzando. (Portafolio, 2022)	3. Buscar recursos de capital para el emprendimiento, fortaleciendo fondo emprender, que impulsa el uso de las regalías regionales, con el sector privado para promover fondos potenciados con acompañamiento técnico y memoria práctica.
Económico		
ASPECTO P1. Inflación	1. El aumento de la inflación perjudica el crecimiento de los nuevos emprendimientos, por que generan incertidumbre en la toma de decisiones de inversión futura y resta poder adquisitivo a los futuros clientes. (UDLAP, 2022)	1. Es posible resistir el aumento de costos producto de la inflación, dando un buen manejo al presupuesto y los egresos de los diferentes costos necesarios para el funcionamiento de Managers Consultores. (Cirene, 2022)
ASPECTO P2. Financiación	2. Las microempresas no tienen acceso a financiamiento, este punto resalta el hecho de que la mitad de los emprendimientos del país se quiebran después del primer año y solo 20% sobrevive al tercero, la causas son el poco acceso que se tienen a una vida crediticia (El Espectador, 2018)	2. Existen alternativas de financiación para emprendimientos, estas alternativas vienen de varias fuentes; como es el caso de Gulungo.com, que brinda a las pequeñas empresas préstamos desde 5 hasta 50 millones de pesos con tasa de 1.2 y 2 % mensual. Fondo emprender entre otros.
ASPECTO P3. Estrategias ganar- ganar (\$)	2. El no contar con un plan de emergencia hace que las propiedades horizontales, sean vulnerables a sufrir pérdidas humanas o enseres, por no contar con la preparación, y el conocimiento, para enfrentar cualquiera de los factores de riesgos a los que se vean expuestos.	2. Es necesario para las propiedades horizontales contar con un plan de emergencias especializado, ya que esto les garantiza a sus residentes, contratistas y empleados, el conocimiento necesario para enfrentar una eventualidad que se pudiera generar, logrando proteger y salvaguardar las vidas de sus seres queridos y la protección de sus bienes y enseres.
Sociocultural		

ASPECTO P1. Comportamiento de la Propiedad Horizontal	1. Puede llegar a ser un mercado no muy fácil persuadir ya que tienen un presupuesto aprobado desde el año anterior por asamblea de copropietarios. Quienes autorizan gastos y revisan contratos son el consejo de administración.	1. Las copropiedades que contraten los servicios de Manager Consultores, estarán en la capacidad de comprender que estamos viviendo cambios climáticos muy fuertes y que los riesgos de vivir un desastre o un evento generado naturalmente o por factores humanos, es un riesgo latente. Y podrán ver que los planes de emergencia no son un gasto, si no una inversión que se hace en el presente y repercute positivamente en el futuro de los copropietarios, contratistas y trabajadores.
ASPECTO 2. Población	2. Las copropiedades pueden tener cierto desconocimiento de la normatividad que rige sobre los planes de emergencia, y su valioso aporte al bienestar de estas. Esto podría hacer que no sean tan receptivos al momento de ofrecer nuestros servicios	2. A mediano plazo se encuentra la construcción de la Segunda Etapa de Ciudad Verde donde se plantea destinar 900 fanegadas de tierra del municipio para que en los próximos 10 años se construyan ahí al menos 200.000 viviendas VIS, en un proyecto denominado Ciudad Verde II, ubicado cerca del ya desarrollado Ciudad Verde I. El tiempo. (2020). Estas futuras construcciones serian posibles clientes para Manager Consultores.
Tecnológicos		
ASPECTO P1. Herramientas digitales	1. Existen herramientas digitales para el manejo del sistema de gestión. Pero en cuanto al plan de emergencia, se le da un manejo grosso modo dentro del SG-SST.	1. En Manager consultores, pensamos en una herramienta digital para el manejo del plan de emergencia que se encargue de manera específica en dar información en tiempo real de la situación que se esté generando en el momento. Esta herramienta se pondrá a disposición de los conjuntos residenciales que adquieran sus servicios, como un valor agregado. Es uno de nuestros objetivos aprovechar los medios tecnológicos, para dar un servicio de calidad.
Económicos/Ambientales		
ASPECTO P1. Responsabilidad Ambiental Ciudadana	1. Generar una responsabilidad ambiental conjunta con el sector obliga a realizar prácticas y acuerdos que disminuyan el impacto ambiental, para ello se requeriría de un esfuerzo conjunto, por lo que se trabajara	1. Dentro de las actividades de la empresa proyecto se pueden intervenir factores que mejoren el medioambiente tanto al interior de las copropiedades como al exterior de ellas, generando responsabilidad ciudadana y actitudes que beneficien

	<p>coordinadamente con los propietarios de las unidades residenciales, como contratistas, trabajadores que forman parte de los conjuntos de uso mixto, sensibilizarlos sobre el daño que se hace al medio ambiente, al no realizar una buena disposición y selección de sus desechos, el aprender a vivir en comunidad pensando en el otro, y mostrar que esto conduce a una mala convivencia y ello trae consigo una serie de afectaciones a los bienes privados de vecinos y comunidad en general.</p>	<p>al planeta, ya que la evaluación de la vulnerabilidad forma parte del análisis del plan de emergencia, el cual la empresa Manager Consultores realizaría son ejemplos de uso responsable de los recursos los siguientes; las energías renovables, el adecuado uso de los recursos naturales evita la utilización de insumos fósiles que generan efectos invernaderos que ocasionan deterioro de la capa de ozono, la cual es producida por la contaminación y que redundará en los cambios climáticos cuyas características son las altas temperaturas, bajas temperaturas entre otros.</p>
Legales		
ASPECTO P1. Pago de impuestos	<p>1. Siempre para la empresa este es un punto de desequilibrio, sin embargo, nuestro proyecto no es la excepción por lo que tendríamos la obligación de cumplir del pago de tributos, los cuales están ligados a cambios en el régimen tributario dependiendo de las disposiciones del gobierno entrante por los incrementos que estos puedan tener.</p>	<p>1. Los impuestos son aportes establecidos por ley para que el Estado tenga los recursos suficientes para brindar los bienes y servicios públicos que necesita la comunidad. Dgi(s.f)</p>
ASPECTO P2. Normatividad	<p>2. Se han evidenciado la falta de cumplimiento de la normatividad, la cual especifica que el plan de emergencia debe ser diseñado en todas las empresas esto cubre copropiedades, pero no solo diseñado también debe ser puesto en acción por parte de todos los actores que forman parte de las copropiedades, de lo contrario esto acarrearía multas y sanciones para la copropiedad.</p>	<p>2. Los casos que se han evidenciado en algunos conjuntos de Ciudad Verde, son la razón por lo que nuestro proyecto está encaminado a la consultoría en planes de emergencia, ya que hay muchas fallencias en la implementación de los planes de emergencias, y no podemos desconocer que esto está bajo la normatividad vigente en Colombia.</p>
ASPECTO P3. Tratamiento de datos	<p>POSITIVO. 3. Ley 1266 de 2008. Habeas Data Ley. Disposiciones generales del hábeas data y el manejo de la información contenida en bases de datos personales. en especial</p>	

	la financiera, crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de terceros.
--	--