

Plan de negocio para la creación de una empresa capacitadora en primeros auxilios y  
seguridad vial, SEGURATI

Viviana Marcela Álvarez Bolaños

Yohan Camilo Buitrago

Julieth Nathalia Reyes Suarez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Pregrado en Administración en Seguridad y Salud en el Trabajo

Soacha, Cundinamarca

2022

Plan de negocio para la creación de una empresa capacitadora en primeros auxilios y seguridad  
vial, SEGURATI

Viviana Marcela Álvarez Bolaños

Yohan Camilo Buitrago

Julieth Nathalia Reyes Suarez

Documento resultado de trabajo de grado para optar al título  
de Administrador en Seguridad y Salud en el Trabajo

Asesor:

Martín Emilio Puerto Ochoa

Magíster en Economía Solidaria y Desarrollo Territorial

Programa de Administración en Seguridad y Salud en el Trabajo

Soacha, Cundinamarca

2022

### **Dedicatoria**

El presente trabajo de grado lo dedicamos principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados. A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a Ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

## **Agradecimientos**

Agradecemos en primer lugar a Dios por guiarnos y fortalecernos espiritualmente para empezar un camino lleno de éxito.

Así queremos mostrar nuestra gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presentes en la realización de esta meta, de este sueño que es tan importante para nosotros, agradecer todas sus ayudas, sus palabras motivadoras, sus conocimientos, sus consejos y su dedicación.

Agradecimientos a nuestro asesor de proyecto quien, con sus conocimientos y valiosa orientación, fue clave para que pudiéramos desarrollar este trabajo. A la universidad por brindar los espacios para este proceso de aprendizaje y a nuestros compañeros en la carrera que han sido un apoyo constante en este proceso.

Por último, queremos agradecer a la base de todo, a nuestras familias, en especial a nuestros padres, quienes con sus consejos y esfuerzos fueron el motor de arranque y nuestra constante motivación, muchas gracias por su apoyo.

¡Muchas gracias!

## Contenido

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| Dedicatoria .....                        | 3  |
| Agradecimientos .....                    | 4  |
| Resumen .....                            | 8  |
| Palabras clave .....                     | 9  |
| Abstract .....                           | 10 |
| Keywords:.....                           | 10 |
| Introducción .....                       | 11 |
| Módulo I - Definición de Objetivos ..... | 13 |
| Objetivo General .....                   | 13 |
| Objetivos Específicos .....              | 13 |
| Justificación.....                       | 14 |
| Módulo II - Análisis del Sector .....    | 17 |
| Análisis del Entorno (PESTEL) .....      | 17 |
| Estudio de mercado .....                 | 22 |
| Competencia .....                        | 36 |
| Estrategias de Mercado.....              | 42 |
| Estrategias de Distribución.....         | 43 |
| Estrategias de Precio.....               | 43 |
| Los clientes .....                       | 46 |

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| Los competidores.....                                                 | 46 |
| Estrategias de Promoción .....                                        | 46 |
| Estrategias de Comunicación .....                                     | 48 |
| Estrategias del servicio .....                                        | 48 |
| Presupuesto de Marketing Mix, año 2022 .....                          | 49 |
| Estrategias de aprovisionamiento .....                                | 50 |
| Proyección de ventas .....                                            | 50 |
| Módulo III - Estudio Técnico.....                                     | 51 |
| Ficha técnica de servicio # 1 capacitación en Seguridad Vial.....     | 51 |
| Ficha técnica de servicio # 2 capacitación en Primeros Auxilios ..... | 53 |
| Descripción del proceso de prestación de servicios .....              | 56 |
| Módulo IV - Estructura Organizacional.....                            | 57 |
| Perfil de cargos .....                                                | 57 |
| Constitución de la Empresa y Aspectos Legales .....                   | 62 |
| Trámites comerciales.....                                             | 62 |
| Trámites de registro tributario .....                                 | 63 |
| Trámites de funcionamiento .....                                      | 65 |
| Trámites de seguridad social .....                                    | 65 |
| Módulo V – Análisis Financiero .....                                  | 67 |
| Requerimientos y necesidades de la empresa.....                       | 67 |

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| Costos de operación.....                   | 68 |
| Plan anual de compras .....                | 69 |
| Balance inicial .....                      | 70 |
| Estado de resultados proyectado .....      | 71 |
| Punto de equilibrio en ventas .....        | 72 |
| Inversión inicial .....                    | 73 |
| Flujo de caja y cálculo de VAN y TIR ..... | 73 |
| Módulo VI - Conclusiones e Impactos.....   | 74 |
| Referencias Bibliográficas .....           | 77 |

## Resumen

Considerando que en la actualidad las empresas del municipio de Soacha enfrentan desafíos relacionados con los riesgos viales, se espera que la empresa que se cree a partir de este plan de negocio, la cual ofrecerá capacitaciones en primeros auxilios y seguridad vial, ayude a las empresas del sector a reducir los accidentes viales y permita a los trabajadores poder actuar como primer respondiente.

En el municipio de Soacha se presenta un alto índice de accidentalidad, en los dos últimos años el porcentaje fue del 11,89%, lo que quiere decir que han aumentado los accidentes viales (Agencia nacional de seguridad vial, 2022).

Por lo anterior con este trabajo se formuló un plan de negocio, bajo el modelo Centro Progresar, para la posterior creación de una empresa capacitadora en seguridad vial y primeros auxilios; cuyo objetivo principal será ayudar a implementar o mejorar los planes de capacitación de las empresas del municipio de Soacha, específicamente de las comunas dos y cuatro. Por lo que, se realizó un diagnóstico en algunas organizaciones del sector, con base en el cual se identificó la ausencia de planes de capacitaciones en algunas de ellas, situación que implica un incumplimiento de la normatividad vigente y que puede causar sanciones, aspecto que se encuentra reglamentado en el Decreto 1252 de 2021 del Ministerio de Transporte y la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV), entidades que reglamentan los Planes Estratégicos de Seguridad Vial (PESV) e incentivan la gestión del riesgo en seguridad vial y fortalecen la responsabilidad social empresarial (Ministerio de transporte, 2022).

Finalmente, este plan de negocio permitirá a la empresa que se cree, ofrecer capacitaciones en seguridad vial y primeros auxilios a las diferentes organizaciones que lo requieran.

**Palabras clave:** Emprendimiento, Plan Estratégico de Seguridad Vial, Riesgos Viales, Educación Vial, Vehículos Seguros, primeros auxilios.

### **Abstract**

Considering that currently the companies of the municipality of Soacha. They face challenges with road risks, With this business plan. We intend to create a company to offer training in first aid and road safety.

With this business plan, we intend to create a company to offer training in first aid and road safety. To help companies in the sector to reduce road accidents and allow workers to act as the first responsible. In the municipality of Soacha there is a high accident rate. in the last 2 years the percentage is 11.89 which means that road accidents increased. Taken from the National Highway Traffic Safety Agency...

For this reason, we intend to develop a model business plan to create a company that trains in road safety and first aid. With this we intend that the companies of this locality, especially communes 2 and 4, improve significantly in this aspect.

**Keywords:** Entrepreneurship, Strategic road safety plan, road risks, Road education, Safe vehicles, First aid.

## Introducción

La ausencia de planes de capacitación en primeros auxilios y seguridad vial, validada con la información recolectada en las encuestas realizadas, así como, la evidente importancia de la implementación de estos planes de capacitación para el adecuado desarrollo de las organizaciones que cuentan con parque automotor en el municipio de Soacha, especialmente en la comuna dos y cuatro donde se concentra el mayor sector empresarial. Por lo que, con la empresa a crear, se propone diagnosticar y priorizar las actividades, que posteriormente estarán estructuradas en el plan de trabajo.

En lo que va corrido del año los siniestros viales en Colombia han dejado 3.088 personas fallecidas y 8.762 lesionadas. Esto representa una disminución del 26,67% en el total de muertos y una disminución del 60,37% en el total de lesionados, en comparación con el año anterior, (Agencia Nacional De Seguridad Vial, 2022), A nivel mundial y según estudios realizados por la Organización Mundial de la Salud se estima que aproximadamente cada año se pierden 1,10 millones de vidas como consecuencia de los accidentes de tránsito, reportándose de 10 millones a 35 millones de casos de personas que sufren lesiones traumáticas no mortales y en su mayoría originan casos de discapacidad. El plan de emprendimiento (modelo de negocio), se realiza para la creación de la empresa con el fin de ayudar al sector empresarial de las comunas dos y cuatro para que tomen medidas pertinentes y puedan ayudar a disminuir la accidentalidad dentro y fuera de las organizaciones y actuar como primer respondiente (Organización mundial de la salud, 2022).

El plan de negocio que se presenta se basa en la elaboración de un emprendimiento, en el que se describe cómo se va a crear una empresa durante un período determinado y permite identificar, planificar los objetivos y la viabilidad del negocio.

Este plan de negocio consiste en realizar los seis módulos del modelo Centro Progresas para la posterior creación de una empresa capacitadora en primeros auxilios y seguridad vial para el sector empresarial del municipio de Soacha, con lo cual se buscará mejorar esta gestión, reducir la siniestralidad y generar conciencia en administradores y trabajadores. Posteriormente se piensa en replicar este plan en otras organizaciones que estén enfrentando la misma problemática.

## **Módulo I - Definición de Objetivos**

### **Objetivo General**

Elaborar un plan de emprendimiento, bajo el modelo Centro Progresas, para posteriormente constituir una empresa capacitadora en primeros auxilios y seguridad vial, la cual permitirá promover una cultura de prevención de accidentes de tránsito, enfocándose en las comunas dos y cuatro del sector empresarial del municipio de Soacha, haciendo énfasis en la adopción de comportamientos seguros en la vía, contribuyendo en su comportamiento en materia vial y de esta manera aportar a la reducción de la accidentalidad y disminución de los efectos que ésta pueda generar.

### **Objetivos Específicos**

1. Analizar el entorno de la futura empresa utilizando la herramienta PESTEL.
2. Realizar un estudio de mercado teniendo en cuenta la oferta y la demanda del servicio con el fin de identificar el tamaño del mercado y el sector competitivo.
3. Describir las características técnicas de los servicios a ofrecer relacionado con capacitaciones en seguridad vial y en primeros auxilios, teniendo en cuenta sus objetivos, características y procesos.
4. Proponer la estructura organizacional de la empresa, identificando y clasificando las funciones y asignando niveles de autoridad para la toma de decisiones y control administrativo.
5. Analizar los aspectos financieros claves de la empresa para garantizar su creación y sostenibilidad económica.

## **Justificación**

Partiendo de la situación encontrada en la comuna dos y cuatro del municipio de Soacha, en relación con la ausencia, en algunas empresas, de planes de capacitación en seguridad vial y primeros auxilios, con el presente trabajo se desarrolla un plan de negocio para la posterior creación de una empresa, que pueda contribuir con la disminución de accidentes y permita a administradores y trabajadores actuar ante cualquier situación de emergencia.

Este plan de negocio se propuso al evidenciar la necesidad de capacitar al personal, puesto que en el municipio hay empresas que cuentan con servicio de transporte para sus colaboradores y en pro de la ejecución e implementación de lo requerido en materia de seguridad vial.

Formular este emprendimiento significa para sus gestores, una gran oportunidad de auto sostenibilidad y generación de ingresos, sin depender únicamente de un empleo en el mercado, ya que implica identificar una oportunidad de negocio, diseñar y poner en marcha un plan para su posterior ejecución, que incluye contratar los recursos humanos necesarios, asumir el liderazgo y hacerse responsable de una empresa.

Las empresas del municipio de Soacha necesitan capacitaciones de seguridad vial y primeros auxilios, así lo indica el Decreto 1252 de 2021, el Ministerio de Transporte y la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV) y la resolución 0705 del 3 de septiembre del 2007, expedida por el Ministerio de Salud, por lo anterior es necesario la implementación de este emprendimiento el cual aportará a las organizaciones los conocimientos suficientes para afrontar situaciones de emergencia y disminuir la accidentalidad en las mismas. (Agencia nacional de seguridad vial, 2022). Igualmente, este proceso se encuentra estandarizado en la norma NTC ISO 39001 relacionada con los Sistemas de Gestión de la Seguridad Vial.

La propuesta de capacitación en seguridad vial y primeros auxilios para las empresas del municipio de Soacha, suministra un aporte significativo al cumplimiento de la normativa descrita anteriormente, las cuales son emitidas por el Ministerio de Transporte la agencia Nacional de seguridad vial (ANSV) y el Ministerio de Salud , ya que harían parte del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo de las organizaciones, lo que garantiza su compromiso y responsabilidad con el cuidado integral y la prevención de accidentes de trabajo de sus colaboradores.

En lo que va corrido del año los siniestros viales en Colombia han dejado 3.088 personas fallecidas y 8.762 lesionadas (Agencia Nacional De Seguridad Vial, 2022) es por ello que la implementación de planes de capacitación en seguridad vial y primeros auxilios en las empresas, permitirá reducir los altos índices de accidentalidad teniendo en cuenta que, de acuerdo a estudios realizados por la Organización Mundial de la Salud, se estima que aproximadamente cada año se pierden 1,10 millones de vidas como consecuencia de los accidentes de tránsito, reportándose de 10 millones a 35 millones de casos de personas sufren de lesiones traumáticas no mortales (Organizacion mundial de la salud, 2022), que en su mayoría originan casos de discapacidad. Ante este panorama, se hace importante el desarrollo de este plan de emprendimiento y la posterior creación de la empresa, cuya misión principal será contribuir con la disminución de la accidentalidad en las empresas.

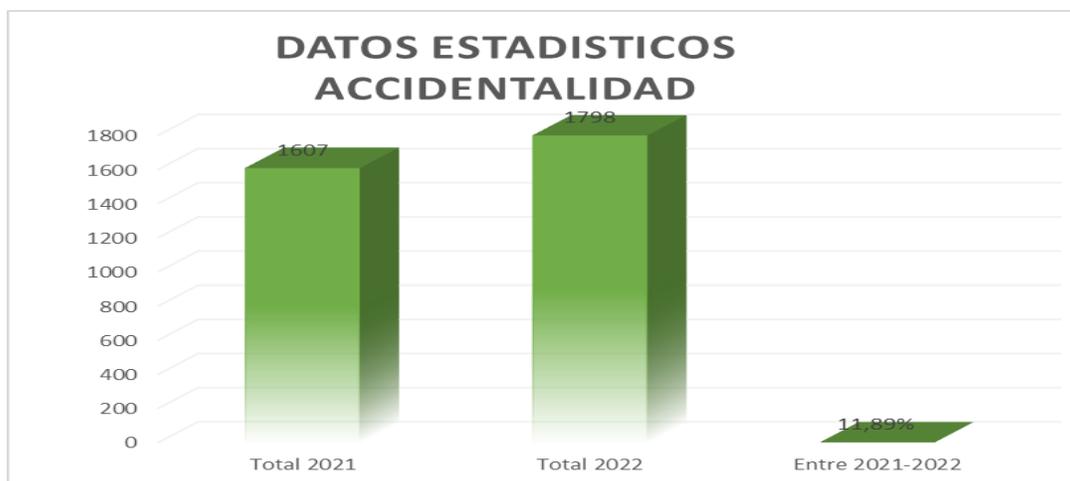
**Cuadro # 1.** *Estadísticas de Siniestralidad vial del municipio de Soacha*

|                        |               |
|------------------------|---------------|
| <b>Total 2021</b>      | <b>1,607</b>  |
| <b>Total 2022</b>      | <b>1,798</b>  |
| <b>Entre 2021-2022</b> | <b>11,89%</b> |

**Fuente:** Elaboración propia con base en ANSV

El anterior cuadro muestra las estadísticas de accidentalidad registrada en los años 2021 a 2022 con un porcentaje de 11,89 %, lo que quiere decir que aumentaron los accidentes viales. Tomado de la agencia nacional de seguridad vial (Agencia nacional de seguridad vial, 2022).

**Gráfica: 1 Datos estadísticos de accidentalidad del municipio de Soacha**



**Fuente:** Elaboración propia con base en ANSV

Por consiguiente, se evidencia la necesidad de crear el plan de negocio para crear una empresa que ofrecerá servicios básicamente en seguridad vial y primeros auxilios, esto con el fin de minimizar la cantidad de accidentes que se presentan en el desplazamiento de los trabajadores a sus lugares de trabajo, el desplazamiento dentro de la misma organización.

Según la Organización Mundial de la Salud en el mundo mueren 1,35 millones de personas al año por accidentes de tránsito y cerca de 50 millones de personas quedan con traumatismos no mortales, cifra la cual ha aumentado descontroladamente, es por ello por lo que hoy en día el accidente de tránsito se entiende como un grave problema social (Organización mundial de la salud, 2022).

Diferentes problemáticas se han presentado en torno a la inadecuada prestación de primeros auxilios ya que los trabajadores no están capacitados para actuar como primer respondientes frente

situaciones de emergencia, cabe aclarar que el primer respondiente es la primera persona que participa en la atención de un lesionado, esta persona debe estar preparada y entrenada para estos casos (Organización mundial de la salud, 2022).

Como producto de los accidentes de tránsito surgen gastos que pueden ser advertidos y cuantificados como: horas laborales pérdidas, costos de atención médica, pérdida de producción, recuperación de horas extras y hay otros gastos que no se advierten y no son cuantificables pero que están directamente relacionados con los accidentes, es por lo cual las organizaciones deben adquirir conocimiento en los anteriores temas relacionados, con el fin de capacitar a trabajadores de empresas del municipio de Soacha en primeros auxilios, con el fin de ampliar el conocimiento para que las personas cuenten con capacidades de ayudar a otros.

Así mismo, cualquier persona que se encuentra ante una situación de peligro o necesidad, puede verse afectada y requiere atención de primeros auxilios, es decir, podrá ser atendida por esta persona según como la situación lo amerite teniendo variables que puedan ayudarnos en la atención de quien lo necesita.

Con base en todo lo anterior, se formula este plan de emprendimiento, modelo Centro Progresá, para la posterior creación de una empresa, cuyo nombre comercial será SEGURATY, para la cual se especificarán metas, actividades a desarrollar, responsables, cronograma de trabajo, recursos humanos y financieros.

## **Módulo II - Análisis del Sector**

### **Análisis del Entorno (PESTEL)**

El análisis PESTEL es un instrumento de planificación estratégico para definir el contexto de un emprendimiento, puede analizar factores externos, políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales (García, Mendoza, & Hernández, 2022).

Cuadro # 2. Análisis PESTEL

| FACTOR   | ASPECTO        | OPORTUNIDADES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | AMENAZAS                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| POLÍTICO | Clima político | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Las subvenciones (Por su actividad de asesorías y capacitaciones en seguridad vial y primeros auxilios para las empresas de Soacha, el gobierno podrá dar subvenciones a las empresas)</li> <li>● Las diferentes políticas de gobierno</li> <li>● La política fiscal de los diferentes países</li> <li>● Oportunidades y proyectos municipales para emprendimientos. (Parada, 2022).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Competencia en el mercado, diversas empresas que ofrecen los mismos servicios</li> <li>● Los cambios legislativos y su incidencia en el sector empresarial (Elecciones, partidos políticos)</li> </ul> |

|                      |                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                       |
|----------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ECONÓMICO</b>     | Tendencias, crisis, ciclos                | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Crecimiento económico</li> <li>● Los ciclos económicos</li> <li>● Las políticas económicas del gobierno</li> <li>● Los tipos de cambio o el nivel de inflación que serán tomados en cuenta para la definición de los objetivos.</li> <li>● Política monetaria y tasas de interés<br/>Ejemplo: Banco, desempleo, crecimiento económico, inflación, deflación.</li> <li>● Confianza del consumidor</li> <li>● Políticas de empleo y desempleo. (Parada, 2022).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Reformas fiscales (posibilidad de nuevas reformas tributarias, nuevo gobierno).</li> </ul>   |
| <b>SOCIOCULTURAL</b> | Creencias, cultura, religión y costumbres | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Distribución de ingresos<br/>Ejemplos: Reducir la desigualdad</li> <li>● Estilo de vida</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Cambios socioculturales en estilo de vida</li> <li>● Precio Alto en los servicios</li> </ul> |

|                         |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                            |
|-------------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         |     | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Cambios en los gustos o en las modas que repercuten el nivel de consumo</li> <li>● Cambios en el nivel de ingresos</li> <li>● Cambios a nivel poblacional</li> </ul> <p>Ejemplo: Hábitos (malas prácticas en las organizaciones) consumo de servicios (Parada, 2022).</p> |                                                                                                                            |
| <b>TECNO<br/>LÓGICO</b> | TIC | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Nuevos medios tecnológicos que permiten capacitar de una forma sencilla y didáctica al personal, por medio de simuladores de accidentalidad o realidad virtual.</li> <li>● Innovación de las TIC</li> <li>● Cambios tecnológicos futuros (Parada, 2022).</li> </ul>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Incremento de los artículos tecnológicos</li> <li>● Fallas de internet</li> </ul> |

|                  |                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                            |
|------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ECOLÓGICO</b> | Medio ambiente | <ul style="list-style-type: none"> <li>● No se utilizará materia prima</li> <li>● Leyes de protección medioambiental</li> <li>● Regulación sobre el consumo de energía</li> <li>● Reciclaje de residuos (Parada, 2022).</li> </ul>                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ruidos (Afectaciones a la salud)</li> <li>● Trancones (Desplazamiento)</li> <li>● Calentamiento global</li> </ul> |
| <b>LEGAL</b>     | Normatividad   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● NTC ISO 39001 Sistemas de Gestión de la Seguridad Vial y el Decreto 1252 de 2021, el Ministerio de Transporte y la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV) y la resolución 0705 del 3 de septiembre del 2007, expedida por el Ministerio de Salud.</li> <li>● Licencias</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● No aplica</li> </ul>                                                                                              |

|  |  |                                                                                                                                                                            |  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Leyes sobre empleos</li> <li>● Derechos de propiedad intelectual</li> <li>● Leyes de seguridad laboral (Parada, 2022).</li> </ul> |  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

**Fuente:** Elaboración propia con base en consultas realizadas en diversas páginas web

### **Estudio de mercado**

Con el estudio de mercado se buscó identificar las empresas del sector empresarial de Soacha, particularmente de las comunas dos y cuatro, que no están desarrollando planes de capacitación en seguridad vial y primeros auxilios, una vez consolidada y analizada la información se procedió a identificar las necesidades organizacionales; se realizó la recolección de datos mediante una encuesta.

Este estudio se realizó en las siguientes empresas del sector:

- Colinagro, calle 56 # 2 – 20 zona industrial cazuca Soacha, teléfono 7772411
- Ageo Cobre S A S, calle 58 12 32 zona industrial, teléfono 3208764803
- Preflex S A S, zona industrial, carrera 2 56 45 entrada 2, teléfono 7799222
- Sictes sas, Zona industrial Soacha, carrera 45 114 44, teléfono 7450900
- Aseo internacional, Carrera 6 # 18-35 Soacha Barrio: San Luis, teléfono 7787572

- Colditec s.a Carrera 4 # 59 – 84, teléfono 7445780
- Espumados, Autopista Sur #Cra. 4 6-15, Soacha, Cundinamarca, teléfono 7309130
- Love bought, vereda san Jorge, teléfono 018000918080
- Rayo gas S A, CARRERA 2 48 98, Soacha Cundinamarca, teléfono 5140101
- Vidrio andino, Km. 6.5 vía Soacha Mondoñedo Vereda Canoas, teléfono 5978999  
Ext 720 Celular: 3187855145-3172596601

### **Muestra**

Se tomó como muestra representativa de la población a diez empresas de la comuna dos y cuatro del municipio de Soacha, de las cuales, según la encuesta realizada, siete manifestaron no contar con planes de capacitación en seguridad vial y primeros auxilios, estas empresas bien podrían considerarse como el nicho de mercado de SEGURATY y en ellas se enfocará inicialmente el proyecto, buscando que puedan cumplir con las normas vigentes respectivas.

Adicionalmente, es importante considerar que en un nicho de mercado se comparten necesidades y preferencias similares, gracias al funcionamiento a través de la búsqueda de nichos de mercado, es posible el ahorro de tiempo y recursos (Galán, 2022).

### **Mercado objetivo**

SEGURATY se enfocará inicialmente en ofrecer sus servicios a las siete empresas de las comunas dos y cuatro del municipio de Soacha, que en la encuesta manifestaron no contar actualmente con capacitaciones en seguridad vial y primeros auxilios. Vale resaltar que, en el estudio de mercado, se encuestaron a treinta y dos trabajadores de diez empresas representativas de esta población.

### **Mercado potencial**

El mercado potencial se estima que serán aproximadamente 1.400 empresas del municipio de Soacha de las comunas dos y cuatro, que posiblemente no hayan recibido capacitaciones en primeros auxilios y seguridad vial, este mercado potencial permite tener diferentes oportunidades ya que se estaría abarcando empresas interesadas en capacitar su personal, según los datos registrados por la cámara de comercio en la última actualización 2020; en la comuna dos existen 1.270 empresas registradas y en la comuna cuatro registran 800 empresas registradas y censadas. (Camara De Comercio, 2022).

Para SEGURATI la comuna dos y cuatro representará una parte importante del mercado; toda vez que las organizaciones que cuentan con parque automotor con diez o más vehículos deben de adoptar los planes de seguridad vial y primeros auxilios. Según el plan de seguridad vial (Resolución 1565 del 2014 expedido por ministerio de transporte) toda empresa que cuente con diez a más vehículos debe de cumplir con los requerimientos estipulados por la ley (Ministerio de transporte, 2022).

### **Cliente**

Los clientes de SEGURATI serán las organizaciones, micro, pequeñas, medianas y grandes empresas del municipio de Soacha, que cuenten con parque automotor y que requieran capacitar a los colaboradores en temas relacionados con seguridad vial y primeros auxilios.

Para profundizar en las necesidades del cliente, se aplicó una encuesta a 10 empresas, la cual fue respondida por 32 trabajadores, quienes expresaron sus opiniones y expectativas con respecto a la necesidad e importancia de los planes de capacitación en seguridad vial y primeros auxilios.

### Análisis de resultados

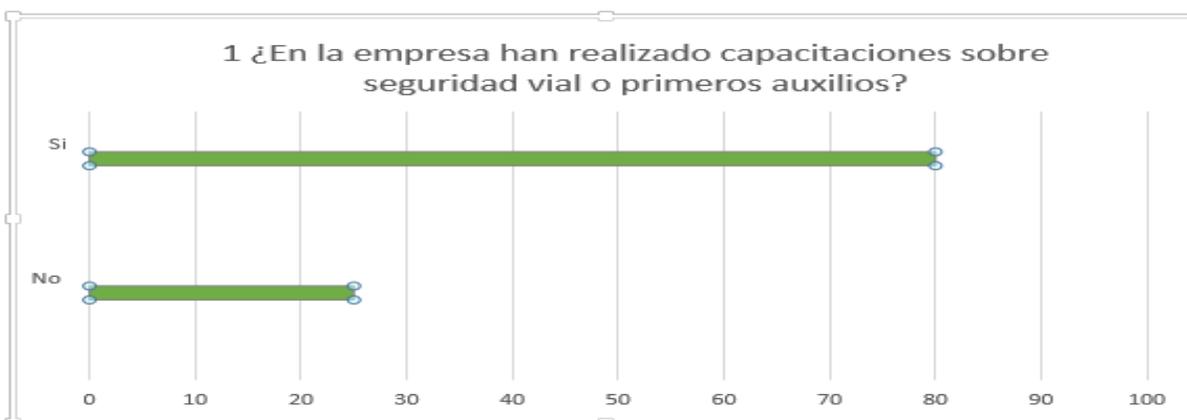
A continuación, se muestran de manera muy puntual los resultados obtenidos a partir de la información recolectada a través de la encuesta que se realizó a través de la herramienta Google Forms, la cual fue aplicada a diferentes trabajadores de las diez empresas del sector empresarial de las comunas dos y cuatro con la cual se identifica el nicho del mercado, aquellas empresas que requieran capacitación en seguridad vial y primeros auxilios.

Pregunta 1. ¿En la empresa han realizado capacitaciones sobre seguridad vial o primeros auxilios?

| Respuestas | Resultados      | Porcentaje |
|------------|-----------------|------------|
| Si         | 25 trabajadores | 78,1%      |
| No         | 7 trabajadores  | 21,8%      |
| Total      | 32 trabajadores | 100 %      |

Fuente: Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfica # 2 Análisis pregunta uno



2. ¿Los conductores han participado en capacitaciones de seguridad vial?

| Respuestas | Resultados      | Porcentaje |
|------------|-----------------|------------|
| Si         | 19 trabajadores | 59.3%      |
| No         | 13 trabajadores | 40,6%      |
| Total      | 32 trabajadores | 100 %      |

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfica # 3 Análisis pregunta dos.



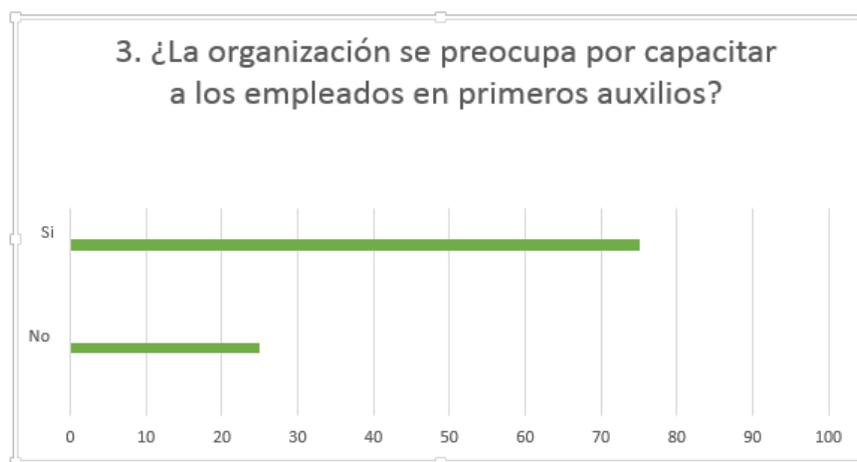
3. ¿La organización se preocupa por capacitar a los empleados en primeros auxilios?

Cuadro 3. Respuesta de la pregunta 3

| Respuestas | Resultados      | Porcentaje |
|------------|-----------------|------------|
| Si         | 23 trabajadores | 71,8 %     |
| No         | 8 trabajadores  | 25 %       |
| Total      | 32 trabajadores | 100 %      |

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfica # 4 Análisis pregunta tres.



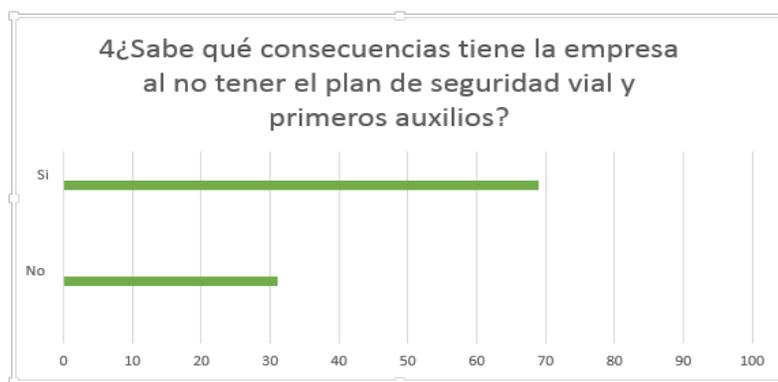
**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

4 ¿Sabe qué consecuencias tiene la empresa al no tener el plan de seguridad vial y primeros auxilios?

| Respuestas | Resultados      | Porcentaje |
|------------|-----------------|------------|
| Si         | 21 trabajadores | 65,6 %     |
| No         | 11 trabajadores | 34,3 %     |
| Total      | 32 trabajadores | 100 %      |

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfica # 5 Análisis pregunta cuatro.

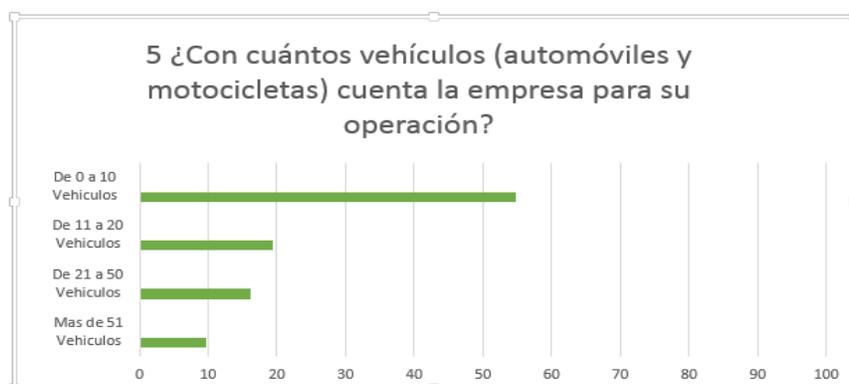


5 ¿Con cuántos vehículos (automóviles y motocicletas) cuenta la empresa para su operación?

| Respuestas           | Resultados      | Porcentaje |
|----------------------|-----------------|------------|
| De 0 a 10 Vehículos  | 18 trabajadores | 56.25 %    |
| De 11 a 20 Vehículos | 8 trabajadores  | 25 %       |
| De 21 a 50 vehículos | 5 trabajadores  | 15,6 %     |
| Más de 51 vehículos  | 2 trabajadores  | 6,25 %     |
| Total                | 32 trabajadores | 100 %      |

Fuente: Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfica # 6 Análisis pregunta cinco.

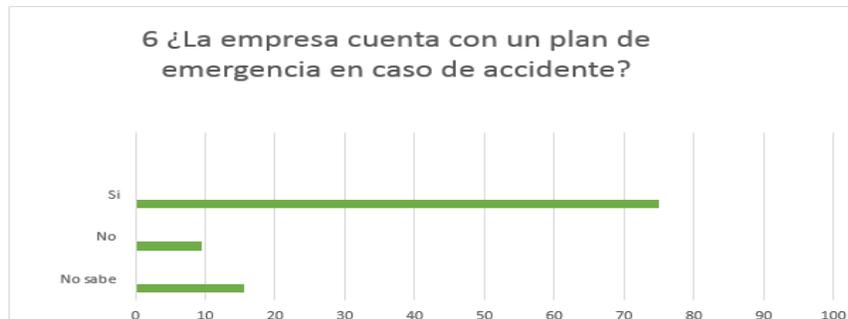


6 ¿La empresa cuenta con un plan de emergencia en caso de accidente?

| Respuestas | Resultados      | Porcentaje |
|------------|-----------------|------------|
| Si         | 24 trabajadores | 75%        |
| No         | 3 trabajadores  | 9.3%       |
| No sabe    | 5 trabajadores  | 15.6%      |
| Total      | 32 trabajadores | 100 %      |

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfica # 7 Análisis pregunta seis.

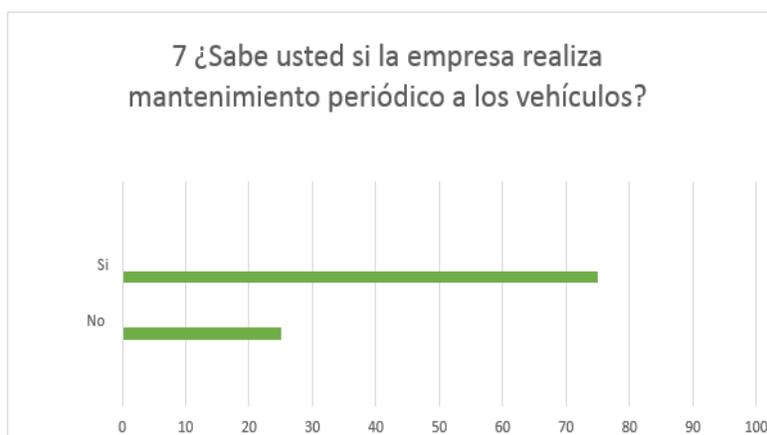


7 ¿Sabe usted si la empresa realiza mantenimiento periódico a los vehículos?

| Respuestas | Resultados      | Porcentaje |
|------------|-----------------|------------|
| Si         | 24 trabajadores | 75 %       |
| No         | 8 trabajadores  | 25 %       |
| Total      | 32 trabajadores | 100 %      |

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfico # 8 Análisis pregunta siete.

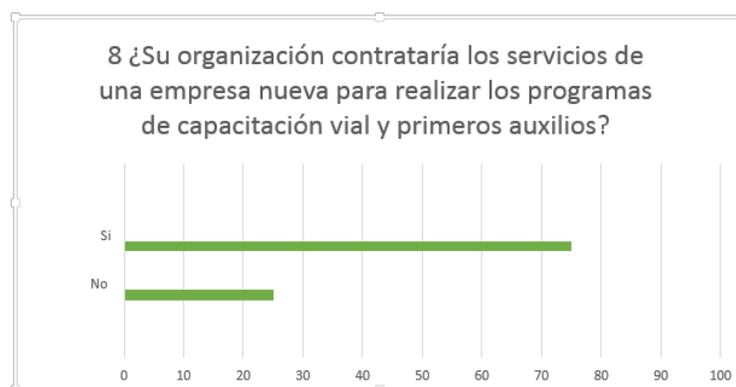


8 ¿Su organización contrataría los servicios de una empresa nueva para realizar los programas de capacitación en primeros auxilios y seguridad vial?

| Respuestas | Resultados      | Porcentaje |
|------------|-----------------|------------|
| Si         | 24 trabajadores | 75 %       |
| No         | 8 trabajadores  | 25 %       |
| Total      | 32 trabajadores | 100 %      |

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfico # 9 Análisis pregunta ocho.

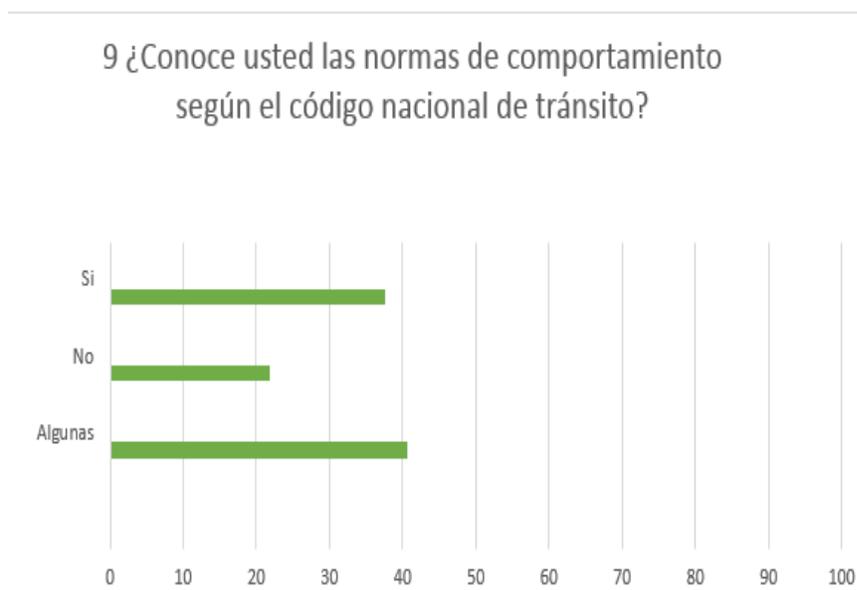


9 ¿Conoce usted las normas de comportamiento según el código nacional de tránsito?

| Respuestas | Resultados      | Porcentaje |
|------------|-----------------|------------|
| Si         | 12 trabajadores | 37,5 %     |
| No         | 7 trabajadores  | 21,8 %     |
| Algunas    | 13 trabajadores | 40,6 %     |
| Total      | 32 trabajadores | 100 %      |

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfico # 10 Análisis pregunta nueve



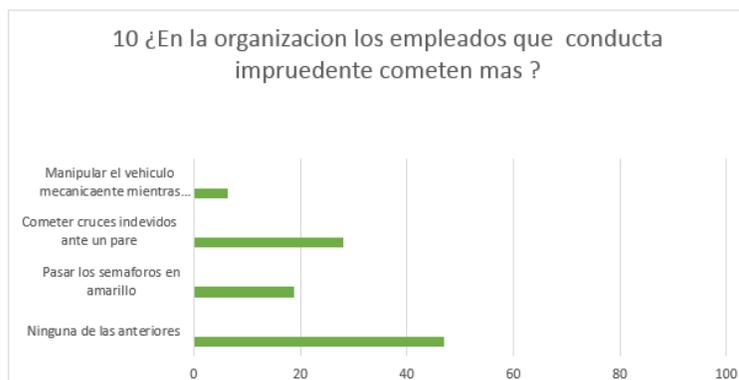
10 ¿Cuáles de las siguientes conductas imprudentes realiza con más frecuencia?

| Respuestas                                                                 | Resultados      | Porcentaje |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------|
| No respetar el espacio de los demás - Descender de vehículos en movimiento | 6 trabajadores  | 18,75 %    |
| Abordar y descender de buses en lugares no autorizados                     | 9 trabajadores  | 28,12 %    |
| Manipula el vehículo mecánicamente mientras está encendido                 | 2 trabajadores  | 6,25 %     |
| Ninguna de las anteriores                                                  | 15 trabajadores | 46,87 %    |

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

Gráfico de la pregunta 10: cuál de las siguientes conductas imprudentes son las que más cometen (realizan) los empleados

Gráfico # 11 Análisis pregunta diez.



Fuente: Elaboración propia con base en resultado de encuestas

### Cuadro resumen del análisis de la encuesta.

| Pregunta   | Análisis                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pregunta 1 | El resultado muestra que un 21,8% de las organizaciones encuestadas requieren capacitar a sus empleados en temas relacionados con seguridad vial y primeros auxilios, esto es positivo para la organización ya que permitirá aplicar los planes y satisfacer las necesidades de las organizaciones. |
| Pregunta 2 | Según resultados de la encuesta un 40,6% de los conductores requieren capacitaciones en seguridad vial y primeros auxilios, esto también es una oportunidad para SEGURATI ya que permitirá reforzar los planes en las empresas.                                                                     |
| Pregunta 3 | El resultado muestra que un 25% de las organizaciones no se preocupa por capacitar a los trabajadores en primeros auxilios, ya sea por reducir gastos en las organizaciones o por desconocimiento de los planes y la norma.                                                                         |

|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pregunta 4 | Según el análisis de la gráfica se puede evidenciar que un 34,33% de las personas encuestadas no saben qué consecuencias tiene la empresa al no tener el plan de seguridad vial y primeros auxilios.                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Pregunta 5 | Un 54.8 % de los encuestados manifiestan que la organización cuenta con un parque automotor de 0 a 10 vehículos, lo que quiere decir que son pequeñas empresas las cuales operan en ese municipio, de tal manera que el campo laboral permitirá que se pueda expandir los servicios.                                                                                                                                                                                                                              |
| Pregunta 6 | Con relación a la pregunta seis, muestra que 75% empresas cuentan con un plan de emergencias, 9,3% empresas tienen entendido que no hay planes de emergencia y 15,6% empresas no saben y no responden sobre el plan de emergencia, lo que quiere decir que se identifica la necesidad de implementar el plan de emergencia en las organizaciones. Aprovechando que varias de las organizaciones ya cuentan con los planes de emergencia, estos deben de actualizarse ya que las normas son de constantes cambios. |
| Pregunta 7 | El análisis muestra que un 75% de las empresas encuestadas realizan mantenimiento periódico a sus vehículos, esto quiere decir que el otro 25 % desconoce lo anterior y aun así movilizan los vehículos que operan en la organización sin saber el estado de los vehículos, por lo cual se evidencia la necesidad capacitar a las empresas para prevenir accidentes laborales en la organización.                                                                                                                 |

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pregunta 8  | Se concluye según resultados de la encuesta, que si es necesario realizar capacitaciones en temas relacionados con seguridad vial y primeros auxilios ya que se obtuvo un 75% de afirmaciones a favor del proyecto.                                                                                  |
| Pregunta 9  | El análisis nos muestra que un 21,8% no conocen las normas de comportamiento en relación con seguridad vial según el código nacional de tránsito, por lo cual se evidencia la necesidad de implementar los planes propuestos en este proyecto, para así asegurar la seguridad y salud en el trabajo. |
| Pregunta 10 | Finalmente se logra analizar que los empleados cometen varias infracciones lo que urge a las empresas implementar los planes de seguridad vial y primeros auxilios.                                                                                                                                  |

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultado de encuestas

### **Competencia**

La competencia son las múltiples empresas que producen bienes o servicios similares a los que va a ofrecer SEGURATI, esta define a los compradores y vendedores, en el entorno organizacional. (Muñoz González & Sánchez Alarcón, 2022).

Cuadro # 3 Competencia de mercado

| Nombre de la Empresa Competidora                          | Ubicación | Productos o Servicios que Ofrece                                                                                                                                                                                                                | Precios de productos y servicios                                                                  | Medios de Difusión | Imagen y Posicionamiento (LOGO)                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Secretaría de movilidad de la gobernación de Cundinamarca | Soacha    | <p>Capacitaciones en seguridad vial basándose en temas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cinturón de seguridad</li> <li>-Comer sano</li> <li>-Airbag, alcohol</li> <li>-Micro sueño</li> <li>-Impacto medioambiental</li> </ul> | <p>\$3.000.000</p> <p>Este valor incluye capacitaciones en SV para cualquier tipo de empresa.</p> | Presencial         |  <p>La secretaría de movilidad tiene gran reconocimiento en el mercado, ya que es pionera en seguridad vial.</p> |
| ARL                                                       | Soacha    | Brindan capacitaciones de seguridad vial y primeros auxilios                                                                                                                                                                                    | Convenio con la organización.                                                                     | Presencial         | Son fundamentales en todas las organizaciones ya que trabajan de la                                                                                                                                 |

|                      |                                           |                                                                |                                                                       |                      |                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      |                                           |                                                                |                                                                       |                      | mano para la promoción y prevención de la salud de los empleados.                                                                                                                                                 |
| SENA                 | Soacha                                    | Brindan capacitaciones de seguridad vial y primeros auxilios   | Sin costo                                                             | Presencial y virtual | Es muy reconocida en el mercado ya que ofrece cursos y capacitaciones de manera gratuita, siendo reconocida en la región<br> |
| Extintores<br>UMBA'S | Calle 20<br>No.15-47<br>Barrio San Rafael | Empresa capacitadora y venta de productos de primeros auxilios | \$2.200.000<br>Este valor incluye capacitaciones en primeros auxilios | Presencial           | Es poca reconocida frente a la implementación de capacitaciones, se desenvuelven en                                                                                                                               |

|                                                    |                          |                                                                                  |                                                                                |            |                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                    |                          |                                                                                  |                                                                                |            | <p>venta de equipos de primeros auxilios.</p>                                                                       |
| Grupo promotor de seguridad vial (Soacha y Sibaté) | Soacha y alrededores     | Campañas de capacitación en primeros auxilios y seguridad vial                   | <p>\$ 2.500.000</p> <p>Este valor incluye capacitaciones en seguridad vial</p> | Presencial | <p>Es reconocida en el mercado, ya que realizan campañas de prevención y promoción frecuentemente al público.</p>  |
| Intedsalud                                         | Calle 12 no 20 32 Soacha | Brindan capacitaciones en primeros auxilios salud ocupacional y medicina laboral | <p>Depende del número de personas a capacitar, puede oscilar entre</p>         | Presencial | <p>Esta organización es reconocida en Soacha por brindar capacitaciones de</p>                                                                                                                         |

|                                        |                      |                                                       |                                                                                             |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                        |                      |                                                       | 2.000.000<br>hasta<br>3200.000<br>solamente en<br>capacitaciones<br>de primeros<br>auxilios |            | primer respondiente<br>a la comunidad.<br>                                                                                                                                                        |
| Fuseincol<br>(Fumigacion<br>es Soacha) | León 13<br>Soacha    | Brindan<br>capacitaciones en<br>primeros<br>auxilios. | \$3.000.000<br>Este valor<br>incluye<br>capacitaciones<br>en primeros<br>auxilios.          | Presencial | <br>Esta<br>organización no es<br>tan reconocida en el<br>campo ya que como<br>se evidencia en<br>redes sociales tiene<br>pocos seguidores y<br>la información<br>suministrada no es<br>reciente. |
| Alcaldía<br>Municipal de<br>Soacha     | Calle 15 #<br>8 - 53 | Brindan<br>capacitaciones en<br>primeros auxilios     | Sin costo                                                                                   | Presencial |                                                                                                                                                                                                 |

|                  |                            |                                                                         |           |            |                                                                                                                                                                                     |
|------------------|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  | Coliseo General Santander  | extinción de incendios, dirigida a orientadores y comunidad en general. |           |            | Es poco reconocida en el campo ya que sus actividades van dirigidas a otras tareas                                                                                                  |
| Policía Nacional | Parque principal de Soacha | Brinda capacitaciones de primeros auxilios a jóvenes                    | Sin costo | Presencial |  <p>No es tan reconocida en el mercado, ya que realizan pocas campañas de primeros auxilios.</p> |

**Fuente:** Elaboración propia con base en consultas realizadas en las páginas web de las diferentes empresas competidoras del sector.

Se obtuvo un resultado favorable ya que se identificaron pocos competidores en el mercado con servicios iguales a los que ofrecerá SEGURATY, este resultado es satisfactorio ya que permitirá vender los planes de seguridad vial y primeros auxilios en el sector empresarial de Soacha enfocándonos en la comuna dos y cuatro. Este análisis nos permitió conocer e identificar la estrategia comercial de otras empresas, con el fin de hallar necesidades en el municipio las cuales no han sido atendidas, así podemos desarrollar los nuevos servicios con proyección de una alta demanda en el sector. Este análisis de competencia permite también descubrir métodos y maneras

para optimizar los servicios, superar las expectativas del cliente y ofrecer experiencias agradablemente diferentes durante los procesos y la atención al cliente.

Por otro lado, se logró evidenciar que la competencia maneja precios altos y variados en sus servicios, lo cual significa para SEGURATI una gran oportunidad para poder ingresar al mercado ya que los precios que ofrecerá esta organización serán bajos, pues no competirá con precios sino con calidad en el servicio.

### **Estrategias de Mercado**

#### **Servicio**

El servicio que ofrecerá SEGURATI en relación con las capacitaciones serán nuevos productos y soluciones completas bajo los requerimientos de la empresa, el valor agregado que SEGURATI ofrecerá a los clientes, se basa en:

- El intercambio de ideas
- Interacción con los profesionales
- Material educativo
- Entrega de simuladores
- Obsequio de botiquines
- Prestigio y experiencia
- Experiencia de compra y precio

Las capacitaciones se aplicarán mediante ayudas tecnológicas, equipos de cómputo y material de ayuda, estas fueron implementadas bajo la normatividad vigente. Se realizará un cronograma de actividades donde se incluya trabajo en equipo, ejercicios y dinámicas individuales, solución creativa de problemas.

La calidad de servicio que ofrecerá SEGURATI, será medirá mediante el acompañamiento al cliente y la satisfacción del personal, valorando la efectividad del plan y la disminución de accidentes dentro y fuera de las organizaciones.

### **Estrategias de Distribución**

SEGURATI realizará su propio proceso de comercialización al cliente, por lo tanto, no se tendrá intermediario alguno en la distribución de los servicios; se distribuirá a través de trabajo presencial dentro y fuera de las organizaciones.

### **Estrategias de Precio**

Precio de lanzamiento del bien o servicio: Inicialmente en la prestación del servicio la tarifa será estimada dependiendo el tamaño y riesgo de la empresa, así como se expone a continuación:

**Cuadro # 4: Estrategias de precios**

| <b>PRODUCTO</b>   | <b>VALOR</b> | <b>Estrategias de Costos</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Primeros auxilios | \$ 2.785.714 | <p>Esta estrategia de precio permite mantener precios de producción y oferta, también permite crear estrategias de margen de rentabilidad y estimular la demanda de los segmentos actuales y/o segmentos potenciales que son sensibles al precio. (Promonegocios, 2022).</p> <p>Las estrategias para aplicar serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios diferenciales del mercado</li> <li>• Facilidades de pago</li> <li>• Estudia la sensibilidad del consumidor ante la variación de los precios</li> <li>• Aumento de ventas y ganancias</li> <li>• Mayor adaptabilidad a clientes potenciales</li> <li>• Satisfacción de los clientes</li> </ul> |
| Seguridad vial    | \$ 2.414.284 | <p>Esta estrategia de precio permite mantener precios de producción y oferta, también permite crear estrategias de margen de rentabilidad y estimular la demanda de los segmentos actuales y/o segmentos potenciales que son sensibles al precio. (Promonegocios, 2022).</p> <p>Las estrategias para aplicar serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios diferenciales del mercado</li> <li>• Facilidades de pago</li> <li>• Estudia la sensibilidad del consumidor ante la variación de los precios</li> </ul>                                                                                                                                        |

|  |  |                                                                                                                                                                                 |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento de ventas y ganancias</li> <li>• Mayor adaptabilidad a clientes potenciales</li> <li>• Satisfacción de los clientes</li> </ul> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Fuente:** Elaboración propia con base en las referencias consultadas para establecer los precios

### **Punto de equilibrio en ventas**

Este valor corresponde al número de servicios que en un mes garantizará la cobertura de los costos fijos que se incurran en su prestación, que para SEGURATI serían treinta y nueve capacitaciones (39) en el primer año operacional por valor de \$62.299.275, por lo tanto, el costo de venta será de \$32.300.000 estos ingresos serán productos de las ventas mensuales de las capacitaciones a lo largo del año. Para determinar la utilidad bruta es necesario hallar la diferencia entre las ventas a costo y las ventas con el precio sugerido al público dando como resultado una utilidad bruta de \$29.999.976. La empresa tiene gastos generales por un valor de \$4.316.000 que fue tomado de la tabla de plan de compras anual que fueron los insumos administrativos que se gastaron, dando como resultado una utilidad operacional de \$15.784.051.

### **Condiciones de pago del bien o servicio**

Las condiciones de pago se manejarán de la siguiente manera: 50% al iniciar las capacitaciones y 50% al terminar el servicio. Estas condiciones de pago se realizan de esa manera ya que los sistemas de pago son vitales para que el sistema financiero funcione con eficacia. Los medios de pago manejados serán; pagos electrónicos, traslados financieros y efectivo.

## **Estrategias para resistir la guerra de precios**

No se generarán descuentos solo en la excepción nombrada anteriormente, pero como alternativas para sobrevivir la guerra de precios en el mercado, se aumentará la calidad y cantidad de los servicios prestados, fidelizando la confianza de nuestros clientes.

### **Los clientes**

Los clientes son aquellas empresas que solicitarán los servicios ofrecidos a cambio de un pago, eso quiere decir que los clientes de SEGURATI serán aquellos que contratarán de forma ocasional o frecuente los servicios que ofrecemos. Básicamente nuestros clientes potenciales están en la comuna dos y cuatro del municipio de Soacha.

### **Los competidores**

Los competidores de SEGURATI son personas naturales o jurídicas que competirán dentro del mismo mercado, ofreciendo bienes y servicios similares a los que ofreceremos en nuestro plan de negocio, lo que se pretende es que los consumidores prefieran nuestros bienes y servicios y de esa forma poder obtener utilidades (Economipedia, 2022).

### **Los costos**

La estructura de costos que tendrá SEGURATI en capacitaciones de primeros auxilios y seguridad vial será, el pago de la mano de obra, los gastos en la producción, los gastos administrativos, gastos derivados de la actividad económica como servicios de marketing, entre otras actividades. (Galán, 2022).

### **Estrategias de Promoción**

El objetivo principal es convencer al cliente de adquirir el servicio, las estrategias promocionales que se usarán en la empresa para motivar la venta son:

#### **Eventos y experiencias**

## **Visitas a las empresas, actividades al aire libre, actividades de integración de los participantes.**

Publicidad: se utilizará la publicidad para dar a conocer los servicios; entre los medios masivos

- Revistas
- Catálogos
- Folletos
- Carteles
- Redes sociales
- Correos

### **Venta personal**

Este proceso tiene como finalidad informar y persuadir a los clientes para que adquieran los servicios, en una relación directa de intercambio entre el vendedor y el consumidor.

### **Ofertas**

Para las organizaciones que solo quieran tomar las capacitaciones de uno de los dos planes ofrecidos, se dará un 5% de descuento en el segundo plan.

### **Estrategias para clientes especiales**

Las estrategias para clientes especiales son acciones que se llevan a cabo para satisfacer sus necesidades y lograr la retención de los de los mismos, entre las cuales tenemos:

- Facilitar las transacciones
- Ofrecer un servicio directo, personalizado y en tiempo real
- Ofrecer horarios flexibles para las capacitaciones
- Ofrece beneficios exclusivos

- Realiza encuestas de satisfacción

### **Estrategias de Comunicación**

Una de las maneras para dar a conocer nuestra marca en el mercado es utilizando las diferentes herramientas tecnológicas para difundir información sobre nuestro servicio, tales como:

- Revistas
- Catálogos
- Folletos
- Carteles
- Redes sociales
- Correos
- Visitas presenciales
- Páginas web

Los medios de publicidad utilizados se seleccionaron conforme a las herramientas con las cuales cuentan las organizaciones ya que el internet hoy en día es una necesidad fundamental que permite a las grandes, medianas y pequeñas empresas incorporarse en nuevas plataformas y oportunidades de negocio en el mercado.

### **Estrategias del servicio**

#### **Procedimientos para la prestación del servicio (post venta)**

El servicio post venta se centrará en seguir ofreciendo atención al cliente después de realizar las capacitaciones, dentro del servicio se identificará algunas dudas y necesidades que son importantes atender después de finalizar el servicio:

## Promoción

Se generan nuevas ofertas y descuentos especiales por un segundo servicio o por ser clientes frecuentes.

- Comunicación personalizada: esto está ligado a la motivación, se trata de llevar a cabo un seguimiento más personalizado sobre la experiencia del servicio.
- Seguridad: se brinda acompañamiento con el fin de satisfacer las necesidades del cliente.
- Pedir opinión a los compradores: solicitar la opinión al cliente una vez que se ha completado el servicio.

## Garantías del servicio

Se realizará acompañamiento y seguimiento con el fin de brindar calidad y excelencia en el servicio.

## Servicio a domicilio

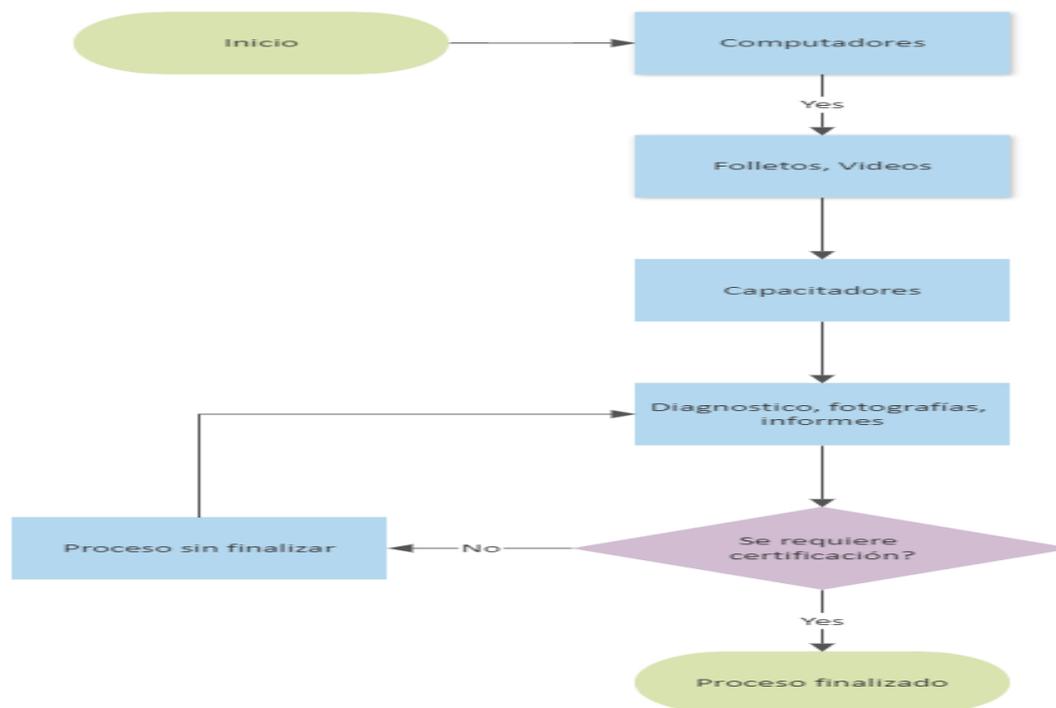
Las visitas representan una de las mejores estrategias para lograr cercanía y familiaridad con las organizaciones, a la vez que ayudan a posicionar la imagen del proyecto.

## Presupuesto de Marketing Mix, año 2022

| Marketing mix          |                     |
|------------------------|---------------------|
| Concepto               | 1 año               |
| pagina web             | \$ 1.000.000        |
| derechos de pagina web | \$ 1.000.000        |
| Medios impresos        | \$ 1.000.000        |
| Marketing digital      | \$ 2.040.000        |
| <b>total</b>           | <b>\$ 5.040.000</b> |

**Fuente:** Elaboración propia con base en presupuesto de marketing cuatrimestral

## Estrategias de aprovisionamiento



Fuente: Elaboración propia con base en estrategias de aprovisionamiento

## Proyección de ventas

| PROYECCION DE VENTAS 5 AÑOS |                                                                              |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| AÑO                         | VENTA /MENSUAL                                                               | VENA /TRIMESTRAL                                                                                                                                | VENTA 1 AÑO                                                                                                                                                                            |
| 0                           |                                                                              |                                                                                                                                                 | -\$ 13.900.000                                                                                                                                                                         |
| 1                           | \$ 5.774.998                                                                 | \$ 17.324.994                                                                                                                                   | \$ 69.299.976                                                                                                                                                                          |
| 2                           | \$ 5.865.474                                                                 | \$ 17.596.422                                                                                                                                   | \$ 70.385.688                                                                                                                                                                          |
| 3                           | \$ 6.732.140                                                                 | \$ 20.189.671                                                                                                                                   | \$ 80.785.684                                                                                                                                                                          |
| 4                           | \$ 7.598.806                                                                 | \$ 22.796.420                                                                                                                                   | \$ 91.185.680                                                                                                                                                                          |
| 5                           | \$ 8.465.473                                                                 | \$ 25.396.419                                                                                                                                   | \$ 101.585.676                                                                                                                                                                         |
| ANALISIS                    |                                                                              |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                        |
|                             | VENTA MENSUAL                                                                | VENTA TRIMESTRAL                                                                                                                                | VENTA AL AÑO                                                                                                                                                                           |
| Analisis de ventas          | la empresa comenzara con una venta de un servicio equivalente a \$8.465.473. | En el primer trimestre se debera vender 6 capacitaciones 3 en primeros auxilios y 3 en seguridad vial para obtener un ingreso de \$ 17.324.993. | SEGURATI en el primer año de operación debera mantener una gancia neta de \$69.299.976, donde este valor cubren sus pasivos y dejan un margen de ganancia para seguir con su operación |

Fuente: Elaboración propia con base en proyección en ventas

### **Política de cartera**

Las condiciones del mercado que se requieren para otorgar crédito a los clientes son las siguientes:

- Para la prestación de servicios se le pedirá al cliente un anticipo del 50% destinado a cubrir los costos iniciales como (Transporte, papelería y viáticos), el otro 50% se cobrará de acuerdo con lo establecido con la organización.
- El pago inicial podrá ser entregado en dos contados
- Una vez se haya cumplido la fecha de vencimiento de la factura y el cliente no haya realizado el pago correspondiente se dará pie a cobro de intereses por mora.
- Todas las facturas realizadas dentro del mes deben estar debidamente firmadas con el fin de contar con un soporte de la prestación de este y debido compromiso con la organización.
- Los plazos establecidos para el cobro de cartera serán de 15, 20 y 30 días dependiendo del servicio prestado.

### **Módulo III - Estudio Técnico**

#### **Ficha técnica de servicio # 1 capacitación en Seguridad Vial**

|                                           |                                                                                      |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>FICHA TÉCNICA DE SERVICIO SEGURATI</b> |                                                                                      |
| <b>CAPACITACION EN SEGURIDAD VIAL</b>     |                                                                                      |
| <b>NOMBRE DEL SERVICIO</b>                | Capacitaciones en seguridad vial para el sector empresarial del municipio de Soacha. |

|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>USUARIOS</b>                       | Sector empresarial del municipio de Soacha; específicamente comuna 2 (Soacha central), y comuna 4 (Cazucá).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>RESPONSABLES DEL PROCESO</b>       | Profesionales en Administración en Seguridad y Salud en el Trabajo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>¿COMO SE PRESTARÁ EL SERVICIO?</b> | El proceso inicia con la orden de compra de nuestros clientes, internamente SEGURATI dispone de los recursos necesarios para la prestación del servicio, se asigna el profesional interno que va a ser responsable de brindar las capacitaciones, se alistan las herramientas necesarias como computadores, folletos, kit, simuladores, presentaciones, por consiguiente se programa fecha de capacitación con las organizaciones, se acuerda la logística para el día de las capacitaciones, en último lugar se realiza el desplazamiento a la organización y se brinda el servicio. |
| <b>DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO</b>       | Prestación de un servicio integral de capacitaciones en seguridad vial del sector empresarial de Soacha, identificando las características y necesidades de las organizaciones.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>NECESIDADES DE LOS CLIENTES</b>    | Se identifica en las encuestas realizadas la necesidad de capacitar al personal, de empresas de Soacha, que en la actualidad no cuentan con un sistema de capacitaciones en                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                             | <p>primeros auxilios la mayoría de las organizaciones del sector de Soacha, utiliza transporte y desplazamiento de sus colaboradores, sin tener en cuenta que existen riesgos y peligros, afectando su integridad.</p>                                                                                                                                                                                                        |
| <p><b>CARACTERÍSTICAS DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b></p> | <p>1. Dirigida a varios tipos de empresa del sector de Soacha</p> <p>2. Facilidad de pago para las organizaciones</p> <p>3. Cumple con la normatividad Vigente</p> <p>4. Cumple con el personal capacitado para brindar los planes de trabajo</p> <p>5. El costo del servicio que ofrecerá SEGURATI, será el siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitaciones en seguridad vial \$ 2.414.284</li> </ul> |

Fuente: Elaboración propia con base en ficha técnica de servicio de seguridad vial

### Ficha técnica de servicio # 2 capacitación en Primeros Auxilios

|                                                                                                   |                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO SEGURATI</b></p> <p><b>CAPACITACION EN PRIMEROS AUXILIOS</b></p> |                                                                                                |
| <p><b>NOMBRE DEL SERVICIO</b></p>                                                                 | <p>Capacitaciones en primeros auxilios para el sector empresarial del municipio de Soacha.</p> |

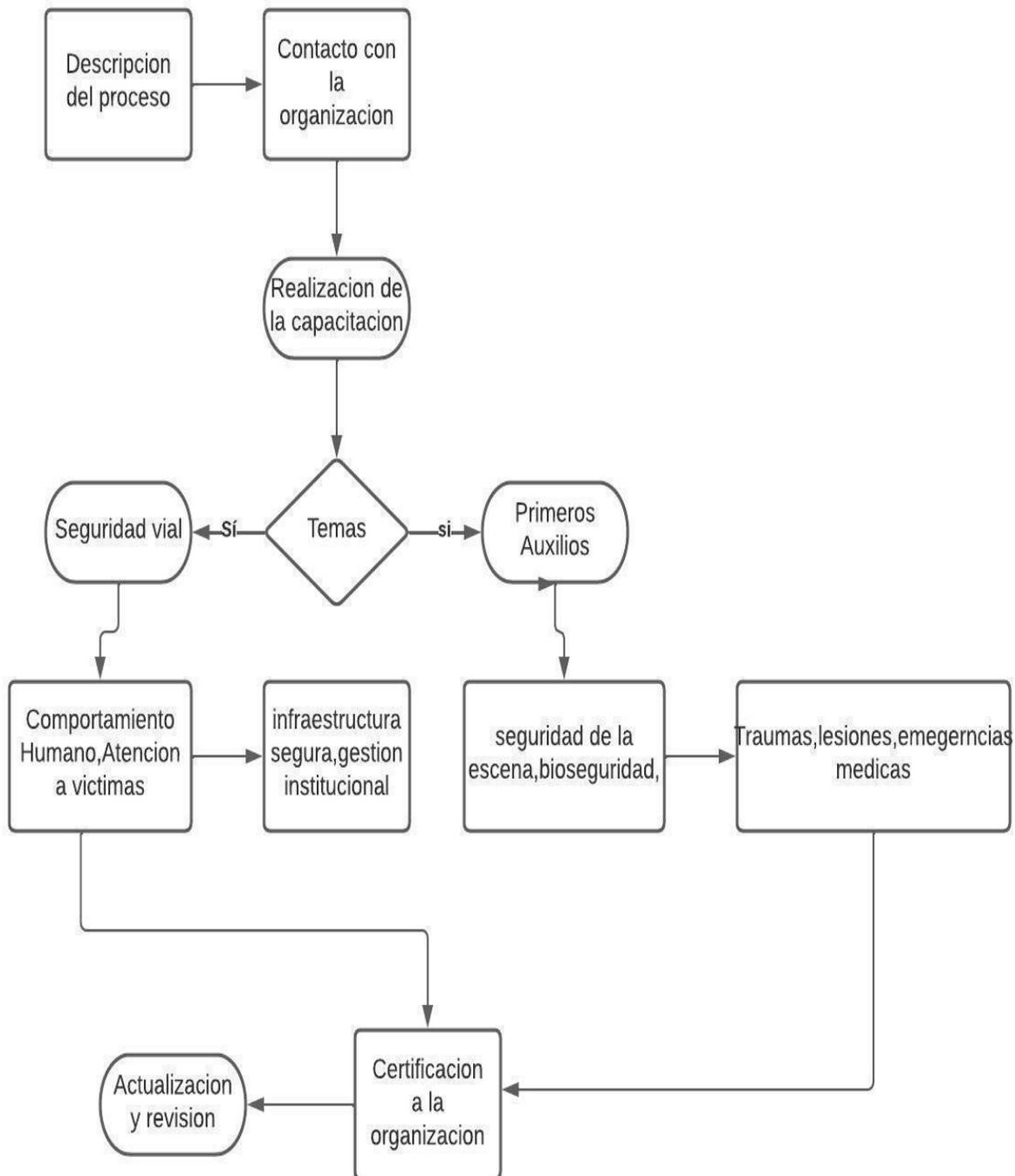
|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>USUARIOS</b>                       | Sector empresarial del municipio de Soacha; específicamente comuna 2 (Soacha central), y comuna 4 (Cazucá).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>RESPONSABLES DEL PROCESO</b>       | Profesionales en Administración en Seguridad y Salud en el Trabajo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>¿COMO SE PRESTARÁ EL SERVICIO?</b> | El proceso inicia con la orden de compra de nuestros clientes, internamente SEGURATI dispone de los recursos necesarios para la prestación del servicio, se asigna el profesional interno que va a ser responsable de brindar las capacitaciones, se alistan las herramientas necesarias como computadores, folletos, kit, simuladores, presentaciones, por consiguiente se programa fecha de capacitación con las organizaciones, se acuerda la logística para el día de las capacitaciones, en último lugar se realiza el desplazamiento a la organización y se brinda el servicio. |
| <b>DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO</b>       | Prestación de un servicio integral de capacitaciones en Primeros auxilios del sector empresarial de Soacha, identificando las características y necesidades de las organizaciones.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>NECESIDADES DE LOS CLIENTES</b>    | Se identifica en las encuestas realizadas la necesidad de capacitar al personal, de empresas de Soacha, que en la                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                             | <p>actualidad no cuentan con un sistema de capacitaciones en primeros auxilios la mayoría de las organizaciones del sector de Soacha, utiliza transporte y desplazamiento de sus colaboradores, sin tener en cuenta que existen riesgos y peligros, afectando su integridad.</p>                                                                                                                                            |
| <p><b>CARACTERÍSTICAS DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b></p> | <p>1.Dirigida a varios tipos de empresa del sector de Soacha</p> <p>2.Facilidad de pago para las organizaciones</p> <p>3.Cumple con la normatividad Vigente</p> <p>4.Cumple con el personal capacitado para brindar los planes de trabajo</p> <p>5. El costo del servicio que ofrecerá SEGURATI, será el siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitaciones en primeros auxilios \$2.785.714</li> </ul> |

**Fuente:** Elaboración propia con base en ficha técnica de servicio primeros auxilios

## Descripción del proceso de prestación de servicios

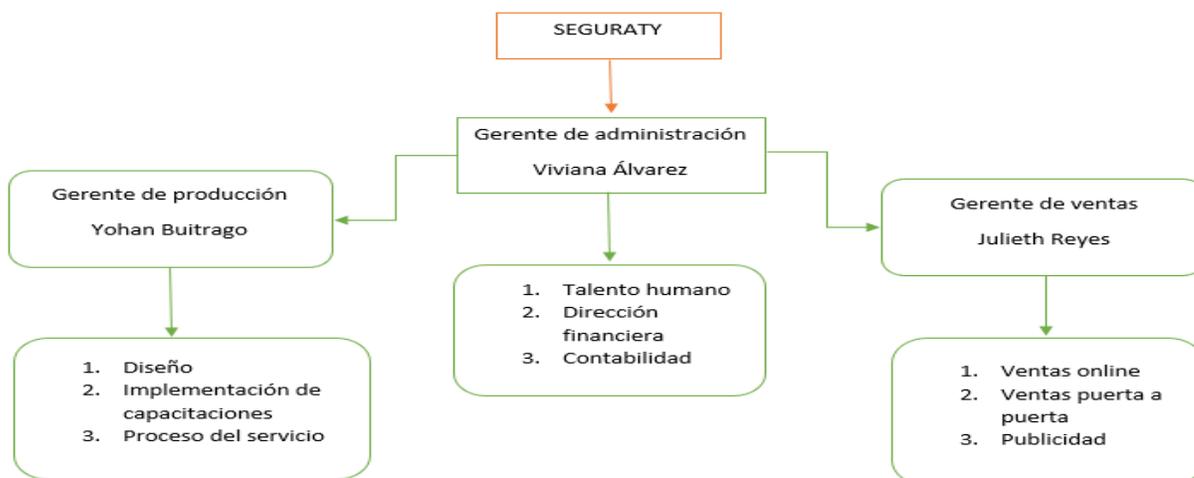
### Diagrama de flujo: Descripción del proceso



**Fuente:** Elaboración propia con base en prestación de servicios

## Módulo IV - Estructura Organizacional

### Diagrama de flujo: Estructura organizacional



Fuente: Elaboración propia con base en estructura organizacional

### Perfil de cargos

|           | Producción                                                                                                                   | Ventas                                                                                                                       | Administrativo                                                                                             |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.Nombre  | Yohan Camilo Buitrago                                                                                                        | Julieth Natalia Reyes                                                                                                        | Viviana Marcela Álvarez                                                                                    |
| 2. Que es | El profesional debe ser integral, planificar y gestionar las tareas de los trabajadores, asegurando su nivel de rendimiento. | Su función es encargarse de impulsar las estrategias comerciales de la empresa; garantizando la expansión a nuevos mercados. | El profesional debe estar encargado de las actividades que influyan en el trabajo de toda la organización. |

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.Perfil del puesto | <p>Debe tener las competencias tales como son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tener conocimientos sobre las Tecnologías de Información y Comunicación, TIC.</li> <li>2. Tener capacidad para liderar grandes grupos.</li> <li>3. Ser capaz de trabajar en equipo, ser colaborador, respetuoso y solidario.</li> <li>4. Conocer los procedimientos de despacho y distribución de producción.</li> <li>5. Poseer capacidades para la gestión de logística.</li> </ol> | <p>Debe tener habilidades y competencias como:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar estudios de mercadeo para evaluar las posibilidades de ventas, así como las necesidades que presente el cliente.</li> <li>2. Buscar de forma activa nuevas oportunidades de ventas a través de acciones.</li> <li>3. Preparar y ofrecer presentaciones adecuadas sobre productos o servicios.</li> <li>4. Garantizar los niveles de satisfacción en los clientes a través de un buen servicio.</li> <li>5. Tener la información actualizada frente a los servicios.</li> </ol> | <p>Debe tener habilidades y competencias como:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Competencias comunicacionales, interpersonales intrapersonales y de gestión.</li> <li>2. Trabajo en equipo<br/>Iniciativa, creatividad, prudencia y pro actividad.</li> <li>3. Orientación al servicio</li> </ol> |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|               |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4.Actividades | <p>1. Crea y coordina planes de producción.</p> <p>2. Gestiona los recursos disponibles para la producción.</p> <p>3. Facturar la venta y distribución de los servicios realizados.</p> | <p>1. Planificar y organizar el informe de trabajo del departamento de ventas.</p> <p>2. Enfocar los esfuerzos de ventas, al análisis de las necesidades existentes y potenciales de los consumidores.</p> <p>3. Llevar a cabo y hacer entrega de informes de ventas continuamente.</p> <p>4. Implantar metas para los administrativos y representantes de ventas.</p> | <p>1. Atender de manera ágil, amable y eficaz las llamadas telefónicas del conmutador.</p> <p>2. Recibir la correspondencia, radicar y entregar, tanto interna como externa</p> <p>3. Atender a todas aquellas personas que necesiten información.</p> <p>4.Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo requiera</p> <p>5.Administrar la papelería y elementos de uso de la compañía llevando registros en las planillas indicadas.</p> |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                              |                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>5.Requisitos</p>          | <p>1. Manejar diferente tipo de personal</p> <p>2. Ser ordenado con los inventarios</p> <p>3. Manejar ofimática</p> <p>4. Tener conocimientos de sistemas</p> <p>5. Tener conocimientos en sistemas y en enfermería</p> | <p>1. Tener conocimiento en ventas, manejar Conocer los distintos tipos de mercados</p> <p>2. Capacidad para administrar, formar y motivar a un equipo de personal de ventas.</p> <p>3. Cualidades de liderazgo, entusiasmo e iniciativa.</p> <p>4. Tener capacidad de organización y de planificar.</p> | <p>1.Manejo de personal</p> <p>2. Manejo de programas: Debe contar con los conocimientos para: *Manejar programas como: procesador de texto, hojas de cálculo, bases de datos, etc.</p> <p>3.Saber trabajar en equipo.</p> |
| <p>6.Formación Académica</p> | <p>1.Debe tener formación en sistemas</p> <p>2.Formación como auxiliar de enfermería</p> <p>3. Tener formación como administración en seguridad en el trabajo</p> <p>4. Tener título profesional</p>                    | <p>1. Tener formación en dirección y ventas</p> <p>2. Tener título profesional como Administradores en SST y licencia en SST.</p>                                                                                                                                                                        | <p>1.Tener formación como administrador en seguridad y salud en el trabajo</p> <p>2. Técnico en salud</p> <p>3. Tener título profesional como Administradores en SST y licencia en SST.</p>                                |

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                   |                                               |                                                |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------|
|                    | como Administradores en SST y licencia en SST.                                                                                                                                                                                                    |                                               |                                                |
| 7.Salario          | \$1.124.913 Mensual, más prestaciones de ley (Inicialmente el salario será \$1.124.913 puesto que la empresa está iniciando su creación, después se nivelaran los salarios de acuerdo a los ingresos generados por las actividades de la empresa) | \$1.124.913 Mensual, más prestaciones de ley. | \$1.124.913 mensuales más prestaciones de ley. |
| 8.Tipo de contrato | Término indefinido                                                                                                                                                                                                                                | Término indefinido                            | Término indefinido                             |
| 9.Lugar de trabajo | Soacha, Cundinamarca                                                                                                                                                                                                                              | Soacha, Cundinamarca                          | Soacha, Cundinamarca                           |
| 10.Horario laboral | 8:00 am-4:00 pm                                                                                                                                                                                                                                   | 8:00 am-4:00 pm                               | 8:00 am-4:00 pm                                |

**Fuente:** Elaboración Propia con base en consultas realizadas en las páginas web, perfiles de cargo

## **Constitución de la Empresa y Aspectos Legales**

La empresa será registrada ante la Cámara de Comercio, sede Soacha con el nombre de SEGURATI S.A.S, se seleccionó la forma de Sociedad por Acciones Simplificada porque permite tener flexibilidad para adaptarse al nuevo negocio, este proceso es ágil y los tres accionistas tienen libertad para establecer las reglas en su funcionamiento, sin desconocer directrices legales al respecto.

- Formulario del registro único empresarial RUES (El Rúes resguarda, toda la información de los registros públicos que funcionan bajo las órdenes de las Cámaras de Comercio).
- Fotocopia de documento de identidad de los fundadores de la sociedad.

Esta es la documentación solicitada en la Cámara de Comercio de Soacha para comenzar con el proceso de la constitución de la sociedad por acciones simplificadas S.A.S.:

### **Trámites comerciales**

Para la constitución de SEGURATI se crearán estatutos que, se registrarán ante Cámara De Comercio, se deberán tramitar los siguientes documentos para la constitución de la organización:

- Número de cédula del representante legal de las empresas
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía
- Diligenciamiento del formulario de registro de Cámara De Comercio
- Diligenciamiento del RUT (Consiste en identificar las personas o entidades que pueden ser contribuyentes, también sirve como soporte para otras transacciones y cumplimiento de las obligaciones)

Pagar los debidos derechos de registro, que según consulta en la Cámara De Comercio ascienden a \$135.000 para el año 2022.

Estos formatos son solicitados por la Cámara De Comercio sede Soacha para la constitución de la empresa es debido aclarar que estos formatos solicitados son solamente para tramitación de empresas por acciones simplificadas (S.A.S).

Para registrar y asignar el código CIU, la empresa debe estar plenamente inscrita ante Cámara De Comercio allí es donde miraran la clasificación económica que tiene la empresa de tal manera donde la actividad económica de la empresa es el eje central para la expedición del código. (DIAN, 2022).

### **Trámites de registro tributario**

Para el desarrollo de los trámites de registros tributarios tales como el RUT, Pre-RUT, RIT, IVA, RETEFUENTE de la empresa que se va a constituir, se deben realizar los siguientes pasos:

RUT: Solamente es necesario entrar a la página web de la DIAN y asignar una cita para ir a la sede de la entidad en el municipio y registrar el correo electrónico (DIAN, 2022).

Este documento es necesario para la empresa, puesto que tendrá la información actualizada para que la DIAN realice el cobro correspondiente a las obligaciones, de acuerdo con la información registrada de la empresa a constituir.

El Pre-RUT dentro de la empresa en constitución es importante, puesto que es un formulario el cual se debe diligenciar en la página web de la DIAN, este documento será solicitado para que la Dian tenga un fácil acceso a su base de datos. (DIAN, 2022).

Según consulta hecha en la Secretaría de Hacienda del municipio de Soacha, se encontró que el RIT es el registro tributario relacionado con los impuestos de industria y comercio con base en cual las empresas asumen el deber de pagar tales obligaciones tributarias (Alcaldía municipal de soacha, 2022).

SEGURATI tendrá que hacer el registro del RIT mediante la página web de la Secretaría Distrital De Hacienda de Soacha diligenciando un formato de registro de trámite, “este documento es importante, puesto que sirve para pagar los impuestos de orden local, como el impuesto predial y el impuesto de Industria y Comercio” (Secretaria De Hacienda, 2022).

### **Impuesto de Renta**

“La declaración de renta es un documento en el que se consignan los ingresos y egresos y las inversiones para calcular el impuesto a cargo del contribuyente “ (DIAN, 2022), por consiguiente, el impuesto de renta se pueden deducir algunos impuestos que se haya pagado durante el periodo gravable, estos son impuestos distintos al mismo impuesto de renta, más conocido como gravamen. (DIAN, 2022). El gravamen es una obligación con el Estado y se aplican según la capacidad contributiva del agente económico y se caracterizan también por ser obligatorios (Economía, 2022).

La entidad encargada de controlar los recaudos es la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), puesto que se deben declarar los ingresos de su utilidad, SEGURATI pertenece al tercer sector que prestaran servicios.

RETEFUENTE (Pago anticipado del impuesto de renta): hablamos de retención porque SEGURATI va a tener que pagar rete fuente de los contratos que celebre con sus clientes para la prestación de los servicios ofrecidos con los contratos que se hagan, cuando hayan empresas que soliciten nuestros servicios se creará el descuento de la retención en la fuente, la rete fuente afecta directamente a los ingresos de nuestra empresa puesto que se descontará un porcentaje del valor acordado con la empresa a capacitar (DIAN, 2022).

IVA: “El IVA es un impuesto que recae sobre los costos de producción y venta de las empresas y se devenga de los precios que paga el consumidor final” (DIAN, 2022).

SEGURATI deberá pagar IVA, puesto que es una empresa perteneciente al tercer sector económico, la empresa está dedicada a la prestación de servicios y por consiguiente las empresas del país que presten servicios son acreedores del pago del IVA y aparte de esto la empresa tiene a sus tres creadores como personas jurídicas lo cual es otro requisito para ser responsable del pago del impuesto.

### **Registro de libros**

Debido a que se deben aclarar las operaciones y actividades de la empresa SEGURATI, se debe tener un registro de libros operacionales.

### **Trámites de funcionamiento**

Uso de suelos, para el uso de suelos se debe consultar a la página web de la alcaldía de Bogotá la cual consiste en la entrega de información sobre usos permitidos en un predio o edificación.

Se deben de seguir estos procesos “para la secretaria distrital es importante verificar el uso de suelos se puede verificar de forma online. La segunda forma de consultar sobre el uso de suelos es dirigiéndose a una curaduría más cercana y registrar y diligenciar el formato para la consulta de uso de suelos (Secretaria de Planeacion y Ordenamiento Territorial, 2022).

La última forma es dirigirse a la secretaria distrital de planeación SDP o a los Súper CADE en donde también se puede diligenciar el formato para la consulta sobre el uso de suelos” (Secretaria de Planeacion y Ordenamiento Territorial, 2022).

### **Trámites de seguridad social**

- **ARL**

Para la afiliación a ARL, la empresa deberá llenar los siguientes documentos; formato AT 001 y documentos de los fundadores, esta afiliación se realiza con el fin de proteger la salud de los trabajadores mediante situaciones derivadas del trabajo.

SEGURATI es una empresa de riesgo uno, esta deberá asumir el 0.522% el cual tiene un valor de \$5.220 por empleado, valor para el año 2022.

Se debe aclarar que una vez se llene la documentación la empresa no puede colocar los trabajadores a laborar en ningún sector ese día, se tendrán que pasar 24 horas para poder comenzar con los trabajadores afiliados ubicarlos en los puestos de trabajo.

- **EPS:**

SEGURATI deberá afiliar a sus trabajadores a la EPS, para realizar la afiliación se debe llenar el formulario y continuamente se debe de radicar en las oficinas de afiliaciones de la EPS, escogida por el trabajador, este valor se asumirá de la siguiente manera, el empleador deberá pagar el 8,5 % y el trabajador asumirá el 4% para un total de 12,5%.

- **Pensión**

Para que SEGURATI afilie a sus trabajadores a un fondo de pensión es necesario diligenciar los documentos necesarios para esta afiliación, una vez se llene el formato se registra ante las entidades pensionales, se debe esperar 24 horas para que la afiliación sea exitosa.

Este valor se asumirá de la siguiente manera, el empleador deberá pagar el 4 % y el trabajador asumirá el 4% para un total de 8%.

### **Caja de Compensación**

Que es una caja de compensación “son entidades de derecho privadas sin ánimo de lucro que son adscritas ante el ministerio de trabajo y seguridad social para beneficiar al trabajador con subsidios o ayudar a personas discapacitadas a cargo del trabajador” (Fedesarrollo , 2022), para

SEGURATI es importante afiliar a los empleados a la caja de compensación, para que estos reciban los beneficios que tiene la caja de compensación con las ayudas sus hijos y ayudas de subsidios educación y salud que ofrece las cajas de compensación del país.

Este valor se asumirá de la siguiente manera, el empleador deberá pagar el 4 %.

### **Módulo V – Análisis Financiero**

En el módulo se muestran los análisis financieros básicos de la empresa a constituir, que permitirán tener la tranquilidad de su viabilidad y sostenibilidad financiera en el tiempo.

Para poder iniciar actividades es necesario contar con los debidos equipamientos que se ven reflejados por valor unitario y valor total según cotizaciones.

#### **Requerimientos y necesidades de la empresa**

**Figura 1 - Requerimientos de la empresa**

| <b>NESESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA</b> |                       |                     |
|---------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|
| <b>Requerimientos y nesesidades</b>               | <b>Valor unitario</b> | <b>Valor total</b>  |
| <b>Nesesidades de equipos de computo</b>          | <b>\$ 800.000</b>     | <b>\$ 2.400.000</b> |
| <b>Maquinaria y Equipo de video</b>               | <b>\$ 1.000.000</b>   | <b>\$ 1.000.000</b> |
| <b>Suministros en seguridad vial</b>              | <b>\$ 80.000</b>      | <b>\$ 80.000</b>    |
| <b>Suministros en primeros auxilios</b>           | <b>\$ 220.000</b>     | <b>\$ 220.000</b>   |
| <b>Equipos de oficina muebles</b>                 | <b>\$ 500.000</b>     | <b>\$ 1.500.000</b> |
| <b>Material publicitario y promocional</b>        | <b>\$ 400.000</b>     | <b>\$ 400.000</b>   |
| <b>Nesesidades de personal primeros auxilios</b>  | <b>\$ 200.000</b>     | <b>\$ 200.000</b>   |
| <b>Nesesidades de personal en seguridad vial</b>  | <b>\$ 100.000</b>     | <b>\$ 100.000</b>   |
| <b>TOTAL</b>                                      | <b>\$ 3.300.000</b>   | <b>\$ 5.900.000</b> |

**Fuente:** Elaboración Propia con base en el análisis financiero

Como empresa se ofrecerá inicialmente dos servicios de capacitaciones que reflejan costos de operación para tener en cuenta en el siguiente cuadro, estos son los costos sin margen de ganancia.

## Costos de operación

**Figura 2 – Costos de Operación**

| Costo de operación                                    |                           |
|-------------------------------------------------------|---------------------------|
|                                                       | Valor 1 sola capacitacion |
| <b>CANTIDAD</b>                                       | <b>1</b>                  |
| Capacitaciones en primeros auxilios                   |                           |
| materiales directos en 1 sola capacitacion            | \$ 1.250.000,00           |
| Mano de obra directa personal que brinda capacitacion | \$ 200.000,00             |
| Costos indirectos de capacitacion                     | \$ 50.000,00              |
| <b>Costo Total</b>                                    | <b>\$ 1.500.000,00</b>    |
|                                                       |                           |
| <b>CANTIDAD</b>                                       | <b>1</b>                  |
| Capacitaciones en seguridad vial                      |                           |
| materiales directos en 1 sola capacitacion            | \$ 1.150.000,00           |
| Mano de obra directa personal que brinda capacitacion | \$ 100.000,00             |
| Costos indirectos de capacitacion                     | \$ 50.000,00              |
| <b>Costo Total</b>                                    | <b>\$ 1.300.000,00</b>    |

**Fuente:** Elaboración Propia con base en el análisis financiero

Se ha establecido un margen de ganancias del 30%, Esta operación se realizó para obtener un margen de utilidad para SEGURATI de tal forma que favorece los valores de venta de las capacitaciones.

**Figura 3- Margen de ganancia**

| Magen de ganancia                            |              |                     |
|----------------------------------------------|--------------|---------------------|
|                                              |              |                     |
| Precio de venta al publico Primeros auxilios | \$ 2.142.857 |                     |
|                                              | \$ 642.857   | Margen de ganancias |
|                                              | 30%          |                     |
|                                              |              |                     |
|                                              |              |                     |
|                                              |              |                     |
| Precio de venta al publico seguridad vial    | \$ 1.857.142 |                     |
|                                              | \$ 557.142   | Margen de ganancias |
|                                              | 30%          |                     |

**Fuente:** Elaboración Propia con base en el análisis financiero

Para el margen de ganancia SEGURATI proyectará un precio para el público, el cual será de 2.142.857 para capacitaciones de primeros auxilios, con un margen de ganancia del 30 % que en valor será 642.857.

Para el margen de ganancia en las capacitaciones de seguridad vial se proyectará un valor de venta al público de 1.857.142 con un margen de ganancia del 30 % que en valor será 557.142.

### Plan anual de compras

**Figura 4 - Plan de compras anual**

| PLAN DE COMPRAS ANUAL          |                                  |                         |
|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------|
| ADMINISTRATIVO                 | Mensual aproximado               | Anual aproximado        |
| Telefonia                      | \$ 30.000                        | \$ 360.000              |
| Internet                       | \$ 70.000                        | \$ 840.000              |
| 4 Tintas para impresora        | \$ 48.000                        | \$ 576.000              |
| Servicios publicos             | \$ 200.000                       | \$ 2.400.000            |
| Papeleria                      | \$ 12.000                        | \$ 140.000              |
| <b>Total</b>                   | <b>\$ 360.000</b>                | <b>\$ 4.316.000</b>     |
|                                |                                  |                         |
| PRODUCCION POR CAPACITACION    | Valor 3 capacitaciones mensuales | Anual                   |
| Persona encargada de capacitar | \$ 900.000                       | \$ 10.800.000           |
| Transporte y viaticos          | \$ 300.000                       | \$ 360.000              |
| <b>Total</b>                   | <b>\$ 1.200.000</b>              | <b>\$ 11.160.000,00</b> |

**Fuente:** Elaboración Propia con base en el análisis financiero

El plan de compras anual se establecerá los gastos que SEGURATI tendrá en el periodo de un año, es decir los insumos gastos que la empresa tendrá en el periodo del año cero, donde se establece que se tendrá un gasto de 4.316.000 en compras de planes de internet, telefonía, tintas, y se determina que en un año se le pagará a un empleado 11.160.000.

## Balance inicial

**Figura 5 - Balance inicial**

| BALANCE INICIAL         |                      |
|-------------------------|----------------------|
| ACTIVOS                 |                      |
| Activos corrientes      |                      |
| Caja                    | \$ 2.000.000         |
| Cuentas bancarias       | \$ 7.000.000         |
| Activos no corrientes   |                      |
| Equipo de computo       | \$ 2.400.000         |
| Mobiliario y oficina    | \$ 1.500.000         |
| Equipo de video         | \$ 1.000.000         |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>    | <b>\$ 13.900.000</b> |
| PASIVOS                 |                      |
| Creditos bancarios      | \$ 4.900.000         |
| PATRIMONIO              |                      |
| Aportes sociales        |                      |
| Yohan Monroy            | \$ 3.000.000         |
| Natalia Reyes           | \$ 3.000.000         |
| Viviana alvarez         | \$ 3.000.000         |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b> | <b>\$ 9.000.000</b>  |
| Activos \$ 13.900.000   |                      |
| Pasivos \$ 4.900.000    |                      |
| Patrimonio \$ 9.000.000 |                      |

**Fuente:** Elaboración Propia con base en el análisis financiero

El balance inicial muestra los activos, pasivos, y patrimonio con los cuales contará la empresa. Cada socio aportará un capital inicial de 3 millones de pesos (\$3.000.000) por persona, los cuales se distribuirán así; 2 millones a caja y 7 millones a la cuenta bancaria que se creará para la empresa. Para poder adquirir los equipos inmobiliarios se solicitará un préstamo bancario por \$4.900.000, con lo cual tendrá un equilibrio, los activos están balanceados con los pasivos y el patrimonio.

## Estado de resultados proyectado

**Figura 6 - Estado de resultados proyectado para el primer año de operación**

| ESTADO DE RESULTADOS PRIMER AÑO |               |
|---------------------------------|---------------|
| VENTAS                          | \$ 69.299.976 |
| COSTO DE VENTAS                 | \$ 49.199.925 |
| UTILIDAD BRUTA                  | \$ 20.100.051 |
| GASTOS GENERALES                | \$ 4.316.000  |
| UTILIDAD OPERACIONAL            | \$ 15.784.051 |
| PORCENTAJE DE IMPUESTO          | 25%           |
| IMPUESTO DE RENTA               | \$ 4.192.420  |
| UTILIDAD NETA                   | \$ 12.577.263 |

**Fuente:** Elaboración Propia con base en el análisis financiero

Se proyecta que SEGURATI tendrá en el primer año el siguiente estado de resultados: ventas en el primer año operacional serán de \$69.299.976, por lo tanto el costo de venta será de \$49.199.925 estos ingresos serán producto de las ventas mensuales de las capacitaciones a lo largo de un año, para determinar la utilidad bruta es necesario hallar la diferencia entre las ventas a costo y las ventas con el precio sugerido al público dando como resultado una utilidad bruta de \$20.100.051, La empresa tiene gastos generales por un valor de \$4.316.000 que fue sacado de la tabla de plan de compras anual que fueron los insumos administrativos que se gastaron, quedando así una utilidad operacional de \$15.784.051. Para encontrar la utilidad operacional se calculó la diferencia entre la utilidad bruta y los gastos operacionales

Como empresa constituida se deberá pagar impuestos del 25% en utilidades operacionales lo cual equivaldría a \$4.192.420 este resultado se dio sacándole el 25% a \$15.784.051

La utilidad neta corresponderá a las ganancias para los socios o inversionistas de SEGURATI en el primer año de operaciones los cuales serán de \$12.577.263.

## Punto de equilibrio en ventas

**Figura 7 - Punto de equilibrio mensual**

| PUNTO DE EQUILIBRIO MES - CAPACITACIONES EN PRIMEROS AUXILIOS        |            |                       |               |
|----------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------|
| PRECIO DE VENTA POR SERVICIO                                         |            | \$ 2.785.714          |               |
| SERVICIOS VENDIDOS                                                   |            | 3 UNIDADES            |               |
| INGRESOS                                                             |            | \$ 8.357.142          |               |
| COSTOS VARIABLES                                                     | \$ 300.000 | \$ 900.000            |               |
| COSTOS FIJOS                                                         |            | \$ 1.500.000          |               |
| GASTOS VARIABLES                                                     | \$ 360.000 | \$ 1.080.000          |               |
| GASTOS FIJOS                                                         |            | \$ 2.560.000          |               |
| TOTAL INGRESOS                                                       |            | \$ 8.357.142          |               |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS                                                |            | \$ 6.040.000          |               |
| DIFERENCIA                                                           |            | \$ 2.317.142          |               |
| PUNTO DE EQUILIBRIO MES - CAPACITACIONES EN PLANES DE SEGURIDAD VIAL |            |                       |               |
| PRECIO DE VENTA POR SERVICIO                                         |            | \$ 2.414.284          |               |
| SERVICIOS VENDIDOS                                                   |            | 3 UNIDADES            |               |
| INGRESOS                                                             |            | \$ 7.242.852          |               |
| COSTOS VARIABLES                                                     | \$ 300.000 | \$ 900.000            |               |
| COSTOS FIJOS                                                         |            | \$ 1.300.000          |               |
| GASTOS VARIABLES                                                     | \$ 360.000 | \$ 1.080.000          |               |
| GASTOS FIJOS                                                         |            | \$ 2.560.000          |               |
| TOTAL INGRESOS                                                       |            | \$ 7.242.852          |               |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS                                                |            | \$ 5.840.000          |               |
| DIFERENCIA                                                           |            | \$ 1.402.852          |               |
|                                                                      |            | TOTAL INGRESOS        | \$ 15.599.994 |
|                                                                      |            | TOTAL COSTOS Y GASTOS | \$ 6.040.030  |
|                                                                      |            | DIFERENCIA            | \$ 9.559.964  |

**Fuente:** Elaboración Propia con base en el análisis financiero

Se estima que el punto de equilibrio en ventas se dará al vender 3 capacitaciones en seguridad vial y 3 en primeros auxilios al mes, se determina este punto de equilibrio porque la empresa necesitará generar estos ingresos mínimos para no generar pérdidas. A partir de la tercera capacitación vendida se empezará a generar una ganancia por el valor de \$2.317.142.

Y el punto de equilibrio en las capacitaciones en seguridad vial es \$1.402.852 en este punto la empresa no perderá y generará una ganancia mínima.



Se hizo una proyección ingresos y egresos para los primeros 5 años de operaciones de SEGURATI, para hacer un cálculo preciso del tiempo en que la empresa tardará en recuperar su inversión inicial, de esta forma se encontró que los flujos de caja generarán beneficios. Para determinar el valor actual o presente neto (VAN) del periodo proyectado, se contempló una tasa de descuento o de costo de oportunidad del 4% para los cinco años estimados y se obtuvo un valor positivo de \$152.735.590, lo cual determina que el proyecto es viable financieramente. Igualmente, como segunda herramienta de validación, se calculó la Tasa Interna de Retorno (TIR), obteniendo un resultado de 225%, lo cual también resulta muy favorable para la viabilidad financiera del proyecto de emprendimiento.

### **Módulo VI - Conclusiones e Impactos**

En primer lugar, se logró cumplir el objetivo principal del proyecto el cual corresponde a la elaboración del Plan de Negocio, bajo modelo Centro Progresá, para posteriormente constituir una empresa capacitadora en primeros auxilios y seguridad vial, la cual permitirá promover una cultura de prevención de accidentes de tránsito, enfocándonos en las comunas dos y cuatro del sector empresarial del municipio de Soacha

Se logró analizar el entorno para la constitución de la futura empresa utilizando la herramienta PESTEL, con el fin identificar los factores externos que podrían afectar la operación de la empresa, identificando oportunidades y amenazas en su contexto. Este análisis es favorable para el proyecto.

Por otra parte, se realizó un estudio de mercado, con aplicación de algunas encuestas y con resultados también favorables para la futura empresa, teniendo en cuenta la identificación de una demanda del servicio interesante de los servicios que se ofrecerán. y con el fin de identificar el tamaño del mercado y el análisis competitivo, este estudio se realizó con el fin de determinar la

viabilidad del plan de negocio, también se describieron las características técnicas de los servicios, teniendo en cuenta sus cualidades y características.

Luego se propuso la estructura organizacional de la empresa, identificando y clasificando las funciones organizacionales, asignando niveles de autoridad para la toma de decisiones y seguimiento.

Para concluir, la proyección de los ingresos y costos permitirá tener un control sobre la empresa y de esta forma poder identificar el desempeño de cada área y reconocer lo que se debe mejorar, así mismo refleja un panorama financiero de la empresa que permitirá estar preparados para cualquier imprevisto.

El plan de negocio con el cual se ha formulado el emprendimiento, para la creación de una empresa capacitadora en seguridad vial y primeros auxilios generará impacto económico, porque será una fuente de trabajo para los gestores, como profesionales, y con oportunidad de auto sostenimiento, se podrá incluso generar fuentes de trabajos directos.

El plan de negocios impactará las empresas del municipio de Soacha ya que SEGURAT se concentrará en las comunas dos y cuatro del sector, que actualmente no cuentan con capacitaciones en seguridad vial y primeros auxilios.

En resumen, la creación y puesta en operación de SEGURATI, generará un gran impacto en el municipio de Soacha ya que los servicios que se brindan permitirán reducir accidentes viales. También los empresarios y trabajadores podrán actuar como “Primer respondiente” frente a situaciones de emergencia, los trabajadores se verán beneficiados ya que en caso de un accidente estarán capacitados para atender las emergencias que se presenten.

La realización del plan de negocios mediante el Modelo Centro Progresas, es una guía fundamental para la futura creación de una empresa capacitadora en planes de capacitación en

seguridad vial y primeros auxilios, cumpliendo así el objetivo principal del proyecto. El desarrollo del plan de negocios resultó ser una herramienta de mucha utilidad, la planeación de este ayudó a determinar las fortalezas y debilidades de este, abriendo campo a futuras consideraciones, esto se realizó con la finalidad de lograr evidenciar si es viable o no constituir en un futuro la empresa.

De acuerdo con lo que se evidencio en el desarrollo de la idea de negocio, se ve la factibilidad del proyecto ya que se logrará satisfacer unas de las necesidades organizacionales del municipio de Soacha comuna dos y cuatro, cumpliendo con los requisitos y bajo la normatividad vigente.

Para finalizar SEGURATI estará comprometida con el medio ambiente, por lo cual trabajará con papel reciclado, controlará el consumo de energía y el buen uso del reciclaje específicamente para mejorar la situación ambiental del municipio.

### Referencias Bibliográficas

Agencia nacional de seguridad vial. (11 de 08 de 2022). *Agencia nacional de seguridad vial*.

Obtenido de Agencia nacional de seguridad vial: <https://ansv.gov.co/>

Agencia Nacional De Seguridad Vial. (19 de 08 de 2022). *Agencia Nacional De Seguridad Vial*.

Obtenido de Agencia Nacional De Seguridad Vial:

<https://ansv.gov.co/sites/default/files/Documentos/Observatorio/Publicaciones/Boletines/>

[Ano-2020/Ano-2020-Capitales/08-Agosto/Boletin\\_Soacha\\_agosto\\_2020.pdf](https://ansv.gov.co/sites/default/files/Documentos/Observatorio/Publicaciones/Boletines/Ano-2020/Ano-2020-Capitales/08-Agosto/Boletin_Soacha_agosto_2020.pdf)

Alcaldia municipal de soacha. (11 de 08 de 2022). *Gov.co*. Obtenido de Gov.co:

<https://www.alcaldiasoacha.gov.co/Paginas/default.aspx>

Camara De Comercio. (10 de 08 de 2022). *Camara De Comercio*. Obtenido de Camara De

Comercio: <https://www.ccb.org.co/>

DIAN. (26 de 06 de 2022). *DIAN*. Recuperado el 6 de August de 2022, de DIAN: Dirección de

Impuestos y Aduanas Nacionales: <https://www.dian.gov.co/>

Economia. (19 de 08 de 2022). *Gravamen*. Obtenido de Gravamen:

<https://economia.org/gravamen.php>

Economipedia. (14 de 08 de 2022). *Competidor*. Obtenido de Competidor:

<https://economipedia.com/definiciones/competidor.html#:~:text=Un%20competidor%20es%20una%20persona,poder%20obtener%20un%20beneficio%20econ%C3%B3mico.>

Fedesarrollo . (11 de 08 de 2022). *Fedesarrollo* . Obtenido de Fedesarrollo :

<https://www.fedesarrollo.org.co/>

Foromarketing. (14 de 08 de 2022). *El cliente*. Obtenido de El cliente:

<https://www.foromarketing.com/diccionario/cliente/>

Galán, J. S. (14 de 08 de 2022). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/coste-costo.html#:~:text=Se%20define%20como%20coste%20o,un%20servicio%20como%20actividad%20econ%C3%B3mica>.

García , A., Mendoza, L., & Hernández, D. (19 de 08 de 2022). *Repositorio*. Obtenido de

Repositorio: <http://repository.unipiloto.edu.co/>

Javier Sanchez Galan. (10 de 05 de 2022). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/nicho-de-mercado.html>

Ministerio de transporte. (11 de 08 de 2022). *Ministerio de transporte*. Obtenido de Ministerio de

transporte: <https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/10363/mintransporte-establece-nueva-norma-para-que-empresas-actualicen-los-planes-estrategicos-de-seguridad->

[vial/#:~:text=El%20Decreto%201252%20de%202021%20determin%C3%B3%20que%20las%20entidades%2C%20organiza](https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/10363/mintransporte-establece-nueva-norma-para-que-empresas-actualicen-los-planes-estrategicos-de-seguridad-vial/#:~:text=El%20Decreto%201252%20de%202021%20determin%C3%B3%20que%20las%20entidades%2C%20organiza)

Muñoz González, C., & Sánchez Alarcón, M. (19 de 08 de 2022). *Dspace*. Obtenido de Dspace:

<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/19684/1/T-UCE-0005-CEC-236.pdf>

Organizacion mundial de la salud. (11 de 08 de 2022). *Organizacion mundial de la salud*.

Obtenido de Organizacion mundial de la salud: <https://www.who.int/es>

Parada, P. (10 de 08 de 2022). *Pascual Parada*. Obtenido de Pascual Parada:

<https://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>

Promonegocios. (11 de 08 de 2022). *Promonegocios*. Obtenido de Promonegocios:

<https://www.promonegocios.net/precio/estrategias-precios.html>

Restrepo, J. G. (2015). *Impuesto de renta: las grandes falencias del contribuyente*.

Eco.Ediciones.

Secretaria De Hacienda. (11 de 08 de 2022). *Secretaria De Hacienda*. Obtenido de Secretaria

De Hacienda:

<https://www.alcaldiasoacha.gov.co/TramitesyServicios/Paginas/Secretaria-de-Hacienda.aspx>

Secretaria de Planeacion y Ordenamiento Territorial. (11 de 08 de 2022). *Secretaria de Planeacion y Ordenamiento Territorial*. Obtenido de Secretaria de Planeacion y

Ordenamiento Territorial:

<https://www.alcaldiasoacha.gov.co/TramitesyServicios/Paginas/Secretaria-de-Planeacion-y-Ordenamiento-Territorial.aspx>