

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREACION DE EMPRESA EN ASESORÍAS
Y CAPACITACIÓN PARA BRIGADAS DE EMERGENCIA EN EL EJE CAFETERO**

DIANA MILENA VALENCIA CARMONA

NRC: 643032

DOCENTE

JULIO CÉSAR ZAPATA FRANCO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

ADMINISTRACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL

X SEMESTRE

PEREIRA, RISARALDA, COLOMBIA

NOVIEMBRE DE 2022

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREACION DE EMPRESA EN
ASESORÍAS Y CAPACITACIÓN A LAS BRIGADAS DE EMERGENICA EN EL EJE
CAFETERO**

DIANA MILENA VALENCIA CARMONA

NRC 643032

DOCENTE

JULIO CÉSAR ZAPATA FRANCO

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar por
el título de Profesional en Administración en Seguridad en el
Trabajo**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO
PEREIRA, RISARALDA, COLOMBIA**

NOVIEMBRE DE 2022

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Pereira, Noviembre de 2022

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, quiero agradecerle a Dios por darme sabiduría y permitirme cumplir cada uno de mis sueños. Como segundo a mi esposo, a mi hijo y familia por su apoyo en cada uno de los procesos y locuras de mi vida.

¡Mil y mil gracias!

CONTENIDO

1. Formulación del problema	13
1.1 Pregunta de Investigación	13
1.2 Sistematización	13
2. Objetivos de la investigación	15
2.1 Objetivo general	15
2.2 Objetivos específicos	15
3 Estudio de mercado	16
3.1 Identificación del servicio	16
3.2 Descripción de servicio	16
3.3 Análisis de la demanda e identificación del mercado	16
3.3.1 Distribución geográfica del mercado de consumo.	16
3.3.2 Perfiles de posibles Consumidores:	21
3.3.3 Necesidades que se esperan satisfacer de sus potenciales clientes	22
3.3.4 Necesidades que se esperan satisfacer de los potenciales consumidores.	23
3.3.5 Tendencias del crecimiento en el mercado	24
3.3.5 Demanda Actual (Análisis de la tabulación de datos de fuentes primarias).	47
3.4 Análisis de la oferta	54
3.4.1 Caracterización de la competencia.	54
3.4.2 Identificación de principales participantes y competidores:	55
3.5 Distribución y comercialización del servicio	66
3.5.1 Descripción de los canales de distribución y comercialización existentes.	67
3.5.2 Descripción operativa canal de distribución y comercialización seleccionado	68
3.5.3 Mecanismos de Promoción y Publicidad.	69
3.6 Conclusión estudio de mercado	70
4. Estudio técnico	71
4.1 Cadena de valor	71
4.2 Análisis del servicio	72
4.2.1 Especificaciones del servicio.	72
4.2.1.1 Capacitación a Brigadas de Emergencia y en Riesgos Prioritarios.	72
4.2.1.2 Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia.	77

4.2.1.3 Diseño de Planos de Evacuación.	82
4.2.1.4 Diseño de Videos de Evacuación.	87
4.2.2 Proceso tecnológico (diagrama de flujo).	98
4.2.3 Condiciones de operación, producción y comercialización	99
4.2.3.1 Cliente: Empresas Prestadoras de Servicios de Salud.	104
4.2.3.2 Cliente: Instituciones Educativas.	115
4.2.3.3 Cliente: ARL.	127
4.2.3.4 Cliente: Empresas de Asesorías en SST.	130
4.3 Localización de la empresa	133
4.3.1 Ubicación geográfica exacta de la empresa	133
4.4 Recursos	133
4.4.1 Físicos	133
4.4.2 Necesidades de infraestructura y personal necesario.	138
4.5 Distribución de la oficina y centro de capacitación	140
4.6 Costos de prestación de servicio	141
4.6.1 Costo unitario variable del producto o servicio.	141
4.6.2 Costo total mano de obra	141
4.7 Conclusión estudio técnico	142
5. Estudio administrativo	143
5.1 Organización	143
5.1.1 Estructura básica	143
5.1.2 Organigrama.	144
5.2 Planeación estratégica organizacional	144
5.2.1 Misión	144
5.2.2 Visión	145
5.2.3 Cultura Organizacional	145
5.3 Personal ejecutivo de la empresa	146
5.3.1 Manual específico de funciones y de competencias	146
5.3.2 Formas de contratación y prestaciones sociales	163
5.4 Gestión del talento humano	165
5.4.1 Programas de capacitación.	165

5.4.2 Disponibilidad de personal	166
5.4.3 Contratación con terceros	166
5.5 Organizaciones de apoyo	167
5.6 Conclusión estudio administrativo	168
6. Estudio legal	169
6.1 Requisitos de constitución	169
6.1.1 Normatividad empresarial	169
6.1.2 Creación de la empresa	171
6.1.3 Normatividad Tributaria	174
6.1.4 Normatividad Técnica	177
6.2 Normatividad para creación de empresa	178
6.3 Conclusión estudio legal	179
7. Estudio ambiental	181
7.1 Normatividad ambiental	181
7.2 Conclusión estudio ambiental	182
8. Estudio financiero	183
8.1 Bases	183
8.2 Precio de ventas y costos de mercancías	185
8.3 Proceso comercial y gastos generales de administración y ventas	187
8.4 Inversiones	190
8.5 Capital	195
8.6 Estados financieros proyectados	200
8.7 Producción	203
8.8 Deuda	206
8.9 Análisis financiero	206
8.9.1 Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Actual Neto (VAN)	206
Conclusiones	208
Recomendaciones	210
Referencias	211

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Perfil de Clientes: Instituciones Educativas	17
Tabla 2. Análisis de precios capacitación a Brigadas de Emergencia.	28
Tabla 3. Análisis Precios Planos de Evacuación.	29
Tabla 4. Análisis precio de Videos de Evacuación.	29
Tabla 5. Análisis precio de Cursos Complementarios.	29
Tabla 6. Análisis precio de Asesorías.	30
Tabla 7. Análisis precio de Planes de Emergencia y Contingencia.	30
Tabla 8. Cliente 1	31
Tabla 9. Cliente 2	31
Tabla 10. Cliente 3	32
Tabla 11. Cliente 4	32
Tabla 12. Cliente 5	32
Tabla 13. Cliente 6	33
Tabla 14. Cliente 7	33
Tabla 15. Cliente 8	33
Tabla 16. Actores externos e internos críticos para la ejecución del negocio	44
Tabla 17. Factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio	44
Tabla 18. Demanda Actual	47
Tabla 19. Análisis Posibles Competidores	55
Tabla 20. Análisis Competidor N°1	56
Tabla 21. Análisis Competidor N°2	57
Tabla 22. Análisis Competidor N°3	59
Tabla 23. Análisis Competidor N°4	60
Tabla 24. Análisis Competidor N°5	62
Tabla 25. Análisis de precios capacitación a Brigadas de Emergencia.	64
Tabla 26. Análisis Precios Planos de Evacuación	65
Tabla 27. Análisis precio de Videos de Evacuación.	65
Tabla 28. Análisis precio de Cursos Complementarios.	65
Tabla 29. Análisis precio de Asesorías.	66

	10
Tabla 30. Análisis precio de Planes de Emergencia y Contingencia.	66
Tabla 31. Costos canal de distribución	69
Tabla 32. Proceso para capacitación a Brigadas de Emergencia	99
Tabla 33. Proceso cursos en atención de emergencias y riesgos prioritarios.	100
Tabla 34. Proceso para el Diseño de Planes de emergencias.	100
Tabla 35. Proceso para el Diseño de Planes de Contingencia	101
Tabla 36. Proceso para el Diseño de Planos de Evacuación	102
Tabla 37. Proceso para el Diseño de Videos de Evacuación	103
Tabla 38. Proceso para comercialización de Equipos y Dotación para Atención de Emergencias	103
Tabla 39. Requerimientos de inversión	134
Tabla 40. Necesidades de personal necesario - Perfil requerido	139
Tabla 41. Costo de Productos y Servicios	141
Tabla 42. Costo total mano de obra	141
Tabla 43. Programas de capacitación	166
Tabla 44. Contratación por prestación de servicios	167
Tabla 45. Organizaciones de apoyo	167
Tabla 46. Bases de estimación	183
Tabla 47. Precio de ventas	185
Tabla 48. Costo de mercancías	186
Tabla 49. Proceso comercial	187
Tabla 50. Cargos	188
Tabla 51. Gastos generales de administración y ventas	188
Tabla 52. Adecuaciones y mejoras	190
Tabla 53. Maquinaria	190
Tabla 54. Muebles y enseres	191
Tabla 55. Transporte	191
Tabla 56. Oficina	192
Tabla 57. Diferidos	192
Tabla 58. Resumen Inversiones fijas y diferidas	193
Tabla 59. Capital de trabajo	195

Tabla 60. Estructura de capital	196
Tabla 61. Plan de inversión y financiación	197
Tabla 62. Márgenes por productos	198
Tabla 63. Estado de resultados	200
Tabla 64. Balance general	201
Tabla 65. Flujo de caja	202
Tabla 66. Producción	203
Tabla 67. Salidas	204
Tabla 68. Deuda	206

LISTA DE GRÁFICOS

Figura 1. Distribución geográfica del mercado	47
Figura 2. Expectativas de servicio	49
Figura 3. Expectativa de un centro de entrenamiento	49
Figura 4. Expectativa en cuanto a servicios de asesoría y diseño de planes de emergencia.	50
Figura 5. Expectativa en cuanto a servicio de asesorías y capacitación	51
Figura 6. Frecuencia de capacitación	51
Figura 7. Expectativa de adquisición de servicios	52
Figura 8. Expectativa de servicios totales	53
Figura 9. Expectativa por precios	53
Figura 10. Logotipo de la empresa	67
Figura 11. Diagrama de flujo	98
Figura 12. Organigrama	144
Figura 13. Registro Cámara y Comercio	173
Figura 14: Registro único tributario RUT	174

1. Formulación del problema

1.1 Pregunta de Investigación

¿Cuáles son los factores que deben tenerse en cuenta para definir la factibilidad de la creación de una empresa que realice Asesorías y Capacitación para Brigadas de Emergencias y otros servicios complementarios en el eje cafetero?

En nuestro sector son pocas las empresas que se encuentran que presten el servicio de Asesoría y Capacitación a las Brigadas de Emergencia, además que ofrezcan diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, planos y videos de evacuación. Actualmente ofrecen el servicio de capacitación a Brigadas de Emergencia algunos Cuerpos de Bomberos, y pequeñas empresas de asesorías. También se evidencia que en el sector no se encuentran registros de empresas que elaboren planos ni videos de evacuación.

En cuanto a Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, tampoco se encuentran registros de empresas a nivel local, siendo elaborados por algunos Bomberos con experiencia en el área.

En el mercado a nivel local se observa que hay una deficiencia en cuanto a centros de entrenamiento o empresas que presten los servicios de capacitación a las Brigadas de Emergencia.

1.2 Sistematización

- ¿Cuál es el mercado a abordar para la implementación de una empresa de Asesorías y Capacitación para las Brigadas de Emergencia y otros servicios complementarios en el eje cafetero?

- ¿Qué aspectos se deben tener en cuenta en el diseño técnico, para la puesta en marcha de una empresa que ofrece Asesorías y Capacitación para las Brigadas de Emergencia y otros servicios complementarios en el eje cafetero?
- ¿Cuáles aspectos legales y administrativos se deben tener en cuenta para la creación de una empresa de Asesorías y Capacitación para las Brigadas de Emergencia y otros servicios complementarios en el eje cafetero?
- ¿Cuál sería la inversión inicial para la creación de una empresa que ofrece Asesorías y Capacitación para las Brigadas de Emergencia y otros servicios complementarios en el eje cafetero?
- ¿Qué aspectos se deben tenerse en cuenta para realizar el análisis financiero del proyecto?

2. Objetivos de la investigación

2.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Asesorías y Capacitación para las Brigadas de Emergencia y otros servicios complementarios en el eje cafetero.

2.2 Objetivos específicos

Elaborar un estudio de mercado que permita identificar el nicho objetivo, hacia el cual va a dirigirse los servicios y productos del estudio de factibilidad.

Establecer los aspectos técnicos a tenerse en cuenta para la creación de una empresa de Asesorías y Capacitación para las Brigadas de Emergencia en el eje cafetero.

Determinar las condiciones legales y administrativas necesarias para la creación de una empresa de Asesorías y Capacitación para las Brigadas de Emergencia en el eje cafetero.

Valorar la viabilidad financiera del proyecto para la creación de una empresa de Asesorías y Capacitación para las Brigadas de Emergencia en el eje cafetero.

3 Estudio de mercado

3.1 Identificación del servicio

Nuestra empresa ofrecerá servicios de Asesorías y Capacitación a Brigadas de Emergencia, además de productos, equipos y dotación para atención de emergencias, con el fin de brindar un servicio integral, con el cumplimiento de la normatividad vigente en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo (Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019).

3.2 Descripción de servicio

Asesorías y Capacitación a Brigadas de Emergencia y otros Cursos complementarios. También diseñamos Planes de Emergencia y Contingencia, Planos y Videos de Evacuación, además de ofrecer Equipos para Atención de Emergencias y Dotación para las Brigadas.

3.3 Análisis de la demanda e identificación del mercado

3.3.1 Distribución geográfica del mercado de consumo.

Este servicio está dirigido a las empresas del Eje cafetero de los Departamentos de Risaralda, Caldas y Quindío que requieran servicios de Asesoría y Capacitación a Brigadas de Emergencia y otros cursos complementarios, Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, Planos y Videos de evacuación, además de Equipos y Dotación para Atención de Emergencias.

A continuación, relaciono cuadro con el perfil de mis clientes, junto a su localización y las razones de mi elección:

Tabla 1.*Perfil de Clientes: Instituciones Educativas*

Perfil	Localización	Justificación
Instituciones Educativas como escuelas, colegios y Universidades, con personería jurídica, las cuales manejan un promedio entre 400 y 1.200 personas por sede.		Estas Instituciones son de interés para la empresa, ya que se identificó la falta de empresas que presten este servicio de manera integral, además de asesores especialistas en Seguridad y Salud en el Trabajo con formación en emergencias.
Hasta el momento se ha prestado servicios de Asesoría en Seguridad y Salud en el Trabajo a la Institución Luis Carlos González del Municipio de Pereira, Cuba.		Estas Instituciones elegirán el servicio, al poder encontrar una empresa que les pueda brindar un portafolio de productos y servicios necesarios para tener su personal capacitado en todo lo relacionado con atención de emergencias. ¡Todo en un solo lugar!
Sin embargo, se ha ofrecido los servicios a otras Instituciones Educativas para extender la cobertura.	Ubicadas en el Eje cafetero, en 3	La solución que se propone es la adecuada para estas Instituciones, ya que la mayoría no saben a quién acudir para capacitar a su personal en emergencias, hacer sus diseños de planos, videos de evacuación y planes de emergencia y contingencia, además de dotación para la atención de emergencias. Teniendo en cuenta que las ARL solo asesoran en el proceso de elaboración de los planos, pero no hacen, ofrecen algunas capacitaciones y no venden ningún tipo de producto.
La frecuencia de la prestación de los servicios de Asesoría se realiza 4 veces al mes y de capacitación para el personal en Atención de Emergencias, se realiza según cronograma de la Institución, generalmente se realiza 6 veces al año. Si la Institución requiere de otros cursos o capacitaciones, se programan, según sus necesidades.	Departamentos (Risaralda, Caldas y Quindío): 628.	En el momento las empresas e Instituciones deben cumplir con varios requerimientos por parte del Ministerio de Trabajo, entre ellos el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, donde se estipula que las empresas deben tener Brigadas de Emergencia conformadas, dotadas y capacitadas. También dentro del Sistema de gestión piden dentro los puntos a cumplir, que debe contar con planes de emergencia, y de allí se deriva la necesidad de los planos de evacuación y por ende el video de evacuación como servicio adicional.
En cuanto a temas de planos de evacuación, videos de evacuación, diseño de planes de emergencia y contingencia se realizan por única vez, pero cada año necesitarán de actualización, entre ellos los planes de emergencia y contingencia, o cada vez que haya cambios		Teniendo en cuenta las exigencias del cumplimiento de la ley para las empresas e Instituciones, se pueden realizar alianzas

Perfil	Localización	Justificación
<p>significativos en las instalaciones de la Institución o identificación de nuevos riesgos.</p>		<p>estratégicas, para que puedan acceder a otros servicios de empresas aliadas, como en este caso centros de entrenamiento para trabajos en alturas y espacios confinados, realización de exámenes médicos laborales, batería de Riesgo psicosocial, entre otros servicios, a precios favorables.</p>
<p>La dotación para la Atención de Emergencias es un servicio complementario, el cual podrán adquirir cada vez que necesite renovar o adquirir equipo nuevo.</p>		<p>Las capacitaciones según cronograma de trabajo de las Instituciones. En cuanto a los planes de emergencia, deben ser actualizados cada año y los planes de contingencia cada vez que se organice un evento.</p>
<p>Los pagos de los servicios se realizan en dos momentos: el 50% al inicio y el otro 50% al entregar y socializar el producto. El pago debe ser realizado por transferencia a una cuenta empresarial.</p>		<p>Los planos y videos de evacuación deben ser actualizados sólo si hay cambios estructurales, y la dotación para la atención de Emergencias, cada vez que necesite reemplazar o adquirir nuevos productos.</p>
<p>Los problemas y necesidades comunes que buscan ser solucionadas, son la falta de una empresa de Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo que brinde un servicio integral y especializado de capacitación en Atención emergencias, servicios de diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, planos y videos de evacuación, además que ofrezca dotación para la atención de Emergencias.</p>		<p>Las estrategias que se utilizarían para conquistar a estas Instituciones serían a través de asesoría especializada con profesionales especialistas en el área de emergencias y capacitación, donde se crearán espacios de aprendizaje lúdico y se compartirán vivencias para mejorar los procesos de capacitación y evaluación.</p>
		<p>Otra de las estrategias creadas es brindar una plataforma virtual, donde podrán encontrar desde formatos para la atención de emergencias, hasta cursos virtuales y juegos que ayudarán a afianzar sus conocimientos, además de un centro de entrenamiento con espacios de capacitación y escenarios, donde podrán enfrentarse a situaciones simuladas de emergencia, evaluando sus conocimientos y habilidades, según los procesos de aprendizaje de cada persona. La idea es poder fidelizar a los clientes a través de experiencias vividas.</p>
		<p>Dentro de las ventajas competitivas se puede resaltar la formación de cada uno de los profesionales asesores e instructores, especializados en el área de atención de emergencias, procurando que sus Instituciones sean cada vez más seguras.</p>

Cliente Empresas prestadoras de servicios de salud y Ambulancias

Perfil	Localización	Justificación
Micro, Pequeñas, medianas y grandes empresas, con personería jurídica, las cuales manejan un promedio entre 3 y más de 200 trabajadores.		Estas empresas son de interés para mi empresa, ya que se identificó la falta de empresas que presten este servicio de manera integral, además de asesores especialistas en Seguridad y Salud en el Trabajo con formación en emergencias.
Hasta el momento se ha prestado servicios de Asesoría en Seguridad y Salud en el Trabajo a 2 hospitales ubicados uno en Santa Rosa de Cabal y el otro en Pueblo Rico, además a una empresa de Ambulancia ubicada en Pereira.		Los clientes elegirán al poder encontrar una empresa que les puede brindar todos los servicios y elementos que necesita para la formación de sus colaboradores en temas relacionados con atención de emergencias, además de asegurar el buen funcionamiento de la Brigada de Emergencia. ¡Todo en un solo lugar!
La frecuencia de la prestación de servicios de Asesoría se realiza 4 veces al mes, los de capacitación para las Brigadas de Emergencia, 3 se realiza según cronograma de la empresa, generalmente se realiza 4 a 6 veces al año. Si las empresas requieren de otros cursos complementarios, se programan, según sus necesidades.	Ubicadas en el Eje cafetero, en Departamentos (Risaralda, Caldas y Quindío). -EPS e IPS: 108 -Ambulancias: 183	La solución que se propone es la adecuada para estas empresas, ya que la mayoría no saben a quién acudir para capacitar a su personal en atención de emergencias y a la Brigada de emergencia, hacer sus diseños de planos, videos de evacuación y planes de emergencia y contingencia, además de dotación para su Brigada. Teniendo en cuenta que las ARL solo asesoran en el proceso de elaboración de los planes, pero no hacen, ofrecen algunas capacitaciones y no venden ningún tipo de producto.
En cuanto a temas de planos de evacuación, videos de evacuación, diseño de planes de emergencia y contingencia se realizan por única vez, pero cada año necesitarán de actualización, entre ellos los planes de emergencia y contingencia, o cada vez que haya cambios significativos en las instalaciones de la empresa o identificación de nuevos riesgos.		En el momento las empresas deben cumplir con varios requerimientos por parte del Ministerio de Trabajo y Ministerio de Salud, entre ellos el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, donde se estipula que las empresas deben tener Brigadas de Emergencia conformadas, dotadas y capacitadas. También dentro del Sistema de gestión piden dentro los puntos a cumplir, que debe contar con planes de emergencia, y de allí se deriva la necesidad de los planos de evacuación y por ende el video de evacuación como servicio adicional.
La dotación para la Brigada de Emergencia es un servicio complementario, el cual podrán adquirir cada vez que necesite		El Ministerio de salud adicionalmente pide que el personal de estas empresas esté capacitado en temas de Primeros Auxilios, RCCP, Soporte Básico, Soporte Avanzado de vida, manejo de pacientes expuestos a sustancias químicas, entre

Perfil	Localización	Justificación
<p>renovar o adquirir equipo nuevo.</p> <p>Los pagos de los servicios de asesoría deben ser cancelado de manera mensual y en cuanto a los otros servicios se realizan en dos momentos: el 50% al inicio y el otro 50% al entregar y socializar el producto. El pago debe ser realizado por transferencia a una cuenta empresarial.</p> <p>Los problemas y necesidades comunes que buscan ser solucionadas, son la falta de una empresa de Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo que brinde un servicio integral y especializado de capacitación a las Brigadas de emergencia, cursos complementarios, servicios de diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, planos, videos de evacuación, además que ofrezca dotación para las Brigadas de Emergencias.</p>	<p>otros.</p>	<p>Las capacitaciones serán contratadas según cronograma de trabajo de las empresas. En cuanto a los planes de emergencia, deben ser actualizados cada año y los planes de contingencia cada vez que se organice un evento. Los planos y videos de evacuación deben ser actualizados sólo si hay cambios estructurales, y la dotación de la Brigada de Emergencia cada vez que necesite reemplazar o adquirir nuevos productos.</p> <p>Las estrategias que se utilizarían para conquistar a estas empresas serán a través de asesoría especializada con profesionales especialistas en el área de emergencias y capacitación, donde se crearán espacios de aprendizaje lúdico y se compartirán vivencias para mejorar los procesos de capacitación y evaluación.</p> <p>Otra de las estrategias creadas es brindar una plataforma virtual, donde podrán encontrar desde formatos para la Brigada de Emergencias, hasta cursos virtuales y juegos que ayudarán a afianzar sus conocimientos, además de un centro de entrenamiento con espacios de capacitación y escenarios, donde ellos podrán verse enfrentados a situaciones simuladas de emergencia, evaluando sus conocimientos y habilidades, según los procesos de aprendizaje de cada persona. La idea es poder fidelizar a nuestros clientes a través de experiencias vividas.</p> <p>Dentro de las ventajas competitivas se puede resaltar la formación de cada uno de los profesionales asesores e instructores, especializados en el área de atención de emergencias, procurando que sus sitios de trabajo sean cada vez más seguros.</p>

Fuente: Diseño fondo Emprender

3.3.2 Perfiles de posibles Consumidores:

Son aquellas ARL que llevan cerca de 10 años o más en el mercado, mediana y grandes empresas a nivel Nacional, conformada por un grupo de profesionales y especialistas en el área de Seguridad y Salud en el Trabajo, las cuales ofrecen servicios de asesoría y capacitación, y subcontratan otras empresas a otras empresas o personas para que presten servicios de capacitación en algunos riesgos prioritarios, según la necesidad de la empresa o para las Brigadas de Emergencia. Estas empresas contratan servicios, a través del ofrecimiento de portafolio, por parte de otra empresa o persona y su contratación es por horas, las cuales son pagadas de manera mensual a una cuenta empresarial o persona, según contratación.

Las ARL tienen demasiadas empresas afiliadas, las cuales tienen la necesidad de capacitar permanentemente a sus Brigadas de Emergencia, ya que debe estar estructurado dentro de su plan de capacitación anual.

Empresas de Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo que llevan en el mercado de 1 a 10 años, micro, pequeñas empresas a nivel regional, conformada por un grupo de profesionales y especialistas en Seguridad y Salud en el Trabajo, que prestan el servicio de asesoría y capacitación en riesgos y subcontratan a personas por horas para que realicen capacitación a Brigadas de Emergencia. Las capacitaciones son pagadas de manera mensual a una cuenta personal.

La mayoría de estos proveedores son Bomberos, los cuales según su perfil, en algunas ocasiones no pueden certificar, ni cuentan con herramientas o equipos adecuados para enriquecer el aprendizaje de la Brigadas.

La anterior información se conoce por validación en el mercado, que ha realizado mi unidad de prestación de servicios durante 5 años, gracias a mi experiencia como Bombero y

asesora en Seguridad y Salud en el Trabajo, a través de charlas con nuestros clientes y compañeros de trabajo.

3.3.3 Necesidades que se esperan satisfacer de sus potenciales clientes

Cliente 1 (Instituciones Educativas):

Las necesidades a satisfacer son de seguridad (seguridad física, de salud), ya que son pocas las empresas de Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo que brinde un servicio integral y especializado de capacitación a las Brigadas de emergencia, además de servicios complementarios como elaboración de planos y videos de evacuación, además de Planes de Emergencia y Contingencia. Mi emprendimiento da solución a las necesidades de estas Instituciones, mediante el diseño de un centro de entrenamiento y plataformas virtuales para capacitación a las Brigadas de Emergencia que generen un alto impacto en el proceso de aprendizaje de todos los colaboradores. Además de ofrecer servicios adicionales de Diseño de Planes de Emergencia y contingencias, planos, videos de evacuación y dotación para atención de emergencias, con el fin de brindar un servicio integral.

Cliente 2 (Empresas prestadoras de servicios de salud y Ambulancias):

Las necesidades a satisfacer son de seguridad (seguridad física, de salud), ya que son pocas las empresas de Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo que brinde un servicio integral y especializado de capacitación en atención de emergencias y a Brigadas de emergencia, además de servicios complementarios como elaboración de planos y videos de evacuación, además de Planes de Emergencia y Contingencia.

Mi emprendimiento da solución a las necesidades de estas entidades, mediante el diseño de un centro de entrenamiento y plataformas virtuales para capacitación para sus colaboradores y a las Brigadas de Emergencia que generen un alto impacto en el proceso de aprendizaje. Además de ofrecer servicios adicionales de Diseño de Planes de Emergencia y contingencias, planos, videos de evacuación y dotación para atención de emergencias, con el fin de brindar un servicio integral.

Las anteriores necesidades se identificaron gracias a la ejecución de herramientas de ideación y validación como Lean Canvas y Tarjetas de personas.

3.3.4 Necesidades que se esperan satisfacer de los potenciales consumidores.

Consumidor 1: Las necesidades que deseo satisfacer de mis potenciales consumidores de las ARL son de seguridad (seguridad física, de salud), debido a que la mayoría requieren contratar con empresas que ofrezcan el servicio de capacitación a las Brigadas de Emergencia.

Mi emprendimiento da solución a las necesidades de estos consumidores, mediante instructores especializados en atención de emergencias, herramientas y equipos para el desarrollo de un mejor proceso de aprendizaje y evaluación del mismo.

Consumidor 2: Las necesidades que deseo satisfacer de mis potenciales consumidores de empresas de Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo son de seguridad (seguridad física, de **salud**), **debido a que** la mayoría de ARL y empresas requieren contratar con empresas que ofrezcan el servicio de capacitación a las Brigadas de Emergencia.

Mi emprendimiento da solución a las necesidades de estos consumidores, mediante instructores especializados en atención de emergencias, herramientas y equipos para el desarrollo de un mejor proceso de aprendizaje y evaluación del mismo.

3.3.5 Tendencias del crecimiento en el mercado

- **Tendencia de consumo del sector (comportamiento del consumidor)**

Las ARL o empresas asesoras contratan de manera frecuente los servicios de capacitación a las Brigadas de Emergencia, por lo tanto, están demandando el servicio y lo programan con anterioridad para el proveedor se agende y envía dicha agenda por correo, para que sea el proveedor quien se comunique directamente con la empresa y programen las capacitaciones.

En cuanto al servicio de elaboración de planes de emergencia y contingencia, muchos llegan a manos de empresas que copian y pegan la información, siendo poco objetivos en la elaboración del documento.

- **Tendencia de producción del sector (comportamiento del sector)**

Las empresas al momento de contratar el servicio de elaboración de planos de la planta física o el video de evacuación, no saben a dónde acudir, ya que generalmente consultan a la ARL, quienes no cuentan con personal ni prestan este servicio. Por lo tanto, no saben a dónde redirigir sus clientes.

- **Barreras de entrada:**

Según el análisis de las 5 fuerzas de Porter se encontró:

1. **El poder del cliente:** cuanto más se organicen los consumidores, más exigencias y condiciones impondrán en la relación de precios, calidad o servicios. En el momento no existe mucho mercado competidor, sin embargo, se ha evidenciado de que la mayoría de clientes al momento de la negociación, siempre piden rebaja.

2. **Los nuevos competidores entrantes:** Pueden ingresar al mercado nuevas empresas que ofrecen los mismos servicios y productos, con amplios recursos. Entre las barreras más representativas para preservar nuestra cuota de mercado podemos encontrar:

-Diferenciación del servicio y productos: Pueden crear servicios o productos adicionales a los nuestros o con metodología y diseños diferentes.

-Inversiones de capital: Los competidores pueden ser empresas con solidez económica y pueden invertir en una mejor infraestructura y equipos.

-Barreras legales como todo tipo de normativas marcadas de carácter obligatorio que varían en cada país: La normatividad colombiana en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo es muy cambiante, ya que cada día salen normas diferentes, que deben ser ajustadas a nuestros servicios y productos.

-Identificación de marca: Muchos clientes y consumidores generalmente se inclinan por las marcas o empresas conocidas.

-Experiencia acumulada: Los competidores pueden tener una mayor experiencia en el mercado que nuestra empresa, y por ende manejar mejores estrategias de mercado.

-Movimientos de organizaciones ya sentadas: Las empresas que llevan tiempo en el mercado, pueden tener convenios con otras empresas aliadas, ampliando su portafolio de servicios.

-La naturaleza de la rivalidad: Cada competidor puede establecer estrategias que pueden destacar en el mercado sus productos o servicios, en comparación con nuestra empresa y esta rivalidad aumenta siempre y cuando sean más los competidores del mercado. También depende de su posicionamiento o costes fijos (no se ve afectada por el volumen del negocio).

- **Tendencias de consumo del sector (comportamiento del consumidor)**

Las ARL o empresas asesoras contratan de manera frecuente los servicios de capacitación a las Brigadas de Emergencia, por lo tanto, están demandando el servicio y lo programan con anterioridad para el proveedor se agende y envía dicha agenda por correo, para que sea el proveedor quien se comunique directamente con la empresa y programen las capacitaciones.

En cuanto al servicio de elaboración de planes de emergencia y contingencia, muchos llegan a manos de empresas que copian y pegan la información, siendo poco objetivos en la elaboración del documento.

- **Tendencia de producción del sector (comportamiento del sector)**

Las empresas al momento de contratar el servicio de elaboración de planos de la planta física o el video de evacuación, no saben a dónde acudir, ya que generalmente consultan a la ARL, quienes no cuentan con personal ni prestan este servicio. Por lo tanto, no saben a dónde redirigir sus clientes.

- **Barreras de entrada:**

Según el análisis de las 5 fuerzas de Porter se encontró:

1. **El poder del cliente:** cuanto más se organicen los consumidores, más exigencias y condiciones impondrán en la relación de precios, calidad o servicios.

En el momento no existe mucho mercado competidor, sin embargo, se ha evidenciado de que la mayoría de clientes al momento de la negociación, siempre piden rebaja.

2. **Los nuevos competidores entrantes:** Pueden ingresar al mercado nuevas empresas que ofrecen los mismos servicios y productos, con amplios recursos. Entre las barreras más representativas para preservar nuestra cuota de mercado podemos encontrar:

- **Diferenciación del servicio y productos:** Pueden crear servicios o productos adicionales a los nuestros o con metodología y diseños diferentes.
- **Inversiones de capital:** Los competidores pueden ser empresas con solidez económica pueden invertir en una mejor infraestructura y equipos.
- **Barreras legales como todo tipo de normativas marcadas de carácter obligatorio que varían en cada país:** La normatividad colombiana en materia de Seguridad y Salud

en el Trabajo es muy cambiante, ya que cada día salen normas diferentes, que deben ser ajustadas a nuestros servicios y productos.

- **Identificación de marca:** Muchos clientes y consumidores generalmente se inclinan por las marcas o empresas conocidas.
- **Experiencia acumulada:** Los competidores pueden tener una mayor experiencia en el mercado que nuestra empresa, y por ende manejar mejores estrategias de mercado.
- **Movimientos de organizaciones ya sentadas:** Las empresas que llevan tiempo en el mercado, pueden tener convenios con otras empresas aliadas, ampliando su portafolio de servicios.

3. **La naturaleza de la rivalidad:** Cada competidor puede establecer estrategias que pueden destacar en el mercado sus productos o servicios, en comparación con nuestra empresa y esta rivalidad aumenta siempre y cuando sean más los competidores del mercado.

- **Análisis de Precios en el mercado**

Tabla 2.

Análisis de precios capacitación a Brigadas de Emergencia.

Capacitación a Brigadas de Emergencia			
	Valor	Nivel	Horas
Nacional	\$4.998.000	Nivel Básico	41 horas
Regional	\$2.700.000	Nivel Básico	41 horas
Local	400.000	Nivel Básico-	10 horas

Fuente: Diseño propio

Tabla 3.*Análisis Precios Planos de Evacuación.*

Planos de Evacuación	
	Valor
Nacional	\$70.000 a \$130.000
Regional	No se encontraron registros
Local	\$150.000 a \$1.000.000

Fuente: Diseño propio

Nota: El precio varía si existen planos de la edificación.**Tabla 4.***Análisis precio de Videos de Evacuación.*

Videos de Evacuación	
	Valor
Nacional	No se encontraron registros.
Regional	No se encontraron registros.
Local	\$250.000

Fuente: Diseño propio.

Tabla 5.*Análisis precio de Cursos Complementarios.*

Cursos Complementarios en Atención de Emergencias	
	Valor
Nacional	\$80.000 a \$380.000
Regional	\$300.000 a 450.000
Local	\$150.000 a 350.000

Fuente: Diseño propio

Tabla 6.*Análisis precio de Asesorías.*

Asesorías	
	Valor
Nacional	\$70.000 a \$150.000
Regional	\$60.000 a \$120.000
Local	\$60.000 a \$70.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7.*Análisis precio de Planes de Emergencia y Contingencia.*

Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia	
	Valor
Nacional	\$600.000 a \$1.000.000
Regional	400.000 a \$4.000.000
Local	\$350.000 a 2.000.000

Fuente: Diseño propio

Nota: En Asesorías y Planes de Emergencia y Contingencia, los precios varían de acuerdo al tipo de riesgo de la empresa y número de trabajadores.

- **Tendencia del comercio electrónico del sector:**

“Después de la pandemia se ha incrementado el uso del comercio electrónico, permitiendo la transformación digital de las empresas”, según reporte Regional de Ecommerce Q2 2022. Lo anterior viene de la mano con el uso de herramientas digitales y plataformas que nos permiten adquirir productos o servicios sin moverse casa, y es allí donde nuestra empresa quiere basar su propuesta de valor, a través de una plataforma que le permita obtener cursos

virtuales para las Brigadas de Emergencia y en Riesgos prioritarios, según las necesidades de las empresas, a lo que se llama actualmente formación en línea. Además, podrán bajar formatos, certificados y encontrarán juegos interactivos para afianzar los procesos de aprendizaje.

Se observa que la mayoría de la población tiene acceso a un computador o dispositivo móvil smartphone y la mayoría tienen internet, lo que facilita el acceso a la plataforma. Estos podrán acceder al servicio desde cualquier lugar y en el momento que deseen. También pueden desarrollar las evaluaciones en línea, lo que permite una mayor flexibilidad y uso del tiempo.

- **Análisis de mercado potenciales clientes:**

Tabla 8.

Cliente 1

Nombre Cliente actual	Producto	Relación actual con las ventas (reales)	Frecuencia de compra
Cuerpo de Bomberos Voluntarios de Santa Rosa de Cabal.	Diseño e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.	\$500.000.	Mensual.

Fuente: Diseño propio

Tabla 9.

Cliente 2

Nombre Cliente actual	Producto	Relación actual con las ventas (reales)	Frecuencia de compra
Cuerpo de Bomberos Voluntarios Apia.	Diseño e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.	\$400.000.	Mensual.

Fuente: Diseño propio

Tabla 10.*Cliente 3*

Nombre Cliente actual	Producto	Relación actual con las ventas (esperadas)	Frecuencia de compra
Minerales y Bentonitas de Colombia	Diseño e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.	\$500.000.	Mensual.

Fuente: Diseño propio

Tabla 11.*Cliente 4*

Nombre Cliente actual	Producto	Relación actual con las ventas (esperadas)	Frecuencia de compra
Construcciones Galicia S.A.S	Diseño e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.	\$500.000.	Mensual

Fuente: Diseño propio

Tabla 12.*Cliente 5*

Nombre Cliente actual	Producto	Relación actual con las ventas (reales)	Frecuencia de compra
Ambulancias REIP	Diseño e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.	\$500.000.	Mensual

Fuente: Diseño propio

Tabla 13.*Cliente 6*

Nombre Cliente actual	Producto	Relación actual con las ventas (reales)	Frecuencia de compra
Asociados RYL	Capacitación a la Brigada de Emergencia.	\$350.000.	Anual.

Fuente: Diseño Propio

Tabla 14.*Cliente 7*

Nombre Cliente actual	Producto	Relación actual con las ventas (potenciales)	Frecuencia de compra
Makro Supermayoristas	Capacitación a la Brigada de Emergencia.	\$2.300.000.	Anual.

Fuente: Diseño propio

Tabla 15.*Cliente 8*

Nombre Cliente actual	Producto	Relación actual con las ventas (potenciales)	Frecuencia de compra
Megacerámicas	Capacitación a la Brigada de Emergencia.	\$900.000.	Anual.

Fuente: Diseño propio

- **Análisis del mercado a nivel Nacional (cifras de crecimiento):**

Según el DANE “la cifra del crecimiento a nivel Nacional para el segundo trimestre del producto interno bruto es de **12.6%** y el índice de precios al consumidor de **1.02%**. Dentro de las actividades económicas que contribuyen a la dinámica del valor agregado se encuentra:

Actividades de atención a la salud humana y de servicios sociales con un crecimiento del **9.0%**, contribuyendo 1.6 puntos porcentuales a la variación anual, según reporte del DANE para el segundo trimestre de este año (16 de agosto de 2022)”.

- **Análisis del mercado a nivel local. (análisis propio del emprendedor):**

En el mercado a nivel local se observa que hay una deficiencia en cuanto a centros de entrenamiento o empresas que presten los servicios de capacitación a las Brigadas de Emergencia, solo encontrando al Cuerpo Oficial de Bomberos de Dosquebradas y Dinámica Ocupacional, como prestadores únicos del servicio de capacitación. Lo anterior demuestra que hay una gran oportunidad de mercado de nuestra empresa al haber pocos competidores, lo que también genera que se empleen diferentes estrategias y productos en el mercado.

- **¿Cuál es el nivel de la competencia?**

El nivel de competencia del proyecto es bajo a nivel Regional y Local, ya que no existen centros de entrenamientos especializados en Brigadas de Emergencia, siendo prestado el servicio por algunos Cuerpos de Bomberos. También hay que considerar de que algunas empresas y ARL, prestan su servicio de capacitación a través de terceros y no cuentan con las herramientas necesarias ni centros de entrenamiento, ofreciendo su servicio directamente en las instalaciones de la empresa.

El proyecto es atractivo para el mercado, ya que se ofrecen capacitaciones no solo presenciales, sino virtuales, por medio de plataformas con herramientas lúdicas de aprendizaje y servicios adicionales de diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, planos y videos de

evacuación personalizados, con el fin de ofrecer un servicio más integral y de que las empresas sean cada vez más seguras.

- **Competidores dominantes en el mercado del que hará parte su emprendimiento y las acciones que realizará.**

-Uno de los competidores dominantes sería un Bombero Profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo, que tenga formación como instructor de Brigadas de Emergencia.

-Otro de los competidores dominantes sería un Bombero profesional en áreas afines, que sea instructor de Brigadas de Emergencia.

-Bombero con habilidades y experiencia en capacitación a Brigadas de Emergencia.

Los anteriores perfiles los tendría en cuenta como parte del talento humano, en el área de capacitación como Instructores de atención de emergencias y Brigadas de Emergencia. En cuanto al diseño de Planes de emergencia y Contingencia debe ser un Bombero profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo o un Profesional en SST con experiencia en emergencias.

- **Alcance del proyecto (producto o servicio). ¿Cuál es el inicio de proceso, atención, servicio y hasta dónde llega?**

El alcance de los servicios y productos parte de brindar un servicio integral desde Instituciones hasta Empresas del Sector Salud, Ambulancias, ARL y empresas de Asesorías en SST del eje cafetero.

-El primer paso en el proceso iniciará con marketing digital, a través de una página web, donde nuestros clientes podrán ver el portafolio de servicios y contactar la empresa dejando sus datos o directamente enviando un mensaje al correo, teléfono o WhatsApp. También a través de

las redes sociales como Facebook e Instagram, podrán visualizar también los servicios y productos, además de ofertas para los clientes fieles.

Otro de las alternativas a implementar para el Marketing es visitar de manera personal los clientes potenciales, con el fin de ofrecer el portafolio de servicios, brindando asesoría personalizada y dejando los números de contacto, en caso de que deseen adquirir algunos de los servicios o productos.

-El segundo paso a seguir es brindar una atención especial a cada uno de los clientes, satisfaciendo sus necesidades de manera personalizada, según empresa o Institución. Para ello se contará con una oficina principal en la Badea, Dosquebradas, donde serán atendidos por asesores especializados en el área de Seguridad y Salud en el Trabajo y emergencias.

-Después de que el cliente muestre su interés por adquirir alguno de los servicios o productos, en el caso de Asesoría en SST, diseño de planes de Emergencia y Contingencia, planos y videos de evacuación, se programará una visita técnica a la empresa o Institución, con el fin de asesorarlo y ajustar la propuesta a las necesidades del cliente.

-El tercer paso es el envío de la propuesta sobre el servicio o producto de interés, donde no solo se evidenciará el precio y sistema de pago, sino el marco legal y especificaciones de cada uno de los procesos necesarios para el diseño y acompañamiento.

-El cuarto paso a seguir, en caso de que el cliente apruebe la cotización del servicio o producto, es cumplir con el tiempo estipulado de entrega, según colaboración de la persona encargada para brindar información de la empresa o Institución. En caso de que la empresa o Institución no haya contratado los servicios, se dejará en la base de datos como clientes potenciales, a los cuales se les hará seguimiento de la cotización u ofreciendo nuevos productos que podrían interesarle y ofertas.

-El quinto paso es el momento de la entrega del servicio o producto, de manera personalizada, el cual será socializado con las partes interesadas y se agradecerá al cliente por haber confiado en nosotros.

-El sexto paso será tener en cuenta al cliente, no solo para ofrecerle el portafolio de servicios, sino fechas importantes como cumpleaños o aniversario de la empresa o Institución donde se enviará una tarjeta con algún incentivo para la empresa. También se ofrecerán incentivos como cursos gratis en riesgos prioritarios para aquellos clientes fieles.

-En el caso de adquirir dotación para atención de emergencias o para la Brigada de Emergencias, se le brindará asesoría técnica.

- **Situación actual del sector y su efecto sobre su emprendimiento**

En el sector son pocas las empresas que presten el servicio de Asesoría y Capacitación a las Brigadas de Emergencia, además que ofrezcan diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, planos y videos de evacuación. Actualmente algunas empresas o Instituciones ofrecen el servicio de capacitación a Brigadas de Emergencia como lo es el Cuerpo Oficial de Bomberos de Dosquebradas, INDUCAP que es una empresa privada y algunas ARL y empresas asesora en Seguridad y Salud en el Trabajo que subcontratan el servicio con Bomberos. En el sector no se encuentran registros de empresas que elaboren planos ni videos de evacuación.

En cuanto a Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, tampoco se encuentran registros de empresas a nivel local, siendo elaborados por algunos Bomberos con experiencia en el área.

- **Comercio electrónico del sector**

En el sector, las empresas e Instituciones tienen acceso a computadores y poseen servicio de internet empresarial con una buena cobertura, lo que hace que puedan interactuar con plataformas virtuales, donde podrán realizar cursos y juegos interactivos sobre manejo de emergencias, obteniendo un aprendizaje autónomo. Además, podrán descargar formatos que pueden ser empleados dentro de su organización.

- **Tamaño del mercado del emprendimiento.**

Mercado Total: Instituciones Educativas 628, empresas prestadoras de servicios de salud: 108 y empresas de Ambulancias: 183, pertenecientes a los Municipio de Risaralda, Caldas y Quindío.

Los anteriores presentan la necesidad de adquirir cualquiera de los servicios y productos, desde Asesorías en SST, Capacitación en Riesgos prioritarios y Brigadas de Emergencia, Diseños de Planes de Emergencia y Contingencia, planos y videos de evacuación, hasta dotación para atención de emergencias y Brigadas.

Las empresas de servicios salud y de transporte de ambulancia pueden encontrar capacitaciones en Primeros Auxilios, Primer Respondiente, RCCP, Soporte Básico de Vida, manejo de pacientes víctimas de sustancias químicas, entre otros. Además de poder adquirir los demás servicios o productos que ofrecemos en el portafolio.

Mercado Potencial: N° de ARL: 6, Empresas de Asesoría:54 aproximadamente distribuidas en los Municipios de Risaralda, Caldas y Quindío.

ARL y empresas de Asesoría en Seguridad y Salud en el Trabajo, ya que tienen poder adquisitivo, están ubicadas en zonas urbanas y tienen varias empresas afiliadas que demandan su servicio de capacitación en riesgos prioritarios y Brigadas de Emergencia.

Mercado Meta:

El mercado potencial al cual estará direccionado el Marketing será a todas aquellas ARL, empresas de Asesoría en Seguridad y Salud en el Trabajo, empresas de servicios de salud, empresas de ambulancias e Instituciones educativas del eje cafetero, en los cuales se multiplicará todos los esfuerzos para que se conozca el portafolio de servicios y puedan adquirir los servicios y productos, convirtiéndose en clientes directos.

- **Cadena de distribución del sector:**

Los servicios y productos como Diseños de Sistemas de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo, Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, planos y videos de evacuación son entregados de manera personal, ya que deben ser socializados con los clientes.

En cuanto a dotación para Atención de Emergencias y Brigadas de Emergencia, serán llevados hasta las instalaciones de la empresa o Institución por personal técnico de la empresa, quién brindará asesoría e instalará los equipos en caso de que así lo requieran.

- **Articulación con la política de desarrollo**

- *Nacional:**

- Según la página de Invest Bogotá. 2021. *Incentivos y estímulos para emprendimientos*, “la **Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno Nacional (iNNpulsa**

Colombia), como agencia de emprendimiento brinda procesos innovadores y de financiación a través de convocatorias.

“Por lineamiento de la Ley Naranja, el **Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior (Bancoldex)**, brinda programas para financiar las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores económicos en lo que respecta al capital de trabajo y el sostenimiento empresarial, con el fin de dar solución a temas de costos, gastos operativos, financiación y modernización”.

Según lo anterior mi emprendimiento tiene alternativas para buscar innovación y fuentes de financiamiento, según convocatorias abiertas.

- **Estímulos e incentivos del gobierno para Emprendedores:**

-La **Ley 2010 de 2019 (Ley de Crecimiento Económico)** y el **Decreto 286 de 2020** “establecen el beneficio tributario del no pago de la renta para las empresas de economía naranja por siete años que tengan como objeto exclusivo alguna de las actividades señaladas en el artículo **235-2 del Estatuto Tributario (E.T.)**, que cumplan con los montos mínimos de empleo (a través de Contrato Laboral), obtengan ingresos inferiores a 80.000 UVT (equivale a \$2.905 millones de pesos en 2021) e inicien sus actividades antes del **31 de diciembre de 2021**”.

- La **Ley 1780 de 2016 (Ley de emprendimiento juvenil)** “otorga beneficios como, la exención del pago de la matrícula mercantil y su renovación en el primer año a las empresas que cuenten con la participación de socios o accionistas que tengan entre 18 y 35 años, y representen como mínimo la mitad más una de las cuotas, acciones o participaciones en que se divide el capital. También, Los empleadores que vinculen a nuevo personal que al momento del inicio del

contrato de trabajo tengan entre 18 a 28 años, no tendrán que realizar los aportes a Cajas de Compensación Familiar por tales trabajadores afiliados durante el primer año de vinculación”.

En cuanto a las dos leyes anteriores mi emprendimiento no recibiría incentivos, ya que no entra dentro de la economía naranja, ni contamos con socios que tengan esos rangos de edad, ya que sobrepasamos estas edades. En la única parte que aplicaríamos sería en la vinculación de personal entre 18 y 28 años, para recibir el beneficio del no pago de aportes a la Caja de Compensación Familiar en el primer año.

- Para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, la **Ley 590 de 2000**, reglamentada por el Decreto 525 de 2009, “concede una reducción gradual por concepto de aportes parafiscales a las Pymes”. También, determina que “el **Fondo Nacional de Garantías (FNG)** establecerá el monto y las condiciones especiales para las líneas de crédito y para las garantías dirigidas a los creadores de mipymes”.

“Colombia ya cuenta con una Política Nacional de Emprendimiento (**CONPES 4011 de 2020**) que tiene como objetivo generar condiciones habilitantes en el ecosistema emprendedor para la creación, sostenibilidad y crecimiento de emprendimientos que contribuyan a la generación de ingresos, riqueza y aumentos en la productividad e internacionalización empresarial”.

- Esta Política se articula con la reciente **Ley 2069 de 2020** (o Ley de Emprendimiento), “mediante la cual se establece un marco regulatorio para el emprendimiento y la consolidación de empresas sostenibles en el país. Esta disposición apalanca las necesidades de las MIPYMES, especialmente, para mejorar su productividad y crecimiento, simplificar trámites, sumar capacidades, generar innovación y fortalecer la asociatividad empresarial para articularse en las principales cadenas de valor”.

“Se fortalece **iNNpulsa** para ser la única entidad focalizada que gestione los recursos públicos de emprendimiento, aumente la efectividad en el acceso a financiamiento y mejore la articulación con el sector privado. Además, habrá deducción en el impuesto sobre la renta por las donaciones que se realicen a esta entidad”.

“Se impulsarán con esta norma, como lo son: “**Fondo Mujer Emprende**” (destinado a emprendimientos y empresas de mujeres); “**Fondo Especial administrado por el ICETEX**” (otorgar beneficios económicos, asistenciales y de formación a los emprendedores que hayan obtenido créditos con la entidad), se modifica el objeto del “**Fondo Nacional de Garantías – FNG**”.

De acuerdo con las anteriores leyes, el proyecto puede acceder a beneficios como líneas de crédito, además de obtener apoyo en la creación, producción, innovación, sostenibilidad y crecimiento del negocio. También puedo simplificar los trámites y acceder al Fondo Mujer Emprende, el cual apoya a empresas de mujeres para financiar, asistir y formarme como emprendedora.

- Según el **Sage Group plc 2022**, en su artículo los 17. *Puntos de impacto empresarial de los planes del nuevo gobierno*, menciona que “el CDTI es la pieza clave de los planes del gobierno en materia de fomento del emprendimiento”.

“El SENA diseñará e implementará programas de Formación para el Emprendimiento, la Innovación y el Desarrollo empresarial, que sea transversal a los programas de formación en su oferta institucional y buscará el fomento del comportamiento emprendedor. Una parte del consenso dependerá del grado de aprobación que reciba el funcionamiento del **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)**”.

Los anteriores incentivos, financiación y programas de formación para el emprendimiento han sido canalizados a través del Sena, INNpalsa Colombia y entidades financieras como Bancoldex e Icetex, las cuales operan a nivel Departamental y Municipal.

En el momento este proyecto de emprendimiento logra la articulación por medio del Centro Progresía de la Uniminuto, quien trabaja de la mano con el Fondo Emprender del SENA, para los procesos de formación, formulación del proyecto y financiamiento.

- **Articulación con el emprendimiento regional.**

- En el momento este emprendimiento sostiene negociaciones con proveedores como Dinámica Ocupacional (centro de entrenamiento en alturas y espacios confinados), Surtiextintores y Partes de Colombia (extintores y elementos de seguridad industrial), Enciso (equipos de protección y seguridad industrial), además de alianzas empresariales con Tecnoprotección (capacitación en alturas), con Vertical Safety (Equipos de rescate y alturas), Videos Daza (alarmas, cámaras de seguridad, detección temprana) y CEA (Centro de consultorías empresariales y académicas del eje cafetero).
- En el proceso de capacitación de las Brigadas de Emergencia se cuenta con el apoyo profesional de los Bomberos del eje cafetero.
- El Clúster de empresas de entrenamiento se encuentran en una zona estratégica de la Badea, Dosquebradas y las demás empresas de Seguridad Industrial en Pereira y Dosquebradas.

Tabla 16.*Actores externos e internos críticos para la ejecución del negocio*

Tipo de Actores	Descripción	Rol
Actor Interno	La demanda de los Clientes	Adquisición de servicios y productos. Suministrar los Equipos y Dotación para atención de emergencias y otros servicios complementarios.
Actor Interno	Proveedores	Suministrar los embalajes y empaques para los productos.
Actor Externo	Fuentes de Financiación	Suministrar para de la Inversión inicial para el negocio.
Actor Externo	Empresa que ofrezca los mismos servicios con un centro de capacitación en el eje cafetero, con precios demasiado bajos al público.	Competencia

Fuente: Diseño propio

Tabla 17.*Factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio*

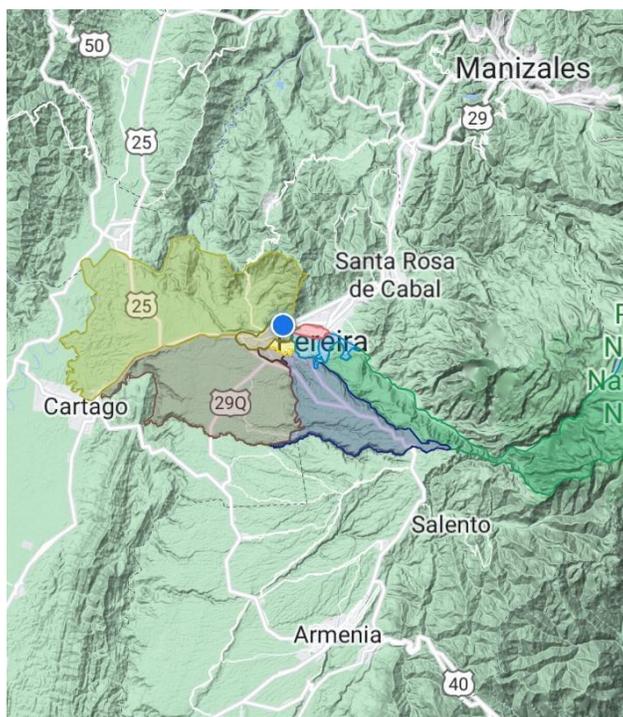
Variable	Riesgo	Plan de mitigación
Técnico	Interno: Personal incompetente en su cargo y que ejecute los procesos y procedimientos a su acomodo.	Interno: Realizar los debidos procesos de selección y así contratar personal competente. Realizar seguimiento a cada uno de los procesos y áreas de la empresa.
	Cambios en los procedimientos que no hayan sido comunicados a los empleados y afecten los procesos de la empresa.	Externo: Mantener información importante de la empresa, documentada tanto en digital como en físico con varias copias.
	Externo: Falla en la plataforma o colapso de la misma, robo de información.	

Variable	Riesgo	Plan de mitigación
Comercial	Interno: Falta de compromiso, sentido de pertenencia del personal relacionado con servicio al clientes y ventas.	Interno: Incentivar a los trabajadores con beneficios económicos como bonos para compras, becas, préstamos, paseos, con el fin de que trabajen con grado. Brindar bienestar a cada uno de los empleados, a través de programas de promoción y prevención dentro de la empresa y hacerlos sentir importantes.
	Falta de comunicación asertiva entre todos los niveles de la empresa.	Dar comisiones por ventas a los encargados de estas áreas.
	No cumplimiento de la meta de ventas y objetivos de Marketing.	Externo: Brindar un excelente servicio y calidad en los servicios y productos, fidelizando a los clientes con descuentos en campañas del año.
	Externo: Competencia con precios muy bajos.	Reinventar nuevos servicios y productos, además de implementar nuevas estrategias de mercadeo.
Talento humano	Cambios en estrategias de mercado a nivel global.	Interno: Para el acceso a información confidencial de la empresa, los designados por el Gerente Comercial, deberán solicitar el debido permiso, de lo contrario el sistema no lo dejará ingresar. También se prohíbe el manejo de memorias, ya que los puertos estarán deshabilitados. Lo estará estipulado en el contrato y deberá ser firmado como anexo. En el caso de realizar cambios en los formatos e información, solo lo podrá realizar la persona autorizada para ello.
	Interno: Falta de confidencialidad en el manejo de información propia de la empresa, actos que atenten contra el buen funcionamiento e integridad de las personas.	Externo: Se implementará y hará seguimiento al procedimiento de compras y contratación de proveedores. En el caso que se compruebe documentación falta por parte de algún contratista, se dará por cancelado el contrato y no podrá volver a laborar con la empresa.
	Externo: Contratistas que presenten documentación falsa al momento de la contratación.	

Variable	Riesgo	Plan de mitigación
Normativo	Interno: Incumplimiento de la normatividad que debe cumplir la empresa, y a nivel laboral.	Interno: Actualización constante de la normatividad relaciona con Seguridad y Salud en el Trabajo, a nivel laboral y las aplicables a la empresa.
	Externo: Cambio en las leyes en temas de Seguridad y Salud en el Trabajo que puedan afectar los servicios y productos.	Hacer seguimiento a contratos de trabajo, pagos de seguridad social y obligaciones legales.
	Falta de apoyo en normatividad en temas salariales para esta profesión.	Externo: Adaptación de la nueva normatividad a los procesos de la empresa, generando ideas para asociar al gremio y trabajar unidos.
Medio ambiente	Interno: La falta de conciencia de los trabajadores en la importancia de reducir los residuos, separarlos y reciclar.	Interno: Establecer una política Medioambiental en la empresa, la cual debe de ser de fiel cumplimiento, realizar campañas de sensibilización a todos los trabajadores e incentivarlos para que reciclen, a través de premios.
	Externo: Afectación por parte de fábricas que se encuentren cerca de la empresa, que puedan generar emisión de gases, olores fuertes, contaminación por residuos o riesgos de incendio o explosión.	Externo: Realizar campaña de sensibilización de mutuo acuerdo con la empresa generadora del riesgo ambiental.
	Amenazas por desastres naturales como terremotos o atmosféricas como Inundaciones, vendavales y tormentas eléctricas.	Realizar un Plan de Emergencia y socializarlo con cada uno de los trabajadores de la empresa. Establecer los recursos necesarios para la atención de emergencias. Conformar y capacitar la Brigada de Emergencias.

Fuente: Diseño propio

A continuación, se realiza un primer acercamiento de la distribución de la población objetivo definido para el estudio:

Figura 1.*Distribución geográfica del mercado*

Fuente: Google Maps

3.3.5 Demanda Actual (Análisis de la tabulación de datos de fuentes primarias).**Tabla 18.***Demanda Actual*

POBLACIÓN	NÚMERO
Empresas Prestadoras de Servicios de Salud	108
Ambulancias	183
Instituciones Educativas	628
Empresas de Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo	54
ARL	18
TOTAL	991

Fuente: Diseño propio

- **Muestreo Aleatorio Simple:**

N= Muestra población- 991

E= Margen de Error- 0.1

Z= Nivel de Confianza- 0.9

P= Probabilidad a favor- 0.50

Q= Probabilidad que va a contra- 0.50

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{E^2 (N-1) + Z^2 \times P \times Q}$$

$$n = \frac{0.81 \times 0.50 \times 0.50 \times 991}{0.01 \times 990 + 0.81 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$n = 200.67$$

$$\frac{\quad}{2.67} = 75,15$$

$$n = 75,15$$

- **RESULTADOS**

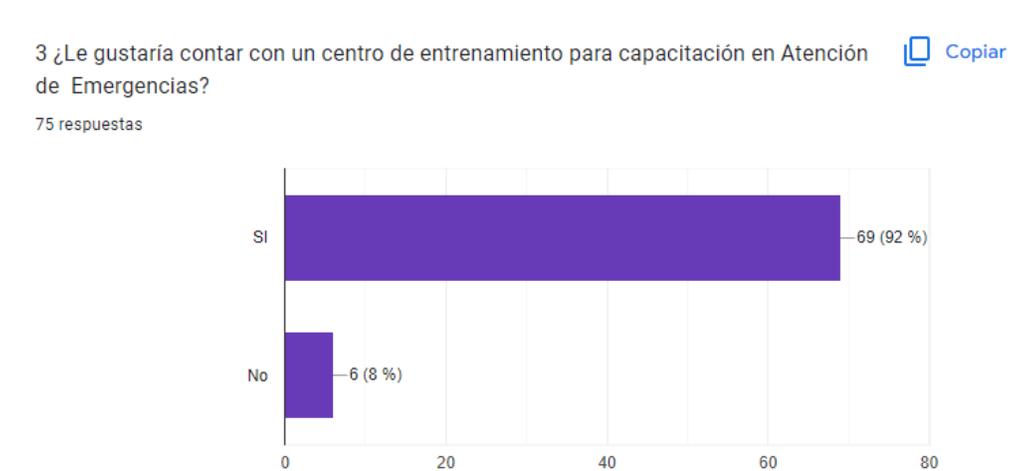
Se realizaron un total de 75 encuestas, en diferentes empresas de sector educativo (escuelas, colegios y universidades) empresas prestadoras de servicios de salud (EPS, IPS y Ambulancias), ARL y empresas asesoras en SST, obteniendo los siguientes resultados:

1. El **69.3%** de las empresas les gustaría encontrar en una empresa de Asesorías, capacitación en Atención de Emergencias, el **18%** Asesoría en Atención de Emergencias y el **12%** productos de apoyo para atención de Emergencias.

Figura 2.*Expectativas de servicio*

Fuente: Estudio de mercado

2. El **92%** de las empresas les gustaría contar con un centro de entrenamiento para capacitación en Atención de Emergencias.

Figura 3.*Expectativa de un centro de entrenamiento*

Fuente: Estudio de mercado

3. El **90.7%** de las empresas les gustaría adquirir el servicio de Asesoría y Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia.

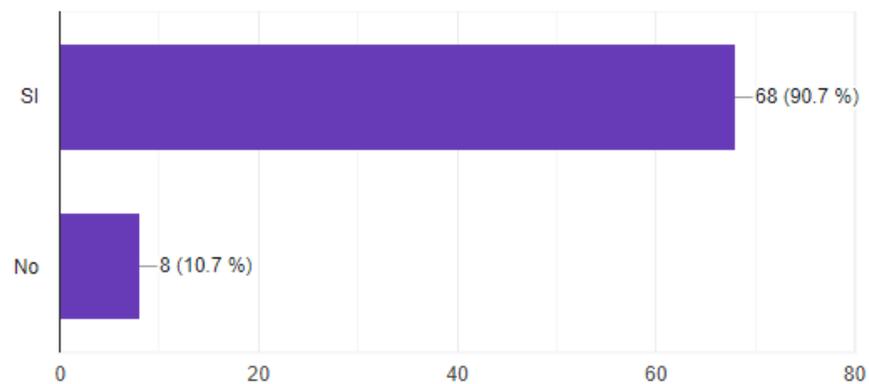
Figura 4.

Expectativa en cuanto a servicios de asesoría y diseño de planes de emergencia.

4 ¿Le gustaría adquirir el servicio de Asesoría y Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia?



75 respuestas



T

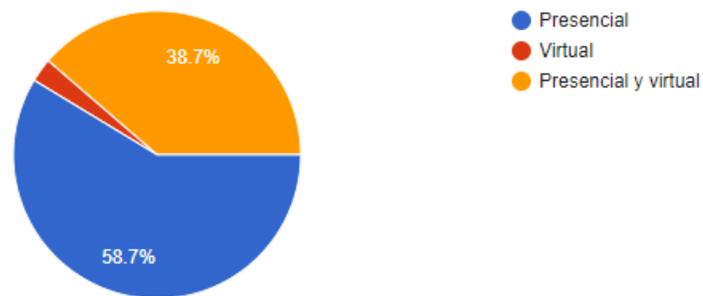
Fuente: Estudio de mercado

4. El **58.7%** de las empresas les gustaría el servicio de Asesorías y Capacitación para su personal de manera presencial y el **38.7%** de manera presencial y virtual.

Figura 5.*Expectativa en cuanto a servicio de asesorías y capacitación*

5 ¿Cómo le gustaría el servicio de Asesorías y Capacitación para su personal?

75 respuestas



Fuente: Estudio de mercado

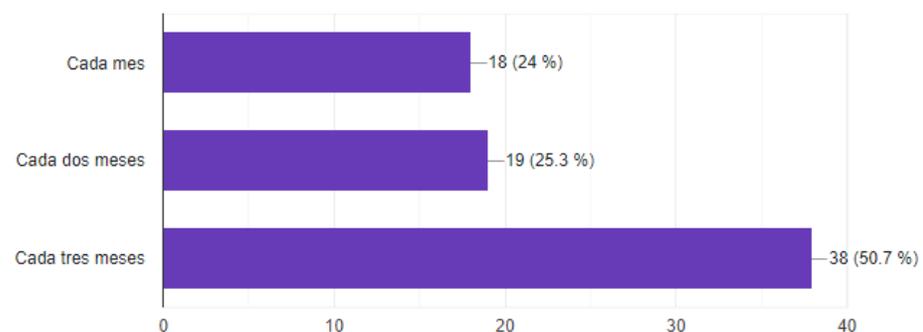
5. El **50.7%** de las empresas capacitan a su personal en Atención de Emergencias y Riesgos Prioritarios cada 3 meses, el **25.3%** cada dos meses y el **24%** cada mes.

Figura 6.*Frecuencia de capacitación*

6 ¿Cuál es la frecuencia con la que capacitas a tu personal en Atención de Emergencias y Riesgos Prioritarios?

Copiar

75 respuestas



Fuente: Estudio de mercado

6. El **78.7%** de las empresas estarían dispuestas a adquirir productos como diseño de Planos y Videos de Evacuación.

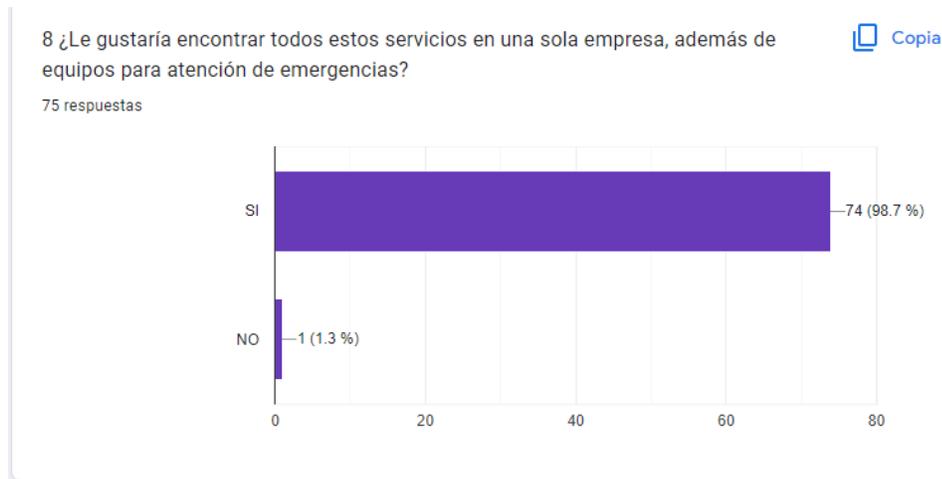
Figura 7.

Expectativa de adquisición de servicios



Fuente: Estudio de mercado

7. El **98.7%** de las organizaciones les gustaría encontrar todos estos servicios en una sola empresa, además de equipos para atención de emergencias.

Figura 8.*Expectativa de servicios totales*

Fuente: Estudio de mercado

8. El **69.3%** de las empresas estarían dispuestas a pagar por una capacitación entre \$150.000 y \$250.000 y el **25.3%** entre \$200.000 y \$400.000.

Figura 9.*Expectativa por precios*

Fuente: Estudio de mercado.

9. En cuanto a qué tipo de capacitaciones le gustaría adquirir para sus empleados, según sus necesidades, se evidenció que la mayoría desean adquirir:

- Primeros auxilios
- Respuesta ante emergencias
- Todo lo relacionado con brigadas de emergencia
- Primer respondiente
- Evacuación y rescate
- Capacitación en planes de emergencia
- Atención de incendios y manejo de Extintores.

Lo anterior demuestra que el proyecto es viable, ya que satisface las necesidades de la población objetivo.

3.4 Análisis de la oferta

3.4.1 Caracterización de la competencia.

- Se investigó sobre posibles competidores en el mercado, con el fin de comparar servicios y productos relacionados con los del proyecto y el nivel de competitividad.
- Para este estudio de mercado se analizó como competidores directos a cinco empresas ubicadas en la región de Risaralda.
- Lo anterior demuestra que hay una gran oportunidad de mercado del proyecto, al haber pocos competidores, lo que también genera que se empleen diferentes estrategias y productos durante el desarrollo del mismo.

3.4.2 Identificación de principales participantes y competidores:

Tabla 19.

Análisis Posibles Competidores

Nombre	Análisis General de Competidores
Localización	<p>La competencia tiene un local en la ciudad y manejan páginas web y algunas redes sociales. No se encuentra un competidor dominante, ya que hay pocas ofertas de empresas que ofrecen el mismo servicio a través de terceros, y algunos carecen de un centro de entrenamiento</p>
Productos y servicios (atributos)	<p>En el eje cafetero existen empresas divididas en las siguientes actividades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Empresas que venden elementos de protección y seguridad industrial, brindan asesoría en Seguridad y Salud en el Trabajo y tiene centro de entrenamiento en alturas. 2. Empresas que son centros de entrenamiento en alturas y espacios confinados, pero que además ofrecen servicios de asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo, cursos de seguridad industrial, planificación de emergencias, medicina preventiva y del trabajo, higiene industrial, gestión ambiental, seguridad vial, legislación y normatividad, administración de la SST. 3. Empresas que diseñan y elaboran Planes de Emergencia y Contingencia, además de capacitación a las Brigadas de Emergencia. 4. Instituciones como Cuerpos de Bomberos Oficiales o Voluntarios, los cuales tienen escuelas o centro de entrenamiento para Brigadas de Emergencia. 5. Empresas Asesora en SST y Aseguradoras de Riesgos Laborales y, los cuales ofrecen servicios de Asesoría en elaboración de planes de Emergencia y Contingencia, pero no elaboran estos. También subcontratan sus servicios con otras personas de capacitación para Brigadas de Emergencia.
Precios	<p>En los rangos de precios proyectados en esta propuesta están de acuerdo a los valores encontrados en el mercado por la competencia directa, permitiendo que los servicios y productos ofertados sean muy competitivos, buscando generar un gran impacto en el mercado.</p>
Logística distribución	<p>La competencia identificada maneja su logística y canal de distribución en sus puntos de venta, pero también maneja entrega directa en las instalaciones del cliente, si es en Municipios cercanos.</p> <p>Los pedidos son tomados vía telefónica o WhatsApp, los cuales se</p>

Nombre	Análisis General de Competidores
¿Otros Cuál?	<p>conectan directamente desde sus páginas web y por medio de asesores que son muy diligentes, disminuyendo al máximo los tiempos de espera del cliente para pedir y recibir su pedido. No hacen uso de aplicaciones de mensajería o tecnologías que permitan mejorar el servicio</p> <p>El mayor punto diferenciador de esta propuesta de negocio con relación a la competencia, será la asesoría especializada en atención de emergencias y capacitación a Brigadas de emergencia, además de otros cursos en Atención de emergencias, diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, planos, videos de evacuación y venta de dotación para atención de emergencias y para la Brigada.</p> <p>La propuesta de valor busca brindar un servicio integral para satisfacer las necesidades de todos los clientes.</p>

Fuente: Diseño propio

Tabla 20.

Análisis Competidor N°1

Nombre	Dinámica Ocupacional*
Localización	<p>Ubicado en la Calle 9, Transversal 5, Bodega 5, Municipio de Dosquebradas, Departamento de Risaralda.</p> <p>Página WEB: www.dinamicaocupacional.com</p> <p>Instagram: dinamicaocupacional</p> <p>Facebook: Dinámica Ocupacional</p> <p>Correo: alturas@dinamicaocupacional.com</p> <p>Teléfonos de contacto: 606 3300462/ 3204970745</p> <p>WhatsApp: 3117989411.</p>
Productos y servicios (atributos)	<p>Este competidor se encuentra en el mercado hace 9 años, empresa con cobertura en el eje cafetero y Norte del Valle.</p> <p>Sus servicios principales están dirigidos a la capacitación para trabajos en alturas y espacios confinados, pero además ofrecen servicios de asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo, cursos de seguridad industrial, planificación de emergencias, medicina preventiva y del trabajo, higiene industrial, gestión ambiental, seguridad vial, legislación y normatividad, administración de la SST.</p>
Precios	<p>Estos servicios son muy competitivos, ya que son temas que necesitan todas las empresas en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo.</p> <p>Este competidor maneja un rango de precios entre \$120 y \$350 para cursos en alturas y espacios confinados.</p>

Nombre	Dinámica Ocupacional*
Logística distribución	<p>Maneja una estrategia de cursos gratis para los Bomberos y manejan visitas para grupos de estudiantes.</p> <p>Cuenta con una sede física principal.</p> <p>No maneja líneas de distribución, ya que no ofrece productos., por lo tanto, tampoco maneja tienda virtual, solo página web, donde oferta sus servicios.</p> <p>Hace publicidad por medio de redes sociales como Instagram, Facebook y estados de WhatsApp.</p>
¿Otros Cuál?	<p>La fortaleza de este competidor es que se encuentra certificado por el Ministerio de Trabajo como centro de entrenamiento en Alturas y Espacios confinados y cuentan con sello de calidad Icontec.</p> <p>También tienen excelentes instructores, profesionales en el área.</p> <p>Otra de las fortalezas es que realizan actividades de labor social.</p> <p>La debilidad de este competidor es que no ofrecen promociones, ya que los costos para sostener el centro de entrenamiento son muy elevados.</p> <p>La propuesta de valor con el que se proyecta es de capacitar y certificar al personal autorizado para realizar tareas de alto riesgo, brindando soluciones para la gerencia de riesgos de las organizaciones</p>
	<p>La propuesta se diferencia de este competidor en que el servicio es especializado en capacitación en Atención de Emergencias en Riesgos Prioritarios y capacitación para las Brigadas de Emergencia, además de ofrecer otros servicios adicionales como diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, diseño de planos y videos de evacuación. También se ofrece dotación para atención de emergencias y Brigada de Emergencias.</p>

Fuente: Diseño propio

* Es una empresa con Personería jurídica, quien es competidor directo.

Tabla 21.

Análisis Competidor N°2

Nombre	Cuerpo de Bomberos Oficiales del Municipio Dosquebradas*
Localización	<p>Ubicado en Cra 10 N°9-159 sector Mitaca, Sede central.</p> <p>La sede Base se encuentra en Cra 10, diagonal 66, Avenida La Romelia el pollo, contiguo al coliseo, Municipio de Dosquebradas, Departamento de Risaralda.</p>
	<p>Facebook: Cuerpo Oficial de Bomberos Dosquebradas</p>

Nombre	Cuerpo de Bomberos Oficiales del Municipio Dosquebradas*
Productos y servicios (atributos)	<p>Página web: www.bomberosdosquebradas.gov.co Correo: bomberos@dosquebradas.gov.co Teléfonos de contacto: 606 3402419.</p> <p>Este competidor se encuentra en el mercado hace 25 años, es una Institución, con cobertura en la ciudad de Pereira y otros Municipios cercanos.</p> <p>Sus servicios principales están dirigidos a la capacitación para Brigadas de Emergencia.</p> <p>Estos servicios son muy competitivos en la parte de atención de emergencias, ya que cuenta con Bomberos con gran experiencia en el área y son capacitaciones que requieren todas las empresas en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo.</p>
Precios	<p>Este competidor maneja un precio aproximado de \$2.500.000 para capacitación a las Brigadas de Emergencia.</p> <p>Maneja una estrategia de certificación de su curso como Brigada Contra incendios.</p> <p>Cuenta con una sede física.</p>
Logística distribución	<p>No maneja líneas de distribución, ni tienda virtual, ya que no ofrece productos, sólo servicios de recarga de extintores.</p> <p>Hacen publicidad por medio de redes sociales como Facebook y en su página Web.</p> <p>La fortaleza de este competidor es que se encuentran certificados para capacitar a Brigadas de Emergencia y del mismo modo certificarlas.</p> <p>Otra de las ventajas es que los instructores son Bomberos certificados como instructores, con gran experiencia en el área.</p> <p>Las debilidades de este competidor es que no comercializan otros servicios ni productos.</p>
¿Otros Cuál?	<p>La propuesta de valor con el que se proyecta es de capacitar y certificar al personal de las Brigadas de Emergencia de las empresas, con el fin de que actúen como primeros respondientes.</p> <p>La propuesta de valor se diferencia de este competidor en que el servicio no es solo de capacitación a Brigadas de Emergencia, sino que es especializado en capacitación en Atención de Emergencias y en Riesgos Prioritarios, además de ofrecer otros servicios adicionales como diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, planos y videos de evacuación y dotación para atención de emergencias y Brigada de Emergencias.</p>

Fuente: Diseño propio

* Es una Institución con Personería jurídica, quien es competidor directo.

Tabla 22.

Análisis Competidor N°3

Nombre	INDUCAP*
Localización	<p>Ubicado en Cuba, Municipio de Pereira, Departamento de Risaralda.</p> <p>Instagram: Inducap_colombia</p> <p>Facebook: Inducap Inducap</p> <p>Correo: inducapcolombia@gmail.com</p> <p>Teléfonos de contacto:</p> <p>WhatsApp: 3044884432</p> <p>Este competidor se encuentra en el mercado hace 5 años, es una empresa, con cobertura en el eje cafetero y norte del Valle.</p>
Productos y servicios (atributos)	<p>Sus servicios principales están dirigidos a capacitación a Brigadas de Emergencia y Asesorías industriales: Inspecciones de Seguridad, capacitaciones virtuales y presenciales, mantenimiento y recarga de extintores, matriz de peligros y riesgos, conformación de Brigadas de Emergencia, entre otras.</p> <p>Estos servicios son muy competitivos en la parte de atención de emergencias, ya que la persona que ofrece el servicio cuenta con gran experiencia como Bombero y son capacitaciones y Asesorías que requieren todas las empresas en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo.</p>
Precios	<p>Este competidor maneja un rango de precios para Planes de Emergencia entre \$400.000 y \$4.000.000 Para capacitación a Brigadas de Emergencia entre \$800.000 y \$2.300.000, según tamaño de la empresa, tipo de riesgo y recursos aportados por la empresa.</p>
Logística distribución	<p>Maneja una estrategia de marketing por medio de las redes sociales, además presta apoyo al deporte femenino, como patrocinador oficial de fútbol de salón.</p> <p>No cuenta con una sede física.</p> <p>No maneja líneas de distribución, ni tienda virtual, ya que no ofrece productos, sólo servicios.</p> <p>Hacen publicidad por medio de redes sociales como Facebook e Instagram.</p> <p>La fortaleza de este competidor es que se encuentran certificados para capacitar a Brigadas de Emergencia.</p>
¿Otros Cuál?	<p>Otra de las ventajas es que el instructor es un Bombero certificados como instructor, con gran experiencia en el área.</p> <p>Las debilidades de este competidor es que no comercializa productos y no cuenta con servicios en Seguridad y Salud en el</p>

Nombre	INDUCAP*
	<p>Trabajo, tampoco tiene alianzas o convenios con otras empresas. Además, no cuenta con un centro de entrenamiento para las Brigadas de Emergencia.</p> <p>La propuesta de valor con el que se proyecta es de capacitar al personal de las Brigadas de Emergencia de las empresas, con el fin de prepararlas para una contingencia.</p> <p>La propuesta de este proyecto se diferencia de este competidor en que el servicio no es solo de capacitación a Brigadas de Emergencia, sino que es especializado en capacitación en Atención de Emergencias y en Riesgos Prioritarios, además de ofrecer otros servicios adicionales como diseño de planos y videos de evacuación, dotación para atención de emergencias y Brigada de Emergencias.</p>

Fuente: Diseño propio

* Es una empresa con Personería natural, quien es competidor directo.

Tabla 23.

Análisis Competidor N°4

Nombre	ARLs*
Localización	<p>Ubicados el Municipio de Pereira, Departamento de Risaralda. Estos competidores se encuentran en el mercado desde hace 15 y 28 años, son empresas, con cobertura a nivel Nacional.</p>
Productos y servicios (atributos)	<p>Sus servicios principales están dirigidos a Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo y capacitación en riesgos prioritarios para todas las empresas afiliadas a su seguro de riesgo laboral. También ofrecen apoyo en actividades como celebración del día de la Seguridad y Salud en el Trabajo y otras actividades relacionadas. A parte de estos servicios también ofrecen servicios funerarios y seguros de vida. Estos servicios son muy competitivos, ya que cuentan con recursos obtenidos de las empresas y los administran, ofreciendo a cambio servicios de asesoría en SST y capacitación, los cuales son un requerimiento legal para todas las empresas, según Ministerio de Trabajo. Además, están conformadas por asesores profesionales en Seguridad y Salud en el Trabajo y especialistas en áreas afines.</p>
Precios	<p>Este competidor maneja el siguiente rango de precios: Riesgo 1: 0.522%- \$5.220 (por trabajador)</p>

Nombre	ARLs*
Logística distribución	Riesgo 2: \$1.044%-\$ 10.440
	Riesgo 3: 2.436%-\$ 24.360
	Riesgo 4: 4.350%-\$ 43.500
	Riesgo 5: 6.960%- \$69.600.
	Maneja una estrategia de una página web y una plataforma virtual, demás, presta apoyo a actividades de carácter social por medio de fundaciones.
	Cuentan con sucursales físicas en diferentes partes del país.
	No maneja líneas de distribución, ni tienda virtual, ya que no ofrecen productos, sólo servicios.
	Hacen publicidad por medio de sus páginas web y plataformas virtuales.
	La fortaleza que tienen estos competidores es que se encuentran respaldados y manejan recursos del Ministerio de Trabajo.
	Otra de las ventajas es que todo su personal son profesiones en el área de Seguridad y Salud en el Trabajo, a los cuales les asignan empresas por sectores y especialidad que manejan.
	También cuentan con alianzas con otras empresas para capacitación o como apoyo en algunas actividades que no manejan.
¿Otros Cuál?	Las debilidades de este competidor es que la mayoría no cuentan con personal capacitado en el área de atención de Emergencias, no ofrecen cursos para las Brigadas de Emergencia de las empresas, ni cuentan con centros de entrenamiento, tampoco comercializan productos.
	La propuesta de valor con el que se proyecta es de brindar asesoría capacitación en riesgos, según las necesidades de sus clientes, con el fin de realizar un acompañamiento en sus procesos de diseño e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo de sus empresas afiliadas.
	Esta propuesta se diferencia de estos competidores en que se ofrece servicios de capacitación para Brigadas de Emergencia y cursos relacionados con Atención de Emergencias, además de servicios adicionales como diseño Planes de Emergencia y Contingencia, planos, videos de evacuación y dotación para atención de emergencias y Brigada de Emergencias.

Fuente: Diseño propio

* Son empresas con Personería jurídica, quienes son competidores indirectos.

Tabla 24.

Análisis Competidor N°5

Nombre	Sin Riesgos *
Localización	<p>Ubicado en la Cra 12 Bis N° 8-48, Barrio Los Rosales, Municipio de Pereira, Departamento de Risaralda.</p> <p>Facebook: Sin Riesgos S.A.S Correo: comercial@sinriesgos.com.co sst@sinriesgo.com.co Teléfonos de contacto: 606 3275308 3135807975 3206622537 WhatsApp: 3044884432</p>
Productos y servicios (atributos)	<p>Este competidor se encuentra en el mercado hace 6 años, es una empresa, con cobertura A Nivel Nacional.</p> <p>Sus servicios principales están dirigidos a Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo, Ergonomía Laboral, Seguridad Vial, Sistemas Integrados de Gestión, Psicología Organizacional, Formación y Atención de Brigadas de Emergencias Empresariales, Gestión Ambiental, además de programas de Neuroseguridad, Aspectos Legales, Brigadas Kids, ludo Riesgos, y programas para mipymes.</p>
Precios	<p>Estos servicios son muy competitivos en la parte de Asesorías, programas y capacitaciones, ya que cuentan con personal profesional y calificado en distintas áreas, y sus servicios son pueden satisfacer la mayoría de necesidades de las empresas en temas relacionados con capacitaciones y Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo.</p> <p>Este competidor maneja un rango de precios en Asesorías entre \$60.000 y \$120.000 en capacitaciones entre \$70.000 y \$80.000 (por hora).</p> <p>También maneja una estrategia de Programas adicionales a sus Asesorías, según las necesidades de sus clientes, los cuales se encuentran publicados, al igual que sus servicios en su página web. Cuenta con una sede física.</p>
Logística distribución	<p>No maneja líneas de distribución de sus productos y realizan publicidad por medio de redes sociales como Whatsapp, Facebook y página web.</p>
¿Otros Cuál?	<p>La fortaleza de este competidor es que cuentan con una planta de personal especialista en Seguridad y Salud en el Trabajo, además de atención de emergencias y con gran experiencia en el área.</p> <p>Las debilidades de este competidor es que no tienen alianzas o convenios con otras empresas. Además, no cuenta con un centro</p>

Nombre	Sin Riesgos *
	<p>de entrenamiento para las Brigadas de Emergencia</p> <p>La propuesta de valor con el que se proyecta es la de cuidar y proteger el capital humano, económico y patrimonial de las empresas, con profesionales idóneos en cada área de la seguridad y salud en el Trabajo, legal laboral y ambiente.</p> <p>La propuesta de este proyecto se diferencia de este competidor en que se brinda capacitación en Atención de Emergencias y en Riesgos Prioritarios, además de ofrecer otros servicios adicionales como diseño de planos y videos de evacuación. También se ofrece equipos para atención de emergencias y para las Brigadas de Emergencias.</p>

Fuente: Diseño propio

* Es una empresa con Personería jurídica, quien es competidor indirecto.

• **De acuerdo con el análisis anterior encontré las siguientes fortalezas con respecto a mis competidores:**

- Las empresas que ofrecen servicios de capacitación a las Brigadas de Emergencia no tienen un centro de entrenamiento.
- La mayoría de ARL no poseen una persona especializada en Emergencias.
- Las empresas de Asesoría y Capacitación no ofrecen equipos para Atención de Emergencias, ni dotación para las Brigadas.
- La mayoría de empresas no prestan servicios de diseño de Planes de Emergencia y Contingencia.
- Las demás empresas no tienen servicios de capacitación en Atención de Emergencias para empresas prestadoras de servicios de salud y ambulancia.
- Nuestra empresa ofrece productos como apoyo al Plan de Emergencia como planos y videos de evacuación.

- **De acuerdo al análisis anterior encontré las siguientes debilidades:**

-A nivel local existen varias empresas con experiencia en Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo.

-Hay una empresa con experiencia en capacitación en tareas de alto riesgo.

-Existen tres empresas y una Institución con experiencia en capacitación a Brigadas de Emergencia.

-Existe una empresa que ofrece servicios de diseño de Planes Emergencia y Contingencia.

- **ANÁLISIS DE PRECIOS**

Basados en un estudio de los competidores que manejan el servicio similar, se ha determinado el precio de la asesoría.

Tabla 25.

Análisis de precios capacitación a Brigadas de Emergencia.

Capacitación a Brigadas de Emergencia			
	Valor	Nivel	Horas
Nacional	\$4.998.000	Nivel Básico	41 horas
Regional	\$2.700.000	Nivel Básico	41 horas
Local	400.000	Nivel Básico-	10 horas

Fuente: Diseño propio

Tabla 26.*Análisis Precios Planos de Evacuación*

Planos de Evacuación	
	Valor
Nacional	\$70.000 a \$130.000
Regional	No se encontraron registros
Local	\$150.000 a \$1.000.000

Fuente: Diseño propio

Nota: El precio varía si existen planos de la edificación.**Tabla 27.***Análisis precio de Videos de Evacuación.*

Videos de Evacuación	
	Valor
Nacional	No se encontraron registros.
Regional	No se encontraron registros.
Local	\$250.000

Fuente: Diseño propio

Tabla 28.*Análisis precio de Cursos Complementarios.*

Cursos Complementarios en Atención de Emergencias	
	Valor
Nacional	\$80.000 a \$380.000
Regional	\$300.000 a 450.000
Local	\$150.000 a 350.000

Fuente: Diseño propio

Tabla 29.*Análisis precio de Asesorías.*

Asesorías	
	Valor
Nacional	\$70.000 a \$150.000
Regional	\$60.000 a \$120.000
Local	\$60.000 a \$70.000

Fuente: Diseño propio

Tabla 30.*Análisis precio de Planes de Emergencia y Contingencia.*

Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia	
	Valor
Nacional	\$600.000 a \$1.000.000
Regional	400.000 a \$4.000.000
Local	\$350.000 a 2.000.000

Fuente: Diseño propio

Nota: En Asesorías y Planes de Emergencia y Contingencia, los precios varían de acuerdo al tipo de riesgo de la empresa y número de trabajadores. También se tienen en cuenta para el valor de los servicios y productos las necesidades de los clientes, las cuales son observadas durante la visita técnica a la empresa y de acuerdo a esta, se realiza el plan de trabajo y de capacitación.

3.5 Distribución y comercialización del servicio

Estrategia de distribución

Para ofertar los servicios y productos se tienen definidos canales de venta y distribución por medio de la página Web, Redes Sociales y vía telefónica.

Para lograr la fidelización de los clientes, se brinda entrega de los productos y servicios de manera personalizada, para así lograr un reconocimiento de la imagen corporativa y la recordación de la empresa, a través del tiempo. Para ello se ha diseñado el siguiente logo:

Figura 10.

Logotipo de la empresa



Fuente: Diseño propio

- Los equipos serán entregados en cajas con el logo de la empresa.
- Los videos serán entregados de manera digital en una memoria, la cual vendrá dentro de una caja especial de madera con el logo.
- Los planos serán entregados en físico, en una caja de cartón también con el logo.
- Cada uno de los documentos realizados, así como Planes de Emergencia y Contingencia e informe de Asesorías, llevarán el logo de la empresa, en manera de sticker.

3.5.1 Descripción de los canales de distribución y comercialización existentes.

Los clientes podrán ubicar la empresa, a través de la Página web empresarial, Facebook e Instagram, donde saldrá en la pestaña de contacto el correo electrónico, líneas telefónicas y de Whatsapp, donde podrán comunicarse. Allí aparecerá el portafolio de servicios y productos,

además de promociones. También podrán visitar en las oficinas físicas que se ubicarán en la ciudad de Dosquebradas, sector La Badea.

Para la comercialización de los productos, se harán de manera directa en las oficinas y por correo, Whatsapp o vía telefónica a aquellos clientes que se contacten con la empresa. Otra de las estrategias a utilizar es la visita a empresas por parte de personal profesional, para ofrecer el portafolio de servicios.

Para la distribución de los productos se harán, a través de entrega directa por parte de personal técnico, a nivel local. En caso de que el cliente esté por fuera del área de cobertura, se hará por medio de envío por empresa transportadora.

3.5.2 Descripción operativa canal de distribución y comercialización seleccionado

Se utilizarán diferentes estrategias de publicidad como:

Aviso Luminoso: Este será diseñado para mostrar los servicios y productos de la empresa, además de mostrar el logo e información de contacto (dirección, teléfono, página web, redes sociales).

Tarjetas de presentación: Las tarjetas serán diseñadas mostrando la imagen corporativa y en el respaldo irá los productos y servicios, con el fin de dar a conocer los servicios de la empresa.

Pautas publicitarias: Estas serán realizadas a través de redes sociales, por medio de imágenes y video cortos, donde también se mostrará la satisfacción del cliente.

Página Web: Esta será diseñada para mostrar los servicios y productos, las cuales estarán enlazadas a redes sociales, correo y Whatsapp.

Cuñas radiales: Se realizarán pautas publicitarias por emisoras a nivel local y Departamental.

Los costos que representa para la empresa este canal de distribución son:

Tabla 31.

Costos canal de distribución

Servicio/Producto	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Aviso Luminoso	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Tarjetas de presentación	1.000	\$120	\$ 120.000
Pautas publicitarias	12	\$ 250.000	\$3.000.000
Creación y mantenimiento pág. Web	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000
Cuñas radiales	8	\$ 12.534	\$ 100.272
Total de publicidad			\$6.020.272

Fuente: Diseño Propio

3.5.3 Mecanismos de Promoción y Publicidad.

Se utilizarán como mecanismos de promoción y publicidad medios virtuales como videos y pautas publicitarias por medio de las redes sociales y emisoras. También se encontrará esta información en la página Web empresarial, donde podrán obtener un contacto directo con la empresa.

Otro de los mecanismos que se va a utilizar es la recomendación de los servicios y productos, a través de un espacio digital donde los clientes, recomendarán la empresa y a cambio obtendrán descuentos en la adquisición de nuevos servicios y productos.

Participación en Ferias: Esta estrategia nos permite dar a conocer nuestra empresa y nuestro portafolio de servicios y productos.

3.6 Conclusión estudio de mercado

Se pudo observar que en el Eje cafetero existen varias ARL y empresas de Asesorías en Seguridad y Salud en el Trabajo, las cuales se encuentran posesionados en el mercado. Sin embargo, se han encontrado falencias en lo referente a capacitación a las Brigadas de Emergencia y otros servicios como elaboración de planes de emergencia y contingencia, cursos en atención de emergencias y comercialización de productos.

Por ello se encontró la oportunidad de ofrecer un servicio de Asesoría y Capacitación especializada en Atención de Emergencias, para satisfacer las necesidades de las empresas, para el cumplimiento de la normatividad vigente. Además de que podrán adquirir equipos y dotación para las Brigada de Emergencias.

4. Estudio técnico

4.1 Cadena de valor

La cadena de valor de la empresa o conjunto de operaciones inicia desde el momento en que presta los servicios al cliente hasta la postventa. Con el fin de crear un alto impacto en el desempeño de los trabajadores y contribuir a ambientes de trabajo seguros, se ha diseñado cada uno de los productos y servicios basados en la normatividad vigente en tema de Seguridad y Salud en el Trabajo, ofreciendo un portafolio de servicios de manera personalizada, logrando un gran alcance con los clientes hasta después de la venta, con el objeto de satisfacer las necesidades del cliente.

Para el cumplimiento de lo anterior la cadena de valor se ha definido según los procesos de la empresa, generando un sentimiento de bienestar, seguridad y protección a los clientes. Para ello se tiene en cuenta el desarrollo de las siguientes actividades:

Descripción de las actividades primarias

Las primeras actividades van encaminadas a la satisfacción de la necesidad del cliente y así realizar una negociación directa para la adquisición, planeación, elaboración, distribución y entrega de los productos o servicios, y su posterior seguimiento después de la entrega.

Descripción de las actividades de apoyo

Las actividades de apoyo están relacionadas con el seguimiento a las actividades primarias para garantizar la prestación del servicio postventa, a través de:

- **Recurso Humano:** Es aquel equipo de profesionales, asesores y colaboradores, los cuales son los que hacen posible el buen funcionamiento de la empresa y prestación de un servicio de calidad.
- **Recursos Tecnológicos:** Son aquellas herramientas de apoyo que nos facilitan los procesos de comunicación, promoción, comercialización y elaboración de los productos y servicios de manera oportuna.

4.2 Análisis del servicio

4.2.1 Especificaciones del servicio.

Las especificaciones para el servicio a ofrecer se describen a continuación:

4.2.1.1 Capacitación a Brigadas de Emergencia y en Riesgos Prioritarios.

Denominación comercial que se propone: Capacitación a Brigadas de Emergencia

¿Cuál será la forma de comercializar, de facturar el producto o servicio?

- **Unidades:**

El curso básico para las Brigadas de Emergencia incluye temas de Primeros Auxilios, Control de Incendios y Evacuación.

- **Paquetes promocionales:**

Estos traen a parte de los temas anteriores, Soporte Básico de vida, atención de pacientes expuestos a materiales peligrosos y riesgos prioritarios.

Características técnicas del bien o servicio:

Contenido: Los cursos en Atención de Emergencias para Brigadas constan de 36 horas, distribuidas de la siguiente manera: 20 primeros auxilios, 10 de Control de Incendios y 6 de evacuación.

Metodología: El módulo incluye clases teóricas y prácticas, además de montaje de escenarios de simulación para prueba final.

Recursos: Como material didáctico se entrega a los participantes una cartilla con temas que se desarrollarán en clase y casos para resolver relacionados con atención de emergencias. Al final se entregará certificado de asistencia o aprobación.

Diseño Material de estudio y certificados: Las cartillas y certificados estarán impregnadas de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos, empaques, equipos de simulación e instalaciones. Otra característica sería los colores corporativos azul y el amarillo, además de la textura visual que proyectará imágenes relacionadas con emergencias.

Embalaje y empaque

Tipo de Material:

El material de estudio vendrá de manera individual, dentro de embalaje plástico ecológico (almidón), con el logo de la empresa, en una etiqueta. Estas estas cartillas vendrán dentro de una caja de cartón.

En cuanto a los certificados, serán enviados de manera digital al correo de la empresa, con el fin de cuidar el medio ambiente. Dicho embalaje y empaque son reutilizables.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

¿Qué cambia? Si las cartillas se someten a humedad o si se moja, su textura se vuelve débil, se puede rasgar, presentarse mal de tierra, mal olor y cambiar de color. Por lo tanto, después de retirar el embalaje plástico, se debe conservar en un lugar seco, alejado de la humedad.

Garantía: Se dará garantía por un año, desde que la cartilla no muestre signos de maltrato o deterioro por humedad (en caso de que cambie de color las hojas, se borren las letras o imágenes).

Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio

Grupo de clientes destino y el tipo de consumidor final.

Grupos sensibles.

Almacenaje y logística.

- **Advertencias o condiciones especiales de almacenamiento y uso del material:**

En cuanto a las capacitaciones, no aplica para almacenamiento, por ser un servicio, pero si la cartilla, la cual se debe almacenar en un lugar seco y protegidas de la humedad.

- **Uso del producto / servicio:** Los cursos dictados en Atención de Emergencias son usados para capacitar a las Brigadas de las empresas o Instituciones, para que estén preparados al momento de presentarse cualquier eventualidad, dando una respuesta oportuna.

- **Grupo de clientes destino y el tipo de consumidor final:**

- Empresas prestadoras de servicios de salud.

- Instituciones Educativas.

- ARL

- Empresas de Asesorías.

- **Grupo de clientes destino:**

- Profesionales de la salud.

- Estudiantes, docentes y administrativos.

- Empresas afiliadas a ARL.

- Empresas Afiliadas a empresas de Asesorías.

Grupos sensibles:

Personas que sufran de claustrofobia

Limitación de uso para algún equipo, máquina o servicio:

Hasta el momento no existen limitaciones, ya que las personas que sean invidentes, sordomudas, analfabetos o cualquier otra limitación física como invalidez, será bienvenido, ya

que tendremos personal competente, encargado de este tipo personas y su proceso de aprendizaje.

Almacenaje y logística:

En cuanto al servicio de capacitación, no aplica para inventarios, pero si el material de estudio, el cual no se puede dejar mojar. Esto aplica tanto en el proceso de almacenamiento, distribución y comercialización.

Condiciones especiales para el cliente:

Los beneficiarios no deben almacenar las cartillas en un lugar húmedo.

Descripción de la composición del producto

Descripción del tipo de material.

Características, fisicoquímicas del producto.

Si son servicios descripción del entregable por el servicio.

Descripción de la composición del servicio:

Las Asesorías y Capacitación para las Brigadas de Emergencia tienen un entregable que es una cartilla impresa.

El certificado se enviará de manera digital al correo de la empresa.

Características fisicoquímicas:

Como se trata de un servicio de capacitación no aplica para relacionar este tipo de características, pero si cartilla de estudio, la cual es elaborada en papel ecológico, resistente al rasgado y la tensión. Además de tener un buen gramaje.

Aquello que se considere importante y que su desconocimiento cause algún problema a los clientes y/o los consumidores y que no se registró en los campos.

Recomendaciones sobre las Capacitaciones a las Brigadas de Emergencia:

Se componen de teoría y práctica, por lo tanto, ambos procesos son obligatorios para la certificación de los participantes. Por ello nuestra empresa se acomoda a los horarios y necesidades de nuestros clientes.

Nota: Los instructores se acomodan a los horarios y necesidades de los clientes.

4.2.1.2 Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia.

Denominación comercial que se propone: Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia

¿Cuál será la forma de comercializar, de facturar el producto o servicio?:

Unidades: Los planes de Emergencia y Contingencia se realizan por unidad y no ingresa dentro de los paquetes promocionales, ya que estos documentos son legales y son de mucha responsabilidad.

Descripción de las características técnicas del bien o servicio

Contenido: Los Planes de Emergencia y Contingencia consta de un documento el cual contiene entre 40 y 60 páginas, en la cuales se encuentran los siguientes puntos:

- Introducción
- Marco legal
- Identificación de la Empresa.
- Recursos para Atención de Emergencias.
- Responsabilidades y deberes del COE y Brigada de emergencias.

- Identificación de Amenazas.
- Valoración de Riesgos.
- Procedimientos Operativos Normalizados.
- Plan de Evacuación.
- Simulacros.
- Anexos (formatos, actas).

Metodología: El documento está estructurado según normatividad vigente para desarrollo de Planes de Emergencia y Contingencia (Decreto 2157 de 2017, Decreto 3888 de 2007 y sus Anexos, Decreto 321 de 1999).

Recursos: La entrega de los documentos se realiza de manera digital e impreso.

Diseño de los documentos: Las carpetas en las que se entregarán los Planes de Emergencia y de Contingencia, estarán impregnadas de un olor maderable, el cual será diseñado para nuestros productos y empaques. Otra característica sería los colores corporativos azul y el amarillo en el diseño de las carpetas, además de la textura visual que proyectará imágenes relacionadas con emergencias.

Embalaje y empaque:

Tipo de Material:

Los documentos vendrán impresos de manera individual, dentro de una carpeta de pasta dura, de acuerdo al tamaño de la documentación, con el logo de la empresa del cliente, en una etiqueta. Estas carpetas vendrán dentro de una bolsa ecológica, reutilizable de Yute (fibra vegetal), con el logo de la empresa impreso.

Dichas carpetas y bolsas son reutilizables.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

¿Qué cambia? Si los documentos se someten a humedad o si se moja, su textura se vuelve débil, se puede rasgar, presentarse mal de tierra, mal olor y cambiar de color. Por lo tanto, después de retirar el embalaje plástico, se debe conservar en un lugar seco, alejado de la humedad.

Garantías: se dará garantía por un año, desde que la cartilla o certificado no muestre signos de maltrato o deterioro por humedad. (en caso de que cambie de color las hojas, se borren las letras o imágenes.

Describe las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio

Grupo de clientes destino y el tipo de consumidor final.

Grupos sensibles.

Almacenaje y logística

Advertencias o condiciones especiales de almacenamiento:

Los documentos de los Planes de Emergencia y Contingencia deben ser puestos en un lugar seco y protegerlas de la humedad.

- **Uso del producto / servicio:** Los Planes de Emergencia y Contingencia serán utilizados como material de apoyo para el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y en el proceso de socialización, con el fin de brindar una respuesta adecuada ante una emergencia.

- **Grupo de clientes destino:**

- Empresas prestadoras de servicios de salud.

- Instituciones Educativas.

- ARL

- **Tipo de consumidor final:**

- Profesionales de la salud.

- Estudiantes, docentes y administrativos.

- Empresas afiliadas a ARL.

- **Grupos sensibles:** No se han identificado hasta el momento.

- **Limitación de uso para algún equipo, máquina o servicio:** Las empresas deben capacitar a todo su personal teniendo en cuenta sus limitaciones. En caso de que la empresa no

cuenta con personal adecuado para la transmisión de conocimientos a dichos empleados, se le prestará el servicio de socialización con personal competente en tema de aprendizaje inclusivo.

Advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto /

servicio: Los documentos como el Plan de Emergencia y contingencia deben ser almacenados en lugares lejos de humedad y deben ser guardados en un lugar adecuado o biblioteca para evitar que se deteriore.

Almacenaje y logística: Los documentos anteriormente mencionados no se deben dejar mojar y deben ser tratadas con cuidado para que no se rasguen. Esto aplica tanto en el proceso de almacenamiento como de distribución y comercialización.

Condiciones especiales para el cliente: El cliente no debe almacenar los documentos en un lugar húmedo.

- **Descripción de la composición del servicio:**

El diseño de los Planes de Emergencia y Contingencia tienen un entregable que se compone de un documento impreso, dentro de una carpeta y de un archivo de manera digital compartido en el drive del correo de la empresa.

Características fisicoquímicas:

Los documentos son elaborados en papel ecológico, resistente al rasgado y la tensión. Además de tener un buen gramaje.

Aquello que se considere importante y que su desconocimiento cause algún problema a los clientes y/o los consumidores y que no se registró en los campos.

Recomendaciones sobre los Planes de Emergencia y Contingencia:

La empresa debe tener en cuenta que el documento debe ser socializado con todo el personal para que pueda cumplir con sus objetivos. Para ello la empresa brinda el servicio de socialización de los documentos entregados, de acuerdo a los horarios y necesidades de los clientes.

4.2.1.3 Diseño de Planos de Evacuación.

Denominación comercial que se propone: Diseño de Planos de Evacuación

¿Cuál será la forma de comercializar, de facturar el producto o servicio?

Unidades: Estos se realizan por unidad, de acuerdo a la estructura de la empresa y si tienen o no los planos. Estos son entregados de manera física y digital.

Descripción de las características técnicas del bien o servicio

Contenido: Los Planos de Evacuación constan de un plano o varios, según tamaño y pisos de la empresa, el cual contiene los siguientes elementos:

- Logo de la empresa del cliente.
- Rutas de Evacuación.
- Punto de encuentro.

-Ubicación de equipos para atención de emergencias.

-Convenciones.

Metodología: Los planos de Evacuación serán desarrollados de acuerdo a los planos entregados por el cliente. En el caso de que la empresa no tenga planos o la estructura haya sufrido modificaciones, estos serán realizados con un costo adicional.

Recursos: La entrega de los planos se hará de manera física y enmarcados.

Diseño de los Planos: Los planos de evacuación estarán impregnados de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos y empaques. Otra característica de diseño serán los colores corporativos azul y el amarillo, que vendrán en los bordes de los planos.

Textura: Los Planos de Evacuación tendrán una textura visual relacionada con imágenes y equipos de emergencias y el logo de la empresa del cliente.

Embalaje y empaque

Tipo de Material:

Los Planos de Evacuación vendrán impresos con un marco, según estilo escogido por el cliente, y con un embalaje en plástico biodegradable (almidón), y posteriormente dentro de una caja de cartón con el logo de nuestra empresa, en forma de etiqueta.

Dicho embalaje y empaque son reutilizables.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

¿Qué cambia? Si los planos se someten a humedad o si se moja, su textura se vuelve débil, se puede rasgar, presentarse mal de tierra, mal olor y cambiar de color. Por lo tanto, después de retirar el embalaje plástico, se debe instalar en la pared en un lugar seco, alejado de la humedad. El material del marco puede quebrarse en caso de mala manipulación al apoyarse en él o dejarlo caer. (acrílico, aluminio, madera).

Garantía: se dará garantía por un año, desde que los planos no muestren signos de maltrato o deterioro por humedad. (en caso de que cambie de color el plano o se borren las imágenes o trazos).

Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio

Grupo de clientes destino y el tipo de consumidor final.

Grupos sensibles.

Almacenaje y logística

•Advertencias o condiciones especiales de almacenamiento:

Los Planos de Evacuación deben ser puestos en un lugar seco y protegerlos de la humedad.

• Uso del producto / servicio:

Los Planos de Evacuación se usan para que los clientes y colaboradores observen las rutas de evacuación y dónde se encuentran ubicados los equipos para atención de emergencias, sirviendo de apoyo al Plan de Emergencias de la empresa o Institución.

- **Grupo de clientes destino:**

- Empresas prestadoras de servicios de salud.

- Instituciones Educativas.

- **Tipo de consumidor final:**

- Profesionales de la salud.

- Estudiantes, docentes y administrativos.

Grupos sensibles:

Hasta el momento no se ha identificado grupos sensibles.

Limitación de uso para algún equipo, máquina o servicio:

Las empresas deben capacitar a todo su personal teniendo en cuenta sus limitaciones. En caso de que la empresa no cuente con personal adecuado para la transmisión de conocimientos a dichos empleados, le prestaremos el servicio de socialización con personal competente en tema de aprendizaje inclusivo.

Advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio:

Los Planos de Emergencia deben ser instalados en lugares lejos de humedad, lluvia o goteras para evitar que se deteriore.

Almacenaje y logística:

Los Planos de Evacuación no se deben dejar mojar y deben ser tratadas con cuidado para que no se quiebren. Esto aplica tanto en el proceso de almacenamiento como de distribución y comercialización.

Condiciones especiales para el cliente:

El cliente no debe instalar los planos de Evacuación en una pared húmeda.

Descripción de la composición del producto

descripción del tipo de material.

Características, fisicoquímicas del producto.

Si son servicios descripción del entregable por el servicio.

Descripción de la composición del servicio:

Los Planos de Evacuación se componen de un documento impreso enmarcado.

Características fisicoquímicas:

Los Planos de Evacuación son elaborados en papel ecológico resistente al rasgado y tensión, además de tener un buen gramaje.

Su marco es resistente, al igual que el plástico acrílico que lo protege. Este es liviano, con una tasa de transparencia del 93%, 10 veces más duradero que el vidrio.

El embalaje se manda a elaborar en plástico ecológico (almidón) y el empaque consistirá en una caja plana de cartón. El cual es reciclable.

Aquello que se considere importante y que su desconocimiento cause algún problema a los clientes y/o los consumidores y que no se registró en los campos.

Recomendaciones para los Planes de Evacuación:

La empresa debe tener en cuenta que los Planos de Evacuación deben ser socializados con todo el personal para que pueda cumplir con su objetivo. Para ello la empresa brinda el servicio de socialización de los planos entregados, de acuerdo a los horarios y necesidades de los clientes.

4.2.1.4 Diseño de Videos de Evacuación.

Denominación comercial que se propone: Diseño de Videos de Evacuación

¿Cuál será la forma de comercializar, de facturar el producto o servicio?

Unidades: Estos se realizarán por unidad, de acuerdo a las necesidades de la empresa y serán entregados de manera digital.

Descripción de las características técnicas del bien o servicio

Contenido: Los Videos de Evacuación consta de imágenes de las instalaciones de la empresa del cliente según tamaño y pisos de la empresa, el cual contiene los siguientes elementos:

- Logo de la empresa del cliente.
- Señalización de Rutas de Evacuación por áreas.
- Demarcación del Punto de encuentro.
- Recursos para atención de emergencias.

- Pasos a seguir en caso de emergencias.

-Recomendaciones de evacuación.

Metodología: Los Videos de Evacuación serán desarrollados de acuerdo a las imágenes de las instalaciones de la empresa, enviadas por el cliente. En caso de que las imágenes no puedan ser enviadas por la empresa, estas podrán ser tomadas por parte del personal técnico de la empresa.

Recursos: Los Videos de Evacuación serán entregados de manera digital en una memoria.

Textura: Los Videos de Evacuación tendrán una textura visual relacionada con imágenes relacionadas con emergencias y el logo de la empresa del cliente.

Embalaje y empaque:

Tipo de Material: Los Videos de Evacuación vendrán en una memoria en forma de Brigadista, dentro de una caja de madera pequeña con el logo de la empresa, en forma de etiqueta. Dicho empaque es reutilizable.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

¿Qué cambia? Si la memoria donde se encuentra grabado el video de evacuación, se somete a humedad, si se moja o le ingresa un virus, puede dañarse la información que contiene,

por lo tanto, después de retirarla de la caja, se debe tapar cada vez que se utiliza, manteniéndola preferiblemente en un lugar seco, alejado de la humedad.

Garantía: se dará garantía por un año, desde que la memoria no muestre signos de maltrato o deterioro por humedad, o haya sido infectada con un virus.

Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio

Grupo de clientes destino y el tipo de consumidor final.

Grupos sensibles.

Almacenaje y logística

• **Advertencias o condiciones especiales de almacenamiento:** Los Videos de Evacuación vienen en una memoria, la cual debe guardarse en un lugar seco y protegerla de la humedad.

• **Uso del producto / servicio:** Los Videos de Evacuación se usan para que las personas que se encuentren en algún evento dentro de las instalaciones, y colaboradores observen los pasos a seguir en caso de presentarse una emergencia, siguiendo las rutas de evacuación, hasta llegar al punto de encuentro, sirviendo de apoyo al Plan de Emergencias de la empresa o Institución.

• **Grupo de clientes destino:**

-Empresas prestadoras de servicios de salud.

-Instituciones Educativas.

• **Tipo de consumidor final:**

-Profesionales de la salud.

-Estudiantes, docentes y administrativos

• **Grupos sensibles:** Hasta el momento no se encuentran grupos sensibles.

• **Limitación de uso para algún equipo, máquina o servicio:** Las empresas deben capacitar a todo su personal teniendo en cuenta sus limitaciones. En caso de que la empresa no cuente con personal adecuado para la transmisión de conocimientos a dichos empleados, le prestaremos nuestro servicio de socialización con personal competente en tema de aprendizaje inclusivo.

• **Advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio:** Las memorias de los Videos de Emergencia deben ser guardadas en lugares lejos de humedad, para evitar que se dañe la información.

• **Almacenaje y logística:** Las memorias de los Videos de Evacuación no se deben dejar mojar y deben ser tratadas con cuidado para que no se dañen. Esto aplica tanto en el proceso de almacenamiento como de distribución y comercialización.

• **Condiciones especiales para el cliente:** El cliente no debe colocar la memoria de los Planos de Evacuación en un lugar húmedo. Se recomienda que descarguen el video en el PC de la empresa o en el drive del correo, en caso de que la memoria se dañe.

Descripción de la composición del producto

Descripción del tipo de material.

Características, fisicoquímicas del producto.

Si son servicios descripción del entregable por el servicio.

Descripción de la composición del servicio: Los Videos de Evacuación tienen un entregable que consiste en una memoria plástica, dentro de una caja de madera. También son compartidos a través del drive del correo empresarial.

Características fisicoquímicas: Las memorias de los Videos de Evacuación son de plástico, los cuales se mandan a elaborar con diferentes diseños en plástico ecológico (almidón) y las cajas donde vienen las memorias son reutilizables.

Aquello que se considere importante y que su desconocimiento cause algún problema a los clientes y/o los consumidores y que no se registró en los campos.

Recomendaciones sobre los Videos de Evacuación: La empresa debe tener en cuenta que el Video de Evacuación debe ser socializado con todo el personal para que pueda cumplir con sus objetivos. Para ello la empresa brinda el servicio de socialización del video entregado, de acuerdo a los horarios y necesidades de nuestros clientes.

Denominación común, del bien o servicio: Comercialización de Equipos y Dotación para Atención de Emergencias.

Denominación comercial que se propone: Comercialización de Equipos y Dotación para Atención de Emergencias.

¿Cuál será la forma de comercializar, de facturar el producto o servicio?

Unidades: Los productos se comercializan al detal y al por mayor, según necesidad de la empresa.

Paquetes: Se manejan paquetes promocionales para Brigadas de Emergencia, ya sea dotación o Kit de Emergencia.

Descripción de las características técnicas del bien o servicio

Contenido: Dentro de los Equipos de Emergencia que más se comercializan están los siguientes:

- Extintores tipo ABC.
- Botiquines de Emergencia tipo maleta.
- Camillas de Emergencia.
- Luces de Emergencia.
- Detectores de humo.
- Señalización acrílica, entre otros.

Dentro de la dotación para las Brigadas de Emergencia, ofrecemos:

- Cascos tipo minero.

- Linternas para casco.
- Chalecos de Brigadista.
- Brazaletes de Brigadista.
- Pitos.
- Paletas de pare y siga, entre otros.

Metodología: Las imágenes y cotización de los Equipos serán enviados a los clientes al momento de su solicitud y se hará el despacho al momento de la confirmación de la compra y del pago del 50% por parte del cliente. Esto en caso de que el cliente no pueda ir hasta el punto de venta.

Textura: Los empaques de los productos tendrán una textura visual relacionadas con la imagen de nuestra empresa, ya que estos traerán el logo impreso.

Embalaje y empaque

Tipo de Material:

Los productos vendrán envueltos en plástico ecológico (almidón) y en cajas de cartón con el logo de la empresa, en forma de etiqueta. Dicho empaque es reutilizable.

Vida útil del producto:

Condiciones de variación: Humedad, exposición a las lluvias o al sol y dependiendo del cuidado por parte del usuario.

¿Qué cambia? Si los productos se someten a los anteriores factores ambientales, pueden corroerse, dañarse o cambiar de color. Además, hay que tener en cuenta que si se dejan caer pueden averiarse, por lo tanto, después de retirarlos de su embalaje o empaque, se debe instalar en su sitio, manteniéndolos preferiblemente en un lugar seco, alejado de la humedad.

Garantía: se dará garantía por un año, desde que el producto no muestre signos de maltrato o deterioro por caídas, humedad o calor.

Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio

Grupo de clientes destino y el tipo de consumidor final.

Grupos sensibles.

Almacenaje y logística •Advertencias o condiciones especiales de almacenamiento:

Los Equipos y Dotación de Emergencia deben ser puestos en un lugar seco, protegidos de la humedad.

•Uso del producto / servicio: Los Equipos se usan para dar atención oportuna al momento de presentarse una emergencia, sirviendo de apoyo para salvaguardar la vida y los bienes de la empresa o Institución.

• Grupo de clientes destino:

- Empresas prestadoras de servicios de salud.
- Instituciones Educativas.

• **Tipo de consumidor final:**

- - Profesionales de la salud.
- Estudiantes, docentes y administrativos.

• **Grupos sensibles:** Hasta el momento no se identificaron grupos sensibles.

• **Limitación de uso para algún equipo, máquina o servicio:** Las empresas deben capacitar a todo su personal teniendo en cuenta sus limitaciones. En caso de que la empresa no cuente con personal adecuado para la transmisión de conocimientos a dichos empleados, se le prestará el servicio de socialización con personal competente en tema de aprendizaje inclusivo.

• **Advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio:** Los Equipos y Dotación de Emergencia deben ser instalados y guardados en lugares lejos de humedad, lluvia o goteras para evitar que se deterioren o en algunos casos dañen el circuito. (equipos eléctricos como luces de emergencia, avisos luminosos, entre otros).

• **Almacenaje y logística:** Los Equipos de Emergencia no se deben dejar mojar ni exponer al sol directamente, además deben ser tratadas con cuidado para que no se dañen o quiebren. Esto aplica tanto en el proceso de almacenamiento como de distribución y comercialización.

- **Condiciones especiales para el cliente:** El cliente no debe instalar los Equipos de Emergencia en una pared húmeda.

Descripción de la composición del producto

Descripción del tipo de material.

Características, fisicoquímicas del producto.

Si son servicios descripción del entregable por el servicio.

Descripción de la composición del producto: Los Equipos de Emergencias se componen de diferentes materiales:

-**Extintores tipo ABC:** aleación de Hierro y aluminio en el cilindro y como agente extintor polvo químico seco, agua a presión, gas de carbono, Acetato de potasio, agente limpio.

-**Botiquines de Emergencia:** Lona en el exterior y material aluminizado al interior.

-**Camillas de Emergencia:** Polímero.

-**Luces de Emergencia:** parte exterior cubierta por pasta y cableado y una pila en la parte interna.

- **Detectores de humo:** compuesto por pasta en el exterior y una pila de 90 voltios a nivel interno.

-**Señalización:** acrílico y poliestireno.

En cuanto a Dotación para la Brigada de Emergencias, se tienen los siguientes materiales:

-**Cascos tipo minero:** pasta cara interna y exterior.

-Linternas para casco: pasta y pila al interior.

-Chalecos de Brigadista: tela de algodón.

-Brazaletes de Brigadista: material plástico.

-Pitos: pasta.

-Paletas de pare y siga: pasta.

Características fisicoquímicas: Los Equipos y Dotación para Atención de Emergencias no son elaborados por la empresa, por lo tanto, no se tienen los datos precisos sobre sus características fisicoquímica de elaboración. Sin embargo, el embalaje se manda a elaborar en plástico ecológico (almidón) y el empaque consiste en una caja de cartón, el cual es reciclable.

Aquello que se considere importante y que su desconocimiento cause algún problema a los clientes y/o los consumidores y que no se registró en los campos.

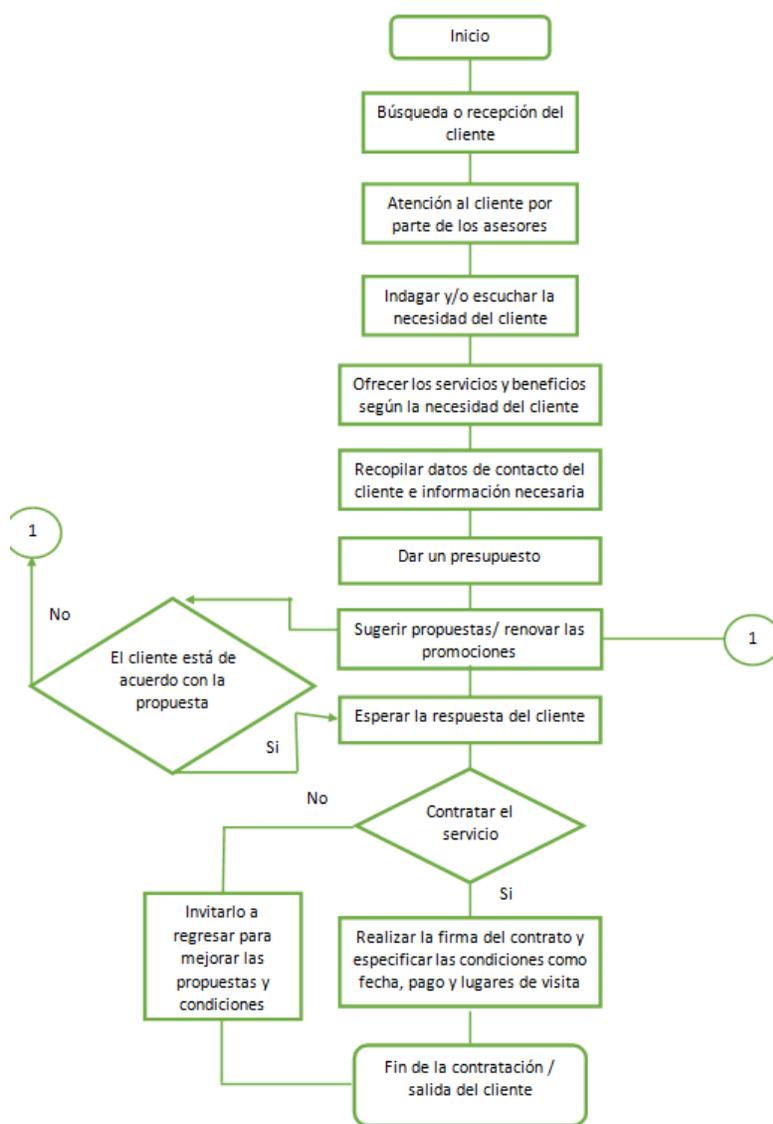
Recomendaciones sobre los Equipos de Emergencias: En cuanto a los Equipos para atención de emergencias, deben ser instalados en un lugar visible, de fácil acceso y este debe ser demarcado y socializado con todo el personal para que pueda cumplir con sus objetivos. Para ello la empresa brinda el servicio técnico de asesoría e instalación de los Equipos entregados, de acuerdo a los horarios y necesidades de nuestros clientes.

4.2.2 Proceso tecnológico (diagrama de flujo).

Para llevar a cabo la puesta en marcha y posterior comercialización de este servicio, necesitaremos de un proceso el cual incluye tecnología y este se presenta a continuación mediante el diagrama de flujo.

Figura 11.

Diagrama de flujo



Fuente: Diseño propio

4.2.3 Condiciones de operación, producción y comercialización

Las condiciones se describen a continuación:

Tabla 32.

Proceso para capacitación a Brigadas de Emergencia

Bien / Servicio CAPACITACIÓN PARA BRIGADAS DE EMERGENCIA				
Unidades a producir: 570 al año				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
Capacitación Primeros Auxilios	20	Instructores	2	Tablero, televisor y computador.
Capacitación Control de Incendios	10	Instructores	2	Tablero, televisor y computador.
Capacitación Evacuación	4	Instructores	2	Tablero, televisor y computador.
Simulacro	2	Instructores	2	Tablero, televisor y computador.
Total	36			

Fuente: Diseño Fondo Emprender.

Tabla 33.

Proceso cursos en atención de emergencias y riesgos prioritarios.

Bien / Servicio: CURSOS EN ATENCIÓN DE EMERGENCIAS Y RIESGOS PRIORITARIOS (primer respondiente, primeros auxilios, RCCP).				
Unidades a producir: 190 al año				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
Valoración Primaria	1	Instructores	2	Tablero, televisor y computador, cartilla.
Valoración secundaria	1	Instructores	2	Tablero, televisor y computador, cartilla.
Atención lesiones	2			
RCCP	3	Instructores	2	Tablero, televisor y computador, cartilla.
Simulación	1	Instructores	2	Tablero, televisor y computador, cartilla.
Total	8		8	

Fuente: Diseño Fondo Emprender.

Tabla 34.

Proceso para el Diseño de Planes de emergencias.

Bien / Servicio: DISEÑO DE PLANES DE EMERGENCIA				
Unidades a producir: 190 al año				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
Vística técnica para revisión de documentación	4	Profesional en SST Y Técnico en SST	2	Computador, impresora y celular
Registro fotográfico	1	Profesional en SST Y Técnico en SST	2	Computador, impresora y celular
Recolección de información	3	Profesional en SST Y Técnico	2	Computador, impresora y celular

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
		en SST		
Diseño de la documentación del Plan de Emergencia	12	Profesional en SST Y Técnico en SST	2	Computador, impresora, celular
Impresión de la documentación	1	Profesional en SST Y Técnico en SST	2	Computador, impresora, celular
Total	20		10	

Fuente: Diseño Fondo Emprender.

Tabla 35.

Proceso para el Diseño de Planes de Contingencia

Bien / Servicio: DISEÑO DE PLANES DE CONTINGENCIA				
Unidades a producir: 190 al año				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
Vística técnica para revisión del sitio del evento	2	Profesional en SST	1	Computador, impresora y celular
Registro fotográfico	1	Profesional en SST	1	Computador, impresora y celular
Recolección de información	2	Profesional en SST	1	Computador, impresora y celular
Diseño de la documentación del Plan de Emergencia	6	Profesional en SST	1	Computador, impresora y celular
Impresión de la documentación	1	Profesional en SST	1	Computador, impresora y celular
Total	12		5	

Fuente: Diseño Fondo Emprender.

Tabla 36.*Proceso para el Diseño de Planos de Evacuación*

Bien / Servicio: DISEÑO DE PLANOS DE EVACUACIÓN				
Unidades a producir: 190 al año				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
Visita técnica para registro fotográfico de la planta física.	2	Ingeniero de sistemas	1	Computador, impresora y celular
Recolección de información	1	Ingeniero de sistemas	1	Computador, impresora y celular
Diseño de Planos de Evacuación	12	Ingeniero de sistemas	1	Computador, impresora y celular
Impresión y Enmarcado de los planos	1	Litografía	1	Computador, impresora y celular
Total	16			

Fuente: Diseño Fondo Emprender.

Tabla 37.

Proceso para el Diseño de Videos de Evacuación

Bien / Servicio: DISEÑO DE VIDEOS DE EVACUACIÓN				
Unidades a producir: 190 al año				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
Visita técnica para registro fotográfico de la planta física y ubicación de los recursos para atención de emergencias.	1	Ingeniero de sistemas	1	Computador, impresora y celular
Recolección de información	1	Ingeniero de sistemas	1	Computador, impresora y celular
Diseño y edición del Video de Evacuación	8	Ingeniero de sistemas	1	Computador, impresora y celular
Total	10			

Fuente: Diseño Fondo Emprender.

Tabla 38.

Proceso para comercialización de Equipos y Dotación para Atención de Emergencias

Bien / Servicio: Equipos y Dotación para Atención de Emergencias				
Unidades a producir: 280 al año (los equipos no se producen en la empresa, solo se comercializan)				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
Realización de la cotización	2	Auxiliar de Bodega y entrega, Jefe de Ventas	2	Computador, impresora y celular
Realización de pedido	1	Auxiliar de Bodega y	2	Computador, impresora y celular

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
Recepción de Pedido	16	entrega, Jefe de Ventas Auxiliar de Bodega y entrega, Jefe de Ventas	2	Computador, impresora y celular
Entrega de pedido	5	Auxiliar de Bodega y entrega, Jefe de Ventas	2	Computador, impresora y celular
Total	24			

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Condiciones comerciales que aplican para el portafolio de los productos del cliente N°1

4.2.3.1 Cliente: Empresas Prestadoras de Servicios de Salud.

Volúmenes y frecuencia: Presentación de los productos que se ofertan en cada compra.

- Características técnicas del bien o servicio: Capacitaciones para Brigadas de Emergencia

Contenido: Las capacitaciones para Brigadas de Emergencia constan de 36 horas, distribuidas de la siguiente manera: 20 primeros auxilios, 10 de Control de Incendios y 6 de evacuación.

En cuanto a cursos para atención de Emergencias (primer respondiente, primeros auxilios, soporte básico de vida, atención de personas expuestas a materiales peligrosos, atención

de víctimas de acoso sexual, entre otros), estos constarán de 10 horas, los cuales podrán ser realizados de manera presencial o virtual.

Metodología: Los módulos incluyen clases teóricas y prácticas, además de montaje de escenarios de simulación para prueba final, en el caso de capacitación para Brigadas de Emergencia.

Recursos: Como material didáctico se entrega a los participantes una cartilla con temas que se desarrollarán en clase y casos para resolver relacionados con atención de emergencias. En el caso de los cursos virtuales la cartilla será enviada al correo del participante para poder ser desarrollada por este. Al final se entregará certificado de asistencia o aprobación.

Diseño Material de estudio y certificados: Las cartillas estarán impregnadas de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos, empaques, equipos de simulación e instalaciones.

Otra característica serán los colores corporativos azul y el amarillo, además de la textura visual que proyectará imágenes relacionadas con emergencias

Frecuencia de Compras: capacitación para las Brigadas de Emergencia 3 veces al año.

- **Características técnicas del bien o servicio: Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia**

Contenido: Los Planes de Emergencia y Contingencia constan de un documento el cual contiene entre 40 y 60 páginas, en la cuales se encuentran los siguientes puntos:

- Introducción
- Marco legal
- Identificación de la Empresa.
- Recursos para Atención de Emergencias
- Responsabilidades y deberes del COE y Brigada de emergencias
- Identificación de Amenazas.
- Valoración de Riesgos.
- Procedimientos Operativos Normalizados.
- Plan de Evacuación.
- Simulacros.
- Anexos (formatos, actas).

Metodología: El documento está estructurado según normatividad vigente para desarrollo de Planes de Emergencia y Contingencia (Decreto 2157 de 2017, Decreto 3888 de 2007 y sus Anexos, Decreto 321 de 1999).

Recursos: La entrega de los documentos se realizan de manera digital e impreso.

Diseño de los documentos: Las carpetas en las que se entregarán los Planes de Emergencia y de Contingencia, estarán impregnadas de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos y empaques. Otra característica sería los colores corporativos azul y el

amarillo en el diseño de las carpetas, además de la textura visual que proyectará imágenes relacionadas con emergencias

Embalaje y empaque

Tipo de Material: Los documentos vendrán impresos de manera individual, dentro de una carpeta de pasta dura, de acuerdo al tamaño de la documentación, con el logo de la empresa del cliente, en una etiqueta. Estas carpetas vendrán dentro de una bolsa ecológica, reutilizable de Yute (fibra vegetal), con el logo de la empresa impreso. Dichas carpetas y bolsas son reutilizables.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

Frecuencia de Compras: Un Plan de Emergencia o Contingencia, 1 vez al año.

- **Características técnicas del bien o servicio: Planos de Evacuación.**

Contenido: Los Planos de Evacuación constan de un plano o varios, según tamaño y pisos de la empresa, el cual contiene los siguientes elementos:

- Logo de la empresa del cliente.
- Rutas de Evacuación.
- Punto de encuentro.
- Ubicación de equipos para atención de emergencias.
- Convenciones.

Metodología: Los planos de Evacuación serán desarrollados de acuerdo a los planos entregados por el cliente. En el caso de que la empresa no tenga planos o la estructura haya sufrido modificaciones, estos serán realizados con un costo adicional.

Recursos: La entrega de los planos se hará de manera física, y enmarcados.

Diseño de los Planos: Los planos de evacuación estarán impregnados de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos y empaques. Otra característica de diseño serán los colores corporativos azul y el amarillo, que vendrán en los bordes de los planos.

Textura: Los Planos de Evacuación tendrán una textura visual relacionada con imágenes y equipos de emergencias y el logo de la empresa del cliente.

Embalaje y empaque

Tipo de Material: Los Planos de Evacuación vendrán impresos con un marco, según estilo escogido por el cliente, y con un embalaje en plástico biodegradable (almidón), y posteriormente dentro de una caja de cartón con el logo de la empresa, en forma de etiqueta. Dicho embalaje y empaque son reutilizables.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

Frecuencia de Compras: Un Plano de Evacuación 1 única vez, a no ser que se desee actualizar debido a modificaciones o cambios estructurales.

- **Características técnicas del bien o servicio: Videos de Evacuación**

Contenido: Los Videos de Evacuación constan de imágenes de las instalaciones de la empresa del cliente, según su tamaño y pisos, el cual contiene los siguientes elementos:

- Logo de la empresa del cliente.
- Señalización de Rutas de Evacuación por áreas.
- Demarcación del Punto de encuentro.
- Recursos para atención de emergencias
- Pasos a seguir en caso de emergencias
- Recomendaciones de evacuación.

Metodología: Los Videos de Evacuación serán desarrollados de acuerdo a las imágenes de las instalaciones de la empresa, enviadas por el cliente. En caso de que las imágenes no puedan ser enviadas por la empresa, estas podrán ser tomadas por parte del personal técnico de IMSI GROUP.

Recursos: La entrega de los Videos de Evacuación serán entregados de manera digital en una memoria.

Textura: Los Videos de Evacuación tendrán una textura visual relacionada con imágenes relacionadas con emergencias y el logo de la empresa del cliente.

Embalaje y empaque

Tipo de Material: Los Videos de Evacuación vendrán en una memoria en forma de Brigadista, dentro de una caja de madera pequeña con el logo de la empresa, en forma de etiqueta. Dicho empaque es reutilizable.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

Frecuencia de Compras: Un Video de Evacuación por única vez, a no ser que se desee actualizar, debido a modificaciones o cambios en su estructura.

- **Características técnicas del bien o servicio: Equipos y Dotación para Emergencias**

Contenido: Dentro de los Equipos de Emergencia que más se comercializan están los siguientes:

- Extintores tipo ABC.
- Botiquines de Emergencia.
- Camillas de Emergencia.
- Luces de Emergencia.
- Detectores de humo.
- Señalización acrílica, entre otros.

Dentro de la dotación para las Brigadas de Emergencia, ofrecemos:

- Cascos tipo minero.
- Linternas para casco.
- Chalecos de Brigadista.
- Brazaletes de Brigadista.
- Pitos.
- Paletas de pare y siga, entre otros.

Metodología: Las imágenes y cotización de los Equipos serán enviados a los clientes al momento de su solicitud y se hará el despacho al momento de la confirmación de la compra y del pago del 50% por parte del cliente.

Esto en caso de que el cliente no pueda ir hasta el punto de venta.

Textura: Los empaques de los productos tendrán una textura visual relacionadas con la imagen de la empresa, ya que estos traerán el logo impreso.

Embalaje y empaque:

Tipo de Material: Los productos vendrán envueltos en plástico ecológico (almidón) y en cajas de cartón con el logo de la empresa, en forma de etiqueta.

Dicho empaque es reutilizable.

Condiciones de variación: Humedad, exposición a las lluvias o al sol y dependiendo del cuidado por parte del usuario.

Frecuencia de Compras: Tres productos, dos veces al año.

Características compra de producto/servicio por parte del cliente: Para la recepción del producto o servicio, el cliente debe haber consignado el 50% del valor del mismo y en el momento de la entrega debe cancelar el 50% restante del valor total de la compra.

Origen: Los Equipos y Dotación de Emergencia son pedidos directamente a los proveedores y distribuidores en el momento en que el cliente realiza el pedido, ya que no se manejan inventarios. Los demás productos y servicios son diseñados por la empresa.

Forma de despacho y entrega: Para la distribución de los productos se harán, a través de canales de entrega directa por parte de personal técnico, a nivel local.

En caso de que el cliente esté por fuera del área de cobertura, se hará por medio de envío por empresa transportadora.

Sitio de compra: Para realizar los pedidos de los servicios y productos lo podrán hacer directamente en las oficinas físicas de la empresa, ubicadas en la zona de la Badea, Calle 9, Transversal 5, Dosquebradas. También por medio de correo electrónico, vía telefónica o WhatsApp. Para la entrega de los servicios o productos, estos se harán llegar directamente hasta la empresa de los clientes.

Forma de Pago: Los pagos se recibirán de contado, a crédito a 15 días. También se permiten pagos por medio de transferencia a la cuenta empresarial. En el caso de que se haga la

contratación de un servicio o pedido electrónico, se deberá consignar el 50% del valor total para iniciar con la documentación o envío del producto. El 50% restante, debe ser cancelado al momento de la entrega.

Precio: Los precios de las capacitaciones para la Brigada de Emergencias oscilan entre \$400.000 y \$1.800.000 dependiendo del tamaño de la Brigada y horas.

Los cursos en atención de emergencias para el personal de salud oscilan entre \$250.000 y \$500.000.

Para el diseño de Planes de Emergencia depende del tamaño de la empresa y tipo de riesgo: si tiene menos de 10 trabajadores, riesgo I, II y III: \$800.000.

Para empresas entre 11 y 20 trabajadores, riesgo I, II y III: \$1.200.000.

Para empresas entre 21 y 50 trabajadores, riesgo I, II y III: \$1.500.000.

Para empresas con más de 50 trabajadores, riesgo I, II y III: \$1.800.000.

Para empresas con más de 50 trabajadores, riesgo IV y V \$2.000.000.

En cuanto a planes de contingencia el valor va de acuerdo al tipo de evento y capacidad de aforo, el cual puede oscilar entre \$350 y \$500.

En lo relacionado con el diseño de los planos de evacuación los precios dependen del tamaño de la estructura y si tienen planos o no.

Los precios oscilan con los planos entre \$100.000 y \$300.000.

Si no tienen planos los precios oscilan entre \$1.000.000 y \$1.200.000.

El precio de los videos de evacuación es fijo \$300.000.

Los equipos de emergencia tienen variabilidad de precios según el producto que vayan a adquirir para la Brigada de Emergencia:

- Extintores tipo ABC entre \$50.000 y \$70.000 según las libras.
- Botiquines: entre \$30.000 y \$120.000, según el tipo (A, B, C).
- Camilla Espinal larga: \$180.000 a \$220.000.
- Luces de Emergencia: \$90.000.
- Detectores de humo: \$35.000
- Sirena: \$120.000
- Aviso Luminoso: \$130.000
- Señalización: entre \$3.500 a \$12.000 según el tamaño del aviso.
- Chalecos Brigadista: \$56.000
- Brazaletes Brigadistas:
\$21.560
- Cascos: \$78.500
- Paletas pare y siga: \$33.600
- Pitos: \$5.000.

Requisitos post venta: Para realizar reclamaciones por los servicios o productos entregados, el cliente tendrá un plazo de 3 días hábiles, después de realizarse la entrega. La empresa tendrá un plazo de 8 días hábiles para poder reponer y enviar de nuevo su servicio o producto.

Garantías: La garantía se hará por productos que se dañen durante el transporte y la entrega del mismo o lleguen defectuosos. Al momento de validar la garantía, los productos no deben mostrar signos de maltrato o deterioro. También se realizarán cambios si los servicios o productos no cumplen con las expectativas del cliente. Para realizar las reclamaciones estas deben hacerse máximo el 3 día de la entrega del servicio o producto y se debe realizar por medio del correo electrónico empresarial, publicado en la página web y en la factura entregada al cliente. La garantía de los productos se dará por un año.

Margen de comercialización: El margen de comercialización de los productos tendrá como mínimo el 40%, puesto que se brindará un contacto directo con los clientes, desde el momento en que se inicia la cotización, hasta que se entrega el producto. En el caso de los servicios el margen de comercialización será mayor, cerca del 70%, teniendo en cuenta el porcentaje que ganará los aliados que sería del 10%

Condiciones comerciales que aplican para el portafolio de los productos. Cliente No.

2

4.2.3.2 Cliente: Instituciones Educativas.

Volúmenes y frecuencia

Presentación de los productos que se ofertan en cada compra.

1. Características técnicas del bien o servicio: Capacitaciones para Brigadas de Emergencia

Contenido:

Las capacitaciones para Brigadas de Emergencia constan de 36 horas, distribuidas de la siguiente manera: 20 primeros auxilios, 10 de Control de Incendios y 6 de evacuación.

En cuanto a cursos para atención de Emergencias (primer respondiente, primeros auxilios, soporte básico de vida, atención de personas expuestas a materiales peligrosos, atención de víctimas de acoso sexual, entre otros), estos constarán de 10 horas, los cuales podrán ser realizados de manera presencial o virtual.

Metodología

Los módulos incluyen clases teóricas y prácticas, además de montaje de escenarios de simulación para prueba final, en el caso de capacitación para Brigadas de Emergencia.

Recursos: Como material didáctico se entrega a los participantes una cartilla con temas que se desarrollarán en clase y casos para resolver relacionados con atención de emergencias.

En el caso de los cursos virtuales la cartilla será enviada al correo del participante para poder ser desarrollada por este.

Al final se entregará certificado de asistencia o aprobación.

Diseño Material de estudio y certificados: Las cartillas estarán impregnadas de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos, empaques, equipos de simulación e instalaciones.

Otra característica serán los colores corporativos azul y el amarillo, además de la textura visual que proyectará imágenes relacionadas con emergencias

Frecuencia de Compras:

Dos capacitaciones para las Brigadas de Emergencia, tres veces al año.

2. Características técnicas del bien o servicio:

Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia

Contenido: Los Planes de Emergencia y Contingencia constan de un documento el cual contiene entre 40 y 60 páginas, en la cuales se encuentran los siguientes puntos:

1. Introducción
2. Marco legal
3. Identificación de la Empresa.
4. Recursos para Atención de Emergencias
5. Responsabilidades y deberes del COE y Brigada de emergencias
6. Identificación de Amenazas.
7. Valoración de Riesgos.
8. Procedimientos Operativos Normalizados.
9. Plan de Evacuación.
10. Simulacros.
11. Anexos (formatos, actas).

Metodología: El documento está estructurado según normatividad vigente para desarrollo de Planes de Emergencia y Contingencia (Decreto 2157 de 2017, Decreto 3888 de 2007 y sus Anexos, Decreto 321 de 1999).

Recursos: La entrega de los documentos se realizan de manera digital e impreso.

Diseño de los documentos:

Las carpetas en las que se entregarán los Planes de Emergencia y de Contingencia, estarán impregnadas de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos y empaques.

Otra característica sería los colores corporativos azul y el amarillo en el diseño de las carpetas, además de la textura visual que proyectará imágenes relacionadas con emergencias

Embalaje y empaque

Tipo de Material:

Los documentos vendrán impresos de manera individual, dentro de una carpeta de pasta dura, de acuerdo al tamaño de la documentación, con el logo de la empresa del cliente, en una etiqueta.

Estas carpetas vendrán dentro de una bolsa ecológica, reutilizable de Yute (fibra vegetal), con el logo de la empresa impreso. Dichas carpetas y bolsas son reutilizables.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

Frecuencia de Compras:

Un Plan de Emergencia o Contingencia, una vez al año.

3. Características técnicas del bien o servicio:

Planos de Evacuación.

Contenido: Los Planos de Evacuación consta de un plano o varios, según tamaño y pisos de la empresa, el cual contiene los siguientes elementos:

- Logo de la empresa del cliente.
- Rutas de Evacuación.
- Punto de encuentro.
- Ubicación de equipos para atención de emergencias.
- Convenciones.

Metodología: Los planos de Evacuación serán desarrollados de acuerdo a los planos entregados por el cliente. En el caso de que la empresa no tenga planos o la estructura haya sufrido modificaciones, estos serán realizados con un costo adicional.

Recursos: La entrega de los planos se hará de manera física y enmarcados.

Diseño de los Planos: Los planos de evacuación estarán impregnados de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos y empaques.

Otra característica de diseño serán los colores corporativos azul y el amarillo, que vendrán en los bordes de los planos.

Textura: Los Planos de Evacuación tendrán una textura visual relacionada con imágenes y equipos de emergencias y el logo de la empresa del cliente.

Embalaje y empaque

Tipo de Material: Los Planos de Evacuación vendrán impresos con un marco, según estilo escogido por el cliente, y con un embalaje en plástico biodegradable (almidón), y posteriormente dentro de una caja de cartón con el logo de la empresa, en forma de etiqueta. Dicho embalaje y empaque son reutilizables.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

Frecuencia de Compras:

Un Plano de Evacuación, única vez, a no ser que se desee actualizar debido a modificaciones o cambios estructurales.

4. Características técnicas del bien o servicio: Videos de Evacuación

Contenido: Los Videos de Evacuación constan de imágenes de las instalaciones de la empresa del cliente, según su tamaño y pisos, el cual contiene los siguientes elementos:

- Logo de la empresa del cliente.
- Señalización de Rutas de Evacuación por áreas.

- Demarcación del Punto de encuentro.
- Recursos para atención de emergencias
- Pasos a seguir en caso de emergencias
- Recomendaciones de evacuación.

Metodología: Los Videos de Evacuación serán desarrollados de acuerdo a las imágenes de las instalaciones de la empresa, enviadas por el cliente. En caso de que las imágenes no puedan ser enviadas por la empresa, estas podrán ser tomadas por parte del personal técnico de IMSI GROUP.

Recursos: La entrega de los Videos de Evacuación serán entregados de manera digital en una memoria.

Textura: Los Videos de Evacuación tendrán una textura visual relacionada con imágenes relacionadas con emergencias y el logo de la empresa del cliente.

Embalaje y empaque

Tipo de Material: Los Videos de Evacuación vendrán en una memoria en forma de Brigadista, dentro de una caja de madera pequeña con el logo de la empresa, en forma de etiqueta. Dicho empaque es reutilizable.

Condiciones de variación: Humedad, si se moja y cuidado por parte del usuario.

Frecuencia de Compras:

Un Video de Evacuación por única vez, a no ser que se desee actualizar, debido a modificaciones o cambios en su estructura.

5. Características técnicas del bien o servicio: Equipos y Dotación para Emergencias

Contenido: Dentro de los Equipos de Emergencia que más se comercializan están los siguientes:

- Extintores tipo ABC.
- Botiquines de Emergencia.
- Camillas de Emergencia.
- Luces de Emergencia.
- Detectores de humo.
- Señalización acrílica, entre otros.

Dentro de la dotación para las Brigadas de Emergencia, se ofrece:

- Cascos tipo minero.
- Linternas para casco.
- Chalecos de Brigadista.
- Brazaletes de Brigadista.
- Pitos.
- Paletas de pare y siga, entre otros.

Metodología: Las imágenes y cotización de los Equipos serán enviados a los clientes al momento de su solicitud y se hará el despacho al momento de la confirmación de la compra y del pago del 50% por parte del cliente.

Esto en caso de que el cliente no pueda ir hasta el punto de venta.

Textura: Los empaques de los productos tendrán una textura visual relacionadas con la imagen de la empresa, ya que estos traerán el logo impreso.

Embalaje y empaque:

Tipo de Material: Los productos vendrán envueltos en plástico ecológico (almidón) y en cajas de cartón con el logo de la empresa, en forma de etiqueta.

Dicho empaque es reutilizable.

Condiciones de variación: Humedad, exposición a las lluvias o al sol y dependiendo del cuidado por parte del usuario.

Frecuencia de Compras:

Tres productos, dos veces al año.

Características compra

Producto/servicio por parte del cliente:

Para la recepción del producto o servicio, el cliente debe haber consignado el 50% del valor del mismo y en el momento de la entrega debe cancelar el 50% restante del valor total de la compra.

Origen:

Los Equipos y Dotación de Emergencia son pedidos directamente a los proveedores y distribuidores en el momento en que el cliente realiza el pedido, ya que no se manejan inventarios. Los demás productos y servicios son diseñados por la empresa.

Forma de despacho y entrega:

Para la distribución de los productos se harán, a través de canales de entrega directa por parte de personal técnico, a nivel local.

En caso de que el cliente esté por fuera del área de cobertura, se hará por medio de envío por empresa transportadora.

Sitio de compra

Para realizar los pedidos de los servicios y productos lo podrán hacer directamente en las oficinas físicas de la empresa, ubicadas en la zona de la Badea, Calle 9, Transversal 5, Dosquebradas. También por medio de correo electrónico, vía telefónica o Whatsapp. Para la entrega de los servicios o productos, estos se harán llegar directamente hasta la empresa de los clientes.

Forma de Pago

Los pagos se recibirán de contado, a crédito a 15 días. También se permiten pagos por medio de transferencia a la cuenta empresarial.

En el caso de que se haga la contratación de un servicio o pedido electrónico, se deberá consignar el 50% del valor total para iniciar con la documentación o envío del producto.

El 50% restante, debe ser cancelado al momento de la entrega.

Precio

Los precios de las capacitaciones para la Brigada de Emergencias oscilan entre \$400.000 y \$1.800.000 dependiendo del tamaño de la Brigada y horas.

Para el diseño de Planes de Emergencia depende del tamaño de la Institución:

-Si tiene entre 400 y 500 personas (estudiantes, docentes y administrativos), cuesta \$800.000.

-Para Instituciones entre 501 y 700 personas, cuesta \$1.200.000.

-Para Instituciones entre 701 a 900 personas, cuesta \$1.500.000.

-Para Instituciones entre 901 y 1.000 personas, cuesta \$1.800.000.

-Para instituciones con 1.001 personas en adelante, cuesta \$2.000.000.

En cuanto a planes de contingencia el valor va de acuerdo al tipo de evento y capacidad de aforo, el cual puede oscilar entre \$350 y \$500.

En lo relacionado con el diseño de los planos de evacuación los precios dependen del tamaño de la estructura y si tienen planos o no.

Los precios oscilan con los planos entre \$100.000 y \$300.000.

Si no tienen planos los precios oscilan entre \$1.000.000 y \$1.200.000.

El precio de los videos de evacuación es fijo \$300.000.

Los equipos de emergencia tienen variabilidad de precios según el producto que vayan a adquirir para la Brigada de Emergencia:

- Extintores tipo ABC entre \$50.000 y \$70.000 según las libras.
- Botiquines: entre \$30.000 y \$120.000, según el tipo (A, B, C).
- Camilla Espinal larga: \$180.000 a \$220.000.
- Luces de Emergencia: \$90.000.
- Detectores de humo: \$35.000
- Sirena: \$120.000
- Aviso Luminoso: \$130.000
- Señalización: entre \$3.500 a \$12.000 según el tamaño del aviso.
- Chalecos Brigadista: \$56.000
- Brazaletes Brigadistas: \$21.560
- Cascos: \$78.500
- Paletas pare y siga: \$33.600
- Pitos: \$5.000.

Requisitos post venta Para realizar reclamaciones por los servicios o productos entregados, el cliente tendrá un plazo de 3 días hábiles, después de realizarse la entrega. La empresa tendrá un plazo de 8 días hábiles para poder reponer y enviar de nuevo su servicio o producto.

Garantías

La garantía se hará por productos que se dañen durante el transporte y la entrega del mismo o lleguen defectuosos. Al momento de validar la garantía, los productos no deben mostrar signos de maltrato o deterioro. También se realizarán cambios si los servicios o productos no cumplen con las expectativas del cliente. Para realizar las reclamaciones estas deben hacerse máximo el 3 día de la entrega del servicio o producto y se debe realizar por medio del correo electrónico empresarial, publicado en la página web y en la factura entregada al cliente. La garantía de los productos se dará por un año.

Margen de comercialización El margen de comercialización de los productos tendrá como mínimo el 40%, puesto que se brindará un contacto directo con los clientes, desde el momento en que se inicia la cotización, hasta que se entrega el producto.

En el caso de los servicios el margen de comercialización será mayor, cerca del 70%, teniendo en cuenta el porcentaje que ganará los aliados que sería del 10%

Condiciones comerciales que aplican para el portafolio de los productos. Cliente N°3

4.2.3.3 Cliente: ARL.

Volúmenes y frecuencia: Presentación de los productos que se ofertan en cada compra.

1. Características técnicas del bien o servicio: Capacitaciones para Brigadas de Emergencia.

Contenido: Las capacitaciones para Brigadas de Emergencia constan de 36 horas, distribuidas de la siguiente manera: 20 primeros auxilios, 10 de Control de Incendios y 6 de evacuación. Estas serán dictadas dos horas semanales.

Metodología: Los módulos incluyen clases teóricas y prácticas, además de montaje de escenarios de simulación para prueba final, en el caso de capacitación para Brigadas de Emergencia.

Recursos: Como material didáctico se entrega a los participantes una cartilla con temas que se desarrollarán en clase y casos para resolver relacionados con atención de emergencias.

Al final se entregará certificado de asistencia o aprobación.

Diseño Material de estudio y certificados Las cartillas estarán impregnadas de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos, empaques, equipos de simulación e instalaciones. Otra característica serán los colores corporativos azul y el amarillo, además de la textura visual que proyectará imágenes relacionadas con emergencias

Frecuencia de Compras: Cinco capacitaciones a la semana aproximadamente para las Brigadas de Emergencia, 240 al año.

Características compra: Producto/servicio por parte del cliente:

Para la adquisición de servicios por parte de la ARL, se debe llenar inicialmente un formulario de clientes. Para la contratación de los servicios de capacitación, deberá avisar como mínimo con 15 días de anticipación para programar el Instructor y ajustar el cronograma.

Origen: Los servicios de capacitación son prestados por el personal instructor de la empresa.

Forma de despacho y entrega:

No aplica

Sitio de compra: Para realizar la contratación del servicio de capacitación se podrán hacer directamente en las oficinas físicas de la empresa, ubicadas en la zona de la Badea, Calle 9, Transversal 5, Dosquebradas. También por medio de correo electrónico, vía telefónica o WhatsApp.

Forma de Pago: Los pagos se recibirán de contado, de manera mensual, según lo pactado con el cliente. También se permiten pagos por medio de transferencia a la cuenta empresarial. Para el desembolso del pago por parte de la ARL, se deberá enviar cuenta de cobro y planilla de seguridad social vigente.

Precio: Los precios de las capacitaciones para este grupo de clientes oscilan entre \$80.000 y \$120.000 (2 horas), según especialidad del profesional.

Requisitos post venta Para realizar reclamaciones por los servicios prestados, la ARL tendrá un plazo de 3 días hábiles, después de prestarse el servicio.

La empresa tendrá un plazo de 8 días hábiles para dar respuesta y negociar con el cliente.

Garantías: Como garantía se brindará los certificados correspondientes y hoja de vida del Instructor de las Brigadas de Emergencia.

Margen de comercialización: En el caso de los servicios el margen de comercialización será mayor, cerca del 70%

Condiciones comerciales que aplican para el portafolio de los productos. Cliente N°4

4.2.3.4 Cliente: Empresas de Asesorías en SST.

Volúmenes y frecuencia: Presentación de los productos que se ofertan en cada compra.

1. Características técnicas del bien o servicio: Capacitaciones para Brigadas de Emergencia

Contenido: Las capacitaciones para Brigadas de Emergencia constan de 36 horas, distribuidas de la siguiente manera: 20 primeros auxilios, 10 de Control de Incendios y 6 de evacuación. Estas serán dictadas dos horas semanales.

Metodología: Los módulos incluyen clases teóricas y prácticas, además de montaje de escenarios de simulación para prueba final, en el caso de capacitación para Brigadas de Emergencia.

Recursos: Como material didáctico se entrega a los participantes una cartilla con temas que se desarrollarán en clase y casos para resolver relacionados con atención de emergencias.

Al final se entregará certificado de asistencia o aprobación.

Diseño Material de estudio y certificados: Las cartillas estarán impregnadas de un olor maderable, el cual será diseñado para los productos, empaques, equipos de simulación e instalaciones. Otra característica serán los colores corporativos azul y el amarillo, además de la textura visual que proyectará imágenes relacionadas con emergencias

Frecuencia de Compras: Cinco capacitaciones a la semana aproximadamente para las Brigadas de Emergencia, 240 al año.

Características compra: Producto/servicio por parte del cliente:

Para la adquisición de servicios por parte de la empresa de asesorías, se debe llenar inicialmente un formulario de clientes.

Para la contratación de los servicios de capacitación, deberá avisar como mínimo con 15 días de anticipación para programar el Instructor y ajustar el cronograma.

Origen: Los servicios de capacitación son prestados por el personal instructor de la empresa.

Forma de despacho y entrega: No aplica

Sitio de compra: Para realizar la contratación del servicio de capacitación se podrán hacer directamente en las oficinas físicas de la empresa, ubicadas en la zona de la Badea, Calle 9, Transversal 5, Dosquebradas. También por medio de correo electrónico, vía telefónica o WhatsApp.

Forma de Pago: Los pagos se recibirán de contado, de manera mensual, según lo pactado con la empresa. También se permiten pagos por medio de transferencia a la cuenta empresarial. Para el desembolso del pago por parte de la empresa de asesorías, se deberá enviar cuenta de cobro y planilla seguridad social vigente.

Precio: Los precios de las capacitaciones para este grupo de clientes oscilan entre \$80.000 y \$120.000 (2 horas), según especialidad del profesional.

Requisitos post venta Para realizar reclamaciones por los servicios prestados, la empresa de asesorías tendrá un plazo de 3 días hábiles, después de prestarse el servicio.

La empresa tendrá un plazo de 8 días hábiles para dar respuesta y negociar con el cliente.

Garantías: Como garantía se brindará los certificados correspondientes y hoja de vida del Instructor de las Brigadas de Emergencia.

Margen de comercialización En el caso de los servicios el margen de comercialización será mayor, cerca del 70%

4.3 Localización de la empresa

4.3.1 Ubicación geográfica exacta de la empresa

Macro localización: La empresa estará ubicada en el Departamento de Risaralda, Municipio de Dosquebradas (Risaralda), ya que es un Municipio ubicado dentro del Eje Cafetero, con grandes vías que facilitan el transporte y la cercanía con los demás Municipios donde se comercializará el portafolio de servicios de la empresa.

- **Micro localización:** Para determinar la ubicación estratégica de la empresa se tuvo en cuenta aspectos como acceso a las vías, el transporte, costos de arriendo y servicios, cercanía a otros puntos de comercio: Zona Industrial, La Badea, Dosquebradas.

4.4 Recursos

4.4.1 Físicos

Planta física, equipos de oficina, insumos de papelería, vehículo, equipos, plataforma.

Para el desarrollo de las actividades de la empresa, es necesario tener los siguientes activos:

Planta física: Oficinas, sala de juntas, salón de capacitación y centro de entrenamiento.

Equipos de oficina: Muebles, televisor, computadores e impresoras.

Insumos de Papelería: Carpetas, separadores, papel adhesivo, resmas de papel, tinta, resaltadores, marcadores, lapiceros, tablero, almohadilla, perforadoras, cosedoras, entre otros.

Vehículo: Vehículo para transporte de pedidos y entrega de los mismos a los clientes.

Equipos simuladores: Muñecos y equipos simuladores para práctica en los cursos.

Plataforma: Para cursos virtuales y formatos descargables.

Tabla 39.

Requerimientos de inversión

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos	Fuente de financiación
Infraestructura – Adecuaciones	Oficina	1	\$800.000 (arrendo mensual)	La oficina debe ser espaciosa para ser separada por módulos y debe de tener una sala de junta. El centro de	Fondo Emprender
	Centro de Entrenamiento	1	\$1.700.000 (arrendo mensual)	entrenamiento debe ser amplio y contener un salón de capacitación. Las adecuaciones	Fondo Emprender
	Adecuaciones Locativas	1	\$5.000.000 (única vez)	locativas se realizarán tanto al área de oficinas, como al centro de entrenamiento, ya que se armarán pistas y marañas para entrenar los Brigadistas. El muñeco de	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Equipo de simulación conformado por muñecos para RCCP.	2	\$5.000.000 (única vez)	simulación de RCCP está compuesto por un adulto y dos bebés.	Recursos Propios
	Equipo de simulación consistente en Desfibrilador	1	\$3.000.000 (única vez)	El simulador de DEA es un equipo que debe ser utilizado para los cursos de RCCP, el	Recursos Propios

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos	Fuente de financiación
Equipo de comunicación y computación	Automático (DEA)			cual contiene un monitor y parches para adulto y pediátrico.	Recursos Propios
	Gafas y sensor de Realidad Virtual	2	\$3.000.000 (única vez)	Las gafas de realidad virtual permitirán evaluar el aprendizaje del trabajador y sensibilizarlo sobre los riesgos asociados a su labor diaria.	
	Vehículo	1	\$65.000.000 (única vez)	El vehículo será utilizado para el transporte de Equipos y entrega de pedidos.	Fondo Emprender
	Computadores	6	\$13.000.000 (única vez)	Los computadores serán utilizados en las oficinas de Gerencia, Profesional en SST, Técnico SST, Ingeniero de Sistemas y Jefe de Ventas.	Fondo Emprender
	Impresoras	2	\$1.500.000 (única vez)	Las impresoras serán utilizadas para imprimir los Planes de Emergencia y Contingencia y planos de evacuación. Estas estarán ubicadas en puntos estratégicos.	Fondo Emprender
	Televisores	2	\$2.400.000 (única vez)	Los televisores serán utilizados en la sala de reuniones y en el salón de capacitación.	Fondo Emprender
	Celular corporativo	1	\$300.000 (única vez)	El celular corporativo estará a cargo de la jefe de ventas, quien será la persona encargada directa de recibir las llamadas de nuestros clientes.	Recursos Propios
Muebles Enseresy otros	Muebles de Oficina (mesa y	5	\$3.000.000 (única vez)	Las instalaciones del área administrativa	Fondo Emprender

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos	Fuente de financiación
	sillas)			estarán divididas en 5 oficinas por módulos. La sala de juntas será utilizada para reuniones con los trabajadores de la empresa, proveedores y clientes, mínimo 6 puestos.	Fondo Emprender
	Muebles sala de Juntas (mesa y sillas)	1	\$1.200.000 (única vez)	El aire acondicionado estará instalado en el área de oficinas, sala de juntas, salón de capacitaciones y centro de entrenamiento.	Fondo Emprender
	Aire Acondicionado	1	\$17.826.000 (única vez)	Los ventiladores serán instalados en el área de oficinas, sala de juntas y salón de capacitación.	Recursos Propios
	Ventiladores	3	\$750.000 (única vez)	En los insumos de oficina está incluido Carpetas, separadores, papel adhesivo, resmas de papel, tinta, resaltadores, marcadores, lapiceros, tablero, almohadilla, perforadoras, cosedoras, entre otros.	Recursos Propios
	Útiles de Oficina	Varios	\$500.000 (mensual)	La plataforma será diseñada para realizar cursos virtuales y colocar información y formatos descargables para los clientes.	Fondo Emprender
Otros (incluido herramientas)	Plataforma	1	\$10.000.000 (única vez)	El combustible será utilizado para el vehículo que transportará los equipos y hará entrega de los productos a los	Recursos Propios
Gastos pre-operativos	Combustible	1	\$1.000.000 (mensual)		

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos	Fuente de financiación
				clientes. El mantenimiento de equipos consiste en el mantenimiento de impresoras, televisores, aire acondicionado, ventiladores.	
	Mantenimiento de Equipos e Instalaciones	1	\$2.000.000 (mensual)		Fondo Emprender
	Mantenimiento de Vehículo	1	\$500.000 (mensual)	El mantenimiento del vehículo consiste en mantenimiento preventivo y correctivo del mismo, realizado por un mecánico certificado.	Recursos Propios
	Publicidad	1	\$6.020.272 (año)	La publicidad consiste en el aviso luminoso, cuñas radiales y manejo de redes sociales.	Fondo Emprender
	Dominio y Hosting página web	1	\$230.000 (año)	El dominio es el nombre con el que va a quedar la página y el hosting es para alojar los archivos en la página web y dejarla en línea.	Recursos Propios
	Nómina	7	\$23.104.000	En la nómina se tienen 7 empleados, sin incluir los instructores.	Fondo Emprender
	Certificado Cámara y Comercio	1	\$1.319.000	El valor del certificado de cámara y comercio va de acuerdo a los activos de la empresa. Para rangos entre \$240.606.676 a \$257.136.905, teniendo en cuenta que la inversión inicial será de 250.000.000	Recursos Propios
	Servicios	4	\$400.000	Los servicios públicos	Recursos Propios

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos	Fuente de financiación
	Públicos			incluyen energía, agua, teléfono e internet. La dotación se entregará 3 veces al año, consistente en camisa tipo polo, pantalón camuflado y botas tenis.	
	Dotación	7	\$3.000.000 (trimestral)		Recursos Propios

Fuente: Elaboración propia

4.4.2 Necesidades de infraestructura y personal necesario.

El personal necesario está expuesto en el siguiente cuadro:

Tabla 40.

Necesidades de personal necesario - Perfil requerido

Cargo	Funciones	Formación	Expe- riencia	Expe- riencia	Tipo de contrato	Dedicación	Remune- ración	Mes de vinculación
Gerente Comercial	Administración y Dirección de proyectos de la empresa y compras.	Administrador en Salud Ocupacional	1	2	Nómina	8 horas diarias (completo)	\$3.000.000* 1.52= \$4.560.000	Enero
Jefe de Ventas	Comercialización de servicios/productos, envío cotizaciones y atención al cliente.	Profesional en áreas Administrativas	1	1	Nómina	8 horas diarias (completo)	\$2.000.000* 1.52= \$3.040.000	Enero
Jefe de Sistemas y Diseño	Diseño de Planos, Videos Evacuación, Marketing y Administración de la plataforma y página web.	Ingeniero de Sistemas con estudios en Diseño de planos y Marketing.	1	1	Nómina	8 horas diarias (completo)	\$2.000.000* 1.52= \$3.040.000	Enero
Jefe de Capacitación	Direccionar las capacitaciones en las empresas y en el centro de entrenamiento, planear y dictar capacitaciones según cronograma	Instructor certificado Brigadas de Emergencia y Manejo de Emergencias RCCP o Bombero.	1	1	Nómina	8 horas diarias (completo)	\$1.800.000* 1.52= \$2.736.000	Enero
Profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo	Asesorías, Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia.	Profesional Seguridad y Salud en el Trabajo, con licencia vigente.	1	1	Nómina	8 horas diarias (completo)	\$2.500.000* 1.52= \$3.800.000	Enero
Asistente en Seguridad y Salud en el Trabajo	Apoyo al profesional en SST, digitación de documentos.	Técnico o Tecnólogo Seguridad y Salud en el Trabajo.	6 meses	0	Nómina	8 horas diarias (completo)	\$1.200.000* 1.52= \$1.824.000	Enero
Auxiliar De Bodega y Despacho	Recepcionar y almacenar los productos hasta ser despachados para las distintas empresas, entregar las mercancías.	Bachiller	6 meses	0	Nómina	8 horas diarias (completo)	\$1.500.000* 1.52= \$2.280.000	Enero
Auxiliar de Servicios Generales	Colaborar con la limpieza y orden en la empresa, hacer el tinto.	Bachiller	6 meses	0	Nómina	8 horas diarias (completo)	\$1.200.000* 1.52= \$1.824.000	Enero

Contador	Contabilidad de la empresa y nómina.	Contador	1 año	1 año	Prestación de servicios	2 horas diarias (Parcial)	\$1.200.000	Enero
Instructor	Capacitación a Brigadas de Emergencia	Bombero	1 año	1 año	Prestación de servicios	4 horas diarias (Parcial)	\$1.400.000	Enero

Fuente: Diseño propio

4.5 Distribución de la oficina y centro de capacitación

Se contará con un área de oficina y otra para entrenamiento para las Brigadas de Emergencia y Cursos, las cuales estarán distribuidas de la siguiente manera:

- **Planta 1:** Allí se instalará el área administrativa, conformada por la oficina de la Gerente Comercial, Jefe de Ventas, Jefe de Sistemas y Diseño, Jefe de Capacitación, Profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo y Asistente en SST. También se instalará el salón de reuniones y cocineta.
- **Planta 2:** Allí se ubicará el salón de capacitación, centro de Entrenamiento y Bodega.

4.6 Costos de prestación de servicio

4.6.1 Costo unitario variable del producto o servicio.

Tabla 41.

Costo de Productos y Servicios

Servicio o producto	Número horas	Valor hora	Valor del servicio
Capacitaciones a Brigadas de Emergencia	36	\$35.000	\$1.260.000
Cursos en Atención de Emergencias y Riesgos Prioritarios	8	\$35.000	\$280.000
Diseño de Planes de Emergencia	20	\$30.000	\$600.000
Diseño de Planes de Contingencia	12	\$20.000	\$240.000
Diseño de Planos de Evacuación	16	\$20.000	\$264.000
Videos de Evacuación	10	\$20.000	\$ 200.000
Equipos y Dotación para Atención de Emergencias	N/A	N/A	\$300.000
Total			\$3.144.000

Fuente: Diseño propio.

4.6.2 Costo total mano de obra

Tabla 42.

Costo total mano de obra

Cargo	Sueldo mensual	Total anual
Gerente comercial	\$3.000.000	\$36.000.000
Jefe de ventas	\$2.000.000	\$24.000.000
Jefe de sistemas y diseño	\$2.000.000	\$24.000.000
Jefe de capacitación	\$1.800.000	\$21.600.000
Profesional en SST	\$2.500.000	\$30.000.000

Cargo	Sueldo mensual	Total anual
Técnico en SST	\$1.200.000	\$14.400.000
Auxiliar de bodega	\$1.500.000	\$18.000.000
Auxiliar de servicios generales	\$1.200.000	\$14.400.000
Total	\$15.200.000*1.52= \$23.104.000	\$182.400.000 x 1.52 (prestaciones sociales) = 277.248.000

Fuente: diseño propio.

4.7 Conclusión estudio técnico

Se tiene como valor agregado a parte de los servicios, una ubicación estratégica de la empresa, con un excelente acceso para los clientes, buen transporte y servicio.

En las oficinas podrán disfrutar de comodidad y un buen café mientras espera para ser atendido.

5. Estudio administrativo

5.1 Organización

5.1.1 Estructura básica

En este tipo estructura, la unidad organizativa de mayor jerarquía se ubica en la parte superior y las áreas de cada uno de los procesos se encuentran debajo de este, hasta llegar a los cargos de apoyo.

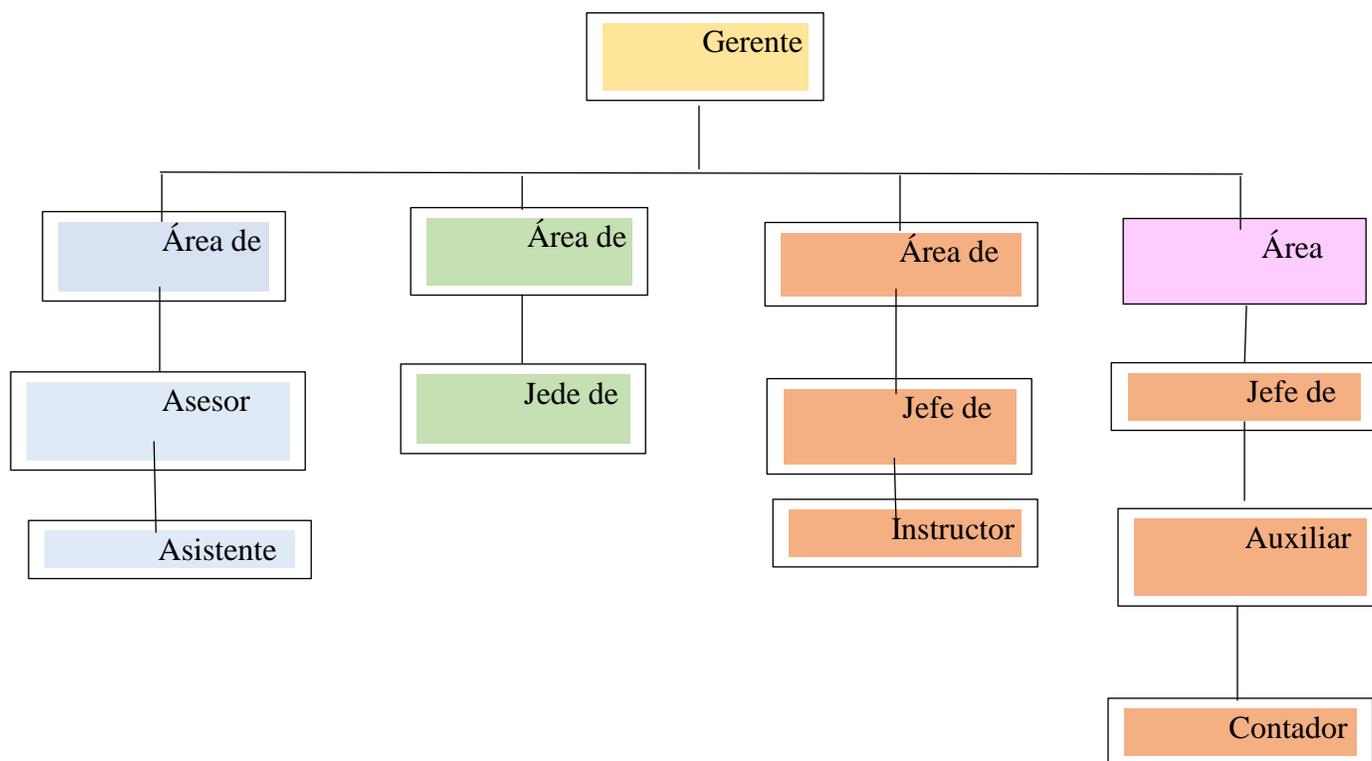
El nivel de menor jerarquía se encuentra en un cuadro solo, ya que no está ligado a ninguno de los procesos.

Es de aclarar que la estructura del organigrama no significa que los que estén debajo el mayor nivel jerárquico, sean quienes sometan a los que se encuentran debajo de estos, ya que se proyecta un trabajo en equipo, entre todos los niveles de la organización.

5.1.2 Organigrama.

Figura 12.

Organigrama



Fuente: Diseño propio

5.2 Planeación estratégica organizacional

5.2.1 Misión

IMSI GROUP tiene como misión brindar servicios de Asesorías y Capacitación a Brigadas de Emergencia y Cursos Complementarios, Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia, Planos y Videos de Evacuación, además de Equipos y Dotación para atención de emergencias para Instituciones educativas, Empresas Prestadoras de Servicios de Salud, además

tiene como misión velar por el bienestar de sus colaboradores, a través de la gestión del riesgo y prevención del medio ambiente.

Para el cumplimiento de lo anterior se cuenta con recursos humanos y tecnológicos, con personal altamente calificado y equipos, para así brindar una atención con calidad en el antes, durante y después de algún evento.

5.2.2 Visión

IMSI GROUP tiene como visión en el 2027 posesionarse como empresa líder a nivel Municipal y Departamental en Asesorías y Capacitación a Brigadas de Emergencias en el ámbito Emergencial, brindando una mayor cobertura a todos sus clientes, a través de plataformas y herramientas tecnológicas que conlleven la atención de las necesidades prioritarias de Instituciones y empresas con personal calificado y calidad humana.

5.2.3 Cultura Organizacional

IMSI GROUP fomenta el respeto por sus colaboradores y clientes, con el objeto de mantener un buen clima laboral y prestar un servicio de calidad, para ello se promueven los siguientes valores corporativos.

- Valores Corporativos

Sentido de pertenencia: Es la satisfacción personal de cada individuo como integrante de la empresa, implica una actitud consciente y comprometida afectivamente con la labor realizada, participando activamente en todas sus actividades dentro y fuera de la organización.

Honestidad: Actuar con la verdad en cada uno de los actos hacia los superiores, compañeros y clientes en general, imprimiendo un sentido de confianza, fiabilidad y transparencia en nuestro trabajo.

Responsabilidad: Es el deber de cada colaborador de cumplir a cabalidad con las labores asignadas llegando más allá de lo que la obligación exige, de manera que se pueda cumplir con la misión de la empresa de manera oportuna y eficaz.

Respeto: Contribuir al mantenimiento de un ambiente de trabajo cordial y amable reconociendo y aceptando los derechos y las diferencias de los compañeros y superiores, cumpliendo de manera oportuna con las responsabilidades establecidas y brindando un trato considerado y cortés a la comunidad con las que día a día se relacionan, principalmente con los clientes.

Lealtad: Hacer aquello con lo que se ha comprometido aún en circunstancias adversas. Cada colaborador debe permanecer fiel a los principios de la empresa, a las políticas y a los procesos en el desarrollo de sus labores.

5.3 Personal ejecutivo de la empresa

5.3.1 Manual específico de funciones y de competencias

A continuación, se presentan los perfiles y funciones de los cargos y la descripción de los empleos de IMSI GROUP.

DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: GERENTE COMERCIAL

Nivel: Dirección

Dependencia: Administrativa

Nº de Cargos: Uno (1)

Asignación salarial: \$3.000.000.00con los ajustes anuales del caso.

Propósito principal: Realizar la dirección, supervisión y evaluación del funcionamiento de la empresa y de los planes, programas y proyectos propuestos a la misma dentro del marco de las competencias constitucionales y legales en materia de la Seguridad y Salud en el Trabajo. Además, encargado de aprobar las compras.

Descripción de funciones esenciales

- Presentar a consideración de la Junta Directiva o quien haga sus veces, para su estudio y aprobación, los planes, programas y proyectos que deba realizar la empresa en el marco de las competencias constitucionales y legales en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Someter a consideración de la Junta Directiva o quien haga sus veces la aprobación del proyecto anual de presupuesto y dirigir debida su ejecución mediante la ordenación del gasto.
- Definir los valores corporativos y garantizar su cumplimiento por parte de todos los integrantes de la empresa.
- Dirigir la prestación de los servicios de la empresa, a través de alianzas estratégicas con organizaciones públicas y privadas y así garantizar la ejecución de los proyectos.
- Planear, organizar, coordinar y controlar los recursos humanos, financieros y materiales de la empresa, buscando cumplir con los objetivos establecidos.

- Mantener buenas relaciones dentro y fuera de la empresa para el cumplimiento de la misionalidad.
- Promover de forma permanente la capacitación de los integrantes de la empresa **IMSI GROUP**.
- Brindar asesorías y capacitación a través de su personal, a los servidores públicos, trabajadores de empresas y la comunidad en general, en temas relacionados con la Seguridad y Salud en el Trabajo, cuando estos lo requieran.
- Representar la empresa en reuniones e invitaciones por parte de empresas públicas o privadas.
- Revisar y aprobar las compras de insumos, equipos, entre otros gastos y activos.

Contribuciones individuales (Criterios de Desempeño)

- Ejerce el control de los procedimientos administrativos en el momento que sea requerido de manera urgente, por parte de algún socio o miembro de la empresa.
- Representa legalmente la empresa.
- Diseña los planes y proyectos a realizar por la empresa en materia de la Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Realiza el proyecto anual de prestación de servicios en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Realiza el plan de acción anual de la empresa, en conjunto con la junta directiva.
- Realiza el proyecto de presupuesto anual para la empresa.
- Adapta y hace cumplir la normatividad vigente aplicable a las actividades desarrolladas por la empresa.
- Realiza aplicación de los estatutos y reglamento interno de la empresa.

- Lidera los servicios prestados a los clientes por parte de los asesores de la empresa.
- Ordena las contrataciones y compras.
- Ejerce el control interno y disciplinario de la empresa.
- Delega actividades al personal administrativo y operativo.

Conocimientos básicos o esenciales

- Actos administrativos de creación de **IMSI GROUP** la misión los principios, los objetivos, las funciones y demás materias relacionadas con la empresa.
- Normatividad vigente en temas de riesgos laborales y de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Normas sobre seguridad. Disposiciones sobre vivienda, higiene y seguridad industrial en lugares de trabajo - Resolución N° 2400 del 22 de Mayo de 1.979.

Requisitos de estudio y experiencia - cursos: Ser administrador en cualquier área o profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo. Ser apto física y psicológicamente, acreditando esta calidad mediante certificado expedido por el profesional respectivo.

Experiencia mínima de 6 meses como administrador o profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo.

Sin límites de edad para ejercer el cargo.

No tener deudas disciplinarias o penales pendientes.

- Atención al cliente.
- Curso actualizado 50 horas del SG-SST.

DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: PROFESIONAL EN SST

Nº de Cargos: Uno (1)

Dependencia: Administrativo

Cargo del Jefe Inmediato> Gerente

Salario: \$2.500.000 con los ajustes anuales del caso.

Propósito principal: Servir de apoyo en la empresa para el desarrollo de los procesos administrativos, diseño e implementación de Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, además de apoyar el proceso de capacitación, para el cumplimiento de los planes, programas y proyectos.

Descripción de funciones esenciales:

- Realizar labores auxiliares de apoyo a los procesos administrativos y operativos que ejecute la dependencia de conformidad con los planes, programas y proyectos a ésta asignados.

- Llevar y mantener actualizados los cronogramas de trabajo de asesoría y capacitación, según empresas asignadas y presentar los informes correspondientes.

- Orientar y suministrar información, documentos o elementos que sean solicitados por los clientes internos y externos, personal o telefónicamente, de acuerdo con los trámites, las autoridades y los procedimientos establecidos.

- Informar oportunamente, al superior inmediato, sobre las inconsistencias o anomalías relacionadas con los asuntos, elementos o documentos relacionados con las asesorías o capacitaciones.

- Colaborar con el diseño e implementación de Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

- Apoyar en capacitaciones o asesorías programadas en las distintas empresas.

- Las labores asignadas por el jefe inmediato, según la naturaleza del empleo.

Contribuciones individuales (Criterios de Desempeño)

- Asesora las empresas asignadas por el jefe inmediato, según el tipo de servicio (asesoría o capacitación).

- Elabora informes sobre las actividades realizadas en el día a día en las empresas.

- Revisa el cronograma de trabajo diario y contacta las empresas, días antes de la asesoría o capacitación.

- Informa al jefe inmediato las situaciones o inconsistencias observadas en el desarrollo de su labor, dentro de las empresas.

Conocimientos básicos o esenciales

- Conocimiento de la misión, los objetivos, las funciones y demás materias relacionadas con la empresa.

- Normatividad relacionada con Seguridad y Salud en el Trabajo.

- Reglamento interno de la empresa.

Requisitos de estudio y experiencia

- Título como Profesional o Tecnólogo en Seguridad y Salud en el Trabajo.

- 6 meses de experiencia relacionada con el cargo a desempeñar.

- Atención al cliente.
- Coordinador de Alturas.
- Curso actualizado 50 horas del SG-SST
- Primeros auxilios.

DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: ASISTENTE EN SST

Nº de Cargos: Uno (1)

Dependencia: Administrativo

Cargo del Jefe Inmediato Gerente

Salario: \$1.200.000 con los ajustes anuales del caso.

Propósito principal: Servir de apoyo en la empresa en cuanto a digitación de la información proporcionada por parte de la Gerencia o Profesionales en Seguridad u Salud en el Trabajo.

Descripción de funciones esenciales

- Realizar labores auxiliares de apoyo en los procesos de digitación de la información relacionada con asesorías en diseño e implementación de sistemas de gestión.

- Recibir, radicar, archivar y controlar los documentos, datos y elementos relacionados con el proceso de Asesorías y capacitación en Seguridad y Salud en el Trabajo, de acuerdo con las normas y los procedimientos.

- Llevar y mantener actualizados los registros de asesorías y capacitaciones dictadas por los asesores, además de los informes entregados por los mismos.

- Suministrar información, documentos o elementos que sean solicitados por parte de la Gerencia o Asesores, de acuerdo con los trámites, las autoridades y los procedimientos establecidos.

- Informar oportunamente, al superior inmediato, sobre las inconsistencias o anomalías relacionadas con los asuntos, elementos o documentos relacionados con la dependencia.

- Colaborar con el diseño de formas y cuestionarios para la recolección y tramitación de datos, en la verificación de información obtención de promedios, cálculos en general.

- Las labores asignadas por el jefe inmediato, según la naturaleza del empleo.

Contribuciones individuales (criterios de desempeño)

- Atiende a las solicitudes de la Gerencia y Asesores, relacionados con la misión y objetivos de la empresa.

- Elabora los documentos y registros ordenados por su inmediato superior.

- Actualiza los registros relacionados con la información proporcionada por parte de los Asesores y Gerencia.

- Archiva los documentos en los sitios dispuestos para el efecto.

- Informa al jefe inmediato las situaciones o inconsistencias observadas en el desarrollo de su labor.

Conocimientos básicos o esenciales

- Conocimiento de la misión, los objetivos, las funciones y demás materias relacionadas con la empresa.

- Normatividad relacionada con Seguridad y Salud en el Trabajo.

- Reglamento interno de la empresa.

Requisitos de estudio y experiencia

- Título como Técnico en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- No se necesita experiencia, para el cargo a desempeñar.
- Curso del servicio al cliente.
- Curso 50 horas sobre el SG-SST.

DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: JEFE DE CAPACITACIÓN

Nº de Cargos: Uno (1)

Dependencia: Administrativo

Cargo del Jefe Inmediato: Gerente

Salario: \$1.800.000 con los ajustes anuales del caso.

Propósito principal: Servir de apoyo en la empresa para el desarrollo del proceso de capacitación a las Brigadas de emergencia y otros, según planes, programas y proyectos.

Descripción de funciones esenciales:

- Realizar labores de apoyo a la empresa, relacionados con los procesos de capacitación, de conformidad con los planes, programas y proyectos a ésta asignados.
- Llevar y mantener actualizados los cronogramas de trabajo de capacitación, según empresas asignadas y presentar los informes correspondientes.

- Suministrar información, documentos o elementos que sean solicitados por parte de la Gerencia o personal administrativo, de acuerdo con los trámites, las autoridades y los procedimientos establecidos.

- Informar oportunamente, al superior inmediato, sobre las inconsistencias o anomalías relacionadas con los asuntos, elementos o documentos relacionados con las capacitaciones.

- Colaborar con el diseño del cronograma de capacitación para las empresas.

- Dictar las capacitaciones programadas en el cronograma de trabajo y realizar el respectivo informe.

Contribuciones individuales (Criterios de Desempeño)

- Capacita a los colaboradores de las empresas asignadas por el jefe inmediato, según la necesidad del cliente.

- Elabora informes sobre las capacitaciones realizadas en el día a día en las empresas.

- Revisa el cronograma de trabajo diario y contacta las empresas, días antes de la capacitación.

- Informa al jefe inmediato las situaciones o inconsistencias observadas en el desarrollo de su labor, dentro de las empresas.

Conocimientos básicos o esenciales

- Conocimiento de la misión, los objetivos, las funciones y demás materias relacionadas con la empresa.

- Normatividad relacionada con Seguridad y Salud en el Trabajo.

- Reglamento interno de la empresa.

Requisitos de estudio y experiencia

- Título como Profesional o Tecnólogo en Seguridad y Salud en el Trabajo o áreas afines o Bombero.

- 1 año de experiencia relacionada con el cargo a desempeñar.

- Atención al cliente.

- Curso actualizado 50 horas del SG-SST

- Primeros auxilios.

- Manejo de extintores.

- Instructor

DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: JEFE DE VENTAS

Nivel: Dirección

Nº de Cargos: Uno (1)

Dependencia: Administrativa

Asignación salarial: \$2.000.000.00 con los ajustes anuales del caso

Propósito principal: Realizar la dirección, supervisión y evaluación del funcionamiento de la empresa relacionado con el mercadeo y marketing, de los servicios de asesoría y capacitación, de acuerdo a los planes, programas y proyectos propuestos en materia de la Seguridad y Salud en el Trabajo.

Descripción de funciones esenciales:

- Presentar a consideración de la Gerencia, para su estudio y aprobación, los proyectos y costos relacionados con el área de ventas y marketing, como portafolios, publicidad, estrategias de venta, entre otros, en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo.

- Coordinar los servicios de ventas de asesoría de la empresa, a través de alianzas estratégicas con otras organizaciones y así para garantizar la ejecución de los proyectos.

- Planear, organizar y coordinar los recursos humanos, financieros y materiales de la empresa, para lograr la meta y objetivos establecidos en ventas.

- Fortalecer las relaciones dentro y fuera de la empresa, para el cumplimiento de su misionalidad.

- Brindar asesoría técnica y detallada sobre el portafolio de servicios de la empresa, en temas relacionados con la Seguridad y Salud en el Trabajo y otros servicios, según necesidad del cliente.

- Representar la empresa en reuniones o invitaciones que tenga que ver con el área de mercadeo y ventas, además de lanzamientos publicitarios.

Contribuciones individuales (Criterios de Desempeño)

- Ejerce el control de los procedimientos administrativos relacionadas con el área de mercadeo y ventas.

- Representa a la empresa en lanzamientos de campañas publicitarias y reuniones afines.

- Diseña y lidera los proyectos de marketing a realizar por la empresa en materia de la Seguridad y Salud en el Trabajo.

- Realiza el presupuesto anual relacionado con mercadeo y ventas, para el desarrollo de las actividades propuestas.

- Presta apoyo en la realización del plan de trabajo anual de la empresa, en conjunto con la junta directiva.

- Actualiza las leyes y demás normas y reglamentos que se expidan en materia de marketing.

- Ejerce con liderazgo la dirección y coordinación de los servicios de mercadeo y ventas direccionados por la Gerencia o los asesores de la empresa.

- Ordena y dispone las campañas publicitarias internas y externas al personal administrativo y operativo.

Conocimientos básicos o esenciales

- Conocimiento de la misión los principios, los objetivos, las funciones y demás materias relacionadas con la empresa.

- Normatividad vigente en temas de Marketing y Seguridad y Salud en el Trabajo.

- Amplio conocimiento de la competencia y escenario donde se desarrolla la empresa, tanto a nivel Municipal como Departamental.

Requisitos de estudio y experiencia

- Profesional o Tecnólogo en sistemas.

- Profesional en mercadeo y ventas.

- Experiencia mínima de 1 año en el cargo a desempeñar.

- Atención al cliente.

- Curso actualizado 50 horas del SG-SST
- Marketing Digital.
- Desarrollo de Software.

DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: JEFE DE SISTEMAS Y DE DISEÑO

Nº de Cargos: Uno (1)

Dependencia: Administrativo

Cargo del Jefe Inmediato: Gerente

Salario: \$2.000.000 con los ajustes anuales del caso.

Propósito principal: Servir de apoyo en la empresa para el desarrollo de Software, mantenimiento de la página Web y demás proyectos de la empresa relacionados con diseño y marketing.

Descripción de funciones esenciales

- Realizar labores de desarrollo y actualización de la plataforma de la empresa.
- Realizar mantenimiento y actualización de la página Web.
- Diseñar Planos y Videos de Evacuación de las empresas.
- Desarrollo de publicidad y marketing.

Contribuciones individuales (Criterios de Desempeño)

- Presta apoyo en el desarrollo de proyectos.
- Ayuda a la digitalización y tecnificación de la empresa.
- Aporta a los cambios en el diseño de los productos o servicios.

Conocimientos básicos o esenciales

- Conocimiento de la misión, los objetivos, las funciones, reglamento interno y demás materias relacionadas con la empresa.

- Manejos de sistemas de información en plataformas y páginas web.

- Habilidades para el diseño de publicidad.

- Edición de videos.

- Competencias en diseño de planos estructurales.

Requisitos de estudio y experiencia

ESTUDIO EXPERIENCIA CURSOS

- Título como Ingeniero de Sistemas o áreas afines

- 1 año de experiencia relacionada con el cargo a desempeñar. Curso de Marketing digital.

DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: AUXILIAR DE BODEGA Y DESPACHO

Nº de Cargos: Uno (1)

Dependencia: Operativo

Cargo del Jefe Inmediato: Gerente

Salario: \$1.500.000 con los ajustes anuales del caso.

Propósito principal: Servir de apoyo en los procesos operativos de la empresa para facilitar los procesos de comercialización de los productos y servicios.

Descripción de funciones esenciales

- Realizar procesos de recepción de la mercancía, por parte de los proveedores.
- Realizar el despacho y entrega de los productos.
- Mantener la bodega de equipos en buenas condiciones de orden y aseo.

Contribuciones individuales (Criterios de Desempeño)

- Ofrece asesoría técnica en el sitio de entrega.
- Ayuda a la instalación de los equipos para atención de emergencias.
- Da un excelente servicio al cliente.

Conocimientos básicos o esenciales

- Conocimiento de la misión, los objetivos, las funciones, reglamento interno y demás materias relacionadas con la empresa.
- Habilidades para la logística.

Requisitos de estudio y experiencia

- Bachiller
- No se requiere experiencia.
- Atención al cliente.

DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES

Nº de Cargos: Uno (1)

Dependencia: Operativo

Cargo del Jefe Inmediato: Gerente

Salario: \$1.200.000 con los ajustes anuales del caso.

Propósito principal: Servir de apoyo en la empresa en labores de aseo y servicios generales. Además de otras labores asignadas.

Descripción de funciones esenciales

- Realizar labores de limpieza y desinfección de todas las áreas de empresa.
- Realizar labores de orden de los muebles de la empresa.
- Prestar apoyo en servicios de realización de tinto para los empleados y clientes.
- Apoyo en logística en caso de reuniones y eventos programados en la empresa.
- Prestar apoyo en jornadas de orden y aseo.

Contribuciones individuales (Criterios de Desempeño)

- Brinda un trato amable a los clientes.
- Brinda apoyo logístico a la empresa, en caso de requerirse.

Conocimientos básicos o esenciales

- Conocimiento de la misión, los objetivos, las funciones, reglamento interno y demás materias relacionadas con la empresa.

Requisitos de estudio y experiencia

- Bachiller
- No se requiere experiencia. Servicio al cliente.

5.3.2 Formas de contratación y prestaciones sociales

Para los temas de contratación, prestaciones sociales y el cumplimiento de otros requisitos en temas laborales, se tuvo en cuenta la normatividad vigente:

Código sustantivo del trabajo - Congreso de Colombia, (Congreso, 1992)

Artículo 160 y 161

Este artículo tiene como objetivo “conceptualizar y explicar todo lo referente a las diferentes jornadas que existen, así como todo lo legal a partir de las horas extras y como pagarlas a los diferentes empleados de la compañía”.

IMSI GROUP establecerá horarios de atención de lunes a viernes, de 8 a 5 de la tarde y el pago se hará quincenal, según valores estipulados en el perfil de cargos.

Ley 1823 de 2017 (Diario oficial, 2022)

“Esta ley se produce en pro de las mujeres lactantes, muchas veces no se había tenido en cuenta el proceso natural posterior al parto en donde son más los tiempos de lactancia que el cese de actividades que el gobierno le da a los padres cuando conciben”.

En IMSI GROUP las madres lactantes tendrán un lugar adecuado para que ellas puedan realizar esta actividad con sus hijos.

Ley 100 de 1993 “Derecho a la seguridad social” (Diario oficial, 2022)

A los trabajadores de la empresa se les pagará todos los derechos de ley, como seguridad social, caja de compensación y auxilio de transporte.

Ley 2088 “Por la cual se regula el trabajo en casa y se dictan otras disposiciones”.

En este caso la empresa se compromete a guiar el teletrabajo en caso de que algún empleado no pueda realizarlo de manera presencial, respetando las condiciones laborales.

Ley 2191 “Por medio de la cual se regula la desconexión laboral - ley de desconexión laboral”.

En cuanto a la desconexión laboral, la empresa establece y regula este tipo de actuación, para que los empleados no se sientan obligados a contestar llamadas, fuera de su horario laboral, tampoco se asignarán tareas para realizar en casa.

Ley 2141 de 2021 “Por medio de la cual se amplía la licencia de paternidad, se crea la licencia parental compartida, la licencia parental flexible de tiempo parcial, se modifica el artículo 236 y se adiciona el artículo 241 del código sustantivo del trabajo, y se dictan otras disposiciones”.

En **IMSI GROUP** se otorgan los debidos permisos y tiempo estipulado para la licencia de paternidad a los trabajadores que así lo requieran, además de la licencia de maternidad en época de parto e incentivos para la adecuada atención y cuidado del recién nacido, según lo establece la ley.

Decreto 1083 “Días de descanso legalmente obligatorio, vacaciones renumeradas, permisos no remunerados”.

La empresa se compromete a cumplir con los descansos obligatorios para los trabajadores, además brindar vacaciones y no reemplazarlas por dinero. También donará dinero extra para que sus empleados puedan disfrutar libremente de sus vacaciones y estén tranquilos al momento de reiniciar labores.

5.4 Gestión del talento humano

5.4.1 Programas de capacitación.

Para dar cumplimiento a los objetivos de la empresa y los requisitos legales, se creará el siguiente cronograma de capacitación y así contribuir al mejoramiento continuo de las competencias de todo el recurso humano de la empresa.

Tabla 43.*Programas de capacitación*

CAPACITACIÓN	A QUIEN VA DIRIGIDO	RESPONSABLE
Capacitación en Atención al Cliente	Todo el personal	SENA
Capacitación en Comunicación Asertiva	Todo el personal	ARL
Capacitación primeros auxilios y extinción de incendios	Todo el personal	Jefe de capacitación
Inducción en SG-SST a todo el personal	Todo el personal	Gerente Comercial
Capacitación en identificación de peligros y riesgos	Todo el personal	Gerente Comercial
Capacitación Comité de Convivencia Laboral	Integrantes Comité de Convivencia Laboral	ARL
Capacitación Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo	Integrantes del Comité de Paritario de SST	ARL
Capacitación en Pausas Activas	Todo el personal	ARL
Capacitación Estilos de vida saludable	Todo el personal	ARL
Capacitación higiene postural y riesgo ergonómico	Todo el personal	ARL

Fuente: Diseño propio

5.4.2 Disponibilidad de personal

Nuestro servicio al público será de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 12:00 p.m y de 1:00 p.m a 5:00 p.m. Los sábados solo se laborarán en caso de que haya capacitaciones programadas en el centro de entrenamiento.

En algunas ocasiones se deberán programar horarios dentro de las empresas, según la necesidad del cliente, las cuales se pagarán como horas extras de acuerdo a la ley vigente.

5.4.3 Contratación con terceros

Se tiene presente contratar por prestación de servicios un contador y dos instructores, quien tendrá los honorarios que se detallan a continuación:

Tabla 44.*Contratación por prestación de servicios*

Nombre	Valor
Contador	\$1.200.000 (valor fijo)
Instructores	\$1.400.000 (2 horas diarias)

Fuente: Diseño propio

5.5 Organizaciones de apoyo

Existen algunas empresas de apoyo, con las cuales hemos realizado algunas alianzas estratégicas como son:

Tabla 45.*Organizaciones de apoyo*

Organización de apoyo	Área de Apoyo	Tipo de Servicio
ARL	Asesorías y Capacitación	Administradora de Riesgos Laborales
Dinámica Ocupacional	Cursos de Alturas y espacios confinados	Centro de Entrenamiento
Tecnoprotección	Cursos de Alturas	Centro de Entrenamiento
EPCON	Comercialización	Empresa de proyectos en Sistemas de Protección Contra incendios
CCEA	Comercialización	Asesorías comerciales y financieras
SENA	Capacitación	Servicio Nacional de Aprendizaje
SENA Fondo Emprender	Financiera	Servicio Nacional de Aprendizaje

Fuente: Diseño propio

5.6 Conclusión estudio administrativo

Según la misionalidad y visión la empresa presenta un enfoque direccionado al cumplimiento de sus objetivos, con personal altamente calificado, organizaciones de apoyo y el cumplimiento de la normatividad vigente en temas de Capacitación y Seguridad y Salud en el Trabajo.

6. Estudio legal

6.1 Requisitos de constitución

Para la constitución de una empresa se debe tener en cuenta los siguientes requisitos:

6.1.1 Normatividad empresarial

La empresa IMSI GROUP se debe de someter a la siguiente normatividad empresarial al momento de constituirse en la cámara de comercio. (Código civil, 1993)

Constitución de la empresa: Régimen Común

“El régimen común puede definirse como un **sistema o conjunto de condiciones que son aplicadas a las personas que tengan como obligación recolectar el IVA**, como lo son las empresas y por supuesto, las personas que no se encuentren en el régimen simplificado”.

Requisitos para pertenecer al Régimen Común (Código civil, 1993).

Pueden pertenecer a este tipo de régimen, las personas que:

- Comercialicen productos o servicios que contengan IVA.
- Sean naturales e incumplan con algunos requisitos para lograr pertenecer a los no responsables del IVA.
- Aduaneros que se relacionen directamente con las actividades gravadas con IVA.

Para pertenecer al Régimen Común, existen algunos requisitos que se deben cumplir para

estar apto: (DIAN, 2020)

- Estar inscrito en el RUT antes del inicio de la actividad económica en cuestión.
- Solicitar una autorización a la DIAN de la numeración de facturación.
- Obtener la factura o documento con todos los requisitos legales.
- Obtener el documento que refleje la factura de cuando el responsable del Régimen Común adquiere algún tipo de bien o servicio.
- Mostrar la declaración bimestral del impuesto sobre las ventas (También aplica si no se reciben ingresos gravados, mientras no se informe el cese de las actividades)
- Mostrar la declaración de renta y todos sus complementos.
- Al cumplir los requisitos de Ley, deberá actuar como agente de retención.
- Informar cuando se presente un cese en las actividades o de forma bimestral la declaración del IVA.
- Llevar libros de contabilidad que se hayan registrado por la Cámara de Comercio.
- Mantener un control auxiliar de ventas y compras, cuenta mayor y balance.
- Obtener factura legal.

Los documentos que debes tener para pertenecer al régimen común, son los siguientes:

(DIAN, 2020)

- Autorización de la DIAN.
- Factura de requisitos legales.
- Documento de factura.
- Factura legal.
- Cédula de ciudadanía.

6.1.2 Creación de la empresa

Con el fin de formalizar y poner en funcionamiento la empresa **IMSI GROUP**, es necesario llevar a cabo una serie de pasos y acciones para su legalización, teniendo en cuenta las normas y disposiciones legales vigentes.

Nombre o razón social: Inicialmente se verificará que el nombre **IMSI GROUP**, no se encuentre registrado ante la Cámara de Comercio de Pereira.

Para el proceso de formalización y legalización de la empresa, se deben realizar los siguientes pasos, según lo estipulado por la Cámara de Comercio (Cam co 2022)

Paso 1. “Consulte que sea posible registrar el nombre su compañía, es decir, que está disponible por no ser el de ninguna otra”.

Paso 2. “Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad”.

Paso 3. “PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente”.

Paso 4. “Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado”.

Paso 5. “Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo”.

Paso 6. “Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo”.

Paso 7. “Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que, en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional”.

Tiempo: 4 horas

Costos: \$1.319.000. (va de acuerdo a los activos de la empresa).

***Evidencia de Registro en Cámara y Comercio:**

Figura 13.

Registro Cámara y Comercio

The image displays two forms from the Cámara de Comercio Santa Rosa de Cabal. The left form is the 'FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES HOJA 1' and the right form is 'ANEXO 1 MATRÍCULA MERCANTE O RENOVACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES O AGENCIAS'. Both forms are filled out with information for 'SANTA ROSA CABAL' and include fields for identification, address, and economic activity. The forms are signed and stamped with the official seal of the Cámara de Comercio Santa Rosa de Cabal.

Fuente: Documento de propiedad de la empresa (IMSI GROUP)

Tributario y actualizarlo cuando sea necesario. Cuando el responsable inicie operaciones, deberá hacer la inscripción del RUT dentro de los dos meses siguientes al inicio de sus operaciones”.

- Expedir factura o documento equivalente: “La ley establece que quienes realicen operaciones deberán expedir factura por cada una de ellas y conservar la copia. La factura que expida el responsable para efectos tributarios, deberá cumplir los requisitos establecidos en el estatuto tributario en artículo 617, citados a continuación”:

- Estar denominada expresamente como factura de venta.
- Apellidos y nombre o razón y NIT del vendedor o de quien presta el servicio.
- Apellidos y nombre o razón social y NIT del adquiriente de los bienes o servicios, junto con la discriminación del IVA pagado.
- Llevar un número que corresponda a un sistema de numeración consecutiva de facturas de venta.
- Fecha de su expedición.
- Descripción específica o genérica de los artículos o servicios prestados.
- Valor total de la operación.
- El nombre o razón social y el NIT del impresor de la factura.
- Indicar la calidad del retenedor del impuesto sobre las ventas.
- Exigir factura o documento equivalente: “La ley establece que quienes adquieran bienes corporales muebles o servicios están obligados a exigir las facturas o documentos equivalentes que acredite la adquisición de los mismos”.
- Recaudar el impuesto: “Es obligación del responsable del IVA perteneciente al régimen común hacer el recaudo del impuesto en el momento en el que se realicen operaciones gravadas. Si un responsable del IVA perteneciente al régimen simplificado, hacer el

recaudo del IVA, deberá cumplir con todas las obligaciones establecidas para el régimen común”.

- Presenta la declaración del impuesto: “El responsable del IVA del régimen común debe presentar las declaraciones de los impuestos en las fechas, periodos y lugares que el Gobierno Nacional establezca”.
- Consignar el impuesto: “Es la transferencia que debe hacer el responsable del IVA al Estado del dinero recaudado por concepto de impuesto sobre las ventas”.
- Expedir certificados de retención: “En caso de haber practicado retenciones a título de IVA, el agente retenedor deberá expedir un certificado bimestral, dentro de los 15 días siguientes al bimestre en el cual se practicaron dichas retenciones. En el certificado, se deberá especificar el valor de la retención y en caso de que el beneficiario lo solicite, se deberá expedir un certificado por cada una de las retenciones practicadas”.
- Cumplimiento de las normas de contabilidad: “La ley exige a los responsables del IVA pertenecientes al régimen común llevar un registro auxiliar de las ventas y compras; también deberán llevar una cuenta mayor o de balance denominado “impuesto a las ventas por pagar” en donde se registran los valores relacionados con el impuesto. Art. 509 del ET. Además de lo anterior, la ley señala que en la contabilidad de cada responsable se deberá diferenciar las operaciones excluidas, exentas y gravadas, así como también identificar las diferentes tarifas”.
- Conservar los documentos soporte de las declaraciones de IVA: “Deberán conservar los documentos que soporten la declaración del IVA, durante el tiempo previo a la firmeza de la misma, tal como lo dispone el artículo 632 del Estatuto Tributario”.

- Informar el NIT: “El responsable deberá informar el NIT, en las facturas, recibos y en el membrete de la correspondencia que sea enviada junto con el nombre de la persona o empresa”.
- Presentar la declaración de renta: “Los responsables del IVA pertenecientes al régimen común, deberán presentar la declaración de renta anualmente, en los términos que establezca la ley”.
- Informar el cese de actividades: “Los responsables del IVA deberán informar el cese definitivo de actividades a la DIAN y hacer la cancelación de la responsabilidad ante dicho organismo, dentro de los 30 días siguientes a la toma de la decisión”.

6.1.4 Normatividad Técnica

(Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos).

-Capacitación a Brigadas de Emergencia y Cursos en Riesgos prioritarios:

La empresa puede certificar hasta 120 horas. Para ellos se necesitan de Instructores certificados.

-Diseño de Planes de Emergencia y Contingencia: Estos deben ser elaborados por un profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo, con licencia. Pero no dice que sea obligatorio.

-Diseño de Planos de Evacuación y Videos de Evacuación: No se necesita ningún tipo de licencias, ni permisos.

-Equipos y Dotación para Atención de Emergencias: La empresa no elabora los productos para atención de emergencias, solo se dedica a comercializarlos y para ello no necesita licencias ni permisos, solo registro en cámara y comercio y tener RUT.

Registro de marca – Propiedad intelectual

La marca de IMSI GROUP es de tipo mixta, ya que contiene letras y una imagen, la cual está pendiente de su registro ante la superintendencia de industria y comercio, con el objeto de diferenciar la marca ante otras ya registradas.

6.2 Normatividad para creación de empresa

Constitución política de Colombia: Art.38 “Libertad de asociación”, Art. 333 “Libertad Económica”.

Ley 344 de 1996: “Normas correspondientes a la creación de empresas”.

Ley 9 de 1979: “Mediante el cual se dictan medidas sanitarias a todo lugar de trabajo, cualquiera que sea la forma jurídica de la organización”.

Ley 550 de 1999: “Establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial, la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas, lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley”.

Ley 789 de 2002: “Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo”.

Ley 590 de 2000: "Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas".

Ley 905 de 2004: "Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones".

Ley 1014 de 2006: "Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia".

Decreto 2706 de 2012: "Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo de información financiera para las microempresas".

Ley 1562 de 2012: "Mediante la cual se modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan disposiciones en materia de salud ocupacional".

Decreto 1443 de 2014: "Implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, que deben ser aplicadas por todos los empleadores públicos y privados, los contratantes de personal bajo modalidad de contrato civil, comercial o administrativo".

Decreto 1072 de 2015: "Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo".

Resolución 0312 de 2019: "Por la cual se dictan los estándares mínimos para el SG-SST".

6.3 Conclusión estudio legal

Es importante que la empresa cumpla con la normatividad vigente, como punto de partida para que los procesos dentro de esta, se desarrollen de manera adecuada y puede librarse de

sanciones por incumplimiento a normas básicas de funcionamiento. También el cumplimiento de las normas nos lleva a garantizar un servicio de calidad a los clientes y generar confianza entre ellos, al momento de adquirir un producto o servicio.

7. Estudio ambiental

Para IMSI GROUP es muy importante cumplir con la normatividad vigente aplicable a la empresa en términos ambientales, la cual se describe a continuación:

7.1 Normatividad ambiental

- **Real Decreto Legislativo 1/2001**, de 20 de julio. “Ley de Aguas”
- **Ley 22/2011, de 28 de julio** “Residuos y suelos contaminados”
- **Ley 22/1988, de 28 de julio**, de Costas; **Ley 42/2007**, de 13 de diciembre, del “Patrimonio Natural y de la Biodiversidad”.
- **La Ley 26/2007**, de 23 de octubre “Responsabilidad Medioambiental”.
- **Ley 11/1997**, de 24 de abril, “Envases y Residuos de Envases”.
- **Ley 37/2003**, de 17 de noviembre “Ruido”.
- **Ley 34/2007**, de 15 de noviembre “Calidad del aire y protección de la atmósfera”.
- **Ley 1/2005**, de 9 de marzo, “Por la que se regula el régimen del comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero”.

En cuanto a la normatividad anterior, la empresa se compromete con el cuidado del medio ambiente, a través de la implementación de la política Medioambiental, programa de orden y aseo, además de campañas de reciclaje dentro de la empresa. También se acogerá al nuevo código de colores, incentivando prácticas como la reducción, separación y reciclaje de residuos.

Se dice que, si las empresas generan impacto al medio ambiente, deben pagar un impuesto y multas por hacerlo, en este caso las actividades de la empresa no generan dicho

impacto, ya que se dedica a ofrecer servicios y comercializar productos que no son producidos por IMSI GROUP.

En lo relacionado con el gasto de papel para la prestación de servicios, se tratará de reducir a lo máximo las impresiones, incentivando a la no impresión si no es necesario, a través de correos.

Otra de las formas como se contribuye al cuidado del medio ambiente es a través de embalaje biodegradable y empaques reutilizables.

7.2 Conclusión estudio ambiental

La empresa tiene como objetivo a nivel medioambiental contribuir con la preservación y mantener la calidad del mismo, a través del establecimiento de una política, buenas prácticas dentro de la empresa, actividades de educación y sensibilización y así lograr un trabajo en conjunto por el bien del planeta.

8. Estudio financiero

Dentro de este estudio se tuvo en cuenta la inversión inicial y los activos necesarios para la puesta en marcha de la empresa. Lo anterior se identifica, a través de las siguientes tablas:

8.1 Bases

Tabla 46.

Bases de estimación

PARAMETRO	VALOR	EXPLICACION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variables Macroeconómicas (Solo para uso informativo)							
Inflación	%		6,40%	4,10%	3,90%	3,70%	4,53%
Devaluación	%		2,90%	1,70%	0,50%	1,60%	1,68%
IPP	%						
Crecimiento PIB	%		2,30%	2,60%	2,70%	2,70%	2,58%
DTF T.A.	%		7,51%	5,98%	5,91%	5,91%	6,33%
Productos							
Capacitación a Brigadas de Emergencia							
Cursos en Atención de Emergencias			g				
Diseño de Planes de Emergencia							
Diseño de Planes de Contingencia			v				
Diseño de Planos de Evacuación							
Diseño de Videos de Evacuación							
Equipos y Dotación para Atención Emergencias							
Información del Proyecto							
Indique la Tasa de Descuento del emprendedor	30%	Tasa Efectiva Anual					
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	8 mes						
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	8 mes						
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	12 mes						

PARAMETRO	VALOR	EXPLICACION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Condiciones de la Deuda							
Gracia	0	Gracia a Capital)					
Plazo	5	Deuda (Años)					
Tasa en pesos	0%	Puntos > DTF					
Depreciación Activos Fijos							
Construcciones y Edificaciones	20	Vida útil (años)					
Adecuaciones y Mejoras	10	Vida útil (años)					
Maquinaria y Equipo de Operación	10	Vida útil (años)					
Muebles y Enseres	10	Vida útil (años)					
Equipo de Transporte	10	Vida útil (años)					
Equipo de Oficina	5	Vida útil (años)					
Otros							
Inversión Diferida (Gastos en período preoperativo o de ejecución del proyecto)	1	Amort. (años)					
Empleos y Mano de Obra							
Empleos Administrativos	unid.		2.500.000	2.602.500	2.709.202	2.820.279	2.935.911
Empleos Comerciales	unid.		3.000.000	3.123.000	3.251.043	3.384.335	3.523.093
Total Personal	unid.		5.500.000	5.725.500	5.960.245	6.204.615	6.459.004

Fuente: Diseño Fondo Emprender

8.2 Precio de ventas y costos de mercancías

Tabla 47.

Precio de ventas

Precios, Volúmenes y Ventas Totales		Año 0	Año 0				
Precio por Producto							
Precio Capacitación a Brigadas de Emergencia	\$ / unid.	1.800.000	1.873.800	1.950.626	2.030.601	2.113.856	
Precio Cursos en Atención de Emergencias	\$ / unid.	500.000	520.500	541.841	564.056	587.182	
Precio Diseño de Planes de Emergencia	\$ / unid.	1.400.000	1.457.400	1.517.153	1.579.357	1.644.110	
Precio Diseño de Planes de Contingencia	\$ / unid.	400.000	416.400	433.472	451.245	469.746	
Precio Diseño de Planos de Evacuación	\$ / unid.	750.000	780.750	812.761	846.084	880.773	
Precio Diseño de Videos de Evacuación	\$ / unid.	300.000	312.300	325.104	338.434	352.309	
Precio Equipos y Dotación para Atención Emergencias	\$ / unid.	300.000	312.300	325.104	338.434	352.309	
Unidades Vendidas por Producto							
Unidades Capacitación a Brigadas de Emergencia	unid.	570	585	601	617	633	
Unidades Cursos en Atención de Emergencias	unid.	190	195	200	206	211	
Unidades Diseño de Planes de Emergencia	unid.	190	195	200	206	211	
Unidades Diseño de Planes de Contingencia	unid.	190	195	200	206	211	
Unidades Diseño de Planos de Evacuación	unid.	190	195	200	206	211	
Unidades Diseño de Videos de Evacuación	unid.	190	195	200	206	211	
Unidades Equipos y Dotación para Atención Emergencias	unid.	280	287	295	303	311	
Capacidad Instalada y Utilizada *							
Capacidad Instalada Horas / Hombre	unid.	8	8	8	8	8	
Capacidad Utilizada Horas / Hombre	unid.	7	7	7	7	7	
% Utilización Capacidad Instalada en H/H	%	87,5%	87,5%	87,5%	87,5%	87,5%	
Total Ventas							
Precio Promedio	\$	970.277	1.010.059	1.051.471	1.094.581	1.139.459	
Ventas	unid.	1.800	1.847	1.897	1.948	1.998	
Ventas	\$	1.746.500.000	1.865.377.269	1.994.287.896	2.132.107.150	2.276.676.274	
Rebajas en Ventas							
Rebaja	% ventas	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	
Pronto pago	\$	87.325.000	93.268.863	99.714.395	106.605.357	113.833.814	
Otros Ingresos							
Otros Ingresos No operacionales	\$	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 48.*Costo de mercancías*

Costos Unitario de la Mercancía o Servicio por Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Unitarios Mercancía o Servicio	\$ / unidad				
Costo Mercancía Capacitación a Brigadas de Emergencia	1.260.000	1.311.660	1.365.438	1.421.421	1.479.699
Costo Mercancía Cursos en Atención de Emergencias	280.000	291.480	303.431	315.871	328.822
Costo Mercancía Diseño de Planes de Emergencia	600.000	624.600	650.209	676.867	704.619
Costo Mercancía Diseño de Planes de Contingencia	240.000	249.840	260.083	270.747	281.847
Costo Mercancía Diseño de Planos de Evacuación	264.000	274.824	286.092	297.822	310.032
Costo Mercancía Diseño de Videos de Evacuación	200.000	208.200	216.736	225.622	234.873
Costo Mercancía Equipos y Dotación para Atención Emergencias	19.267	20.057	20.879	21.735	22.626
Costo Unitario Promedio de Mercancía o Servicio	569197,04	592534,12	616828,01	642117,96	668444,80
Gastos de Mercancía o Servicios					
Papelería	7.200.000	7.495.200	7.802.503	8.122.406	8.455.424
Cafetería	600.000	624.600	650.209	676.867	704.619
Limpieza	1.200.000	1.249.200	1.300.417	1.353.734	1.409.237
Asesorías	2.400.000	2.498.400	2.600.834	2.707.469	2.818.475
Adecuación	1.000.000	1.041.000	1.083.681	1.128.112	1.174.365
Servicios Públicos	1.599.998	1.665.598	1.733.888	1.804.977	1.878.981
Arriendo	9.999.999	10.409.999	10.836.809	11.281.118	11.743.644
Total Gastos de Mercancía o Servicio Vendido	23.999.997	24.983.997	26.008.341	27.074.683	28.184.745

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Nota: Para la proyección de los costos a 5 años, se tuvo en cuenta el comportamiento de la tasa de inflación.

8.3 Proceso comercial y gastos generales de administración y ventas

Tabla 49.

Proceso comercial

Actividad del Proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo)
Capacitación Primeros Auxilios	1.200	Instructor	2	2
Capacitación en Control de Incendios	600	Instructor	2	2
Capacitación de Evacuación	240	Instructor	2	2
Simulacro	120	Instructor	2	2
Valoración Primaria	60	Instructor	2	2
Valoración Secundaria	60	Instructor	2	2
Atención de Lesiones	120	Instructor	2	2
RCCP	180	Instructor	2	2
Simulación Atención Técnica Revisión Documental	240	Profesional y técnico en SST	2	3
Registro Fotográfico	60	Profesional y técnico en SST	2	3
Diseño de planos y videos de Evacuación	780	Ingeniero de Sistemas	1	3
Total	3.720		23	27

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 50.*Cargos***Salarios Operación, Administración y Ventas**

Nombre de Cargos	No. Ocupantes				
Operativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Auxiliar Bodega y Despacho	1,0	1,0	2,0	2,0	2,0
Jefe de Capacitaciones	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Instructores	2,0	2,0	3,0	4,0	5,0
Subtotal	4,0	4,0	6,0	7,0	8,0

Fuente> Elaboración propia

Tabla 51.*Gastos generales de administración y ventas*

Cargos	Número meses en el cargo primer año operación	Salario Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Operativos							
Auxiliar Bodega y Despacho	12	1.500.000	18.000.000	19.152.000	39.874.464	41.429.568	42.962.462
Jefe de Capacitaciones	12	1.800.000	21.600.000	22.982.400	23.924.678	24.857.741	25.777.477
Instructores	12	1.400.000	33.600.000	35.750.400	55.824.250	77.335.194	100.245.745
Subtotal Cargos							
Nómina Operativos		4.700.000	73.200.000	77.884.800	119.623.392	143.622.502	168.985.684
Contratos de Servicios Mano de Obra Operativa	Meses Contrato primer año operación	Valor Mensual (Periodicidad) del Contrato	Valor Total del Contrato				
Contrato de Servicios Mano de Obra Operativa							
Subtotal Contratos de Servicios MOD			0	0	0	0	0
Total Costo Nómina y Contratos Operativos			73.200.000	77.884.800	119.623.392	143.622.503	168.985.684

Cargos Administración y Ventas	Número meses en el cargo primer año operación	Número de Ocupantes	Salario Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administración								
Jefe de Sistemas y Diseños	12	1,0	2.000.000	24.000.000	25.536.000	26.582.976	27.619.712	28.641.641
Profesional En SST	12	1,0	2.500.000	30.000.000	31.920.000	33.228.720	34.524.640	35.802.052
Asistente En SST	12	1,0	1.200.000	14.400.000	15.321.600	15.949.786	16.571.827	17.184.985
Subtotal		3,0	5.700.000	68.400.000	72.777.600	75.761.482	78.716.179	81.628.678
Ventas								
Jefe de Ventas	12	1,0	2.000.000	24.000.000	25.536.000	26.582.976	27.619.712	28.641.641
Gerente Comercial	12	1,0	3.000.000	36.000.000	38.304.000	39.874.464	41.429.568	42.962.462
Subtotal		3,0		60.000.000	63.840.000	66.457.440	69.049.280	71.604.104
Total		10,0		201.600.000	214.502.400	261.842.314	291.387.962	322.218.466
Gastos Generales								
Rubros			Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos a empleados de administración				68.400.000	72.777.600	75.761.482	78.716.179	81.628.678
Rodamiento			300.000	3.600.000	3.747.600	3.901.252	4.061.203	4.227.712
Papelería			100.000	1.200.000	1.249.200	1.300.417	1.353.734	1.409.237
Mantenimiento			500.000	6.000.000	6.246.000	6.502.086	6.768.672	7.046.187
Otros			70.000	840.000	874.440	910.292	947.614	986.466
Publicidad			268.356	3.220.272	3.352.303	3.489.748	3.632.827	3.781.773
Mantenimiento Pagina Web			108.333	1.300.000	1.353.300	1.408.785	1.466.545	1.526.674
Total				84.560.272	89.600.443	93.274.061	96.946.775	100.606.728
Gastos de Ventas								
Rubros		% s/Ventas	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos a empleados de ventas				60.000.000	63.840.000	66.457.440	69.049.280	71.604.104
Gastos Fijos de Ventas								
Gastos Variables sobre Ventas								
				0	0	0	0	0
Total				60.000.000	63.840.000	66.457.440	69.049.280	71.604.104

Fuente: Diseño Fondo Emprender

8.4 Inversiones

Tabla 52.

Adecuaciones y mejoras

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversiones al inicio del período					
Adecuaciones y Mejoras	5.000.000	0	0	0	0
Inversión Ajustada					
Inversión 1	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Total Inversiones Ajustadas	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Depreciación					
Inversión 1	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Total Depreciación período	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Depreciación Acumulada					
Inversión 1	500.000	1.000.000	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Total Depreciación Acumulada	500.000	1.000.000	1.500.000	2.000.000	2.500.000

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 53.

Maquinaria

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversiones al inicio del período					
Maquinaria y Equipo	9.500.000	0	0	0	0
Inversión Ajustada					
Inversión 1	9.500.000	9.500.000	9.500.000	9.500.000	9.500.000
Total Inversiones Ajustadas	9.500.000	9.500.000	9.500.000	9.500.000	9.500.000
Depreciación					
Inversión 1	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000
Total Depreciación período	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000
Depreciación Acumulada					
Inversión 1	950.000	1.900.000	2.850.000	3.800.000	4.750.000
Total Depreciación Acumulada	950.000	1.900.000	2.850.000	3.800.000	4.750.000

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 54.*Muebles y enseres*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversiones al inicio del período					
Muebles	22.026.000	0	0	0	0
Inversión Ajustada					
Inversión 1	22.026.000	22.026.000	22.026.000	22.026.000	22.026.000
Total Inversiones Ajustadas	22.026.000	22.026.000	22.026.000	22.026.000	22.026.000
Depreciación					
Inversión 1	2.202.600	2.202.600	2.202.600	2.202.600	2.202.600
Total Depreciación período	2.202.600	2.202.600	2.202.600	2.202.600	2.202.600
Depreciación Acumulada					
Inversión 1	2.202.600	4.405.200	6.607.800	8.810.400	11.013.000
Total Depreciación Acumulada	2.202.600	4.405.200	6.607.800	8.810.400	11.013.000

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 55.*Transporte*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversiones al inicio del período					
Transporte	65.000.000	0	0	0	0
Inversión Ajustada					
Inversión 1	65.000.000	65.000.000	65.000.000	65.000.000	65.000.000
Total Inversiones Ajustadas	65.000.000	65.000.000	65.000.000	65.000.000	65.000.000
Depreciación					
Inversión 1	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000
Total Depreciación período	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000
Depreciación Acumulada					
Inversión 1	6.500.000	13.000.000	19.500.000	26.000.000	32.500.000
Total Depreciación Acumulada	6.500.000	13.000.000	19.500.000	26.000.000	32.500.000

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 56.*Oficina*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversiones al inicio del período					
Oficina	31.360.000	0	0	0	0
Inversión Ajustada					
Inversión 1	31.360.000	31.360.000	31.360.000	31.360.000	31.360.000
Total Inversiones Ajustadas	31.360.000	31.360.000	31.360.000	31.360.000	31.360.000
Depreciación					
Inversión 1	6.272.000	6.272.000	6.272.000	6.272.000	6.272.000
Total Depreciación período	6.272.000	6.272.000	6.272.000	6.272.000	6.272.000
Depreciación Acumulada					
Inversión 1	6.272.000	12.544.000	18.816.000	25.088.000	31.360.000
Total Depreciación Acumulada	6.272.000	12.544.000	18.816.000	25.088.000	31.360.000

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 57.*Diferidos*

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos durante el período						
Permanentes	59.708.272	0	0	0	0	0
Inversión Ajustada						
Inversión 0	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272
Total Inversiones Ajustadas	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272
Amortización						
Inversión 0		59.708.272	0	0	0	0
Total Amortización período	0	59.708.272	0	0	0	0
Amortización Acumulada						
Inversión 0	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272
Total Amortización Acumulada	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272	59.708.272

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 58.*Resumen Inversiones fijas y diferidas*

Concepto	Unid.	Cant.	Precio	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Financiado con
Infraestructura: Terrenos y Construcciones										
Terrenos				0	0	0	0	0	0	
Construcciones y Edificios										
Adecuaciones y Mejoras	2	5	1.000.000	5.000.000	5.000.000	0	0	0	0	Recursos Emprendedor
Subtotal Infraestructura				5.000.000	5.000.000	0	0	0	0	
Maquinaria y Equipos										
Equipo de Simulación Para RCCP	1	2	2.500.000	5.000.000	5.000.000	0	0	0	0	Recursos Emprendedor
Equipo Automático DEA (Desfibrador)	1	1	3.000.000	3.000.000	3.000.000	0	0	0	0	Recursos Emprendedor
Gafas y Sensor de Realidad Virtual	1	2	1.500.000	1.500.000	1.500.000	0	0	0	0	Recursos Emprendedor
Subtotal Maquinaria y Equipos				9.500.000	9.500.000	0	0	0	0	
Muebles y Enseres										
Oficina (Mesas y sillas)	2	5	600.000	3.000.000	3.000.000					Recursos Emprendedor
Muebles Sala de Juntas	1	1	1.200.000	1.200.000	1.200.000					Recursos Emprendedor
Aire Condicionado	1	1	17.826.000	17.826.000	17.826.000					Fondo Emprender
Subtotal Muebles y Enseres				22.026.000	22.026.000	0	0	0	0	
Equipo de Transporte y Carga										
Vehículo	1	1	65.000.000	65.000.000	65.000.000					Fondo Emprender
Subtotal Transporte y carga				65.000.000	65.000.000	0	0	0	0	
Equipos Comunicaciones, Computación y Herramientas										
Computadores	6	6	2.166.667	13.000.000	13.000.000					
Impresoras	2	2	750.000	1.500.000	1.500.000					
TV	2	2	1.200.000	2.400.000	2.400.000					
Celular	1	1	3.000.000	3.000.000	3.000.000					
Hosting y Dominio	1	2	230.000	460.000	460.000					
Plataforma	1	1	5.000.000	5.000.000	5.000.000					
Otros	1	1	500.000	6.000.000	6.000.000					
Subtotal Equipos de Comunicaciones, Computación y Herr				31.360.000	31.360.000	0	0	0	0	
Total Inversiones Fijas				132.886.000	132.886.000	0	0	0	0	
Inversión Diferida (Gastos Período Preoperativo)										
Gastos Notariales										

Concepto	Unid.	Cant.	Precio	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Financiado con
Matrícula Mercantil	1	1	1.319.000	1.319.000						
Gastos de Constitución	1	1	0	0						
Arrendamientos	1	12	2.500.000	2.500.000						
Nómina Empleados (no incluye Gerente)	1	4	1.925.000	7.700.000						
Nómina Operarios	1	4	1.566.000	6.264.000						
Nómina Gerente Emprendedor	1	12	3.000.000	3.000.000						
Honorarios Contador	1	1	1.200.000	1.200.000						
Servicios Públicos	1	4	400.000	1.600.000						
Dotaciones	1	7	3.000.000	21.000.000						
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia	1	1	2.500.000	2.500.000						
Seguro Todo Riesgo	1	1	3.000.000	3.000.000						
Publicidad y Mercadeo	1	1	6.020.272	6.020.272						
Evento de Lanzamiento										
Otros Diferidos Financiables No Especificados										
Basureros	5	5	175.000	875.000						
Punto Ecológico	1	1	280.000	280.000						
Ventiladores	3	3	250.000	750.000						
Archivadores	2	2	350.000	700.000						
Combustible	100	100	10.000	1.000.000						
Subtotal Otros Diferidos Financiables No Especificados				3.605.000						
Otros Diferidos No Financiables No Especificados										
Subtotal Otros Diferidos No Financiables				0						
Total Inversión Diferida				59.708.272	0	0	0	0	0	
Acreeedores Gastos Anticipados (Var.)					59.708.272	0	0	0	0	
Otros Activos										
Otros Activos										

Fuente: Diseño Fondo Emprender

8.5 Capital

Tabla 59.

Capital de trabajo

Concepto	Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital de Trabajo							
Cuentas por cobrar							
Rotación Cartera Clientes	Días		15	15	15	15	15
Cartera Clientes	\$	72.770.833	72.770.833	77.724.053	83.095.329	88.837.798	94.861.511
Cartera Clientes (Var.)	\$		0	-4.953.220	-5.371.276	-5.742.469	-6.023.714
Provisión Cuentas por Cobrar	%		2%	2%	2%	2%	2%
Provisión Cuentas por Cobrar	\$		1.455.417	1.554.481	1.661.907	1.776.756	1.897.230
Provisión Período	\$		1.455.417	99.064	107.426	114.849	120.474
Inventarios							
Invent. Mercancía Rotación	Días costo de ventas		2	2	2	2	2
Invent. Mercancía Final	\$	6.414.466	6.414.466	6.833.389	7.491.090	8.079.505	8.697.740
Invent. Mercancía Variación	\$		0	-418.923	-657.701	-588.415	-618.235
Total Inventario	\$	6.414.466	6.414.466	6.833.389	7.491.090	8.079.505	8.697.740
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar							
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	\$		0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar (Variación)	\$		0	0	0	0	0
Cuentas por Pagar							
Cuentas por Pagar Proveedores	días		30	30	30	30	30
Cuentas por Pagar Proveedores	\$	87.914.094	87.914.094	93.307.910	99.715.107	106.535.639	113.698.049
Cuentas por Pagar Proveedores (Variación)	\$		0	5.393.816	6.407.197	6.820.532	7.162.409
Acreeedores Varios	\$		0	0	0	0	0
Acreeedores Varios (Variación)	\$		0	0	0	0	0
Otros Pasivos	\$		0	0	0	0	0
Otros Pasivos (Variación)	\$		0	0	0	0	0

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 60.*Estructura de capital*

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Impuestos						
Renta						
Patrimonio	\$ 80.000.000	284.000.664	546.313.946	807.183.906	1.080.235.858	1.366.182.506
Renta Presuntiva sobre patrimonio Líquido	%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Renta Presuntiva	\$	20.000.000	71.000.166	136.578.487	201.795.976	270.058.965
Renta Líquida	\$	313.847.175	403.558.896	401.338.399	420.079.927	439.917.920
Tarifa Impuesto de Renta	%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%
Impuestos por Pagar	\$	109.846.511	141.245.614	140.468.440	147.027.974	153.971.272
Pago de Impuesto Renta	\$	0	109.846.511	141.245.614	140.468.440	147.027.974
Estructura de Capital						
Capital Socios	\$ 80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
Capital Adicional Socios	\$	0	0	0	0	0
Obligaciones Fondo Emprender	\$ 80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
Obligaciones Financieras	\$					
Patrimonio						
Capital Social	\$ 80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
Reserva Legal Acumulada	\$	0	20.400.066	40.000.000	40.000.000	40.000.000
Utilidades Retenidas	\$	0	183.600.598	426.313.946	687.183.906	960.235.858
Utilidades del Ejercicio	\$	204.000.664	262.313.282	260.869.959	273.051.953	285.946.648
TOTAL PATRIMONIO	\$					
Dividendos						
Utilidades Repartibles	\$	0	183.600.598	426.313.946	687.183.906	960.235.858
Dividendos	%	0%	0%	0%	0%	0%
Dividendos	\$	0	0	0	0	0

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 61.*Plan de inversión y financiación*

Concepto	Proveedores	Deuda	Fondo Emprender ***	Capital Emprendedor	TOTAL	Verificación
Inversiones Fijas *	0	0	0	0	132.886.000	
Verificación Inversiones Fijas **						-
Terrenos					-	-
Construcciones y Edificios					-	-
Adecuaciones y Mejoras					5.000.000	-
Maquinaria y Equipo					9.500.000	-
Muebles y Enseres					22.026.000	-
Equipo de Transporte y Carga					65.000.000	-
Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas					31.360.000	-
Inversión Corriente (Capital de Trabajo) *	0	0	0	0	55.319.822	
Verificación Inversión Corriente **						-
Efectivo					(23.865.477)	-
Cuentas por cobrar					72.770.833	-
Inventarios de Mercancía					6.414.466	-
Inversión Diferida (Total Gastos durante Período Preoperativo) *	0	0	0	0	59.708.272	
Verificación Inversión Diferida **						-
Gastos Notariales					-	-
Matrícula Mercantil					1.319.000	-
Gastos de Constitución					-	-
Arrendamientos					2.500.000	-
Nòmina Empleados (no incluye Gerente)					7.700.000	-
Nòmina Operarios					6.264.000	-
Nòmina Gerente Emprendedor					3.000.000	-
Honorarios Contador					1.200.000	-
Servicios Públicos					1.600.000	-
Dotaciones					21.000.000	-
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia					2.500.000	-
Seguro Todo Riesgo					3.000.000	-
Publicidad y Mercadeo					6.020.272	-
Evento de Lanzamiento					-	-
Otros Diferidos Financiables No Especificados					3.605.000	-
Otros Diferidos No Financiables					-	0
TOTAL INVERSIONES	87.914.094	-	80.000.000	80.000.000	247.914.094	-
Verificación Total Inversiones **	-		-	-		247.914.094

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Notas:

* Hay que distribuir el valor total de las inversiones fijas, corriente y diferida (Columna H) en las fuentes de financiación según los rubros financiables de acuerdo al Reglamento del Fondo

** El valor de verificación debe coincidir con el valor de cada una de las inversiones (fijas, capital de trabajo y diferida) horizontalmente y con las fuentes de financiación verticalmente.

*** Tenga en cuenta para determinar los recursos máximos del Fondo Emprender el número de empleos generados por el proyecto.

Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (1) 1.000.000

Monto Solicitado (2): 80.000.000

Índice Número de Salarios Solicitados (2/1) 80,00

Tabla 62.

Márgenes por productos

Productos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacitación a Brigadas de emergencia						
Ingresos Capacitación a Brigadas de Emergencia	1.026.000.000	1.095.835.716	1.171.565.635	1.252.529.021	1.337.457.691	
Costo Materia Prima Consumida Capacitación a Brigadas de Emergencia	718.200.000	767.085.001	820.095.944	876.770.315	936.220.384	
Margen \$ Capacitación a Brigadas de Emergencia	307.800.000	328.750.715	351.469.690	375.758.706	401.237.307	
Margen % Capacitación a Brigadas de Emergencia		30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%
Cursos en Atención de Emergencias						
Ingresos Cursos en Atención de Emergencias	95.000.000	101.466.270	108.478.300	115.974.909	123.838.675	
Costo Materia Prima Consumida Cursos en Atención de Emergencias	53.200.000	56.821.111	60.747.848	64.945.949	69.349.658	
Margen \$ Cursos en Atención de Emergencias	41.800.000	44.645.159	47.730.452	51.028.960	54.489.017	
Margen % Cursos en Atención de Emergencias		44,0%	44,0%	44,0%	44,0%	44,0%
Diseño de Planes de Emergencia						
Ingresos Diseño de Planes de Emergencia	266.000.000	284.105.556	303.739.239	324.729.746	346.748.290	
Costo Materia Prima Consumida Diseño de Planes de Emergencia	114.000.000	121.759.524	130.173.959	139.169.891	148.606.410	

Productos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen \$ Diseño de Planes de Emergencia	152.000.000	162.346.032	173.565.279	185.559.855	198.141.880	
Margen % Diseño de Planes de Emergencia		57,1%	57,1%	57,1%	57,1%	57,1%
Diseño de Planes de Contingencia						
Ingresos Diseño de Planes de Contingencia	76.000.000	81.173.016	86.782.640	92.779.927	99.070.940	
Costo Materia Prima Consumida Diseño de Planes de Contingencia	45.600.000	48.703.810	52.069.584	55.667.956	59.442.564	
Margen \$ Diseño de Planes de Contingencia	30.400.000	32.469.206	34.713.056	37.111.971	39.628.376	
Margen % Diseño de Planes de Contingencia		40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%
Diseño de Planos de Evacuación						
Ingresos Diseño de Planos de Evacuación	142.500.000	152.199.405	162.717.449	173.962.364	185.758.013	
Costo Materia Prima Consumida Diseño de Planos de Evacuación	50.160.000	53.574.191	57.276.542	61.234.752	65.386.820	
Margen \$ Diseño de Planos de Evacuación	92.340.000	98.625.214	105.440.907	112.727.612	120.371.192	
Margen % Diseño de Planos de Evacuación		64,8%	64,8%	64,8%	64,8%	64,8%
Diseño de Videos de Evacuación						
Ingresos Diseño de Videos de Evacuación	57.000.000	60.879.762	65.086.980	69.584.946	74.303.205	
Costo Materia Prima Consumida Diseño de Videos de Evacuación	38.000.000	40.586.508	43.391.320	46.389.964	49.535.470	
Margen \$ Diseño de Videos de Evacuación	19.000.000	20.293.254	21.695.660	23.194.982	24.767.735	
Margen % Diseño de Videos de Evacuación		33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%
Equipos y Dotación para Atención Emergencias						
Ingresos Equipos y Dotación para Atención Emergencias	84.000.000	89.717.544	95.917.654	102.546.236	109.499.460	
Costo Materia Prima Consumida Equipos y Dotación para Atención Emergencias	5.394.667	5.761.860	6.160.045	6.585.747	7.032.299	
Margen \$ Equipos y Dotación para Atención Emergencias	78.605.333	83.955.684	89.757.609	95.960.489	102.467.161	
Margen % Equipos y Dotación para Atención Emergencias		93,6%	93,6%	93,6%	93,6%	93,6%
Producto						
Ingresos	0	0	0	0	0	0
Costo Materia Prima Consumida	0	0	0	0	0	0
Margen \$	0	0	0	0	0	0
Margen %	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Producto						
Ingresos	0	0	0	0	0	0
Costo Materia Prima Consumida	0	0	0	0	0	0
Margen \$	0	0	0	0	0	0
Margen %	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Producto						
Ingresos	0	0	0	0	0	0
Costo Materia Prima Consumida	0	0	0	0	0	0
Margen \$	0	0	0	0	0	0
Margen %	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Diseño Fondo Emprender

RESUMEN Productos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Productos	1.746.500.000	1.865.377.269	1.994.287.896	2.132.107.150	2.276.676.274	
Costo Materia Prima Consumida Productos	1.024.554.667	1.094.292.005	1.169.915.242	1.250.764.575	1.335.573.605	
Margen \$ Productos	721.945.333	771.085.264	824.372.654	881.342.575	941.102.669	
Margen % Productos		41,3%	41,3%	41,3%	41,3%	41,3%

Nota: Para la proyección de ventas en los próximos 5 años, se tuvo en cuenta el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB).

8.6 Estados financieros proyectados

Tabla 63.

Estado de resultados

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	1.746.500.000	1.865.377.269	1.994.287.896	2.132.107.150	2.276.676.274
Devoluciones y rebajas en ventas	87.325.000	93.268.863	99.714.395	106.605.357	113.833.814
Costo/Gastos Mcía. o Servicio Vendido + Mano Obra Operativa	1.121.754.664	1.197.160.802	1.315.546.975	1.421.461.761	1.532.744.034
Depreciación	32.849.200	32.849.200	32.849.200	32.849.200	32.849.200
Utilidad Bruta	504.571.136	542.098.404	546.177.326	571.190.831	597.249.226
Gasto de Administración	84.560.272	89.600.443	93.274.061	96.946.775	100.606.728
Gastos de Ventas	60.000.000	63.840.000	66.457.440	69.049.280	71.604.104
Provisiones	1.455.417	99.064	107.426	114.849	120.474
Amortización Diferidos	59.708.272	0	0	0	0
Utilidad Operativa	298.847.175	388.558.896	386.338.399	405.079.927	424.917.920
Otros ingresos	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Utilidad antes de impuestos	313.847.175	403.558.896	401.338.399	420.079.927	439.917.920
Impuesto renta	109.846.511	141.245.614	140.468.440	147.027.974	153.971.272
Utilidad Neta Final	204.000.664	262.313.282	260.869.959	273.051.953	285.946.648

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 64.

Balance general

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo	-23.865.477	251.108.587	577.790.910	871.218.540	1.184.283.725	1.510.663.806
Cuentas x Cobrar	72.770.833	72.770.833	77.724.053	83.095.329	88.837.798	94.861.511
Provisión Cuentas x Cobrar		-1.455.417	-1.554.481	-1.661.907	-1.776.756	-1.897.230
Inventarios Producto						
Terminado	6.414.466	6.414.466	6.833.389	7.491.090	8.079.505	8.697.740
Anticipos y Otras C x C		0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	55.319.822	328.838.469	660.793.870	960.143.052	1.279.424.272	1.612.325.827
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Adecuaciones y mejoras	5.000.000	9.000.000	8.000.000	7.000.000	6.000.000	5.000.000
Maquinaria y Equipo de						
Operación	9.500.000	17.100.000	15.200.000	13.300.000	11.400.000	9.500.000
Muebles y Enseres	22.026.000	39.646.800	35.241.600	30.836.400	26.431.200	22.026.000
Equipo de Transporte	65.000.000	117.000.000	104.000.000	91.000.000	78.000.000	65.000.000
Equipo de Oficina	31.360.000	50.176.000	37.632.000	25.088.000	12.544.000	0
Total Activos Fijos:	132.886.000	232.922.800	200.073.600	167.224.400	134.375.200	101.526.000
Total Inversión Diferida:	59.708.272	0	0	0	0	0
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	247.914.094	561.761.269	860.867.470	1.127.367.452	1.413.799.472	1.713.851.827
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	87.914.094	87.914.094	93.307.910	99.715.107	106.535.639	113.698.049
Impuestos X Pagar	0	109.846.511	141.245.614	140.468.440	147.027.974	153.971.272
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligación Fondo Emprender						
(Contingente)	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
PASIVO	167.914.094	277.760.606	314.553.524	320.183.547	333.563.614	347.669.321
Patrimonio						
Capital Social	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	20.400.066	40.000.000	40.000.000	40.000.000
Utilidades Retenidas	0	0	183.600.598	426.313.946	687.183.906	960.235.858
Utilidades del Ejercicio	0	204.000.664	262.313.282	260.869.959	273.051.953	285.946.648
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	80.000.000	284.000.664	546.313.946	807.183.906	1.080.235.858	1.366.182.506
PASIVO + PATRIMONIO	247.914.094	561.761.269	860.867.470	1.127.367.452	1.413.799.472	1.713.851.827

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 65.*Flujo de caja*

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		298.847.175	388.558.896	386.338.399	405.079.927	424.917.920
Depreciaciones		32.849.200	32.849.200	32.849.200	32.849.200	32.849.200
Amortización Diferidos		59.708.272	0	0	0	0
Provisiones		1.455.417	99.064	107.426	114.849	120.474
Impuestos		0	-109.846.511	-141.245.614	-140.468.440	-147.027.974
Neto Flujo de Caja Operativo		392.860.064	311.660.649	278.049.411	297.575.537	310.859.620
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar	-72.770.833	0	-4.953.220	-5.371.276	-5.742.469	-6.023.714
Variación Inv. Prod. Terminados	-6.414.466	0	-418.923	-657.701	-588.415	-618.235
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar	87.914.094	0	5.393.816	6.407.197	6.820.532	7.162.409
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	8.728.795	0	21.674	378.220	489.648	520.461
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0	0
Inversión en Adecuaciones y Mejoras	-5.000.000	-5.000.000	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-9.500.000	-9.500.000	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-22.026.000	-22.026.000	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	-65.000.000	-65.000.000	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-31.360.000	-31.360.000	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
	-	-				
Inversión Activos	132.886.000	132.886.000	0	0	0	0
Inversión Diferida	-59.708.272	0	0	0	0	0
	-	-				
Neto Flujo de Caja Inversión	183.865.477	132.886.000	21.674	378.220	489.648	520.461
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Fondo Emprender	80.000.000					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	0	0	0	0
Capital	80.000.000	0	0	0	0	0
Otros Ingresos No Operacionales		15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Neto Flujo de Caja Financiamiento	160.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Neto Periodo	-23.865.477	274.974.064	326.682.323	293.427.630	313.065.185	326.380.081
Saldo anterior		-23.865.477	251.108.587	577.790.910	871.218.540	1.184.283.725
Saldo siguiente	-23.865.477	251.108.587	577.790.910	871.218.540	1.184.283.725	1.510.663.806

Fuente: Diseño Fondo Emprender

8.7 Producción

Tabla 66.

Producción

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Variables Unitarios						
Materia Prima (Costo Promedio)	\$/unid.	569.197,0	592.534,1	616.828,0	642.118,0	668.444,8
Costos Mercancía Inventariadas						
Unidades Compradas Estimadas		1.811	1.848	1.898	1.949	1.999
Compras Mercancías		1.030.969.133	1.094.710.928	1.170.572.943	1.251.352.990	1.336.191.840
Compras Mercancías + Gastos de Mercancías		1.054.969.130	1.119.694.925	1.196.581.284	1.278.427.673	1.364.376.585
Costo Mercancía Vendida	\$	1.024.554.667	1.094.292.005	1.169.915.242	1.250.764.575	1.335.573.605
Mano de Obra Operativa		73.200.000	77.884.800	119.623.392	143.622.503	168.985.684
Gastos de Mercancía	\$	23.999.997	24.983.997	26.008.341	27.074.683	28.184.745
Costo/Gastos de M/cía o Servicio + Mano Obra Operativa	\$	1.121.754.664	1.197.160.802	1.315.546.975	1.421.461.761	1.532.744.034
Depreciación	\$	32.849.200	32.849.200	32.849.200	32.849.200	32.849.200
Total Costo de Lo Vendido (Mercancía o Servicio)	\$	1.154.603.864	1.230.010.002	1.348.396.175	1.454.310.961	1.565.593.234
Margen Bruto	\$	33,89%	34,06%	32,39%	31,79%	31,23%
Costos de Ventas						
Inventario Inicial de Mercancía o Servicio		0	6.414.466	6.833.389	7.491.090	8.079.505
más Compras		1.030.969.133	1.094.710.928	1.170.572.943	1.251.352.990	1.336.191.840
menos Inventario Final de Mercancía o Servicio		6.414.466	6.833.389	7.491.090	8.079.505	8.697.740
Costo de la Mercancía o Servicio Vendido		1.024.554.667	1.094.292.005	1.169.915.242	1.250.764.575	1.335.573.605
Mano de Obra Operativa		73.200.000	77.884.800	119.623.392	143.622.503	168.985.684
Depreciación		32.849.200	32.849.200	32.849.200	32.849.200	32.849.200
más Gastos de Mercancía o Servicio		23.999.997	24.983.997	26.008.341	27.074.683	28.184.745
Costo de Lo Vendido (Mercancía o Servicio)		1.154.603.864	1.152.125.202	1.228.772.783	1.310.688.458	1.396.607.550

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Tabla 67.

Salidas

Supuestos Macroeconómicos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variación Anual IPC		6,40%	4,10%	3,90%	3,70%	4,53%
Devaluación		2,90%	1,70%	0,50%	1,60%	1,68%
Variación PIB		2,30%	2,60%	2,70%	2,70%	2,58%
DTF ATA		7,51%	5,98%	5,91%	5,91%	6,33%
Supuestos Operativos						
Variación precios		N.A.	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%
Variación Cantidades vendidas		N.A.	2,6%	2,7%	2,7%	2,6%
Variación costos de producción		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Variación Gastos Administrativos		N.A.	6,0%	4,1%	3,9%	3,8%
Rotación Cartera (días)		15	15	15	15	15
Rotación Proveedores (días)		30	30	30	30	30
Rotación inventarios (días del Costo de Ventas)		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Indicadores Financieros						
Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		1,7	2,8	4,0	5,0	6,0
Prueba Acida		1,6	2,8	4,0	5,0	6,0
Rotación cartera (días de ventas),		15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
Rotación Inventarios (días del Costo de Ventas)		2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Rotacion Proveedores (días del Costo de MP Consumida)		30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Nivel de Endeudamiento Total		49,4%	36,5%	28,4%	23,6%	20,3%
Concentración Corto Plazo		71%	75%	75%	76%	77%
Ebitda / Gastos Financieros		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional		17,1%	20,8%	19,4%	19,0%	18,7%
Rentabilidad Neta		11,7%	14,1%	13,1%	12,8%	12,6%
Rentabilidad Patrimonio		71,8%	48,0%	32,3%	25,3%	20,9%
Rentabilidad del Activo		36,3%	30,5%	23,1%	19,3%	16,7%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		298.847.175	388.558.896	386.338.399	405.079.927	424.917.920
Impuestos		0	109.846.511	141.245.614	140.468.440	147.027.974
Utilidades después de impuestos		298.847.175	278.712.385	245.092.785	264.611.487	277.889.946
Depreciac + Amortizac + Agotamiento + Provisiones		94.012.889	32.948.264	32.956.626	32.964.049	32.969.674
Flujo de Inversión	-247.914.094	132.886.000	21.674	378.220	489.648	66.144.956
Flujo de Financiación	160.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Flujo de caja para evaluación	-247.914.094	259.974.064	311.682.323	278.427.630	298.065.185	377.004.576
Tasa de descuento Utilizada		30%	30%	30%	30%	30%
Factor	1,00	1,30	1,69	2,20	2,86	3,71
Flujo de caja descontado	-247.914.094	199.980.049	184.427.410	126.730.829	104.360.906	101.538.294

Fuente: Diseño Fondo Emprender

Criterios de Decisión

Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor: 30%

TIR (Tasa Interna de Retorno): 110,54%

VAN (Valor actual neto): 469.123.394

PRI (Periodo de recuperación de la inversión): 0,81

Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación). 8 meses

Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo
emprender. (AFE/AT): 67,73%

Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes): Mes 8.

Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes): mes

8.8 Deuda

Tabla 68.

Deuda

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
DTF T.A. + puntos		7,51%	5,98%	5,91%	5,91%	6,33%
DTF EA		7,88%	6,21%	6,13%	6,13%	6,59%
Nueva Deuda Final año	0	0	0	0	0	0

Fuente: Diseño Fondo Emprender

8.9 Análisis financiero

8.9.1 Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Actual Neto (VAN)

TIR: 110,54%

VAN: \$469.123.394

El proyecto es viable en primera instancia porque el valor presente neto es mayor que cero, lo que significa que no solo está generando la rentabilidad en función de la tasa exigida del **30%** que se está pidiendo en términos de rendimiento por parte del inversionista, sino que está entregando **\$469.123.394** adicionales. Es decir que está pagando por la inversión de **\$247.914.094** con una exigencia del 30%, este negocio no solo está pagando la inversión, sino que adicionalmente está rindiendo un 30%, dejando un excedente al pasar de los 5 años en términos de evaluación un excedente de \$469.123.394 adicionales.

Lo anterior traduce en términos de tasa interna de retorno está advirtiendo al 110%, es decir que está generando casi un 80% adicional a lo que se está pidiendo. Esto traduce que da

para pagar el 30% que se está exigiendo como inversionista, sino que adicionalmente está entregando casi un 80% en términos de rentabilidad o generación de riqueza.

Por otra parte, la duración de la etapa productiva del negocio, en términos de fases de implementación en meses, se logró en un término de 8 meses, adicionalmente en términos de deuda el negocio estará apalancado con recursos propios en un 67,73% y el restante por recursos del fondo emprendedor.

En términos de periodo de recuperación, se logra evidenciar en el periodo de prueba libre, lo que se traduce es que se está recuperando la inversión un poco más de 8 meses, con un periodo de expansión en una primera fase de 8 meses y una segunda fase en 12 meses, y en término de recuperación de la inversión en un término de 2 años, 1 mes, generando unos valores adicionales en términos de viabilidad.

Lo que nos muestra es que es un negocio con una alta rentabilidad, hasta con una tasa de exigencia desde el 15% hasta el 100% durante los 5 años y el negocio estaría en la capacidad de responder bajo el nivel de ventas y los productos que se están comercializando.

Conclusiones

- En cuanto al estudio de mercado se ha encontrado una oportunidad de negocio en cuanto a Asesoría especializada en Atención de Emergencias y capacitación a Brigadas de Emergencia, debido a las pocas empresas que se dedican a ello. Además de satisfacer las necesidades de la empresa relacionadas con la adquisición de Planes de Emergencia y Contingencia, Planos y Videos de Evacuación, además de Equipos y Dotación para la Atención de Emergencias.
- Se pudo observar durante el estudio técnico que el proyecto goza de una ubicación estratégica, en la zona Industrial de la Badea del Municipio de Dosquebradas, donde los clientes podrán tener buen acceso y excelentes vías de transporte.
- Para el cumplimiento de la misión y visión de la empresa, se cuenta con personal altamente calificado en Atención de Emergencias y en procesos de Capacitación, los cuales se encuentran comprometidos con el desarrollo de los objetivos de la organización, según el estudio administrativo.
- En cuanto al estudio legal el proyecto se encuentra basado en la normatividad vigente, dando cumplimiento tanto a los parámetros para constitución de empresa como en temas de Seguridad y Salud en el Trabajo, a nivel laboral y ambiental, garantizando así un servicio de calidad.

- Dentro de los requerimientos ambientales la empresa expresa su compromiso con el medio ambiente, a través de procesos y hábitos que no generen impacto al medio ambiente, sensibilización y campañas de prevención.

- En el análisis financiero se pudo constatar que el proyecto de negocio es viable y genera una alta rentabilidad, además de un alto impacto en los procesos de aprendizaje de las Brigadas de Emergencia.

Recomendaciones

- La empresa debe realizar constante renovación en sus procesos para competir en el mercado, ajustándose al mundo cambiante, a través de procesos que vayan de la mano de la tecnología y de un servicio técnico que satisfaga las necesidades de los clientes.

- El centro de entrenamiento para Brigadas de Emergencia debe convertirse en referente en todo el país, siendo cada vez más competitivo, a través de experiencias únicas de aprendizaje e inclusión para todos los trabajadores.

- La misionalidad de la empresa y visión debe apuntar siempre al mejoramiento de la Atención de las Emergencias dentro de las empresas, actuando siempre como primeros respondientes optimizando los recursos y salvaguardando vidas y bienes.

Referencias

Actualícese. 2014. Personas y obligaciones de quienes pertenecen al régimen común. En <https://actualicese.com/personas-y-obligaciones-de-quienes-pertenecen-al-regimen-comun/>

Cámara de comercio (2022). Pasos para formalizar una empresa. En <https://www.ccb.org.co/Cursos-y-eventos/Nuestros-eventos/Cursos-virtuales-gratuitos/Pasos-para-crear-y-formalizar-su-empresa>

Código Civil (1993). En: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_civil.html

Congreso de Colombia. (1992) Código sustantivo de trabajo. En: <https://www.mintrabajo.gov.co/normatividad/leyes-y-decretos-ley/codigo-sustantivo-del-trabajo>

DIAN (2020) Sección trámites. En <https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/Paginas/responsablesimpuestonacionalconsumo.aspx>

Diario oficial (2022). Leyes de la república de Colombia. En: <http://svrpubindc.imprenta.gov.co/diario/>

Falcon Claud. 2022. Normativas legales laborales Colombia para el 2022. blog. En: https://www.proware.com.co/blog/normativas-legales-laborales-colombia-para-el-2022/#NORMATIVAS_LEGALES_LABORALES_PARA_EL_2022

La República. 2022.

Pueblos Patrimonio de Colombia. (2022). En: <https://pueblospatrimoniodecolombia.travel/requisitos-para-pertenecer-al-regimen-comun/>

Restrepo, M. 2017. Rankia. Primera edición <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3718561-que-tir-para-sirve>

Velayos V. 2014. *Valor actual neto (VAN)*. Economipedia.com <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>