

**Opción de Grado III**  
**Empresa ASES SALUD S.A.S**

Sandra Patricia Romero, Johanna Del Pilar Cortes, Luz Elena Ramírez, &  
Dinael Sierra Ibáñez

Mayo 2018.

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN.

Escuela de Ciencias Administrativas

Programa Administración de Empresas



Corporación Unificada Nacional  
de Educación Superior

**Opción de Grado II**  
**Empresa ASES Salud Bogotá S.A.S**

Docente  
Henry Martínez

Sandra Patricia Romero, Johanna Del Pilar Cortes, Luz Elena Ramírez, &  
Dinael Sierra Ibáñez  
Mayo 2018.

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN.  
Escuela de Ciencias Administrativas  
Programa Administración de Empresas



Corporación Unificada Nacional  
de Educación Superior

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a Dios ya que gracias a él tenemos la oportunidad de asumir el reto de cursar nuestros estudios y sacar adelante nuestras metas, a nuestros familiares que nos han apoyado incondicionalmente en esta tarea, a nuestros compañeros, ya que gracias a su esfuerzo, dedicación y constancia es posible cumplir este objetivo, y por último a nuestro docente, por su apoyo, motivación y orientación en la elaboración de esta investigación.

**Contenido**

LISTA DE ILUSTRACIONES .....	xii
LISTA DE TABLAS.....	xiii
CAPÍTULO 1 RESUMEN EJECUTIVO .....	1
CAPÍTULO 2 PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES .....	2
Identificación de necesidades.....	2
Beneficios Del Producto O Servicio A Ofrecer.....	2
Soluciones Actuales .....	3
Limitaciones e inconformidades de las soluciones actuales.....	3
Mercado.....	4
Pentágono.....	5
CAPITULO 3 PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA .....	5
Descripción Del Negocio .....	6
Objetivo General .....	7
Objetivos Específicos.....	7
Marco Legal .....	8
Visión .....	11
Misión .....	11
Valores .....	11
Análisis Pestel .....	12

Entorno Político .....	12
Entorno Económico.....	13
Entorno Social .....	13
Entorno Tecnológico.....	14
Entorno Ecológico.....	15
Entorno Legal.....	15
Análisis De Las Cinco Fuerzas De Porter .....	17
Fuerzas Inductoras Y Opositoras (Matriz Dofa).....	17
Gestión Dofa .....	18
Cadena De Valor .....	22
Actividades Primarias .....	22
Actividades De Apoyo .....	24
Ilustración 2 Mapa De Procesos.....	27
Estrategia Competitiva .....	27
<b>CAPITULO 4 ESTUDIO DE MERCADOS .....</b>	<b>30</b>
Objetivos. ....	30
Segmentación.....	31
Metodología .....	34
Tipo De Estudio .....	35
Métodos De Estudio.....	35

Método De Recolección De Información .....	36
Encuesta .....	37
Presentación De La Información.....	37
Análisis Por Pregunta.....	39
Análisis Concluyente. ....	45
Plan De Marketing .....	46
Producto .....	46
Plaza .....	47
Precio.....	47
Estrategia De Publicidad .....	49
Marca.....	51
Logo .....	51
Slogan.....	52
Ventaja Competitiva.....	52
Ventaja Comparativa.....	53
Estrategia De Promoción.....	53
Campaña Publicitaria .....	56
Estrategia De Distribución .....	57
Canales .....	57
Logística.....	58

Ejecución Comercial .....	59
Cadena De Valor .....	59
Actividades primarias.....	59
Operaciones.....	60
Actividades De Apoyo .....	62
Ejecución Comercial .....	64
Habilidades Comerciales Y Administrativas .....	64
Habilidades administrativas o gerenciales. ....	64
Habilidades comerciales.....	65
Proyección De Ventas .....	65
Política De Cartera .....	66
Solicitud De Crédito.....	66
Cobranzas:.....	66
Cobros Jurídicos.....	67
Circularización De Cartera.....	67
Castigos De La Cartera .....	67
Actualización de información y condiciones comerciales. ....	67
Pagare.....	70
Presupuesto De Mercado.....	72
CAPITULO 5 ESTUDIO TECNICO.....	73

Objetivos Del Estudio Técnico .....	73
Ficha Técnica Del Servicio .....	74
Producto/Servicio .....	74
Controles De Calidad .....	75
Usuario .....	75
Obligaciones Del Usuario .....	75
Pasos A Seguir .....	75
Requisitos Legales Asociados Al Servicio .....	77
Oportunidad.....	79
Descripción De Los Procesos Y Procedimientos.....	80
Requerimientos Y Necesidades.....	84
Infraestructura .....	84
Maquinaria Y Equipo.....	85
Muebles Y Enseres.....	85
Herramientas .....	86
Tecnología.....	86
Plan De Producción.....	86
Plan De Compras.....	88
Mecanismo de compra para proveedores o persona natural. ....	89
Costos De Producción O Servicio.....	90

Costos Fijos .....	92
Costos Variables.....	93
Costos Unitarios .....	93
Punto De Equilibrio.....	95
CAPITULO 6 ESTUDIO LEGAL.....	97
Objetivo Del Estudio Legal.....	97
Marco Legal .....	97
Concepto De Empresa.....	100
Clasificación De Las My Pimes .....	101
Clasificación Internacional Uniforme De Actividades Económicas (Ciiu).....	101
Clasificación De Las Sociedades .....	102
Constitución Legal .....	104
Minuta constitución de ases salud s.a.s.....	106
Registro Único Tributario (RUT).....	114
Requisitos Del Registro Mercantil .....	117
Resolución De Facturación Dian .....	118
Obligaciones De Registro .....	119
Revisión Técnica De Seguridad (Bomberos).....	119
Normas Sanitarias Y De Salud (Secretaria De Salud) .....	122
Impacto Ambiental (Secretaria De Ambiente).....	123

CAPITULO 7 ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	124
Objetivo Del Estudio Administrativo.....	124
Definición De La Estructura Organizacional – Variables.....	124
Organigrama.....	125
Tamaño De La Empresa.....	127
Cadena De Valor .....	127
Normatividad – Estudio Legal .....	128
Sociedad Por Acciones Simplificadas.....	133
Definición Del Marco Legal De La Empresa .....	133
Recurso Humano – Manual De Funciones.....	137
Costos Administrativos .....	142
Gastos De Personal .....	143
Gastos De Puesta En Marcha .....	144
CAPITULO 8 ESTUDIO FINANCIERO .....	145
Objetivo Del Estudio Financiero.....	145
Ingresos .....	146
Egresos .....	147
Flujo De Caja .....	148
Capital De Trabajo .....	149
Fuentes De Financiación .....	150

Apalancamiento.....	152
Monto Del Préstamo .....	153
Plazo.....	153
Amortización.....	153
Interés.....	154
Balance General .....	154
Estado De Pérdidas Y Ganancias.....	155
Indicadores Financieros .....	156
Valor Presente Neto (VPN).....	156
Tasa Interna De Retorno (TIR) .....	157
Análisis Financiero.....	157
Análisis Vertical.....	157
Variación Absoluta Balance General .....	159
CAPITULO 9 IMPACTOS.....	161
Impacto Económico .....	161
Impacto Social.....	162
Impacto Ambiental.....	163
Liderazgo.....	164
Conclusiones .....	165
Bibliografía .....	167

## LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Pentágono de Perfilación de Clientes.....	5
Ilustración 2 Mapa De Procesos.....	27
Ilustración 3 Análisis pregunta 1 en porcentajes.....	40
Ilustración 4 Análisis pregunta 2 en porcentaje. ....	40
Ilustración 5 Análisis pregunta 3 en porcentaje. ....	41
Ilustración 6 Análisis pregunta 4 en porcentaje. ....	42
Ilustración 7 Análisis pregunta 5 en porcentaje. ....	43
Ilustración 8 Análisis pregunta 6 en porcentaje. ....	43
Ilustración 9 Análisis pregunta 7 en porcentaje. ....	44
Ilustración 10 Análisis pregunta 8 en porcentaje. ....	45
Ilustración 11 Logo .....	51
Ilustración 12 Campaña publicitaria .....	56
Ilustración 13 canales de distribución .....	58
Ilustración 14 logística .....	59
Ilustración 15 plano de la oficina .....	84
Ilustración 16 Rut. ....	116
Ilustración 17 Autorización de facturación .....	118
Ilustración 18 Resolución de Facturación .....	118
Ilustración 19 Revisión Bomberos .....	120
Ilustración 20 Formulario de revisión técnica.....	121
Ilustración 21 Organigrama.....	126

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Fuerzas de Porter.....	17
Tabla 2 Matriz Dofa.....	18
Tabla 3 Gestión Dofa.....	19
Tabla 4 Riesgo técnico.....	25
Tabla 5 Tarifas asesores profesionales.....	26
Tabla 6 Eventos Accidentes De Trabajo Y Enfermedad Profesional.....	28
Tabla 7 Cuadro consolidado de las encuestas.....	37
Tabla 8 Análisis pregunta 1.....	39
Tabla 9 Análisis pregunta 2.....	40
Tabla 10 Análisis pregunta 3.....	41
Tabla 11 Análisis pregunta 4.....	42
Tabla 12 Análisis pregunta 5.....	42
Tabla 13 Análisis pregunta 6.....	43
Tabla 14 Análisis pregunta 7.....	44
Tabla 15 Análisis pregunta 8.....	45
Tabla 16 Tarifas ARL a nivel nacional.....	47
Tabla 17 Tarifas asesores profesionales.....	48
Tabla 18 Tarifas ARL a nivel nacional.....	62
Tabla 19 Tarifas asesores profesionales.....	63
Tabla 20 Presupuesto De Mercado.....	72
Tabla 21. Ficha técnica del servicio.....	74
Tabla 22 Descripción del proceso.....	80

Tabla 23 Recolección de la información.....	81
Tabla 24 Selección de operador .....	82
Tabla 25. Implementación.....	82
Tabla 26 maquinaria y equipo.....	85
Tabla 27 Muebles y enseres .....	85
Tabla 28 Herramientas .....	86
Tabla 29 Tecnología.....	86
Tabla 30 Plan de Compras .....	90
Tabla 31 Asesoría Básica .....	91
Tabla 32 Asesoría profesional.....	91
Tabla 33 Asesoría especializada .....	92
Tabla 34 Costos fijos.....	92
Tabla 35 Costos variables .....	93
Tabla 36 Costo mano de obra.....	93
Tabla 37 Precio de Abastecimiento.....	94
Tabla 38. Egreso total por una unidad .....	95
Tabla 39 Financiación .....	95
Tabla 40 Valor cuota.....	96
Tabla 41 Egreso por servicio 2.....	96
Tabla 42 Punto de Equilibrio .....	97
Tabla 43.Costos Administrativos.....	142
Tabla 44 Proyección gastos de Administración.....	143
Tabla 45 Gastos de Personal .....	143

Tabla 46 Proyección Anual .....	144
Tabla 47 Costos de puesta en Marcha .....	145
Tabla 48 INGRESO .....	146
Tabla 49 Egreso Fijo .....	147
Tabla 50 Egreso variable .....	147
Tabla 51 Egreso total .....	148
Tabla 52 Flujo de caja .....	148
Tabla 53 Capital de Trabajo .....	150
Tabla 54 Fuentes de Financiación .....	151
Tabla 55 Amortización .....	153
Tabla 56 Balance General .....	154
Tabla 57 Estado de Pérdidas y ganancias .....	155
Tabla 58 Valor Presente Neto .....	156
Tabla 59 Análisis Vertical .....	158
Tabla 60 Variación Absoluta .....	159
Tabla 61 Análisis Estado de Resultados .....	160

## **CAPÍTULO 1 RESUMEN EJECUTIVO**

ASES Salud Bogotá S.A.S es una empresa de servicios destinada a la asesoría para la implementación de las políticas del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST) en concordancia por lo dispuesto en el Decreto ley 1295 de 1994 “Por el cual se determina la organización y administración del sistema general de Riesgos Profesionales”. Ley 1562 de 2012 “por la cual se modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan otras disposiciones en materia de salud ocupacional”, (Programa de Salud Ocupacional). Decreto 1072 de 2015 “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.” CAPITULO 6 “Por el cual se dictan disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).”, Artículo 2.2.4.6.5 Política en Seguridad y Salud en el Trabajo. Decreto 052 del 12 de Enero del 2017 Por medio del cual se modifica el artículo 2.2.4.6.37. Del Decreto 1072 de 2015 Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo, sobre la transición para la ' implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST). Resolución 1111 de 2017 Por la cual se definen los estándares mínimos del Sistema De Gestión De Seguridad Y Salud En El Trabajo para empleadores y contratantes.

Esta empresa está orientada a PYMES en la ciudad de Bogotá, que por su rango de cotización no cuentan con la asesoría presencial de las ARL y que manejan un riesgo mínimo o bajo de acuerdo a la clasificación estipulada en el artículo 26 del Decreto 1295 de 1994 proferido por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

## **CAPÍTULO 2 PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES**

### **Identificación de necesidades.**

De acuerdo al Decreto 1072 de 2015 “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.” Es obligación de todos los empleadores implementar un sistema de seguridad y salud en el trabajo en sus empresas con el objetivo de garantizar la seguridad para sus funcionarios, sin embargo y aunque es obligatoria la implementación en empresas de más de 10 empleados, vemos como hay múltiples pymes y negocios pequeños que cuentan con estas características, pero que desconocen el SGSST y no son conscientes de las multas de las cuales pueden ser objeto frente a la no aplicación de la norma, otra de las causas de ese desinterés se relaciona con lo que a simple vista puede ser muy costoso y por este motivo no se animan si quiera a informarse del tema, por otra parte existen actividades comerciales de mucho riesgo en las cuales facialmente se pueden adquirir enfermedades tanto profesionales como generales y no hay en el sistema colombiano de seguridad social una sola política que acerque planes de prevención de la enfermedad profesional a los empleados de las pymes.

### **Beneficios Del Producto O Servicio A Ofrecer.**

Para nosotros es importante el concepto de innovación y generación de valor, por lo tanto ofrecemos un plus diferencial que anime a las empresas a inclinar su decisión de compra hacia nosotros teniendo en cuenta que nuestra firma representa no solo la garantía de una correcta implementación del SGSST de acuerdo a la normatividad vigente sino que además pretendemos

que las pequeñas empresas se cuiden de sobrecostos a futuro por no prevenir los riesgos asociados a la salud de sus trabajadores, el acompañamiento médico que pretendemos para las empresas más allá de implementar una norma tiene como objetivo dar a conocer a la población trabajadora los riesgos que conlleva tener malos hábitos laborales y del cuidado de la salud, así como educarlos sobre cómo prevenir enfermedades generales muy comunes en poblaciones mayores de 30 años como por ejemplo el infarto agudo al miocardio, artritis, hipertensión arterial etc.

### **Soluciones Actuales**

Existen en Bogotá varias empresas dedicadas a implementación del SGSST enfocadas a negocios grandes, se encuentran en el mercado firmas como AKconsulting, multisercol, galatinoamerica, ingreso, safetywork entre otras, las cuales ofrecen la asesoría e implementación del sistema con costos muy elevados y fuera del alcance de los pequeños microempresarios quienes prefieren mantenerse al margen del cumplimiento de las normas con un bajo perfil que invertir un capital en su implementación. Es por eso que ASES SALUD Y SEGURIDAD propone una estrategia comercial al alcance de estos pequeños empresarios que les permita acceder a la implementación y evitar costos futuros por hacer caso omiso a lo que recomienda la ley.

### **Limitaciones e inconformidades de las soluciones actuales.**

La oferta de implementación que se encuentra en el mercado está diseñada para empresas de más de 20 empleados con una estructura económica robusta que le permita costear su puesta en marcha, lo que genera limitaciones de acceso a las pymes, por otro lado sabemos que particulares no agremiados, especializados en el área de salud ocupacional, ofrecen sus servicios a pequeños empresarios cobrando altas sumas de dinero pero sin que esto represente una garantía en la implementación y mucho menos la generación de algún valor agregado a sus propuestas, de esta manera los pequeños empresarios no se interesan en el cumplimiento y prefieren hacer caso omiso de la norma por falta de ofertas comerciales que le permitan una correcta adherencia a la normatividad vigente.

## **Mercado**

El mercado que demanda la implementación del SGSST está representado prácticamente en todas las unidades productivas como empleadores públicos y privados, a los trabajadores dependientes e independientes, a los contratantes de personal bajo modalidad de contrato civil, comercial o administrativo, a las organizaciones de economía solidaria y del sector cooperativo, a las agremiaciones u asociaciones que afilian trabajadores independientes al Sistema De Seguridad Social Integral, las empresas de servicios temporales, estudiantes afiliados al Sistema General De Riesgos Laborales; a la Policía Nacional en lo que corresponde a su personal no uniformado y al personal civil de las fuerzas militares, quienes deben implementar los Estándares Mínimos del Sistema De Gestión De Seguridad Y Salud En El Trabajo en el marco del Sistema De Garantía De Calidad del Sistema General De Riesgos Laborales. (MINTRABAJO, ARL SURA, 2017), de acuerdo a esto y teniendo en cuenta que “la Cámara de Comercio de Bogotá

para el 2017 reporta más de 694.000 empresas y establecimientos de comercio activos” (BOGOTA, CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2017), el mercado local es lo suficientemente amplio y con una demanda creciente, más adelante en el capítulo de segmentación de mercado estudiaremos las localidades en las cuales fijaremos nuestro target, solo queremos hacer alusión a la gran oportunidad de negocio que nos brinda nuestra idea de emprendimiento.

### Pentágono

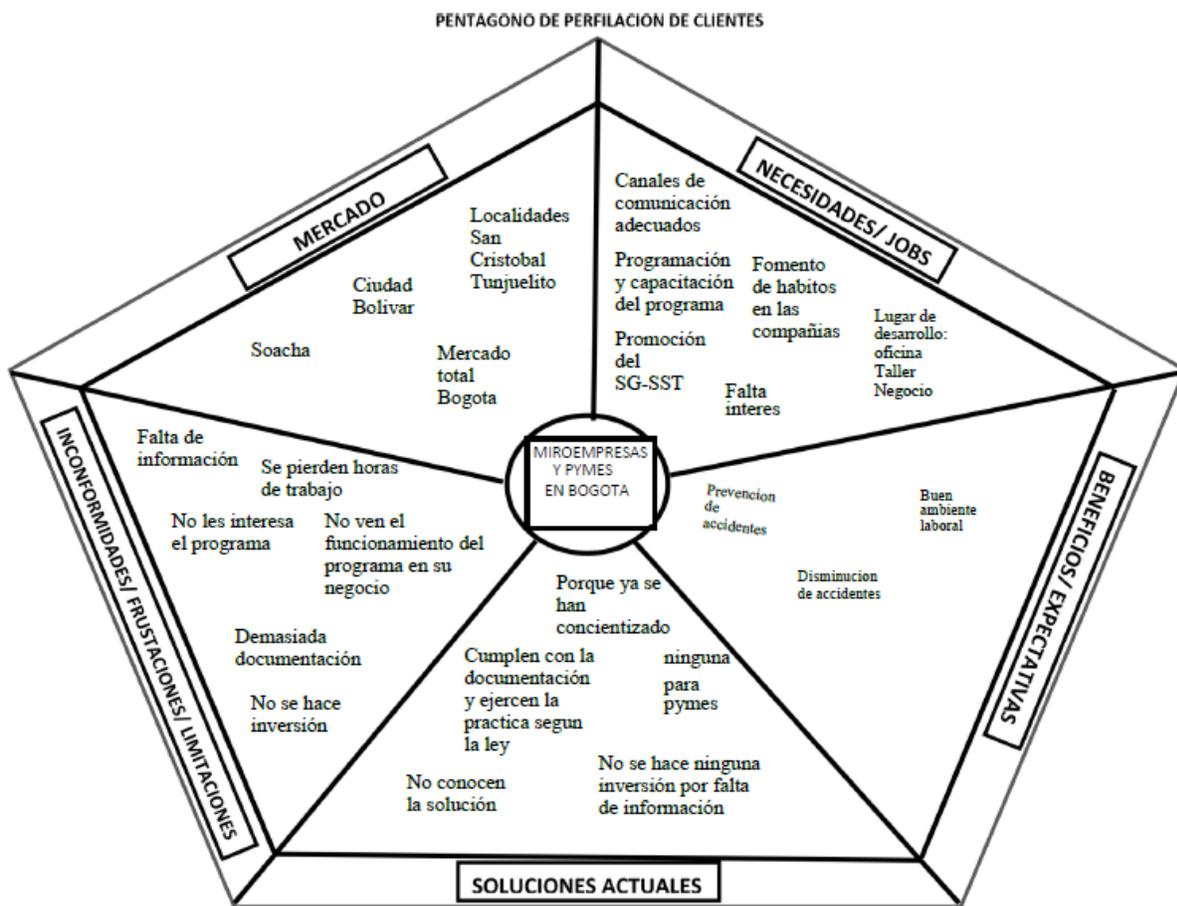


Ilustración 1. Pentágono de Perfilación de Clientes

## **Descripción Del Negocio**

Somos una empresa de servicios que surge de la necesidad que tienen las pequeñas empresas en la ciudad de Bogotá de implementar el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).” pero más allá de la obligatoriedad de la norma prestamos asesoría y acompañamiento técnico y jurídico a nuestros asegurados, trabajamos directamente con las pequeñas empresas o a través de las Aseguradoras de Riesgos Laborales. Estamos ubicados en la ciudad de Bogotá y damos cobertura inicial a nuestros asegurados en el perímetro urbano.

ASES Salud Bogotá S.A.S es una empresa de servicios destinada a la asesoría para la implementación de las políticas del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST), que se enfoca en la atención de los pequeños microempresarios como por ejemplo tenderos, panaderos, satélites de confección, microempresas de zapatería, bizcocherías, pequeños supermercados de barrio etc. Teniendo en cuenta que esta población en su mayoría desconoce y desatiende las normas básicas de seguridad y salud en el trabajo ya sea por desconocimiento de la norma o por temor a los costos que pueda implicar la implementación de este sistema, que entre otras cosas y de acuerdo a la resolución 1111 de 2017 es de obligatoria implementación.

Pero más allá de ofrecer lo antes descrito, ASES Salud Bogotá S.A.S ofrece un plus que consiste en un acompañamiento médico en el cual se brinda una asesoría adicional para el empleador y sus colaboradores, en la prevención de enfermedades laborales y generales, riesgos asociados a la edad, hábitos adquiridos y recomendaciones en general para garantizar no solo la correcta implementación del sistema sino también crear conciencia de auto cuidado en los trabajadores. Las ARL por ley deben garantizar un acompañamiento a las empresas afiliadas, a fin de tener un adecuado cuidado en sus actividades laborales para evitar accidentes y prevenir enfermedades, sin embargo este acompañamiento solo es prestado a empresas con un número

determinado de empleados y no se extiende a los pequeños microempresarios quienes no reciben ningún tipo de asesoría y acuden al médico ya cuando se presenta el accidente o la enfermedad laboral o general, por no tener una conciencia de autocuidado. De esta manera y teniendo en cuenta que no hay nada más valioso para un ser humano que su salud y bienestar tanto físico y económico, nuestro negocio se resume en la implementación de las políticas del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST) y el acompañamiento médico a las microempresas de la ciudad de Bogotá.

### **Objetivo General**

Proveer soluciones especializadas para la implementación del SGSST en las empresas, que permitan mejorar permanentemente la calidad de vida de los empleados, promoviendo condiciones de seguridad y hábitos laborales adecuados, que garanticen la completa satisfacción de nuestros clientes.

### **Objetivos Específicos**

- ✓ Garantizar en todo momento la **SEGURIDAD** de nuestros clientes velando siempre por sus intereses.
- ✓ Formar un equipo de trabajo profesional y experimentado para asegurar el éxito en todas nuestras intervenciones.
- ✓ Formación continua para nuestros operarios y así asegurarnos el poder aplicar en todo momento, las técnicas y los conocimientos más avanzados existentes en este mercado.

- ✓ Ofrecer un servicio cuya relación calidad - precio sea equitativo.
- ✓ Respeto y cuidado por el medio ambiente evitando en todo momento la emisión de sustancias que pudieran dañarlo.
- ✓ asesoramiento al cliente sobre la forma de poder obtener el máximo rendimiento en la oferta de nuestros productos / servicios con el fin de rentabilizarlos al máximo.

### **Marco Legal**

La Ley 100 de 1993 estableció la estructura de la Seguridad Social en el país, la cual consta de tres componentes como son:

- ✓ El Régimen de Pensiones
- ✓ Atención en Salud
- ✓ Sistema General de Riesgos Profesionales

Cada uno de los anteriores componentes tiene su propia legislación y sus propios entes ejecutores y fiscales para su desarrollo.

En el caso específico del Sistema de Riesgos Profesionales, existe un conjunto de normas y procedimientos destinados a prevenir, proteger y atender a los trabajadores de los efectos de las enfermedades profesionales y los accidentes que puedan ocurrirles con ocasión o como consecuencia del trabajo que desarrollan, además de mantener la vigilancia para el estricto cumplimiento de la normatividad en Salud Ocupacional.

El pilar de esta Legislación es el Decreto Ley 1295 de 1994, cuyos objetivos buscan establecer las actividades de promoción y prevención tendientes a mejorar las condiciones de trabajo y salud de los trabajadores, fijar las prestaciones de atención en salud y las prestaciones

económicas derivadas de las contingencias de los accidentes de trabajo y enfermedad profesional, vigilar el cumplimiento de cada una de las normas de la Legislación en Salud Ocupacional y el esquema de administración de Salud Ocupacional a través de las ARP.

Particularmente, el Decreto 1295 en su Artículo 21 Literal D, obliga a los empleadores a programar, ejecutar y controlar el cumplimiento del programa de Salud Ocupacional en la empresa y su financiación. En el Artículo 22 Literal D, obliga a los trabajadores a cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del programa de Salud Ocupacional de las empresas.

En la Resolución 001016 de 1989 en el Artículo 4 y Parágrafo 1, se obliga a los empleadores a contar con un programa de Salud Ocupacional, específico y particular, de conformidad con sus riesgos potenciales y reales y el número de los trabajadores. También obliga a los empleadores a destinar los recursos humanos financieros y físicos, indispensables para el desarrollo y cumplimiento del programa de Salud Ocupacional, de acuerdo a la severidad de los riesgos y el número de trabajadores expuestos. Igualmente los programas de Salud Ocupacional tienen la obligación de supervisar las normas de Salud Ocupacional en toda la empresa, y en particular, en cada centro de trabajo.

Dada la complejidad y magnitud de esta tarea, se hace necesario que los programas de Salud Ocupacional sean entes autónomos, que dependan directamente de una unidad Staff de la empresa, para permitir una mejor vigilancia y supervisión en el cumplimiento de cada una de las normas emanadas de la Legislación de Salud Ocupacional.

A continuación se describen los principales Decretos y Resoluciones que reglamentan la Salud Ocupacional en Colombia:

- ✓ Ley 9a. De 1979, es la Ley marco de la Salud Ocupacional en Colombia

- ✓ Resolución 2400 de 1979, conocida como el "Estatuto General de Seguridad".
- ✓ Decreto 614 de 1984, que crea las bases para la organización y administración de la Salud Ocupacional.
- ✓ Resolución 2013 de 1986, que establece la creación y funcionamiento de los Comités de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial en las empresas.
- ✓ Resolución 1016 de 1989, que establece el funcionamiento de los Programas de Salud Ocupacional en las empresas.
- ✓ Decreto 1295 de 1994, que establece la afiliación de los funcionarios a una entidad Aseguradora en Riesgos Profesionales (ARP).
- ✓ Decreto 1346 de 1994, por el cual se reglamenta la integración, la financiación y el funcionamiento de las Juntas de Calificación de Invalidez.
- ✓ Decreto 1772 de 1994, por el cual se reglamenta la afiliación y las cotizaciones al Sistema General de Riesgos Profesionales.
- ✓ Decreto 1832 de 1994, por el cual se adopta la Tabla de Enfermedades Profesionales.
- ✓ Decreto 1834 de 1994, por el cual se reglamenta el funcionamiento del Consejo Nacional de Riesgos Profesionales.
- ✓ Decreto 1072 de 2015 “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.” CAPITULO 6 “Por el cual se dictan disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).”, Artículo 2.2.4.6.5 Política en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- ✓ Decreto 052 del 12 de Enero del 2017 Por medio del cual se modifica el artículo 2.2.4.6.37. Del Decreto 1072 de 2015 Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo,

sobre la transición para la ' implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

- ✓ Resolución 1111 de 2017 Por la cual se definen los estándares mínimos del Sistema De Gestión De Seguridad Y Salud En El Trabajo para empleadores y contratantes.

### **Visión**

En el año 2025, seremos una empresa, reconocida por el mejoramiento continuo en el acompañamiento empresarial en salud ocupacional con base en la prevención de la enfermedad, la promoción de la salud y una cultura de servicio basada en el acompañamiento y mejora continua de nuestros clientes.

### **Misión**

Somos una empresa especializada en el aseguramiento de la Salud Ocupacional de nuestros clientes, articulando el marco legal de la legislación nacional con la puesta en práctica de procesos de promoción de la salud y prevención de la enfermedad, así como el aseguramiento del riesgo empresarial e industrial, Contamos con un equipo humano competente y comprometido con los valores y objetivos organizacionales, el cual logra la sostenibilidad empresarial y contribuye a la del Sistema General de Seguridad Social en Salud.

### **Valores**

Los valores corporativos son elementos propios de la empresa y corresponde a su cultura organizacional, es decir, a las características competitivas, condiciones del entorno y expectativas de sus partes interesadas.

- ✓ **responsabilidad.** Comprometidos con nuestras actividades, para cumplir lo encomendado, siempre en pro del mejoramiento laboral, social, cultural y natural.
- ✓ **Respeto.** Valoramos las cualidades y derechos de las personas y de la sociedad, estableciendo hasta donde llegan mis posibilidades de hacer y no hacer y donde comienzan las posibilidades de los demás como base de toda convivencia en sociedad.
- ✓ **Humildad.** Tenemos conciencia acerca de lo que somos, reconociendo nuestras debilidades, aceptando nuestros errores y reconociendo nuestras fortalezas, sin vanagloriarnos por ellas, aprovechándolas para obrar en bien de los demás, sin decirlo.
- ✓ **Honestidad.** Actuamos con sinceridad y coherencia, respetando la verdad y la justicia, asumiendo que la verdad es sólo una y que no depende de personas o consensos sino de lo que el mundo real nos presenta como innegable e imprescindible de reconocer.
- ✓ **Solidaridad.** Colaboramos de manera desinteresada con las personas que nos rodean, compartiendo sus intereses o necesidades.

## **Análisis Pestel**

### **Entorno Político**

Ley 100 de 1993 Sistema de seguridad social e integral

Reorganización de sistema laboral en Colombia. Seguimiento

Afecta el código sustantivo del trabajo ya que cambia hace más exigencias las empresas se afectan en inversión y administración.

Decreto 1072 de 2015 “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.” CAPITULO 6 “Por el cual se dictan disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).”, Artículo 2.2.4.6.5 Política en Seguridad y Salud en el Trabajo

Lo Cual afecta a las empresas en la parte de inversión productividad.

Política arancelaria exportación importación entre más detriciones haya menos capacidad de crecimiento para adquirir tecnologías y la inversión en seguridad menor

### **Entorno Económico**

- ✓ Asumir liderazgo por parte de los directivos
- ✓ Establecer políticas de gobierno corporativo y contribución a la madurez de los procesos organizacionales
- ✓ Realizar la valoración de los riesgos para evitar accidentes.
- ✓ Conjunción de distintos enfoques con un objetivo común
- ✓ Uso de mejores prácticas en Seguridad para resolver problemáticas comunes.

### **Entorno Social**

- ✓ Potencializar el talento humano, valorarlo, cualificarlo e identificarlos con los objetivos de la organización
- ✓ Asumir liderazgo por parte de los directivos
- ✓ Informar y educar a los empleados sobre los riesgos inherentes a su trabajo, así como de los medios y las medidas a adoptar para su prevención. Para ello, se debe disponer de los procedimientos necesarios para el desarrollo de las diferentes actividades preventivas.
- ✓ estabilidad laboral reforzada y los riesgos psicosociales que afectan la calidad de vida de los trabajadores

### **Entorno Tecnológico**

- ✓ Prepararse para el cambio
- ✓ Evaluación en los sistemas de control del trabajo
- ✓ Flexibilidad laboral, reducción del stress
- ✓ Motivación
- ✓ Supervisión efectiva de errores.
- ✓ SIG sistemas de información georreferenciada
- ✓ Drones trabajo de campo hecho por las hardware y software
- ✓ Herramientas
- ✓ Elementos de protección
- ✓ Cuando se desarrollan nuevos productos y tecnologías en donde se incluyen efectos nocivos para la salud pueden ser químicos.

Afecta lleva las personas a hacer un trabajo de escritorio extenso y aparecen riesgos ocupacionales ergonómicos visuales osteomuscular y en general porque el trabajo se convierte 100% en escritorio.

Imposibilidad de implementar tecnologías de alto costo.

### **Entorno Ecológico**

- ✓ Tecnificación de la operación en las empresas
- ✓ Mayor producción sin tener en cuenta el bienestar del trabajador ni del medio ambiente
- ✓ Minimizar el impacto de daños al medio ambiente
- ✓ Utilización efectiva de los recursos naturales
- ✓ El buen manejo ambiental mejora la imagen de la empresa y genera ventajas competitivas.
- ✓ Implementación de tecnología limpia.

### **Entorno Legal**

- ✓ **Resolución 2400 de 1979.** Se crea el estatuto de seguridad industrial.
- ✓ **Ley 9 de 1979.** Código sanitario nacional
- ✓ **Resolución 2013 de 1986.** Creación y funcionamiento de comités paritarios de SG-SST.
- ✓ **Decreto 614 de 1984.** Se crean las bases para la organización de la SG-SST.

- ✓ **Resolución 2013 de 1986.** Establece la creación y funcionamiento de los comités de medicina, higiene y seguridad industrial en las empresas.
- ✓ **Resolución 1016 de 1989.** Establece el funcionamiento de los programas de SG-SST en las empresas.
- ✓ **Decreto 1295 de 1994.** Mediante el cual se determina la organización y administración del sistema general de riesgos profesionales.
- ✓ **Decreto 1530 de 1996.** Se define accidente de trabajo y enfermedad profesional con muerte del trabajador.
- ✓ **Ley 776 de 2002.** Se dictan normas de organización, administración y prestación del sistema general de riesgos profesionales.
- ✓ **Resolución 1401 de 2007.** Reglamenta la investigación de accidente e incidente de trabajo.
- ✓ **Resolución 2346 de 2007.** Regula la práctica de evaluaciones médicas ocupacionales y el manejo y contenido de las historias clínicas ocupacionales.
- ✓ **Resolución 1918 de 2009.** Modifica los artículos 11 y 17 de la resolución 2346 de 2007 y se dictan otras disposiciones.
- ✓ **Resolución 1956 de 2008.** Se adoptan medidas para el consumo de cigarrillo y tabaco.
- ✓ **Resolución 2646 de 2008.** Se establecen disposiciones y se definen responsabilidades para la identificación, evaluación, prevención, intervención y monitoreo permanente de la exposición a factores de riesgo psicosocial en el trabajo y para la determinación del origen de las patologías causadas por el estrés ocupacional.

## Análisis De Las Cinco Fuerzas De Porter

*Tabla 1 Fuerzas de Porter*

FACTOR DE LAS CINCO FUERZA DE PORTER	DESCRIPCIÓN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ENTRADA DE MAS COMPETIDORES</li> </ul>	<p>Muchos competidores obtienen atractivos rendimientos nuestro servicio, su plus es la viabilidad de acompañamiento medico aun costo asequible con servicio integral en salud ocupacional y personalizado de acuerdo a la necesidad del usuario.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• AMENZA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS</li> </ul>	<p>Sabemos que para analizar este punto debemos saber o identificar en que consiste un servicio sustitutivo? otro punto importante del servicio que se presta en nuestra empresa es el plus dando la capacitación a los usuarios y concientizarlos de usar correctamente su postura física y medica frente a su problema de salud ocupacional .</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• PODER DE NEGOCIAR CON LOS CLIENTES</li> </ul>	<p>Una ventaja es el volumen de los clientes, frente una información básica de capacitar y brindar un servicio innovador frente a la necesidad actual que se presenta en nuestra ciudad como es la salud y sus diversas enfermedades laborales.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• PODER DE NEGOCIAR CON LOS PROVEDORES</li> </ul>	<p>Hay diferentes factores frente a la pyme y un propósito es llegar a esas pequeñas empresas brindando un servicio ya que nuestros proveedores están en área administrativa y/o industrial, brindado un servicio innovador.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES</li> </ul>	<p>Los costos cambiantes del mercado frente a la economía del país, las barreras de salida frente a los intereses de los otros competidores, la calidad del servicio dando alternitas diferentes a las del mercado es nuestro plus como creadores de este proyecto.</p>

Fuente: Elaboración propia

## Fuerzas Inductoras Y Opositoras (Matriz Dofa)

*Tabla 2 Matriz Dofa*

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Financiación del proyecto</li> <li>✓ Problemas de capacitación</li> <li>✓ Que las empresas no sigan los lineamientos del programa.</li> <li>✓ Falta de experiencia en el campo de acción</li> <li>✓ No contamos con una lista de clientes potenciales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Elaboración de programas de Seguridad y Salud en el Trabajo</li> <li>✓ Necesidad del servicio a prestar</li> <li>✓ Motivación del recurso humano</li> <li>✓ Generación de hábitos de salud en los lugares de trabajo</li> <li>✓ Generación de ambientes mucho más sanos</li> <li>✓ Cambios en estilos de vida y de trabajo de los empleados</li> </ul>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Existencia de competencia mejor preparada en el tema</li> <li>✓ Falta de interés por parte de las compañías.</li> <li>✓ Bajo presupuesto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Generación de confianza por parte del cliente hacia nosotros durante el proceso de capacitación</li> <li>✓ Bajo costo para el cliente</li> <li>✓ Optimización de la prestación del servicio en horarios cómodos para satisfacción del cliente</li> <li>✓ Enseñanza de buenos y correctos hábitos en el trabajo</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

**Gestión Dofa**

*Tabla 3 Gestión Dofo*

<i>DEBILIDAD</i>	<i>OBJETIVO</i>	<i>ESTRATEGIA</i>
No hay financiación para el proyecto	Contar con los recursos financieros necesarios para ejecutar el proyecto	<p>Buscar socios estratégicos que financien la idea de negocio</p> <p>Tramitar un crédito con una entidad financiera buscando una tasa de interés cómoda</p>
No se cuenta con la capacitación completa frente a la norma	Manejo total del tema	<p>Ubicar y contratar sesiones de entrenamiento con personal capacitado</p> <p>Establecer reuniones de retroalimentación entre los líderes del grupo para planear la exteriorización del tema hacia los clientes asegurados</p>

<i>DEBILIDAD</i>	<i>OBJETIVO</i>	<i>ESTRATEGIA</i>
Que las empresas no sigan los lineamientos del programa	Garantizar la correcta implementación del programa de SGSST	Elaborar planes de trabajo segmentado, por procesos establecidos apuntando a la correcta implementación del programa Generar conciencia en los asegurados de la importancia legal, empresarial y social que tiene la no implementación del SGSST
Falta de experiencia en el campo de acción	Tener la experiencia necesaria que nos garantice la confiabilidad con el asegurado	Iniciar la implementación con todo tipo de empresas sin importar el tamaño, tipo de actividad o cantidad de asegurados Observar consolidar y evaluar las gestiones realizadas de manera que sean un ejemplo para el proceso de mejora continua

---

<i><b>DEBILIDAD</b></i>	<i><b>OBJETIVO</b></i>	<i><b>ESTRATEGIA</b></i>
No se cuenta con una lista de asegurados potenciales	Tener una lista amplia de asegurados	Desarrollar jornadas de trabajo que se enfoquen en la publicidad, tele mercadeo, internet y visitas programadas Buscar listas en la cámara de comercio de las pequeñas empresas registradas en los últimos dos años de manera que se puedan contactar para ser nuestros asegurados

---

<i>DEBILIDAD</i>	<i>OBJETIVO</i>	<i>ESTRATEGIA</i>
Falta de interés por parte de las empresas	Falta de interés por parte de las empresas	<p>Dar a conocer a la lista de asegurados potenciales las sanciones gubernamentales a las que se exponen con el incumplimiento de la norma</p> <p>Generar un catálogo de costos clínicos derivados de un accidente laboral, con sus respectivas repercusiones legales para la empresa en caso de no implementar correctamente el SGSST</p>

Fuente: Elaboración propia

## **Cadena De Valor**

### **Actividades Primarias**

**Logística interna:** Cuando tengamos una solicitud de cotización o posible venta- servicio, será recepcionada por el equipo técnico (médico, jurídico etc.) y comercial, donde se dará respuesta a la solicitud vía correo durante 24 horas hábiles y se confirmara recibido de la información y aceptación del servicio vía telefónica.

Cuando tengamos la confirmación y aceptación del contrato de la prestación del servicio en físico, se contactara de nuevo al personal técnico (médico, jurídico etc.) para realizar las

coordinaciones del servicio se les indicara condiciones de pago, que tipo de asesoría y sobre qué temas, lugar de trabajo, entrega de material de trabajo, tipo de exámenes a realizar etc.

En la administración de recursos e insumos verificaremos que en nuestra bodega se encuentre el material e implementos de trabajo, capacitación, papelería etc., en caso de no tener algunos de los materiales de trabajo se contactara al proveedor quien será el encargado de suministrar el mismo día la solicitud de pedido.

Operaciones:

Se divide en tres pasos

- ✓ Es la visita técnica: que la hace un especialista en salud ocupacional quien revisa el sitio las condiciones de trabajo, orienta al dueño de la Pyme o pequeño negocio frente a lo que debe cumplir ante la norma.
- ✓ Implementación: que puede durar dos semanas o un mes, se indica la marcación física, identificación de riesgos, creación del COPASO, implementación de los cambios, asesoría médica (charlas medicas según la actividad que realiza los empleados) de acompañamiento de prevención y promoción.
- ✓ Revisión: se le entrega la documentación y certificación al dueño del negocio para que le certifique al ministerio que esta implementado el sistema de gestión de seguridad que se encuentra vigente funcionando actualmente.

**Logística Externa:** un día antes de empezar la prestación del servicio se le entregara el técnico los implementos y herramientas necesarias, deberá llegar al sitio de trabajo por su propios medios notificando a la empresa hora de llegada y salida, deberá firmar la planilla de asistencia que estará en poder del cliente.

Diariamente el técnico deberá subir a nuestra página web (donde ingresara con contraseña y usuario) un informe de resultados indicándonos toda la información posible del lugar de trabajo y las labores que realizo durante su visita al cliente.

**Marketing y Ventas:** Se hará un marketing directo, se definirá una zona estratégica y visitaremos el terreno (panadería, zapaterías, restaurantes etc.), hablaremos con el dueño, administrador, coordinador etc., le damos a conocer la norma de seguridad en el trabajo y que obligaciones tiene con respecto a la norma, se le entrega la propuesta de servicio y un consolidado de sanciones para que lo motive a conocer un poco más sobre la falta que está cometiendo al no tener implementada la norma.

Al finalizar tomaremos datos (nombres, dirección, teléfono, correo, tipo de actividad mercantil), esto con el fin de alimentar la base de datos y tener un contacto más constante con los posibles clientes.

Otra actividad importante que tendremos será el envío masivo de correos electrónicos, llamadas telefónicas; tendremos una página web que describa cada uno de los planes disponibles y los precios de los servicios, mantendremos actualizando constantemente la página con noticias de eventos, nuestros aliados, clientes actuales y actividades que realiza la empresa.

Y por último al finalizar la prestación del servicio el cliente tendrá un usuario y contraseña donde podrá ingresar a nuestra página web para consultar informes, certificados digitales etc.

### **Actividades De Apoyo**

**Infraestructura de la Empresa:** Se dispone de una oficina principal en Bogotá en donde se encuentran el equipamiento e insumos para la realización de los servicios.

**Administración de los Recursos Humanos:** Existe un responsable del procesos de selección, pago de nómina, inducción, capacitación y control de todo lo administrativo y otros temas relacionados con gestión de personas.

Para el reclutamiento se utilizara páginas de empleo, grupos de salud en redes sociales, y portales de selección de personal.

Para seleccionar personal deberá tener las siguientes características: tecnólogo, profesional o especialista capacitados en salud ocupacional y seguridad en el trabajo, y de acuerdo al riesgo se debe saber que técnico se necesita según el servicio a prestar.

A continuación referenciamos el cuadro de tipo de riesgo y técnico.

*Tabla 4 Riesgo técnico*

<b>TIPO</b>	<b>TARIFA</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
I	0.522%	Financieras, Trabajos de Oficina, Administrativos; centros Educativos, Restaurantes
II	1044%	Algunos procesos manufactureros como la fabricación de tapetes, tejidos, confecciones y flores artificiales Almacenes por Departamentos, Algunas labores Agrícolas
III	2436%	Algunos procesos manufactureros como la fabricación de agujas, alcoholes Artículos de cuero
IV	4.35%	Procesos manufactureros como fabricación de aceites, cervezas, vidrios, procesos de galvanización; transporte, servicios de vigilancia privada
V	6.96%	Areneras, manejo de asbesto, Bomberos, manejo de explosivos, construcción, Explotación petrolera

Fuente: Elaboración propia tomada de (POSITIVA, 2018)

Los precios varían de acuerdo al tipo de empresa a asesorar, se van a manejar tres niveles de acompañamiento con tres tarifas respectivas de acuerdo al número de empleados y al nivel de riesgo que maneje la empresa, de la siguiente manera:

*Tabla 5 Tarifas asesores profesionales*

<b>NIVEL DE RIESGO</b>	<b>PERFIL DE ACOMPAÑAMIENTO</b>	<b>VALOR HORA</b>	<b>HORAS/MES</b>	<b>VALOR PAQUETE MES</b>
I	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
II	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
III	Profesional	\$ 90.000	20	\$ 1.800.000
IV	Especialista	\$ 110.000	22	\$ 2.420.000
V	Especialista	\$ 110.000	22	\$ 2.420.000
<b>CANTIDAD DE EMPLEADOS</b>				
1 a 10	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
11 a 20	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
21 a 30	Profesional	\$ 90.000	20	\$ 1.800.000
31 a 40	Especialista	\$ 110.000	22	\$ 2.420.000

Fuente: Elaboración propia

**Desarrollo de Tecnología:** se desarrollara una página web que será una Publicidad constante, 24 horas al día, 7 días a la semana, 365 días al año, creara una Imagen y prestigio a nivel local, ahorraremos recursos económicos y tiempo, tendremos crecimiento en la cartera

de ventas y clientes, nos posibilitara encontrar nuevos proveedores (insumos y contratistas) generando un contacto más directo con los clientes.

Se tendrá un sistema de gestión de datos que permitirá entregar reportes e informes a nuestros clientes y conocer sus comportamientos (CRM).

**Aprovisionamiento:** Se tendrá los diferentes kit de seguridad y capacitación en stock, según se vaya prestando el servicio se verificara que cantidades se entregaron al cliente y cuantas debemos reponer.



*Ilustración 2 Mapa De Procesos*

### **Estrategia Competitiva**

De acuerdo a lo expresado por el ministerio de trabajo en su estadística anual de accidentes de trabajo, enfermedades laborales calificadas, etc. Se reportan aproximadamente unos 751.579 incidentes por año en Colombia (MINTRABAJO, FONDO RIESGOS LABORALES, 2018) Tal como aparece en la siguiente tabla.

*Tabla 6 Eventos Accidentes De Trabajo Y Enfermedad Profesional*

**MINISTERIO DE SALUD**  
**DIRECCIÓN DE RIESGOS LABORALES**  
**AFILIADOS Y EVENTOS ACCIDENTES DE TRABAJO Y ENFERMEDAD PROFESIONAL POR ARL - MES**  
**AÑO 2016**

Año 2016												
Mes	Empresas Afiliadas	Afiliados Dependientes	Afiliados Independientes	Total Afiliados	Accidentes de Trabajo Calificados	Enfermedades Laborales Calificadas	Muertes Accidentes de Trabajo Reportadas	Muertes Enfermedades Laborales Reportadas	Nueva Pensión Invalidez Pagada Accidentes de Trabajo	Nueva Pensión Invalidez Pagada Enfermedad Laboral	Incapacidad Permanente Parcial Pagada por Accidente de Trabajo	Incapacidad Permanente Parcial Pagada por Enfermedad Laboral
Promedio Afiliados - Total eventos ATE L	688.101	9.505.769	532.106	10.037.875	702.932	10.563	871	3	438	92	10.404	5.028

Fuente: (MINTRABAJO, FONDO RIESGOS LABORALES, 2018)

Nuestro objetivo es crear un impacto positivo en nuestros clientes enfocado al cuidado de la salud, no solo a nivel profesional sino a nivel general, es importante saber que el estado clasifica ciertas patologías que pueden calificarse como enfermedades profesionales y a partir de estas, los comités regionales o nacionales dictaminan la pérdida de capacidad laboral de los trabajadores,

sin embargo estas directrices expresadas en el manual único de calificaciones del ministerio de trabajo regulado por el Decreto 1507 de 2014 (TRABAJO, 2014) en cuya estructura aparecen dos títulos; Título I - “VALORACIÓN DE LAS DEFICIENCIAS” y Título II - “VALORACIÓN DEL ROL LABORAL, OCUPACIONAL Y OTRAS ÁREAS OCUPACIONALES”.

Estas solo tiene en cuenta la pérdida de capacidad mental o funcional del individuo en relación a su rol laboral y es un dolor de cabeza para las personas el lograr que estas instituciones dictaminen un fallo a favor del empleado teniendo en cuenta que a ninguna empresa aseguradora le conviene indemnizar o pensionar a nadie.

De esta manera ASES SALUD BOGOTA S.A.S. pretende impactar en sus clientes prestando una asesoría clínica en temas que ninguna otra empresa de esta clase de servicios ofrece. Nuestro plus más importante que determina el pilar de nuestra estrategia competitiva, consiste en un estudio del rol que desempeña cada empleado en la empresa y a partir de este ofrecemos una asesoría completa en cuidados de la salud del individuo, en la que le contamos los riesgos de enfermedades laborales a los que se ve expuesto y cómo prevenirlos.

Por ejemplo en una oficina en la que se trabaja 8 horas frente a un computador digitando permanentemente, elaborando informes o actividades de escritorio, las ARL sugieren un espacio de 15 minutos de pausas activas para relajar los músculos, así como sentarse correctamente y ubicar las manos de manera ergonómica para evitar el síndrome del túnel carpiano. Su asesoría llega hasta ahí, jamás se hace la labor de crear conciencia en el empleado frente a las patologías calificadas como enfermedad general que derivan de esta actividad, por ejemplo y bajo las circunstancias ya enunciadas una persona con sobre peso con un sedentarismo de 8 horas diarias y una alimentación inadecuada está en un riesgo latente de desarrollar patologías como la

hipercolesterolemia o la hiperlipidemia que en circunstancias específicas puede producir un infarto agudo al miocardio, otro riesgo asociado al sedentarismo y una alimentación inadecuada es la diabetes mellitus, o la hipertensión arterial que suele manifestarse en el momento menos indicado y de la peor manera. Adoptar una posición incorrecta en una silla por más de 6 horas produce secuencialmente una patología en la columna conocida como escoliosis la cual a futuro y sin el cuidado adecuado suele convertirse en discopatía la cual genera dolores neuropáticos de muy difícil manejo. Sin duda estos son temas de mucho interés que pueden cambiar la manera de trabajar en el empleado y esto a su vez tiene repercusiones económicas en la empresa, teniendo en cuenta que evitaríamos de primera mano, demandas a futuro por el inadecuado cuidado de la salud que en muchos casos no depende del empleador sino del empleado.

## **CAPITULO 4 ESTUDIO DE MERCADOS**

### **Objetivos.**

- ✓ Análisis cuales son las necesidades principales en cuanto a seguridad ocupacional y de las cuales carecen las pymes del sector seleccionado según la segmentación.
- ✓ En las ofertas que se presentaran a los futuros clientes se organizara según el presupuesto que tenga cada empresa tratando de suplir las necesidades totales en el negocio.
- ✓ Abarcar en cuanto a factibilidad de Ases Salud la mayor parte de clientes posibles y poder lograr fidelización con el plus que ofrecemos en cuanto atención.

## Segmentación

El ministerio de trabajo en su informe anual da a conocer que si bien los accidentes laborales disminuyeron en el año 2015 frente a los cifras del 2014 en el último año se presentaron solo en Bogotá 50836 accidentes, el mayor porcentaje de muertes se presentaron en el sector comercial, seguido por la industria manufacturera, agricultura y ganadería.

Así mismo y de acuerdo con cifras de la Cámara de Comercio de Bogotá el crecimiento empresarial ha posicionado a Bogotá como la ciudad con mayor desarrollo del mercado en Colombia, con la más alta posibilidad de consolidarse entre uno de los destinos más atractivos para hacer negocios e invertir.

Los buenos resultados de las grandes y medianas empresas han llevado a la ciudad a un crecimiento del 22% en el sector, del total de empresas registradas y renovadas, el 87% son microempresas **(350.265)**, el 9% pequeñas empresas **(38.151)**, el 3% medianas **(10.533)** y el 1% grandes empresas **(3.597)**.

El 90% de las unidades productivas en Bogotá y la región son microempresas con 593.028. Las pequeñas empresas representan el 7% con 44.374, las medianas 12.490 y las grandes 4.872, es decir el 1%. Del total de empresarios y comerciantes registrados, 243.971 corresponden a personas naturales, 172.411 son personas jurídicas y 239.282 establecimientos de comercio.

Una de las fortalezas de la economía regional es la estructura productiva diversificada, pues si bien la principal actividad económica de los empresarios de Bogotá según cifras de la CCB, corresponde a servicios con un 53% de participación, un buen porcentaje (35%) corresponde a comercio y el 12% a industria.

Las localidades con el mayor número de empresas son Suba (10%), Kennedy (9%), Engativá (9%), Usaquén (8%) y Chapinero (8%).

¿Qué hace la Cámara para apoyar a los pequeños empresarios?

María Isabel Agudelo, vicepresidente de fortalecimiento empresarial de la CCB, explicó que uno de los grandes objetivos de la Cámara es apoyar el emprendimiento en Bogotá. A partir de un portafolio de modelo de prestaciones, la CCB asesora e incorpora una cartera de servicios que requieren los emprendedores.

Agudelo asegura que normalmente los emprendedores tienen claro cómo desarrollar el producto que quieren vender, pero dejan de lado importantes factores empresariales como presupuesto, inversión, clientes, lugar etc. En este punto la Cámara les ofrece capacitaciones, cursos, asesorías, consultorías que son 99% gratuitos con el que los empresarios pueden soportar su idea de negocio y hacerla una realidad.

Empresas en el sector agroindustrial

Más de 2.200 empresas corresponden al sector agrícola y agroindustrial. En la actualidad el sector agropecuario de Bogotá le aporta 11,6% al PIB nacional. Picando Snacks Gourmet es una empresa, con una propuesta innovadora y un amplio portafolio de frutos y leguminosas secas. Con el apoyo de la CCB logró certificarse en la norma HACCP para asegurar y **conservar la** calidad de los alimentos, desarrolló nuevos productos, definió e implementó su planeación estratégica y abrió nuevos canales de comercialización.

Constanza Pineda, gerente de la empresa afirmó que “hemos incrementado las ventas el último año en un 22% y su productividad en un 20%. La CCB nos creyó y apoyo nuestro sueño

empresarial, ha sido un aliado, un socio estratégico que nos ha acompañado y con el que hemos podido fortalecer la empresa.”

La Asociación de Caficultores de Ubaque – Ubacafé- de emprendedores campesinos del municipio de Ubaque y de Fómeque producen café de alta calidad. De la mano de la CCB conformaron la asociación a través de un modelo asociativo productivo que permitió el empoderamiento de los productores, vinculando a la alcaldía y a la Federación de Cafeteros.

Esta asociación que trabajó en el desarrollo de una marca propia, logró obtener su registro en marzo de este año. Inició un proceso de exportación del producto, apoyado en talleres de la ruta de internacionalización, logrando llegar a Australia. Hoy genera ingresos para 38 familias asociadas a la organización, tiene una producción de 33 toneladas de café y ventas por \$250 millones al año.

Diana Flórez Mora, presidente Ubacafé, dijo que “la asociación está logrando un cambio cultural del municipio de Ubaque al apoyar la producción de café en 11 veredas de la región. Nuestro sueño empresarial ahora es desarrollar las tiendas de café, donde queremos que los jóvenes campesinos hagan parte”.

#### Empresas que se internacionalizan

Una vez las empresas se han fortalecido en el mercado local, la CCB apoya el proceso de internacionalización. En los últimos tres años 700 empresas han llegado con sus productos o servicios al exterior.

Celmax Ltda, empresa dedicada a la fabricación de material didáctico en madera, que inició su proceso de internacionalización con la CCB. Ha recibido capacitación y asesoría en temas de comercio exterior, metodologías de negociación y procesos de exportación.

La empresa ha llevado sus productos a México, Costa Rica, Chile y Bonaire, mercados que le han servido de experiencia para enfocar su estrategia a la búsqueda de distribuidores únicos por país para continuar su proceso de expansión.

Sebastián Hurtado, gerente Comercial de Celmax, considera que “es importante que los empresarios aprovechemos las herramientas que nos ofrece la CCB, una entidad que acompaña el crecimiento de nuestros negocios y que busca nuestro crecimiento en el ámbito local, nacional e internacional”.

Marroquinera Riviera es una empresa familiar que con el acompañamiento de la CCB consiguió llevar sus productos al mercado chileno y ha logrado incrementar sus ventas a la fecha en un 6% en promedio frente a 2015. Según Dayana Jiménez, jefe de Mercadeo de la empresa este buen resultado los ha motivado a analizar nuevas oportunidades en mercados de Centroamérica y a aprovechar aún más la asesoría que ofrece la CCB para adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF.

## **Metodología**

La metodología de este proyecto está basada en la investigación del estudio de factibilidad de creación de una empresa que preste los servicios de consultoría en salud ocupacional especializada para PYMES acercándonos a los pequeños empresarios para concientizarlos y se motiven a cuidar a sus empleados para que las pequeñas empresas que son el motor de la economía Colombiana crezcan en productividad y ventas.

## Tipo De Estudio

Carlos Méndez (1995) comenta que existen 3 tipos de estudio: exploratorios, descriptivos y explicativos, analizando cada tipo de estudio en este proyecto se va llevar a cabo el tipo de estudio descriptivo puesto que es el más coherente con la investigación que se quiere realizar.

En el estudio descriptivo buscaremos especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier fenómeno que podemos someter a un análisis, con este estudio podremos medir aspectos, dimensiones y componentes del fenómeno a investigar.

## Métodos De Estudio

La investigación de este proyecto es cuantitativa puesto que está más orientada a la recolección de datos que son necesarios para la información necesitada, con métodos como:

- ✓ **Método de observación:** Identificar la factibilidad de creación de una empresa para prestar asesorías en salud ocupacional para las PYMES.
  
- ✓ **Método Inductivo:** Después del Proceso de Observación y aplicación de la recolección de datos se busca llegar a las conclusiones y premisas generales de esta investigación.
  
- ✓ **Método de análisis:** Debido a que el objeto de investigación se basa en la factibilidad de creación de empresa prestadora de asesoría en salud ocupacional y se inicia con la identificación de la problemática, de esta manera se establece la relación causa-efecto entre los elementos que componen el objeto de investigación.

- ✓ **Método de síntesis:** Debido a las nuevas normativas que se aplican a todas las empresas colombianas según la ley 1295 se ve la alta necesidad de la implementación del SSGST y vemos en la prestación de asesoría y a la vez es una oportunidad de generar empresa.
- ✓ **Método Hipotético-Deductivo:** Basado en el Planteamiento del Problema, surgirán varias Hipótesis que proporcionara los elementos necesarios para resolver el planteamiento inicial de la investigación generando una repuesta que conlleve a la creación de empresa basada en las necesidades de los futuro clientes.

### **Método De Recolección De Información**

Los métodos utilizados para la recolección de la información son los de observación y encuesta, ya que estos son económicos, prácticos y al realizarse de una forma honesta conlleva a una información veraz.

- ✓ **Observación:** este método se llevara a cabo en las localidades de Tunjuelito y San Cristóbal Sur que es donde se centra la mayor parte de fábricas pequeñas y así empezar a abrirle mercado a ASES SALUD se utilizara el método de observación en estas localidades.
- ✓ **Encuesta:** la encuesta se realizara a algunos trabajadores de estas empresas y a sus dueños para tener muy clara cuál es la necesidad y los riesgos principales para tener certeza en la clasificación.

## Encuesta

Se aplicaran un mínimo de 20 encuestas a gerentes de PYMES en el sector de Puente Aranda y Patio Bonito. “En el Apéndice se encuentra el total de encuestas realizadas” Con las siguientes preguntas:

1. ¿Existen elementos de seguridad en las áreas de trabajo de su compañía?
2. ¿Cree que la salud tiene que ver con la seguridad en el trabajo?
3. ¿Posee usted la información de que hacer en caso de un accidente laboral en su empresa?
4. ¿Actualmente su empresa cuenta con ARL?
5. ¿Conoce cuáles son los factores de riesgo predominantes en la actividad económica que desarrolla?
6. ¿Su personal se encuentra capacitado para gestionar el riesgo en su empresa?
7. ¿Conoce la legislación en salud ocupacional y seguridad industrial aplicable a su empresa?
8. ¿Conoce los programas/actividades en HSE para las empresas?

## Presentación De La Información

A continuación se presenta el análisis de las encuestas

*Tabla 7 Cuadro consolidado de las encuestas*

<b>NÚMER</b>	<b>PREGUNTA</b>	<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>0</b>			

<i>NÚMER</i>	<i>PREGUNTA</i>	<i>RESPUESTA</i>	<i>CANTIDAD</i>
<i>0</i>			
1	¿Existen elementos de seguridad en las áreas de trabajo de su compañía?	SI NO	14 6
2	¿Cree que la salud tiene que ver con la seguridad en el trabajo?	SI NO	16 4
3	¿Posee usted la información de que hacer en caso de un accidente laboral en su empresa?	SI NO	11 9
4	¿Actualmente su empresa cuenta con ARL?	SI NO	12 8
5	¿Conoce cuáles son los factores de riesgo predominantes en la actividad económica que desarrolla?	SI NO	4 16

<i>NÚMER</i>	<i>PREGUNTA</i>	<i>RESPUESTA</i>	<i>CANTIDAD</i>
<i>0</i>			
6	¿Su personal se encuentra capacitado para gestionar el riesgo en su empresa?	SI NO	5 15
7	¿Conoce la legislación en salud ocupacional y seguridad industrial aplicable a su empresa?	SI NO	7 13
8	¿Conoce los programas/actividades en HSE para las empresas?	SI NO	9 11

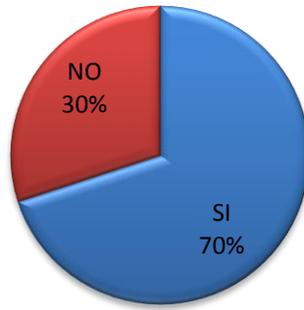
Fuente: Elaboración propia

### **Análisis Por Pregunta**

*Tabla 8 Análisis pregunta 1*

<i>PREGUNTA</i>	<i>SI</i>	<i>NO</i>
¿Existen elementos de seguridad en las áreas de trabajo de su compañía?	14	6

Fuente: Elaboración propia



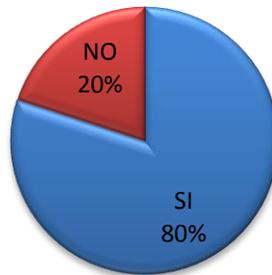
*Ilustración 3 Análisis pregunta 1 en porcentajes.*

Para la mayoría de los gerentes es importante la seguridad en sus empresas sin embargo un 30% ni siquiera cuenta con elementos de seguridad para sus trabajadores.

*Tabla 9 Análisis pregunta 2*

<b>PREGUNTA</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
¿Cree que la salud tiene que ver con la seguridad en el trabajo?	16	4

Fuente: Elaboración propia



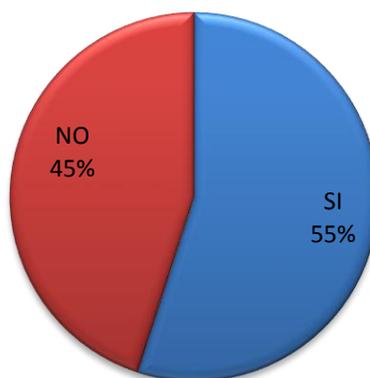
*Ilustración 4 Análisis pregunta 2 en porcentaje.*

Para el 80% de los empresarios es clara la relación entre buenas prácticas laborales con un adecuado estado de salud, esta información para nosotros es muy valiosa porque este argumento es un conector comercial con nuestros clientes.

*Tabla 10 Análisis pregunta 3*

<b>PREGUNTA</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
¿Posee usted la información de que hacer en caso de un accidente laboral en su empresa?	11	9

Fuente: Elaboración propia



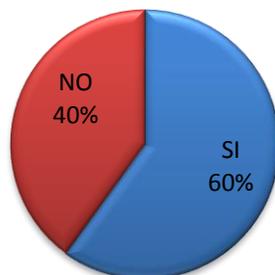
*Ilustración 5 Análisis pregunta 3 en porcentaje.*

El 45% de los encuestados no tiene claros los protocolos en caso de accidente laboral lo que pone en grave riesgo a sus trabajadores y este porcentaje puede en la práctica corresponder a clientes inmediatos.

*Tabla 11 Análisis pregunta 4*

<b>PREGUNTA</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
¿Actualmente su empresa cuenta con ARL?	12	8

Fuente: Elaboración propia

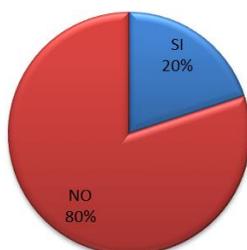
*Ilustración 6 Análisis pregunta 4 en porcentaje.*

De los empresarios encuestados el 40% no cuenta con ARL lo que implica que por desconocimiento o por negligencia se exponen a riesgos jurídicos muy elevados, esto supone para nosotros una oportunidad comercial muy importante.

*Tabla 12 Análisis pregunta 5*

<b>PREGUNTA</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
¿Conoce cuáles son los factores de riesgo predominantes en la actividad económica que desarrolla?	4	16

Fuente: Elaboración propia



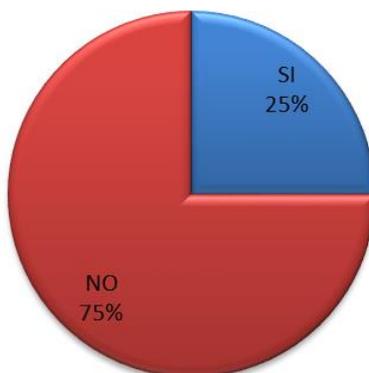
*Ilustración 7 Análisis pregunta 5 en porcentaje.*

Nos sorprende mucho el elevado porcentaje que no ha evaluado los riesgos inherentes a su actividad comercial y las implicaciones que esto tiene para con sus empleados y con el estado, Lo que nos indica que es muy importante presentar de inmediato propuestas comerciales a estas empresas.

*Tabla 13 Análisis pregunta 6*

<i>PREGUNTA</i>	<i>SI</i>	<i>NO</i>
¿Su personal se encuentra capacitado para gestionar el riesgo en su empresa?	5	15

Fuente: Elaboración propia

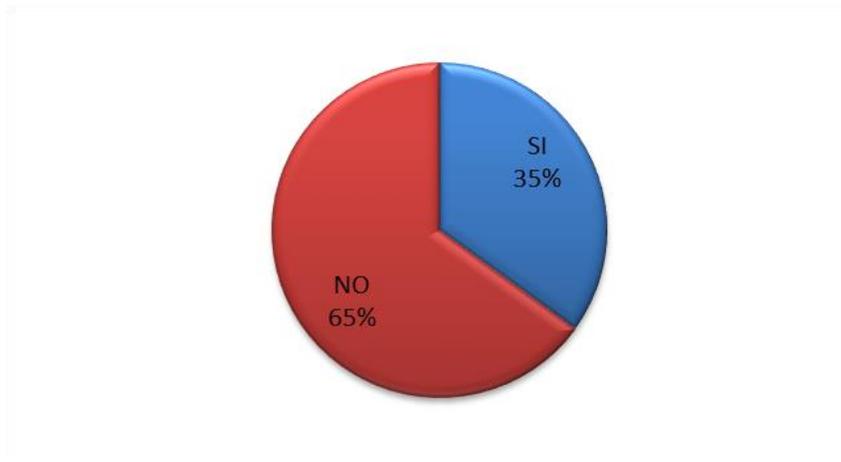
*Ilustración 8 Análisis pregunta 6 en porcentaje.*

El 75% de los gerentes encuestados afirma que no todo el personal tiene la capacitación para la gestión del riesgo, esto implica que unos pocos o ninguno de los colaboradores conoce el tema en profundidad lo que indica que la viabilidad de capacitar a todo el personal es perenne.

*Tabla 14 Análisis pregunta 7*

<i>PREGUNTA</i>	<i>SI</i>	<i>NO</i>
¿Conoce la legislación en salud ocupacional y seguridad industrial aplicable a su empresa?	7	13

Fuente: Elaboración propia



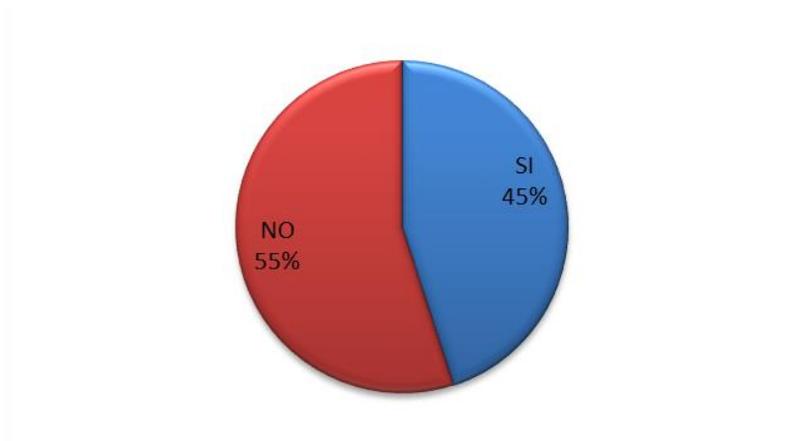
*Ilustración 9 Análisis pregunta 7 en porcentaje.*

El marco legal relacionado con el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST) es muy complejo o dispendioso de entender para aquellos empresarios que no se inclinan mucho por la rama del derecho, lo que implica en este caso que el 65%, tiene un riesgo eventual de inconformidades con la legislación del momento.

*Tabla 15 Análisis pregunta 8*

<i>PREGUNTA</i>	<i>SI</i>	<i>NO</i>
¿Conoce los programas/actividades en HSE para las empresas?	9	11

Fuente: Elaboración propia

*Ilustración 10 Análisis pregunta 8 en porcentaje.*

Los Programas de Higiene y Seguridad Industrial (HSE) son indispensables en cualquier ejercicio comercial y en este caso el 55% de los encuestados no conoce y por ende no aplica con sus empleados estos programas, lo cual pone a dichas empresas a un riesgo latente de sanciones por parte del estado y de inconvenientes con sus colaboradores.

### **Análisis Concluyente.**

Implementar Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST) es a nuestro modo de ver algo fundamental a la hora de iniciar un ejercicio empresarial, por lo tanto a simple vista la idea de negocio pareciera muy competitiva y muy complicada a la hora de su implementación, sin embargo y luego del análisis de las encuestas aplicadas a micro empresarios en la ciudad de Bogotá, nos damos cuenta que los temas de seguridad son para muchos de ellos,

gastos operacionales que se pueden omitir o dilatar para su implementación ya que no conocen las sanciones y los problemas legales a los que se verían enfrentados en caso de un accidente laboral grave de algún colaborador.

La investigación de mercados evidencia que nuestra idea de negocio no solo es viable, sino que es de inmediata implementación ya que nuestros microempresarios no conocen mucho del tema y no es para ellos prioritario puesto que se limitan a la comodidad de las instalaciones físicas y a medidas superfluas y no se evidencia un trabajo serio realizado por personas capacitadas que blinden a las empresas en términos de seguridad y salud en el trabajo.

## **Plan De Marketing**

### **Producto**

Ases salud Bogotá S.A.S lanza al mercado el servicio de capacitaciones y asesorías para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST) a empresas entre 5 y 15 empleados, donde las ARL por su monto de cotización no genera ninguna asesoría ni acompañamiento ya que el porcentaje de reinversión es bajo para la administradora de riesgo, de ahí nace la necesidad de ofrecer una asesoría para la implementación del (SGSST) en este tipo de empresas. Este acompañamiento de acuerdo a la legislación vigente incluye además el plan básico legal, (COPAST) Comité paritario de seguridad y salud en el trabajo, matriz de peligros, SGSST, plan de emergencias, legislación, etc.

## Plaza

De acuerdo con la segmentación de mercados nuestro servicio se enfocara en empresas ubicadas en el occidente de la ciudad de Bogotá, que sean pymes entre 5 a 20 empleados, esta plaza puede incluir no solo industrias manufactureras como por ejemplo empresas de calzado, nuestro mercado da cabida restaurantes o supermercados tipo retail, con más de 5 empleados ya que es un mercado muy grande y con muy poca competencia en este tipo de servicios.

## Precio

Antes de abordar los precios debemos recordar los niveles de riesgo que se manejan de acuerdo a lo estipulado en la Ley 1562 de 2012, las cuales son:

*Tabla 16 Tarifas ARL a nivel nacional*

<i><b>TIPO</b></i>	<i><b>TARIFA</b></i>	<i><b>ACTIVIDADES</b></i>
I	0.522%	Financieras, Trabajos de Oficina, Administrativos; centros Educativos, Restaurantes

<i>TIPO</i>	<i>TARIFA</i>	<i>ACTIVIDADES</i>
II	1044%	Algunos procesos manufactureros como la fabricación de tapetes, tejidos, confecciones y flores artificiales Almacenes por Departamentos, Algunas labores Agrícolas
III	2436%	Algunos procesos manufactureros como la fabricación de agujas, alcoholes Artículos de cuero
IV	4.35%	Procesos manufactureros como fabricación de aceites, cervezas, vidrios, procesos de galvanización; transporte, servicios de vigilancia privada
V	6.96%	Areneras, manejo de asbesto, Bomberos, manejo de explosivos, construcción, Explotación petrolera

Fuente: (MINTRABAJO, FONDO RIESGOS LABORALES, 2018)

Los precios varían de acuerdo al tipo de empresa a asesorar, se van a manejar tres niveles de acompañamiento con tres tarifas respectivas de acuerdo al número de empleados y al nivel de riesgo que maneja la empresa, de la siguiente manera:

*Tabla 17 Tarifas asesores profesionales*

<i><b>NIVEL DE RIESGO</b></i>	<i><b>PERFIL DE ACOMPAÑAMIENTO</b></i>	<i><b>VALOR HORA</b></i>	<i><b>HORAS/MES</b></i>	<i><b>VALOR PAQUETE MES</b></i>
I	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
II	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
III	Profesional	\$ 90.000	20	\$ 1.800.000
IV	Especialista	\$ 110.000	22	\$ 2.420.000
V	Especialista	\$ 110.000	22	\$ 2.420.000
<i><b>CANTIDAD DE EMPLEADOS</b></i>				
1 a 10	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
11 a 20	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
21 a 30	Profesional	\$ 90.000	20	\$ 1.800.000
31 a 40	Especialista	\$ 110.000	22	\$ 2.420.000

Fuente: Elaboración propia

### **Estrategia De Publicidad**

ASES SALUD S.A.S se proyecta para nuestros clientes en una empresa que más allá de ofrecer un servicio plantea una solución frente a la obligatoriedad de la implementación del SGSST y se constituye como una alternativa efectiva y económica en términos de promoción de la salud y prevención de la enfermedad general y profesional, de esta manera.

El primer paso tal como se describe en el plan de marketing será establecer un piloto de prueba real de promoción en cada una de los pequeños negocios establecidos en la segmentación

del mercado meta. Necesitamos una idea que impacte al cliente final, necesitamos que dicho cliente final entienda que nuestro servicio es indispensable en su proceso de implementación, es por eso que con la ayuda de un promotor vamos a llegar a cada cliente y vamos a darle a conocer las ventajas de una correcta implementación del Sistema De Gestión De Seguridad Y Salud En El Trabajo y las desventajas y multas que acarrea la incorrecta implementación o la no implementación del mismo.

Como nuestro cliente meta existe en el mercado y cuenta con una clientela que lo fortalece, nuestro objetivo es llegar a cada pequeño negocio averiguando de antemano sus redes sociales, correos electrónicos y sus páginas web, si cuentan con ellas, la promoción por internet es gratuita y de muy alto impacto si se utilizan las estrategias adecuadas, por lo tanto es necesario desarrollar pequeños videos en el canal de YouTube para darlos a conocer a nuestros clientes potenciales con el fin de sensibilizar frente a lo que busca el Ministerio de Trabajo con la implementación del sistema.



El segundo paso es implementar una campaña publicitaria que resalte por encima de todos a aquellos negocios o pymes que ya hayan adquirido el producto, un ejemplo de esto puede ser:

De esta manera pensamos en generar inquietudes con nuestra campaña publicitaria, en muchos servicios se ha evidenciado que las campañas que generan algún tipo de prejuicio o exclusión sirven para posicionar un producto, y en este caso pensamos que es necesario estar a la

vanguardia tecnológica en asesorías por lo tanto reconocer públicamente a nuestros clientes les permite doble publicidad para su marca y a su vez el posicionamiento por defecto de nuestra marca como líder en prestación de servicios.

## Marca

ASES SALUD, viene etimológicamente de dos palabras la primera es ASES, de asesorías y SALUD que tienen que ver con cuidado promoción y prevención, la unión de las dos palabras pretende generar un estado de garantía en el servicio que ofrecemos ya que desde otra perspectiva podemos decir que somos en el argot popular unos ASES para la implementación del SG-SST y el acompañamiento médico.

## Logo

El logo está diseñado con dos características importantes, la primera es el casco y el fonendoscopio en la mitad que representan la salud y el trabajo, rodeados por dos medias lunas con color azul y amarillo, como todos saben el color amarillo representa



*Ilustración 11 Logo*

optimismo, hospitalidad, tranquilidad y bienestar y el color azul representa fuerza, confianza, protección e inteligencia, con estos colores institucionales queremos que nuestros clientes sientan que garantizamos la protección y la seguridad del trabajo con la tranquilidad de tener minimizado cualquier aspecto que ponga en riesgo su salud. El título en color azul simboliza de una manera simple pero contundente nuestra razón de ser.

## **Slogan**

*“Ofrecemos soluciones”* Esta oración implica en si misma muchas cosas, significa que le entregamos a nuestros clientes más que un servicio, ofrecer soluciones es reconocer necesidades y estar un paso adelante en el momento de brindar un servicio, en nuestro caso brindamos una solución a su requerimiento, a sus demandas, o a todo lo que implique la salud y la protección en el lugar de trabajo en el marco de la Ley, por lo tanto decidimos utilizar este slogan, que entre otras cosas le da al cliente la tranquilidad de contratar con una empresa seria y líder en el mercado de las consultorías.

## **Ventaja Competitiva**

ASES SALUD S.A.S ingresa al mercado con una idea de producto que tiene una competencia limitada, con pocos oferentes para la gran demanda frente a la implementación del sistema, estas empresas cuentan con procesos ya definidos y tienen una pequeña parte del mercado local y nacional, sin embargo en el momento en el que se elaboró la encuesta pudimos notar que existe una demanda que va más allá de una implementación, las empresas y los empleados necesitan y sueñan con un acompañamiento más humano, que no se limite únicamente al cumplimiento de una norma para evitar una sanción, sino que se ocupe de lo más importante para nosotros como lo es la Salud, de este modo nuestra ventaja competitiva apunta al acompañamiento médico que se hará a las empresas o pequeños negocios que tomen nuestros servicios, a simple vista no parece relevante un acompañamiento médico, pero luego de la evaluación o peritaje que se haga a las empresas con la respectiva detección de los riesgos, realizaremos campañas de salud con cada cliente con el objetivo de educar en el ámbito de la prevención, por ejemplo: Una panadería cerca a la sede G de la CUN tiene hornos que manejan altas temperaturas en el acceso principal de la panadería, los empleados deben trabajar a altas temperaturas cuando manipulan el horno y

cambian a bajas temperaturas casi de inmediato por la ubicación del mismo, en este sentido y cuando esta situación es repetitiva, los empleados están expuestos a una patología que se conoce como parálisis de BELL y que afecta los nervios faciales, casi siempre el trigémino, ocular y palpebral y esto se traduce en una parálisis facial que aunque es tratable puede afectar la calidad de vida del paciente por varios meses y conlleva a una sanción para el dueño del establecimiento. Si logramos que nuestros clientes sean conscientes de los riesgos a los que se exponen, podemos con esta estrategia fidelizar y aumentar nuestro portafolio comercial.

### **Ventaja Comparativa**

La ventaja comparativa de la cual se expresan las teorías económicas, es un factor determinante que debe ser tomado muy en cuenta en nuestro proceso empresarial. Evidentemente y dada la naturaleza de nuestro servicio tenemos la garantía de establecer procesos de servicio de alta calidad, dado nuestro enfoque académico y las herramientas de planeación, organización, dirección y control que a diario validamos en nuestra profesión, podemos decir que nuestra visión como empresarios está en un nivel de estructura muy elaborado y nos permite garantizar a nuestros clientes una calidad total frente a la prestación del servicio. Conocer ampliamente la normatividad en este tipo de proyectos es fundamental para ofrecer garantía en los procesos de pre venta, venta y pos venta con el ánimo de fidelizar a nuestros clientes, adema de ello estamos en la capacidad de implementar procesos de gestión asertivos que nos garanticen dar cumplimiento a las fechas pactadas y a todos los procesos que conllevan la perfecta implementación del sistema de gestión seguridad, seguridad y salud en el trabajo.

### **Estrategia De Promoción**

Esta labor y gestión debe estar relacionada y definida sobre estudios previos sobre Mercadeo, y a donde y a quienes se deben dirigir los ofrecimientos de paquetes de Asesoría, con acompañamiento técnico e información jurídica, con beneficios, para Empresarios y los usuarios, que vienen siendo los empleados de cada PIME. Está bajo la responsabilidad de la Gerencia General, en cabeza de la Vice-presidencia de Marketing, o División, o Dpto. de Mercadeo de la Empresa de Servicios de Salud Ocupacional, para desarrollar inicialmente varias estrategias, siempre con plan A, B o C, que permitirán hacer y adelantar ajustes en cada campaña que se debe o se deba realizar, como es la de la fijación del nombre de la Empresa, los Servicios que se ofrecen ajustados a la Ley, transparencia y fundamentados en los derechos sociales, demostrando, que la Empresa de Asesoría de Servicios de Salud Ocupacional, son una garantía, para tomar y acceder a sus ofrecimientos.

Se pueden tener varias estrategias para realizar una buena promoción:

**Premie su compra:** Teniendo conocimiento de la manera como se va o se debe operar, conociendo parte de la competencia, que debe incluir, personal calificado para llevar acabo visitas y presentar informes, sus costos, y los costos de los servicios, como de beneficios económicos para sostenimiento, en un punto muerto hasta el de equilibrio, y el de obtener ganancias, para que permitan inicio y crecimiento de otras sedes, o sea su expansión, que es adonde deben estar orientadas todas las empresas, o sea su crecimiento.

Se debe contar con gastos o inversión, así como el valor de los paquetes de sus Servicios de Salud Ocupacional para empezar, que deben ser más económicos que la competencia, ya que estas tienen nombre o renombre, en el Mercado, y el valor de sus servicios, ya lo han nivelado, con conocimiento de causa y efecto, con excelente prestación de servicios. Se debe premiar a la PIME y a sus empleados, que, por recibir un servicio calificado, a más bajo costo.

**Servicios que se ofrecen, son tangibles.** sería importante tener en cuenta contar con un kit de elementos, marcados con el nombre de la empresa que va a prestar los Servicios de Asesoría de Servicios de Salud Ocupacional, como lápices, esferos, borradores, libretas, cuadernos, boletas para ir a Cine, a teatro, que hace que en medida especial, traigan recuerdo del nombre de la Empresa que le presta servicios de Salud Ocupacional, que puede ser tenida en cuenta por un referido, que esté en la búsqueda de cambio de empresa de Salud Ocupacional. De esta manera, aunque el agradecimiento no sea muy sentido, lo que se quiere es hacer, es una fijación del nombre de la Empresa y de los Servicios de Salud Ocupacional que le esté brindando sus servicios, en perfecta comunión con la ARP, que asume los Riegos Profesionales.

**Organizar concursos o sorteos:** Efectuar concursos y sorteos, con el apoyo de las PIMES, para que quienes se interesen y sean ganadores, poderlos convertir en soportes o extensiones de llevar conocimiento del paquete de servicios que se ofrecen y adquieren. Convertirlos en portavoces de información, con cursos de capacitación, para que en su empresa sean consultados en primera instancia, y complementada por la Empresa de Asesoría de Servicios de Salud Ocupacional, y obtengan toda la asesoría necesaria para tramitar sus inconvenientes, que pueden ser sobre salud y jurídico.

El personal debidamente entrenado y como soporte dentro de la Empresa, no son empleados o funcionarios con un sueldo, pero, si a cambio, es la de darles un bono para estar con su familia en un lugar de turismo cerca de Bogotá, o entradas a cine, a teatro, como una especie de contraprestación, a la Empresa de Servicios de Salud Ocupacional.

**Personal capacitado en la Empresa:** La Empresa debe tener un lugar apropiado Para atender y dar información de los Servicios y la forma de obtener todos los beneficios, con sus costos. El

personal debe tener excelente capacitación para su labor como debe ser, de un profesional. Se deben tener volantes, o información impresa.

### **Campaña Publicitaria**

Las campañas publicitarias exitosas son en teoría aquellas que invierten grandes sumas de dinero en radio y televisión, abarcando de primera mano un grupo importante de receptores, estas garantizan un posicionamiento de marca rápido y efectivo, que en últimas retribuye de alguna manera la inversión inicial y posiciona la marca a nivel nacional. En nuestro caso esta estrategia no tiene por el momento ningún sentido ya que no contamos con los recursos económicos para pautar en radio o televisión, por otro lado, no es viable la pauta en periódicos o revistas porque nuestro target de mercado no frecuenta totalmente estas publicaciones. Nuestra campaña publicitaria iniciará en internet, inicialmente enviaremos mensajes directos sobre la marca a nuestro mercado meta, por correo electrónico, Facebook, Instagram, de manera que podamos generar una campaña de expectativa que despierte en los establecimientos la curiosidad frente a lo que la marca y al servicio que se les va a proveer,



*Ilustración 12 Campaña publicitaria*

## **Estrategia De Distribución**

Dentro del capítulo del mercadeo, es necesario incluir a los canales de distribución por ser estos los que definen y marcan las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el inicio de bien o servicio al consumidor final.

Como debemos llegar al cliente de la pequeña (PIMES). Canal Directo largo. Organizando de una red personas llegando en una localidad industrial en la ciudad de Bogotá , a esas pequeñas empresas creando una necesidad del servicio y lo poco que se implementa actualmente en le mercado, informando la normatividad del servicio y cuanto le sale sin afectar sus finanzas o sus recursos, y que con los beneficios cada (PIMES) ganaría, al implementar el servicio de implementación Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST), en la asesoría técnica y clínica en casos de accidente laborales o causados por el mismo trabajo.

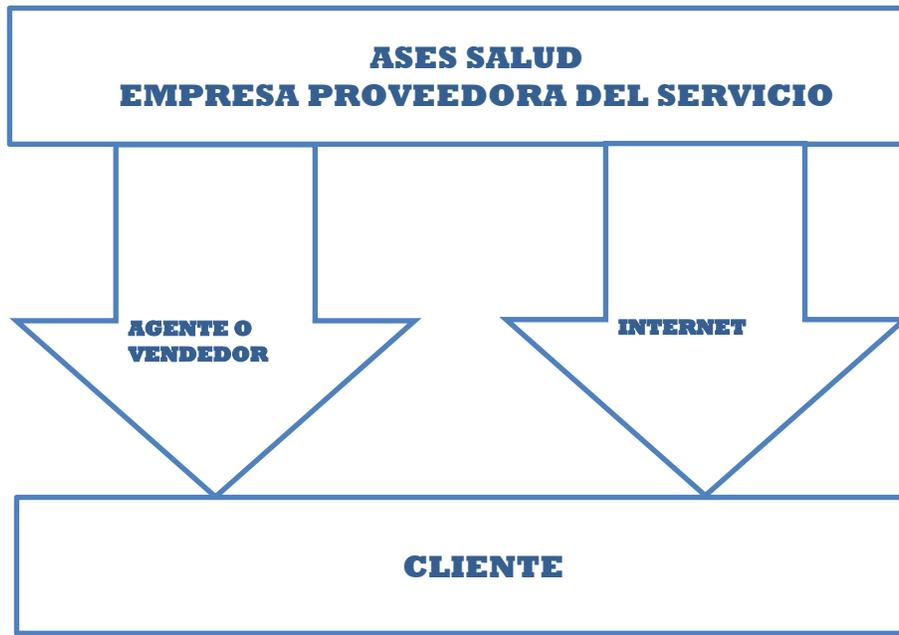
Otra opción es la utilización de brochures interactivos informativos dando un servicio al cliente, interne (redes sociales, blogs, correo electrónico) Ejemplo. Llegando a esas pequeñas empresas dando a conocer el servicio de medicina laboral dando capacitación, aportes o costos razonables por nuestro servicio dando un seguimiento después de concertar el contrato.

Es llegar, prestando un paquete de servicios según la actividad económica que las (PIMES) están requiriendo, ajustando un acompañamiento técnico-laboral-jurídico, en paquetes de gestión que debe dar una Asesoría de Salud Ocupacional “EASO”

## **Canales**

Por tratarse de una empresa de servicios nuestra empresa utiliza un canal de distribución directo, ya que nosotros mismos llevamos el servicio al cliente, sin embargo se puede implementar a futuro el uso de internet como un canal indirecto en el que los clientes puedan

resolver inquietudes o solicitar servicios de manera directa con la empresa sin necesidad de que medie un tercero para la relación cliente – empresa.

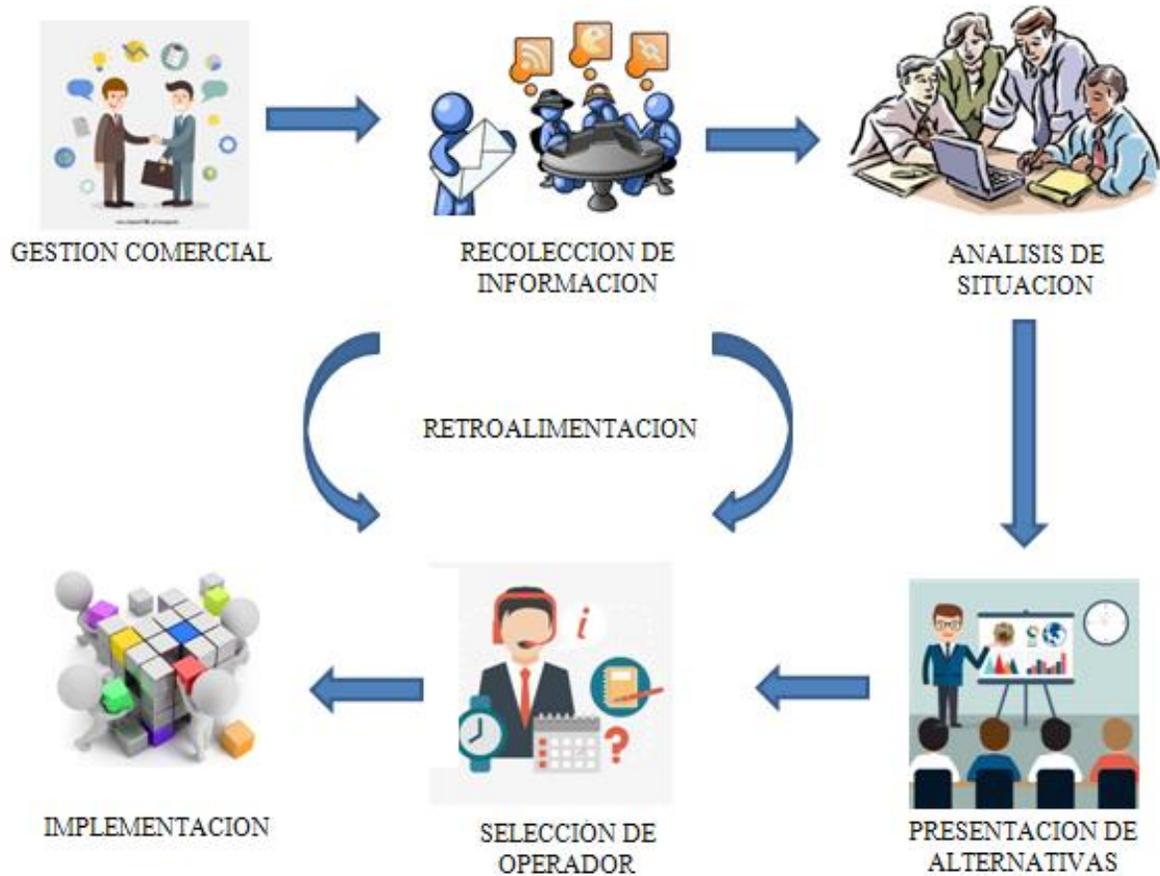


*Ilustración 13 canales de distribución*

### **Logística**

La logística de distribución de ASES SALUD no es complicada, teniendo en cuenta que nuestro servicio tiene una conexión directa con nuestros clientes, de este modo la logística consiste en lo siguiente: Primero el proceso publicitario y visitas a los negocios, el cual nos permite recolectar información frente a las necesidades y expectativas de cada uno de nuestros posibles clientes y el posterior cierre de venta del servicio. Es necesario elaborar un análisis de situación del cliente para determinar las características del servicio que necesita, la gestión documental que le aplique y el proceso de implementación, ya con esta información se hace una presentación de alternativas y se selecciona el operador logístico que mas se acomode a las

necesidades del negocio, de esta manera se puede realizar un acompañamiento personalizado de principio a fin en el proceso con su respectiva retroalimentación.



*Ilustración 14 logística*

## Ejecución Comercial

### Cadena De Valor

### Actividades primarias

**Logística interna:** Cuando tengamos una solicitud de cotización o posible venta- servicio, será recepcionada por el equipo técnico (médico, jurídico etc.) y comercial, se dará respuesta a

la solicitud vía correo electrónico en un tiempo no mayor a 24 horas hábiles y se confirmara recibido de la información y aceptación del servicio vía telefónica.

Cuando tengamos la confirmación y aceptación del contrato de la prestación del servicio en físico, se contactara de nuevo al personal técnico (médico, jurídico etc.) para realizar las coordinaciones del servicio se les indicara condiciones de pago, que tipo de asesoría y sobre qué temas, lugar de trabajo, entrega de material de trabajo, tipo de exámenes a realizar etc.

En la administración de recursos e insumos verificaremos que en nuestra bodega se encuentre el material e implementos de trabajo, capacitación, papelería etc., en caso de no tener algunos de los materiales de trabajo se contactara al proveedor quien será el encargado de suministrar el mismo día la solicitud de pedido.

## **Operaciones**

Se divide en tres pasos

- ✓ Es la visita técnica: que la hace un especialista en salud ocupacional quien revisa el sitio las condiciones de trabajo, orienta al dueño de la Pyme o pequeño negocio frente a lo que debe cumplir ante la norma.
- ✓ Implementación: que puede durar dos semanas o un mes, se indica la marcación física, identificación de riesgos, creación del COPASO, implementación de los cambios, asesoría médica (charlas medicas según la actividad que realiza los empleados) de acompañamiento de prevención y promoción.
- ✓ Revisión: se le entrega la documentación y certificación al dueño del negocio para que le certifique al ministerio que esta implementado el sistema de gestión de seguridad que se encuentra vigente funcionando actualmente.

**Logística Externa:** un día antes de empezar la prestación del servicio se le entregara el técnico los implementos y herramientas necesarias, deberá llegar al sitio de trabajo por su propios medios notificando a la empresa hora de llegada y salida, deberá firmar la planilla de asistencia que estará en poder del cliente.

Diariamente el técnico deberá subir a nuestra página web (donde ingresara con contraseña y usuario) un informe de resultados indicándonos toda la información posible del lugar de trabajo y las labores que realizo durante sus horas de trabajo.

**Marketing y Ventas:** Se hará un marketing directo, se definirá una zona estratégica y visitaremos el terreno (panadería, zapaterías, restaurantes etc.), hablaremos con el dueño, administrador, coordinador etc., le damos a conocer la norma de seguridad en el trabajo y que obligaciones tiene con respecto a la norma, se le entrega la propuesta de servicio y un consolidado de sanciones para que lo motive a conocer un poco más sobre la falta que está cometiendo al no tener implementada la norma.

Al finalizar tomaremos datos (nombres, dirección, teléfono, correo, tipo de actividad mercantil), esto con el fin de alimentar la base de datos y tener un contacto más constante con los posibles clientes.

Otra actividad importante que tendremos será el envío masivo de correos electrónicos, llamadas telefónicas; tendremos una página web que describa cada uno de los planes disponibles y los precios de los servicio, mantendremos actualizando constantemente la página con noticias de eventos, nuestros aliados, clientes actuales y actividades que realiza la empresa.

Y por último al finalizar la prestación del servicio el cliente tendrá un usuario y contraseña donde podrá ingresar a nuestra página web para consultar informes, certificados digitales etc.

## Actividades De Apoyo

**Infraestructura de la Empresa:** Se dispone de una oficina principal en Bogotá en donde se encuentran el equipamiento e insumos para la realización de los servicios.

**Administración de los Recursos Humanos:** Existe un responsable del procesos de selección, pago de nómina, inducción, capacitación y control de todo lo administrativo y otros temas relacionados con gestión de personas.

Para el reclutamiento se utilizara páginas de empleo, grupos de salud en redes sociales, y portales de selección de personal.

Para seleccionar personal deberá tener las siguientes características: tecnólogo, profesional o especialista capacitados en salud ocupacional y seguridad en el trabajo, y de acuerdo al riesgo se debe saber que técnico se necesita según el servicio a prestar.

A continuación referenciamos el cuadro de tipo de riesgo y técnico.

*Tabla 18 Tarifas ARL a nivel nacional*

<b>TIPO</b>	<b>TARIFA</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
I	0.522%	Financieras, Trabajos de Oficina, Administrativos; centros Educativos, Restaurantes
II	1044%	Algunos procesos manufactureros como la fabricación de tapetes, tejidos, confecciones y flores artificiales Almacenes por Departamentos, Algunas labores Agrícolas
III	2436%	Algunos procesos manufactureros como la fabricación de agujas, alcoholes Artículos de cuero
IV	4.35%	Procesos manufactureros como fabricación de aceites, cervezas, vidrios, procesos de galvanización; transporte, servicios de vigilancia privada

<b>TIPO</b>	<b>TARIFA</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
V	6.96%	Areneras, manejo de asbesto, Bomberos, manejo de explosivos, construcción, Explotación petrolera

Fuente: (MINTRABAJO, FONDO RIESGOS LABORALES, 2018)

Los precios varían de acuerdo al tipo de empresa a asesorar, se van a manejar tres niveles de acompañamiento con tres tarifas respectivas de acuerdo al número de empleados y al nivel de riesgo que maneje la empresa, de la siguiente manera:

*Tabla 19 Tarifas asesores profesionales*

<b>NIVEL DE RIESGO</b>	<b>PERFIL DE ACOMPAÑAMIENTO</b>	<b>VALOR HORA</b>	<b>HORAS/MES</b>	<b>VALOR PAQUETE MES</b>
I	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
II	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
III	Profesional	\$ 90.000	20	\$ 1.800.000
IV	Especialista	\$ 110.000	22	\$ 2.420.000
V	Especialista	\$ 110.000	22	\$ 2.420.000
<b>CANTIDAD DE EMPLEADOS</b>				
1 a 10	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
11 a 20	Tecnólogo	\$ 72.000	18	\$ 1.296.000
21 a 30	Profesional	\$ 90.000	20	\$ 1.800.000

<i>NIVEL DE RIESGO</i>	<i>PERFIL DE ACOMPAÑAMIENTO</i>	<i>VALOR HORA</i>	<i>HORAS/MES</i>	<i>VALOR PAQUETE MES</i>
31 a 40	Especialista	\$ 110.000	22	\$ 2.420.000

Fuente: Elaboración propia

**Desarrollo de Tecnología:** se desarrollara una página web que será una Publicidad constante, 24 horas al día, 7 días a la semana, 365 días al año, creara una Imagen y prestigio a nivel local, ahorraremos recursos económicos y tiempo, tendremos crecimiento en la cartera de ventas y clientes, nos posibilitara encontrar nuevos proveedores (insumos y contratistas) generando un contacto más directo con los clientes.

Se tendrá un sistema de gestión de datos que permitirá entregar reportes e informes a nuestros clientes y conocer sus comportamientos (CRM).

**Aprovisionamiento:** Se tendrá los diferentes kit de seguridad y capacitación en stock, según se vaya prestando el servicio se verificara que cantidades se entregaron al cliente y cuantas debemos reponer.

## **Ejecución Comercial**

### **Habilidades Comerciales Y Administrativas**

#### **Habilidades administrativas o gerenciales.**

Será la persona encargada de lo administrativo (Capacidad de análisis, Toma de decisiones, Trabajo en equipo Y Gestión de proyectos), tendrá gran relación con el área comercial pues será el primer frente en caso de que se presente algún inconveniente con los clientes (Capacidad de negociación), y deberá manejar y tener habilidades conceptuales (normas ISO, SG-SST)

**Habilidades comerciales.**

deberá manejar y tener habilidades conceptuales (normas ISO, SG-SST y psicología del consumidor ) pues será la encargada de todas las etapas de negociación, desde la captación, cierre del negocio y seguimiento (Capacidad de negociación, capacidad de escucha), al tener claro los conceptos sabrá muy bien el servicio que está vendiendo y por lo tanto tendrá las herramientas para lograr garantizar un servicio pre y pos venta, lo que deberá garantizar para la empresa la fidelización del cliente y lo más importante debe ser autónomo pues será la única persona que maneje el cliente de manera más directa (visitando los negocios, capacidad de ubicación).

**Proyección De Ventas**

El Costo del mercado de la implementación del SGSST en Bogotá sale de multiplicar las 728.784 empresas registradas en Bogotá al día de hoy (BOGOTA, CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2018) y multiplicarlo por un valor promedio que es lo que cuesta este proceso de implementación que corresponde a \$1.296.000 lo que indicaría que este mercado cuesta: \$944.504.064.000 millones de pesos.

Como podemos observar anteriormente el precio del mercado total de nuestro servicio en Bogotá y teniendo en base a la información de la cámara de comercio, éste está rondado los \$944.504.064.000 millones de pesos, teniendo en cuenta nuestra segmentación del mercado y con un buen ejercicio comercial y de marketing nuestro enfoque es apuntar a 7.288 empresas lo que corresponde al 1% del mercado, reduciendo cifras, aterrizando las oportunidades de negocio y teniendo en cuenta que para iniciar no alcanzaríamos en el corto plazo a cubrir tal cantidad, nuestro plan de marketing va dirigido a 1000 pymes con el ánimo de cerrar ventas en el 10% de esa cifra en los primeros 6 meses de operación lo cual es totalmente factible con una excelente

estrategia publicitaria. Si podemos asegurar 100 pymes en el peor de los escenarios de riesgo I, esa cobertura a \$1.296.000 por paquete sumaria \$129.600.000 pesos si en costos operativos descontamos el 70% del ingreso neto, la utilidad rondaría los \$90.720.000.

### **Política De Cartera**

Las ventas a crédito representan un margen de utilidad importante para ASES SALUD S.A.S. de manera que tener unas políticas de cartera clara y específica con tasas flexibles garantizara que los recaudos se realicen de forma puntual y efectiva, teniendo una circulación permanente de liquidez representando en el activo corriente, de esta manera construiremos relaciones estables y duraderas mediante una adecuada gestión de cobro lo cual permitirá la sostenibilidad de la empresa en el tiempo.

### **Solicitud De Crédito**

Toda persona (Natural, Jurídica) que desee tener crédito con ASES SALUD S.A.S., debe diligenciar el formato para creación de clientes OPC-DEG02, según el instructivo para el diligenciamiento del mismo OPC-DE03, si el formato es diligenciado correctamente según el instructivo, se realizara el estudio y análisis de riesgo crediticio por parte del Departamento de Crédito y Cartera, de acuerdo al Instructivo de Análisis y Estudio de Crédito.

### **Cobranzas:**

- ✓ Se aceptarán transferencia de fondos y solo pago en efectivo.
- ✓ No se recibirá cheques de terceras personas, los pagos con Cheques se tramitará como crédito.

- ✓ No pasarán a cobro pre jurídico las facturas que tengan acuerdo de pago debidamente firmado por el cliente y que estén aprobadas por la Gerencia Financiera y en caso de incumplimiento de este acuerdo, las facturas pasará a cobro jurídico.
- ✓ Es responsabilidad de la empresa dar aviso oportuno a través de correo electrónico y telefónico al cliente sobre la decisión tomada por Gerencia Financiera por el incumplimiento del acuerdo de pago.

### **Cobros Jurídicos**

Las cuentas mayores a 90 días o aquellas que la Gerencia Financiera estime serán manejadas bajo el cobro jurídico, se tendrán en cuenta aquellas que vengan de la etapa de pre jurídico.

### **Circularización De Cartera**

Se hará semanalmente en las agencias a nivel local y con discreción de la figura administrativa, según recomendaciones del área Financiera.

Con la circularización de cartera ASES SALUD S.A.S., buscare que los saldos contables que aparecen en el sistema de información concuerden con los saldos de cartera en libros de los clientes.

### **Castigos De La Cartera**

ASES SALUD S.A.S. castigará cartera si lo autoriza la Gerencia Financiera y dando cumplimiento con las normas de ley.

### **Actualización de información y condiciones comerciales.**

ASES SALUD S.A.S. a través del área Comercial y encabezada por la gerencia comercial deberán tener actualizada la base de información del cliente para efectos de control, seguimiento y cambio de las condiciones de venta, registrar las autorizaciones y cambios realizados en las

condiciones comerciales. Para que en el momento de realizarse una auditoria se pueda soportar debidamente los cambios o condiciones vigentes.

## CARTA DE INSTRUCCIONES

FECHA

Señores:

ASES SALUD S.A.S.

Bogotá – Colombia

Apreciados señores:

Por la presente y de acuerdo con lo previsto en el artículo 622 del código de comercio, los autorizo de manera permanente, expresa e irrevocable para diligenciar los espacios en blanco en el presente pagare No \_\_\_\_\_, suscrito por nuestra parte a su favor, la cual se anexa a la presente comunicación conforme a las siguientes instrucciones nombradas a continuación:

En el primer espacio reservado para una cuantía en pesos, se consignará la cantidad insoluta que resulte a cargo

de \_\_\_\_\_,  
por concepto de capital y/o intereses, y a favor de ASES SALUD S.A.S, Nit 813.000898-6, cualquiera que sea la fecha de la operación, antes o después de la firma de la presente y hasta el día en que se llene el pagare.

En el segundo espacio reservado para una cuantía en pesos, se colocará el valor de los intereses causados y no cancelados, a favor de ASES SALUD S.A.S. que no hayan cumplido un año de vencidos y que se hayan causado sobre las sumas enumeradas en el numeral 1, de este comunicado.

Se acepta expresamente que los intereses que hayan cumplido un año de vencidos se capitalizaran y devengarán intereses de mora de acuerdo con el artículo 886 del código de comercio.

El lugar de cumplimiento de la obligación será la ciudad de \_\_\_\_\_, en las oficinas de ASES SALUD S.A.S.

ASES SALUD S.A.S. podrá diligenciar el pagare en el momento que entre en mora o incumplimiento en el pago de los intereses o del capital de cualquier obligación que directa, indirecta, conjunto o separadamente, contraída a favor de ASES SALUD S.A.S., podrá llenar y hacer efectiva judicial o extrajudicialmente el pagare en el momento en que el otorgante incurra en mora o incumplimiento en el pago de capital y/o intereses, por obligaciones pasadas o futuras que haya adquirido a favor de ASES SALUD S.A.S. o si los bienes del otorgante y/o de los codeudores, son embargados o perseguidos por cualquier persona en ejercicio de cualquier acción: o el evento de muerte del otorgante, o de unos de los otorgantes según el caso.

Es entendido que las obligaciones del otorgante y a favor de ASES SALUD S.A.S. están originadas en cualquier obligación de deber que tenga antes o después de la firma de la presente y hasta el día en que se llene el pagare.

Como fecha de vencimiento de la obligación, se colocará la del día en que se llene o complete el pagare.

Declaramos que hemos leído y aceptado la presente Carta de Instrucciones.

Cordialmente;

NOMBRE

NOMBRE

CC. No

CC. No

FIRMA\_\_\_\_\_

FIRMA\_\_\_\_\_

OBRANDO EN NOMBRE PROPIO RESPONDO SOLIDARIAMENTE POR EL CONTENIDO DEL PAGARE.

LOS CODEUDORES

FIRMA\_\_\_\_\_

FIRMA\_\_\_\_\_

**Pagare**

Vence

PAGARE No \_\_\_\_\_

Por:

Yo, \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ mayor de edad identificado con  
 cedula de ciudadanía \_\_\_\_\_, obrando como aparece el pie de firma  
 quien en adelante me llamara EL DEUDOR, declaro que debo y pagare a ASES SALUD  
 S.A.S., NIT 813.000.898-6, o a su orden o a quien represente sus derechos, solidaria e  
 incondicionalmente, el día \_\_\_\_\_ ( ) de \_\_\_\_\_ de  
 \_\_\_\_\_ ( ) en las oficinas de \_\_\_\_\_, La suma de  
 \_\_\_\_\_ (\$  
 ) pesos colombianos.

En caso de mora pagare(mos) durante ella intereses liquidados a la tasa máxima  
 comercial legal autorizada, sin perjuicio de las acciones legales de ASES SALUD S.A.S.  
 para el cobro judicial caso en el cual serán de mi cargo los gastos y costos de la cobranza.  
 Igualmente declaro que mi obligación la cumpliré en la ciudad de \_\_\_\_\_  
 además \_\_\_\_\_ pagare \_\_\_\_\_ la \_\_\_\_\_ suma \_\_\_\_\_ de  
 \_\_\_\_\_ \$  
 \_\_\_\_\_, que reconozco adeudarle a ASES SALUD S.A.S. a título  
 de intereses, suma sobre la cual se causaran intereses a partir del año de vencidos, a la  
 misma tasa de mora indicada antes en este pagare. Acepto desde ahora, cualquier endoso  
 que desde este crédito hiciere ASES SALUD S.A.S. a cualquier persona. El mismo  
 interés estipulado en el presente pagare, se aplicará a las sumas que inviertan ASES  
 SALUD S.A.S., para hacer efectivo este documento en caso de incumplimiento de EL  
 DEUDOR, tal como honorarios de abogado, costos, etc., Expresamente autorizo a ASES  
 SALUD S.A.S. en caso de no atender oportunamente las obligaciones a mi cargo, por  
 concepto tanto de capital como de intereses, para llenar el pagare por una suma igual a la  
 totalidad de las obligaciones a mi cargo, y de acuerdo con la carta de autorización que  
 para tal efecto la he(mos) entregado, conforme a lo previsto en el artículo 622 del código  
 de comercio.

ASES SALUD S.A.S. No está sujeta a la presentación para el pago de este título valor,  
 ni al aviso de rechazo y queda expresamente excusado el protesto. Para constancia se  
 firma en la ciudad de \_\_\_\_\_ a los \_\_\_\_\_ ( ) días  
 del mes \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ ( ).

EL DEUDOR

NOMBRE

NOMBRE



Papelería (material de entrega- documentos y formatos; el valor de papelería por cliente se estima por un valor de 25000) lo tres primeros meses estimado para 10 clientes, los siguientes 2 meses para 20 clientes y el ultimo y 6 mes para 30 clientes	\$250.000	\$250.000	\$250.000	\$500.000	\$500.000	\$750.000	\$2.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$606.016</b>	<b>\$606.016</b>	<b>\$606.016</b>	<b>\$856.016</b>	<b>\$856.016</b>	<b>\$1.106.016</b>	<b>\$4.636.100</b>

Fuente: Elaboración propia

(ABASE, 2017), (MEDIOS, 2007), (STANDS, 1999)

El presupuesto de mercado se genera en base únicamente de los costos de mercadeo y promoción de nuestro producto de acuerdo a la segmentación para un mercado target de 100 pymes.

## **CAPITULO 5 ESTUDIO TECNICO**

### **Objetivos Del Estudio Técnico**

- ✓ Definir de aspectos como procesos, tamaño, localización, infraestructura física y distribución en planta
- ✓ Definir las especificaciones técnicas de los insumos necesarios para ejecutar y desarrollar el proyecto, el tipo y la cantidad de materias primas e insumos materiales; la maquinaria y los equipos requeridos.
- ✓ Valorar económicamente las anteriores variables, tanto para la inversión inicial, física y de reposición para la operación del proyecto.

- ✓ Establecer la capacidad de la prestación del servicio para un periodo determinado
- ✓ Establecer el plan de producción y compras.
- ✓ Proveer la información necesaria para realizar las evaluaciones financieras, económicas y sociales que constituirá las bases de la normatividad técnica para la ejecución del proyecto y prestación del servicio.

### Ficha Técnica Del Servicio

Tabla 21. Ficha técnica del servicio

		<b>FICHA TECNICA DEL SERVICIO          ASESORIA PARA LA          IMPLEMENTACIÓN DE LAS          POLÍTICAS DEL SISTEMA DE          GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y          SALUD EN EL TRABAJO (SGSST)</b>	
Opción de grado III	Código: S-GS-01	Versión: 01	Página:

Fuente: Elaboración propia

### Producto/Servicio

Ases salud Bogotá S.A.S lanza al mercado el servicio de capacitaciones y asesorías para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST) a empresas entre 5 y 15 empleados, donde las ARL por su monto de cotización no genera ninguna asesoría ni acompañamiento ya que el porcentaje de reinversión es bajo para la administradora de riesgo, de ahí nace la necesidad de ofrecer una asesoría para la implementación del (SGSST) en este tipo de empresas. Este acompañamiento de acuerdo a la legislación vigente incluye además el plan básico legal, (COPAST) Comité paritario de seguridad y salud en el trabajo, matriz de peligros, SGSST, plan de emergencias, legislación, etc.

## **Controles De Calidad**

Con el fin de asegurar la oportuna y confiable prestación de este servicio, se contara con los siguientes controles de calidad:

Se realizaran encuestas de satisfacción al cliente, para asegurarnos de que estamos cumpliendo y satisfaciendo las necesidades del mismo.

Se realizaran evaluaciones de capacitación para mejorar la prestación del servicio, en caso de que el cliente tenga dudas en algún tema en específico se realizara su respectiva retroalimentación.

## **Usuario**

Empresas entre 5 y 15 empleados (PYMES)

## **Obligaciones Del Usuario**

Cumplir puntualmente los pagos, intereses y amortizaciones comprometidos en el contrato

Cumplir con los cambios que acarrea la implementación del SGSST

Leer y analizar todos los documentos informativos e instructivos, folletos etc... Y contractuales que se le entreguen, a efectos de retroalimentarse sobre el servicio que se le está prestado.

Presentar de manera respetuosa consultas, peticiones, solicitudes, quejas o reclamos ante ASES SALUD BOGOTA S.A.S.

## **Pasos A Seguir**

- ✓ Solicitar el servicio por correo electrónico, especificando la necesidad de capacitación y/o entrenamiento, al responsable del servicio.
- ✓ Asistir a la capacitación en la fecha programada.

- ✓ Evaluar la capacitación.

### **Valor Del Servicio**

Según corresponda el plan seleccionado

### **Propiedad Del Usuario**

Propia o en arriendo

### **Tipo De Proceso**

Clave

### **Proceso**

Capacitaciones y asesorías para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y

Salud en el Trabajo

### **Insumos/Implementos**

Papelería.

Presentaciones.

Kit de seguridad según el servicio a prestar.

### **Equipos**

Kit de capacitación consistente en todas las herramientas de seguridad a tener en cuenta frente al tipo de riesgo que se asuma y al tipo de capacitación que se ejecute.

### **Responsables**

Área Técnica

Área Comercial

## Área Administrativa

### **Requisitos Legales Asociados Al Servicio**

- ✓ La Ley 100 de 1993 estableció la estructura de la Seguridad Social en el país, la cual consta de tres componentes como son:
  - ✓ El Régimen de Pensiones
  - ✓ Atención en Salud
  - ✓ Sistema General de Riesgos Profesionales
- ✓ Decreto Ley 1295 de 1994, cuyos objetivos buscan establecer las actividades de promoción y prevención tendientes a mejorar las condiciones de trabajo y salud de los trabajadores, fijar las prestaciones de atención en salud y las prestaciones económicas derivadas de las contingencias de los accidentes de trabajo y enfermedad profesional, vigilar el cumplimiento de cada una de las normas de la Legislación en Salud Ocupacional y el esquema de administración de Salud Ocupacional a través de las ARP.
- ✓ Decreto 1295 en su Artículo 21 Literal D, obliga a los empleadores a programar, ejecutar y controlar el cumplimiento del programa de Salud Ocupacional en la empresa y su financiación. En el Artículo 22 Literal D, obliga a los trabajadores a cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del programa de Salud Ocupacional de las empresas.
- ✓ En la Resolución 001016 de 1989 en el Artículo 4 y Parágrafo 1, se obliga a los empleadores a contar con un programa de Salud Ocupacional, específico y particular, de conformidad con sus riesgos potenciales y reales y el número de los trabajadores.

También obliga a los empleadores a destinar los recursos humanos financieros y físicos, indispensables para el desarrollo y cumplimiento del programa de Salud Ocupacional, de acuerdo a la severidad de los riesgos y el número de trabajadores expuestos. Igualmente los programas de Salud Ocupacional tienen la obligación de supervisar las normas de Salud Ocupacional en toda la empresa, y en particular, en cada centro de trabajo.

- ✓ A continuación se describen los principales Decretos y Resoluciones que reglamentan la Salud Ocupacional en Colombia:
- ✓ Ley 9a. De 1979, es la Ley marco de la Salud Ocupacional en Colombia
- ✓ Resolución 2400 de 1979, conocida como el "Estatuto General de Seguridad".
- ✓ Decreto 614 de 1984, que crea las bases para la organización y administración de la Salud Ocupacional.
- ✓ Resolución 2013 de 1986, que establece la creación y funcionamiento de los Comités de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial en las empresas.
- ✓ Resolución 1016 de 1989, que establece el funcionamiento de los Programas de Salud Ocupacional en las empresas.
- ✓ Decreto 1295 de 1994, que establece la afiliación de los funcionarios a una entidad Aseguradora en Riesgos Profesionales (ARP).
- ✓ Decreto 1346 de 1994, por el cual se reglamenta la integración, la financiación y el funcionamiento de las Juntas de Calificación de Invalidez.
- ✓ Decreto 1772 de 1994, por el cual se reglamenta la afiliación y las cotizaciones al Sistema General de Riesgos Profesionales.

- ✓ Decreto 1832 de 1994, por el cual se adopta la Tabla de Enfermedades Profesionales.
- ✓ Decreto 1834 de 1994, por el cual se reglamenta el funcionamiento del Consejo Nacional de Riesgos Profesionales.
- ✓ Decreto 1072 de 2015 “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.” CAPITULO 6 “Por el cual se dictan disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).”, Artículo 2.2.4.6.5 Política en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- ✓ Decreto 052 del 12 de Enero del 2017 Por medio del cual se modifica el artículo 2.2.4.6.37. Del Decreto 1072 de 2015 Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo, sobre la transición para la ' implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).
- ✓ Resolución 1111 de 2017 Por la cual se definen los estándares mínimos del Sistema De Gestión De Seguridad Y Salud En El Trabajo para empleadores y contratantes.
- ✓ Decreto 171 de 2016. (Ampliación del plazo SG-SST / 31 enero 2017)
  
- ✓ Decreto 1443 de 2014. (SG-SST)
- ✓ Decreto 0472 de 2015. (Sanciones)
- ✓ Ley 1562 de 2012.
- ✓ Código Sustantivo del Trabajo.

### **Oportunidad**

Representamos no solo la garantía de una correcta implementación del SGSST de acuerdo a la normatividad vigente sino que además pretendemos que las pequeñas empresas se cuiden de sobrecostos a futuro por no prevenir los riesgos asociados a la salud de sus trabajadores, el

acompañamiento médico que pretendemos para las empresas más allá de implementar una norma tiene como objetivo dar a conocer a la población trabajadora los riesgos que conlleva tener malos hábitos laborales y del cuidado de la salud, así como educarlos sobre cómo prevenir enfermedades generales muy comunes en poblaciones mayores de 30 años como por ejemplo el infarto agudo al miocardio, artritis, hipertensión arterial etc.

### **Horario De Atención**

Estipuladas por el técnico- horas de trabajo

### **Descripción De Los Procesos Y Procedimientos.**

*Tabla 22 Descripción del proceso*

<b>Área técnica de prestación del servicio</b>		
<b>Proceso:</b> Gestión Comercial	<b>Procedimientos</b>	<b>Responsable</b>
La gestión comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto, es necesario desarrollar, un sistema adecuado de calidad, un departamento de servicio al cliente eficiente y un servicio de calidad. (De Borja de Carlos Martín-Lagos, 2008) (Herrero Palomo, 2001)	Identificar al Cliente	Ejecutivo de cuenta
	Contactar al Cliente	Ejecutivo de cuenta y asistente
	Presentar la oferta	Ejecutivo de cuenta
	Cierre de la venta	Cuenta
	Seguimiento del cliente y/o la venta	Ejecutivo de cuenta y

			asistente
Elaboro:	Reviso:	Aprobó:	
Sandra Romero- Johanna Cortes	Dinael Sierra	Luz Helena Ramírez	
Fuente: Elaboración propia			

*Tabla 23 Recolección de la información*

Proceso: <b>Recolección de la información</b>	Procedimientos	Responsable
Se puede decir que la información es la materia prima del marketing. Disponer de ella se convierte en una herramienta fundamental gracias a la cual las empresas podrán satisfacer la demanda y alcanzar sus objetivos de ventas. (BBVA, 2008)	Obtención de la información (Definir el tipo de herramienta a utilizar encuesta, cuestionario etc.)	Ejecutivo de cuenta
	Tratamiento Crear datos- entrevista personal	Ejecutivo de cuenta
	Análisis de datos	Ejecutivo de cuenta y asistente
	Interpretación y presentación de los resultados	Ejecutivo de cuenta y asistente

Elaboro:	Reviso:	Aprobó:
Sandra Romero- Johanna Cortes	Dinael Sierra	Luz Helena Ramírez

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 24 Selección de operador*

<b>Proceso: Selección de operador</b>	<b>Procedimientos</b>	<b>Responsable</b>
Se escoge al operador correspondiente a la propuesta que haya seleccionado el cliente, teniendo en cuenta que este personal es idóneo y profesional el cual nos garantizara la fidelización del cliente	Contactar al operador(técnicos externos)	Área Técnica
	Indicar que tipo de servicio se va prestar	Ejecutivo de cuenta, área técnica
	Entregar datos del cliente	Ejecutivo de cuenta, área técnica
	contratación por horas trabajadas	Área Administrativa

Elaboro:	Reviso:	Aprobó:
Sandra Romero- Johanna Cortes	Dinael Sierra	Luz Helena Ramírez

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 25. Implementación*

<b>Proceso: Implementación</b>	<b>Procedimientos</b>	<b>Responsable</b>
--------------------------------	-----------------------	--------------------

---

Tomar decisiones! Actuar e implementar.	Presentación del técnico con el cliente	Ejecutivo de cuenta y Técnico
Las variables alternativas para proveer (implementar) esos objetivos deben ser identificadas y analizadas antes que se tome cualquier decisión. Diseñar un sistema de servicio envuelve temas como localización, diseño de facilidades y espacio para los clientes como flujo de trabajo; procedimiento y definiciones de labores para proveer el servicio, medidas que permitan el aseguramiento de la calidad. (UNIVERSIDAD DEL ROSARIO, 2016)	presentación al cliente de los pasos en el proceso de entrega del servicio se indica dónde (localización) y cuando (programación) debería tener lugar la entrega del servicio	Técnico
	Firma y aceptación del servicio	Cliente, Técnico, Ejecutivo de cuenta

Elaboro:

Reviso:

Aprobó:

Sandra Romero- Johanna Cortes

Dinael Sierra

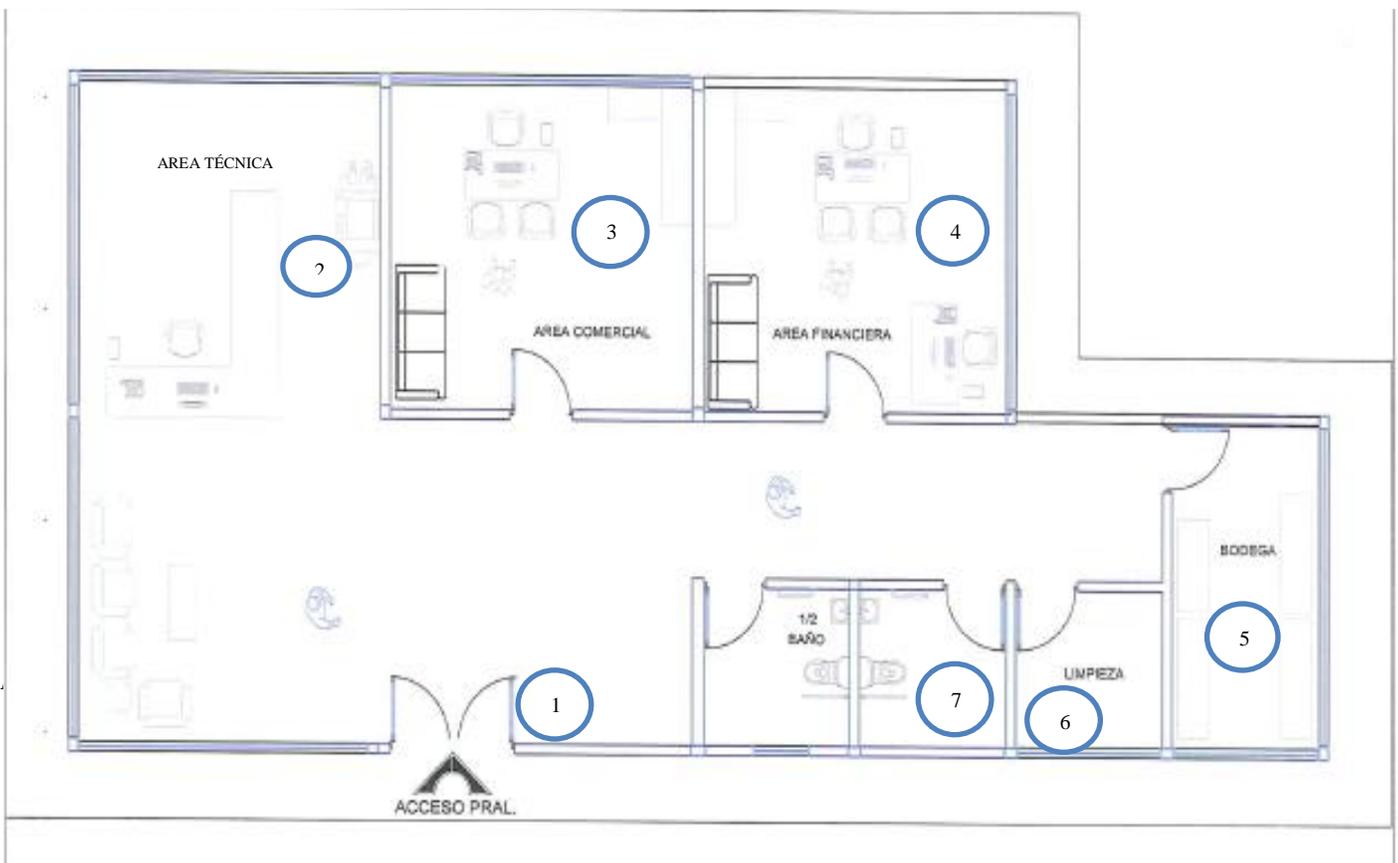
Luz Helena

Ramírez

## Requerimientos Y Necesidades

### Infraestructura

Frente a la infraestructura, para iniciar labores comerciales contamos con una local de 28 metros cuadrados en el cual se ubican tres módulos de oficinas, una para la gestión administrativa y comercial otra para la gestión operativa y legal, y otra para la gestión contable, además cuenta con 2 baños, una zona de limpieza, una bodega y un espacio para la recepción de los clientes.



1. Acceso peatonal

2. Área técnica
3. Área comercial
4. Área financiera
5. Bodega
6. Cuarto de limpieza
7. baños

### Maquinaria Y Equipo

*Tabla 26 maquinaria y equipo*

<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Fotocopiadora laser Ricoh Aficio MP 2851				
Impresora B/N	1	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Computadores escritorio Lenovo 510-AMD A9-21.5"	3	1	\$ 1.499.000	\$ 4.497.000
<b>Total</b>				<b>\$ 6.497.000</b>

Fuente: Elaboración propia

### Muebles Y Enseres

*Tabla 27 Muebles y enseres*

<b>Muebles y Enseres</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Escritorios	3	1	\$ 289.900	\$ 869.700
Sillas	3	1	\$ 1.499.000	\$ 4.497.000
Sillas Recepción	1	1	\$ 1.899.000	\$ 1.899.000
teléfonos	3	1	\$ 44.900	\$ 134.700
<b>Total</b>				<b>\$ 7.400.400</b>

Fuente: Elaboración propia

## Herramientas

Tabla 28 Herramientas

<b>HERRAMIENTAS</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	
Gafas	2	1	\$7.500	\$15.000	
Tapa oídos	5	1	\$3.000	\$15.000	
Chaleco	2	1	\$15.000	\$30.000	
Botas de seguridad	2	1	\$120.000	\$250.000	
Camisa manga larga	2	1	\$49.900	\$99.800	
Casco	2	1	\$20.605	\$41.210	
<b>Total</b>				<b>\$451.010</b>	

Fuente: Elaboración propia

## Tecnología

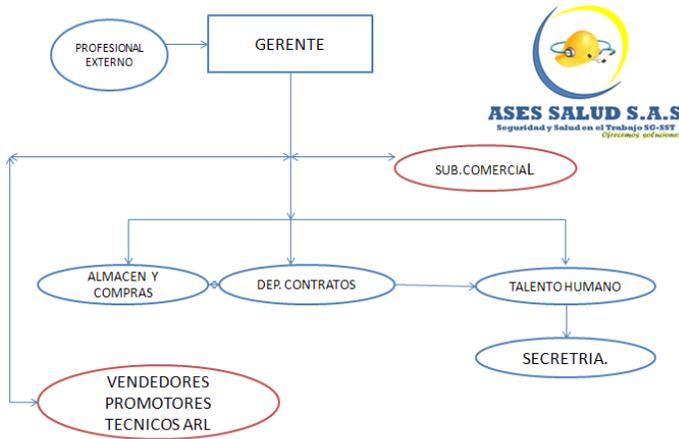
Tabla 29 Tecnología

<b>TECNOLOGÍA</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	
Software CRM básico	6	1	\$ 125.000	\$ 750.000	
Software Contable	1	1	\$ 4.798.080	\$ 4.798.080	
<b>Total</b>				<b>\$ 5.548.080</b>	

Fuente: Elaboración propia

## Plan De Producción

La finalidad de general del proyecto ASES S.A en plan de producción es la creación y consolidación de nuestros servicios en pro del usuario , enfocado en dos lineamientos por un lado el enfoque de nuestros promotores al visitar las pequeñas pymes de manera constante , y por otro lado el asesoramiento técnico y jurídico a nuestros usuarios , con una metodología y asesoramiento técnico en salud laboral , con un gerente comercial apoyando a los asesores técnicos por zonas.



✓ Componente del sistema de servicios de salud ocupacional ASES.

Áreas de Actuación, según organigrama.

Metodología:

- ✓ Profesionales Externos: Son contratados por orden de servicios , para apoyo y asesoramiento judicial, contable a la empresa.
- ✓ Sub Director Comercial: Profesional encargado de la dependencia principal, la cual es nuestro paquete de servicio en salud ocupacional principal , con promotores capacitados.

Área administrativa.

- ✓ Oficina de Contratos: Profesionales a cargo de la contratación médica y técnica de los servicios médicos y de los afiliados de Ases S.A
- ✓ Talento Humano: Profesional encargado de selección y gestión administrativa de Ases S.A
- ✓ Almacén y Compras: Técnico profesional encargado de compras y necesidades como de mantenimiento de la empresa Ases S.A
- ✓ Secretaria: persona encargada de recepcionar documentos de gestión como correspondencia y llamadas , atención de usuarios

### **Plan De Compras**

Este plan de compras para el periodo 2018, es un instrumento de gestión Administrativa en el área de salud ocupacional, se orienta a adquirir bienes y servicio eficiente. El Convenio será con seguros suramericana para los servicios de salud y atención médica.

ASES SALUD S.A.S y el proveedor están de acuerdo con el producto y o servicio que se contrate con una orden de compra que debe reunir las condiciones solicitadas, es decir que el producto y o servicio debe cumplir con las especificaciones.

El proveedor suministrara las especificaciones técnicas que atribuya al mejoramiento del producto o servicio que se requiera.

ASES SALUD S.A.S suministrar la información adicional que requiera el proveedor para un mejoramiento de la calidad del servicio.

ASES SALUD S.A.S utilizará las normas nacionales e internacionales para verificar las garantías y/o licencias de funcionamiento para la comprobación del servicio prestado a nosotros con calidad.

El proveedor no podrá cambiar las condiciones de compra ya pactadas (precio, tiempo y/o entregas)

Las compras de servicio y/o productos no serán revisadas al momento, tampoco serán evaluadas en la recepción, sino por la persona encargada de este procedimiento y si no cumple la condición de compra será informado inmediatamente por personal a cargo.

Ases S.A, revisara si no cumple con la especificación técnica solicitada se podrá cancelar total o parcial la orden de compra al proveedor.

**Mecanismo de compra para proveedores o persona natural.**

- ✓ Selección: criterios y mecanismos para el registro, categorización, análisis y contratación de proveedores.
- ✓ Gestión participativa: mecanismos de relacionamiento que permitan interacción en doble vía. (Convocatoria)
- ✓ Evaluación: verificación del cumplimiento de los criterios definidos por la organización en su relación con los proveedores.
- ✓ Desarrollo y fortalecimiento: Acciones que permitan fortalecer las relaciones con los proveedores en el corto, mediano y largo plazo.

Adicionalmente, se ha definido un marco normativo interno para fortalecer y dar claridad al relacionamiento:

Política de Gestión de Proveedores y Compras.

Manual de Gestión de Proveedores.

Código de Conducta de Proveedores.

Tabla 30 Plan de Compras

PLAN DE COMPRAS ASES SALUD S.A.S							
PERIODO 2018							
RUBRO	DESCRIPCIÓN	OBJETIVO TENTATIVO	REHABILITACIÓN	DESTINACIÓN REPOSICIÓN	EXPANSIÓN	INVERSIÓN	VALOR TOTAL
5110	HONORARIOS	PAGO DE PROFESIONALES SALUD OCUAPCIONAL OPS				X	10.000.000
5110	HONORARIOS	PAGO DEPENDENCIA JUDICIAL, CONTADOR				X	4.000.000
5235 60	IMPRESOS , PUBLICACIONES Y SUMINISTRO	PAPELERIA ASES				X	2.000.000
1528	HARWARE Y EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	ADQUISICION DE LICENCIAS Y SOFTWARE				X	5.000.000
	SISITEMA DE CAPTACION DE CLIENTES	TRANPORTE ZONAL			X		2.000.000
15	PPE	ESCRITORIOS ,TELEFAX				X	2500.000
51	GASTOS ARRENDAMIENTO Y SERVICIOS	LOCAL ,SERVICIO INTERNE ,TELFENO,AGUA,LUZ				X	1.500.000
5105	NOMINA	PAGO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO				X	3.000.000
1105 10	CAJA MENOR	GASTOS DE MENSAJERIA				X	1.000.000
51	PAGO DE PUBLICIDAD	WEB GOOGLE, PUBLIDAD FACEBOOK, INSTAGRAM	X			X	300.000
5110	HONORARIOS INGENIERO DE COMUNICACIONES	CREACION DE PAGINA INTERACTIVA , PLATAFORMA OPS	X			X	2.000.000
51	SERVICIOS TECN.	MANTENIMIENTO	X			X	2.000.000

Fuente: Elaboración propia

### Costos De Producción O Servicio

Los costos de servicios tienen relación únicamente a los costos en los cuales se incurre para la prestación del servicio en nuestro caso para la empresa ASES SALUD los costos del servicio se calculan de acuerdo a las tres variables antes expuestas ya que se prestan tres tipos de servicios, básico, profesional y especialista, estos además están acompañados de un costo de papelería y la depreciación de los materiales de capacitación:

- ✓ **ASESORIA BASICA:** Esta direccionada a las empresas que manejen un nivel de riesgo 1 y 2, y/o que cuenten con menos de 10 empleados, los costos para este perfil son:

*Tabla 31 Asesoría Básica*

<b>ASESORIA BASICA</b>	<b>COSTO HORA/UNIDAD</b>	<b>HORAS MES</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
HONORARIOS TECNICOS	\$15.000	18	\$270.000
HONORARIOS PROFESIONAL EN SALUD (Enfermero jefe)	\$12.000	18	\$216.000
		<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$486.000</b>

Fuente: Elaboración propia

- ✓ **ASESORIA PROFESIONAL:** Esta direccionada a las empresas que manejan un nivel de riesgo 3 y/o que tengan de 21 a 30 empleados, los costos para este perfil son:

*Tabla 32 Asesoría profesional*

<b>ASESORIA PROFESIONAL</b>	<b>COSTO HORA/UNIDAD</b>	<b>HORAS MES</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
HONORARIOS TECNICOS	\$ 22.000	18	396.000
HONORARIOS PROFESIONAL EN SALUD	\$ 18.000	18	324.000
PAPELERIA	25000		25.000
DEPRECIACIÓN HERRAMIENTAS	2505		2.505

<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$747.505</b>
--------------------	------------------

Fuente: Elaboración propia

- ✓ **ASESORIA ESPECIALIZADA:** Esta direccionada a las empresas que manejan un nivel de riesgo 4 o 5, y/o que tengan más de 30 empleados, los costos para este perfil son:

*Tabla 33 Asesoría especializada*

<b>ASESORIA ESPECIALIZADA</b>	<b>COSTO HORA/UNIDAD</b>	<b>HORAS MES</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
HONORARIOS TECNICOS	\$ 30.000	18	540.000
HONORARIOS PROFESIONAL EN SALUD	\$ 18.000	18	324.000
PAPELERIA	25000		25.000
DEPRECIACIÓN HERRAMIENTAS	2505		2.505
		<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$891.505</b>

Fuente: Elaboración propia

**Costos Fijos***Tabla 34 Costos fijos*

<b>COSTOS FIJOS</b>				
<b>ITEM</b>	<b>COSTO</b>	<b>RENDIMIENTO</b>	<b>EGRESO TOTAL POR UNIDAD</b>	<b>COSTOS MES 1 (1 unidad)</b>
arriendo	\$ 800.000	1	\$ 80.000	\$ 800.000
costo operativo	\$ 486.000	1	\$ 48.600	\$ 486.000
nomina admón.	\$ 4.233.633	1	\$ 423.363	\$ 4.233.633
presupuesto de	\$	1	\$ 19.317	\$ 19.317

mercado	4.636.100			
maquinaria y equipo	\$ 6.497.000	1	\$ 27.071	\$ 27.071
herramientas	\$ 451.010	1	\$ 1.879	\$ 1.879
muebles y encerados	\$ 7.400.400	1	\$ 30.835	\$ 30.835
financiación	\$ 933.719		\$ 93.372	\$ 933.719
	<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		<b>\$ 724.437</b>	<b>\$ 6.532.454</b>

Fuente: Elaboración propia

### Costos Variables

*Tabla 35 Costos variables*

ITEM	COSTO	RENDIMIENTO	EGRESO TOTAL POR UNIDAD	COSTOS MES 1 (1 unidad)
Servicios Públicos	\$ 352.000	10	\$ 35.200	\$ 352.000
papelería	\$ 25.000	1	\$ 25.000	\$ 25.000
	<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>\$ 60.200</b>	<b>\$ 377.000</b>

Fuente: Elaboración propia

### Costos Unitarios

Para determinar los costos unitarios tenemos que consolidar toda la información y los costos que implica la prestación total del servicio, por lo tanto vamos a tomar;

*Tabla 36 Costo mano de obra.*

COSTO MANO DE OBRA			
SALARIO	\$	800.000	
AUX TRANS	\$	88.211	
CESANTIAS	\$	66.667	SALARIO/360*30
INT CESANTIAS	\$	8.000	1% CESANTIAS
PRIMA	\$	66.667	SALARIO/360*30
VACACIONES	\$	33.333	SALARIO/360*30/2
PENSION	\$	96.000	12% SALARIO

SALUD	\$	96.000	12% SALARIO
ARL	\$	56.000	7% SALARIO
PARAFISCALES	\$	72.000	9% SALARIO
DOTACION	\$	25.000	300,000 AÑO
TOTAL	\$	1.407.878	
3 EMPLEADOS		\$ 4.223.633	

Fuente: Elaboración propia

El costo de la nómina de los tres funcionarios de planta incluyendo los parafiscales asciende a los \$4.223.633, ahora tenemos que analizar los costos fijos y variables, hallar su sumatoria y luego determinar el valor unitario de cada servicio prestado.

Tabla 37 Precio de Abastecimiento

TIPO	ITEM	COSTO
variables	Servicios Públicos	\$ 352.000
	papelería	\$ 25.000
	<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 377.000</b>
fijos	arriendo	\$ 800.000
	costo operativo	\$ 486.000
	nomina admón.	\$ 4.233.633
	presupuesto de mercado	\$ 4.636.100
	maquinaria y equipo	\$ 6.497.000
	herramientas	\$ 451.010
	muebles y encerres	\$ 7.400.400
	financiación	\$ 933.719
	<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 25.437.862</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 25.814.862</b>

Fuente: Elaboración propia

El precio de abastecimiento, supone el costo total que necesitamos para montar la empresa, en este caso \$ 25.814.862 este nos da una capacidad instalada para la prestación de 100 servicios, sin embargo es importante aclarar que aun necesitamos saber cuál es el costo unitario, el cual junto con la Tasa de Maduración Operativa (TMO) nos dará el cálculo exacto de la financiación.

### Punto De Equilibrio

Para hallar el punto de equilibrio primero debemos tener claro cuál será el egreso total que se requiere para la prestación de un servicio, luego debemos determinar si requerimos financiación y a cuanto corresponde la cuota mensual a la que nos debemos someter, esto teniendo en cuenta que nuestra TMO no puede ser superior a 6 meses. Luego de tener los egresos totales por un servicio prestado determinamos el punto de equilibrio.

*Tabla 38. Egreso total por una unidad*

TIPO	ITEM	COSTO	RENDIMIENTO	EGRESO TOTAL POR UNIDAD
Variables	Servicios Públicos	\$ 352.000	10	\$ 35.200
	papelería	\$ 25.000	1	\$ 25.000
	<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 377.000</b>		<b>\$ 60.200</b>
	arriendo	\$ 800.000	1	\$ 80.000
	costo operativo	\$ 486.000	1	\$ 48.600
	nomina admón.	\$ 4.233.633	1	\$ 423.363
fijos	presupuesto de mercado	\$ 4.636.100	1	\$ 19.317
	maquinaria y equipo	\$ 6.497.000	1	\$ 27.071
	herramientas	\$ 451.010	1	\$ 1.879
	muebles y encerres	\$ 7.400.400	1	\$ 30.835
	<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 24.504.143</b>		<b>\$ 631.065</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 24.881.143</b>		<b>\$ 691.265</b>

Fuente: Elaboración propia

Tenemos que el egreso total por cada servicio prestado corresponde a \$691.265 pesos, ahora tenemos que los socios aportan \$8.000.000 de pesos, debemos establecer la financiación requerida para iniciar operaciones, teniendo en cuenta una (TMO) Tasa de Maduración Operativa de 4 meses, por lo tanto calculamos la financiación de la siguiente manera.

*Tabla 39 Financiación*

FINANCIACION
--------------

EGRESO TOTAL POR UNIDAD	\$	691.265
PROYECCION MENSUAL		9
TMO (tiempo de maduración operativa) 4 MESES	\$	24.885.540
CAPITAL SOCIAL	\$	8.000.000
TOTAL	\$	16.885.540

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40 Valor cuota

VALOR CUOTA		
valor apalancamiento	\$	16.885.540
n		24
tasa		2,40%
cuota		\$ 933.719

Fuente: Elaboración propia

Tenemos ahora que el valor de la cuota mensual por financiación corresponde a \$933.719 de acuerdo a esto nuestro egreso total por una unidad queda de la siguiente manera:

Tabla 41 Egreso por servicio 2.

TIPO	ITEM	COSTO	RENDIMIENTO	EGRESO TOTAL POR UNIDAD	COSTOS MES 1 (1 unidad)
variables	Servicios Públicos	\$ 352.000	10	\$ 35.200	\$ 352.000
	papelería	\$ 25.000	1	\$ 25.000	\$ 25.000
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>\$ 377.000</b>		<b>\$ 60.200</b>	<b>\$ 377.000</b>
fijos	arriendo	\$ 800.000	1	\$ 80.000	\$ 800.000
	costo operativo	\$ 486.000	1	\$ 48.600	\$ 486.000
	nomina admón.	\$ 4.233.633	1	\$ 423.363	\$ 4.233.633
	presupuesto de mercado	\$ 4.636.100	1	\$ 19.317	\$ 19.317
	maquinaria y equipo	\$ 6.497.000	1	\$ 27.071	\$ 27.071
	herramientas	\$ 451.010	1	\$ 1.879	\$ 1.879
	muebles y encerados	\$ 7.400.400	1	\$ 30.835	\$ 30.835

financiación	\$ 933.719	\$ 93.372	\$ 933.719
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 25.437.862</b>	<b>\$ 678.565</b>	<b>\$ 6.532.454</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 25.814.862</b>	<b>\$ 738.765</b>	<b>\$ 6.909.454</b>

Fuente: Elaboración propia

La fórmula para hallar el punto de equilibrio es: *Costos Fijos/(Precio de venta – Costo total variable unitario)*. Entonces;

$$\frac{COSTOS FIJOS}{PRECIO DE VENTA - COSTO V. TOTAL} = \frac{6.532.454}{1.296.000 - 60.200} = \frac{6.532.454}{1.235.800} = 4,91$$

Tabla 42 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO		
egreso fijo	\$	6.073.735
egreso variable por unidad	\$	60.200
precio	\$	1.296.000
Punto de equilibrio		4,91

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO 6 ESTUDIO LEGAL

### Objetivo Del Estudio Legal

Estudiar, Comprender y definir el tipo de empresa a crear desde la perspectiva jurídica, marco jurídico de constitución y operación, esto con el fin de tener en cuenta los aspectos más importantes que puedan influir en la creación y la futura actividad empresarial u operacional de la organización.

### Marco Legal

La Ley 100 de 1993 estableció la estructura de la Seguridad Social en el país, la cual consta de tres componentes como son:

- ✓ El Régimen de Pensiones
- ✓ Atención en Salud
- ✓ Sistema General de Riesgos Profesionales

Cada uno de los anteriores componentes tiene su propia legislación y sus propios entes ejecutores y fiscales para su desarrollo.

En el caso específico del Sistema de Riesgos Profesionales, existe un conjunto de normas y procedimientos destinados a prevenir, proteger y atender a los trabajadores de los efectos de las enfermedades profesionales y los accidentes que puedan ocurrirles con ocasión o como consecuencia del trabajo que desarrollan, además de mantener la vigilancia para el estricto cumplimiento de la normatividad en Salud Ocupacional.

El pilar de esta Legislación es el Decreto Ley 1295 de 1994, cuyos objetivos buscan establecer las actividades de promoción y prevención tendientes a mejorar las condiciones de trabajo y salud de los trabajadores, fijar las prestaciones de atención en salud y las prestaciones económicas derivadas de las contingencias de los accidentes de trabajo y enfermedad profesional, vigilar el cumplimiento de cada una de las normas de la Legislación en Salud Ocupacional y el esquema de administración de Salud Ocupacional a través de las ARP.

Particularmente, el Decreto 1295 en su Artículo 21 Literal D, obliga a los empleadores a programar, ejecutar y controlar el cumplimiento del programa de Salud Ocupacional en la empresa y su financiación. En el Artículo 22 Literal D, obliga a los trabajadores a cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del programa de Salud Ocupacional de las empresas.

En la Resolución 001016 de 1989 en el Artículo 4 y Parágrafo 1, se obliga a los empleadores a contar con un programa de Salud Ocupacional, específico y particular, de conformidad con sus riesgos potenciales y reales y el número de los trabajadores. También

obliga a los empleadores a destinar los recursos humanos financieros y físicos, indispensables para el desarrollo y cumplimiento del programa de Salud Ocupacional, de acuerdo a la severidad de los riesgos y el número de trabajadores expuestos. Igualmente los programas de Salud Ocupacional tienen la obligación de supervisar las normas de Salud Ocupacional en toda la empresa, y en particular, en cada centro de trabajo.

Dada la complejidad y magnitud de esta tarea, se hace necesario que los programas de Salud Ocupacional sean entes autónomos, que dependan directamente de una unidad Staff de la empresa, para permitir una mejor vigilancia y supervisión en el cumplimiento de cada una de las normas emanadas de la Legislación de Salud Ocupacional.

A continuación se describen los principales Decretos y Resoluciones que reglamentan la Salud Ocupacional en Colombia:

- ✓ Ley 9a. De 1979, es la Ley marco de la Salud Ocupacional en Colombia
- ✓ Resolución 2400 de 1979, conocida como el "Estatuto General de Seguridad".
- ✓ Decreto 614 de 1984, que crea las bases para la organización y administración de la Salud Ocupacional.
- ✓ Resolución 2013 de 1986, que establece la creación y funcionamiento de los Comités de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial en las empresas.
- ✓ Resolución 1016 de 1989, que establece el funcionamiento de los Programas de Salud Ocupacional en las empresas.
- ✓ Decreto 1295 de 1994, que establece la afiliación de los funcionarios a una entidad Aseguradora en Riesgos Profesionales (ARP).
- ✓ Decreto 1346 de 1994, por el cual se reglamenta la integración, la financiación y el funcionamiento de las Juntas de Calificación de Invalidez.

- ✓ Decreto 1772 de 1994, por el cual se reglamenta la afiliación y las cotizaciones al Sistema General de Riesgos Profesionales.
- ✓ Decreto 1832 de 1994, por el cual se adopta la Tabla de Enfermedades Profesionales.
- ✓ Decreto 1834 de 1994, por el cual se reglamenta el funcionamiento del Consejo Nacional de Riesgos Profesionales.
- ✓ Decreto 1072 de 2015 “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.” CAPITULO 6 “Por el cual se dictan disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).”, Artículo 2.2.4.6.5 Política en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- ✓ Decreto 052 del 12 de Enero del 2017 Por medio del cual se modifica el artículo 2.2.4.6.37. Del Decreto 1072 de 2015 Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo, sobre la transición para la ' implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).
- ✓ Resolución 1111 de 2017 Por la cual se definen los estándares mínimos del Sistema De Gestión De Seguridad Y Salud En El Trabajo para empleadores y contratantes.

### **Concepto De Empresa**

Es toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. La empresa puede ejecutar actividades de naturaleza industrial o productiva; comercial o de prestación de servicios.

(BOGOTA, CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2017)

### **Clasificación De Las My Pimes**

Clasificación de empresas en Colombia: en Colombia el segmento empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación está reglamentada en la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004).

Clasificación de las empresas año 2018

<b>Tamaños</b>	<b>Activos Totales SMMLV</b>
Microempresa	Hasta 500 (\$390.621.000)
Pequeña	Superior a 500 y hasta 5.000 (\$3.906.210.000)
Mediana	Superior a 5.000 y hasta 30.000 (\$23.437.260.000)
Grande	Superior a 30.000 (\$23.437.260.000)

SMMLV para el año 2018 \$781.242 (BANCOLDEX, 2018)

### **Clasificación Internacional Uniforme De Actividades Económicas (Ciiu)**

Es una clasificación de actividades económicas por procesos productivos que clasifica unidades estadísticas con base en su actividad económica principal. Su propósito es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión, análisis y presentación de estadísticas de acuerdo con esas actividades. (DANE, 2018)

La empresa ASES SALUD S.A.S tendrá por objeto social, La asesoría para la implementación de las políticas del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST): A) Investigación y desarrollo experimental en el campo de las ciencias sociales a nivel nacional e internacional. B) Actividades de apoyo a la educación. C) Otras actividades

profesionales, científicas y técnicas N.C.P. en el ejercicio de una profesión liberal D) Cualquier otra actividad comercial o civil, lícita y todas las demás inherentes al desarrollo del objeto social.

### **Clasificación De Las Sociedades**

Persona natural comerciante. Un comerciante es aquella persona que ejerce de manera habitual y profesional alguna de las actividades que la ley considera como mercantiles. Así, la persona natural responderá ante las obligaciones que se deriven del desarrollo de su negocio con todo su patrimonio, tanto personal como familiar. Para constituirse, la persona debe inscribirse en el Registro Único Tributario (RUT) y, posteriormente, efectuar su inscripción en la matrícula mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente presentando los formularios del Registro Único Empresarial (RUE), del Registro adicional con otras entidades y el de inscripción en el RUT.

El documento de constitución debe contener el nombre, documento de identidad, domicilio del empresario, razón social de la empresa, domicilio de la empresa, término de duración (si este no fuera indefinido), enunciación clara y completa de las actividades principales, monto de capital, forma de administración y número de cuotas de igual valor nominal en que se dividirá el capital de la empresa.

Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S). Es un tipo societario que vio la luz con la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008 y que reúne todas las cualidades para convertirse en el modelo de constitución que se impondrá en los próximos años. Las Sociedades por Acciones Simplificadas no exigen un número mínimo de accionistas y, de hecho, permiten la unipersonalidad. Además, se constituyen por documento privado que ha de registrarse en la Cámara de Comercio.

Su simplicidad se da tanto en el momento de su constitución, como en su funcionamiento, no estando obligadas a especificar el objeto social. Tampoco se les exige crear una junta directiva ni la revisoría fiscal. La responsabilidad se limitará a la aportación de cada accionista.

#### Creación de la empresa por dos o más personas

La otra alternativa es que haya decidido establecer una sociedad comercial con otros socios, en cuyo caso tendrá que elegir entre las cinco modalidades que la legislación colombiana prevé:

**Sociedad Colectiva.** Se constituye mediante escritura pública entre dos o más socios, los cuales responderán solidaria, ilimitada y subsidiariamente de sus obligaciones. Por sus características especiales, en la sociedad colectiva es fundamental que haya confianza entre los socios. La administración de la sociedad puede recaer en los propios socios o, incluso, delegarla en terceros. La ley no fija un mínimo ni máximo del capital a aportar en el momento de su constitución.

**Sociedad Anónima (S.A.).** Es el esquema más utilizado por las medianas y grandes empresas. Se constituye mediante escritura pública entre cinco o más accionistas, quienes responden únicamente por el montante de sus aportaciones. El capital estará representado en acciones de igual valor. En el momento de la constitución se debe indicar el capital autorizado, suscrito (nunca menor del 50% del capital autorizado) y pagado (nunca menor del 33% del capital suscrito).

**Sociedad en Comandita por Acciones (S.C.A.).** Se constituye mediante escritura pública entre uno o más socios gestores y, al menos, cinco socios comanditarios o capitalistas. La responsabilidad de los socios es igual que en la Sociedad en Comandita Simple. El capital se representa en acciones de igual valor, que son títulos negociables aportados por los socios capitalistas y, también, por los gestores.

## Constitución Legal

La constitución legal de la empresa ASES SALUD S.A.S. en su proceso de formalización y constitución, pretende no solo cumplir requisitos jurídicos y empresariales como unidad productiva, sino administrarse, gestionarse, planearse y dirigirse de una manera seria, responsable y acorde con las exigencias del mundo empresarial moderno para garantizar su sostenibilidad y permanencia en el mercado, de acuerdo a lo descrito por la Cámara de Comercio de Medellín. (MEDELLIN, 2010). ASES SALUD S.A.S Se constituye como Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S) (Ley 1258 de 2008) bajo las siguientes características que distinguen este tipo de sociedad:

- ✓ Se constituye mediante documento privado ante cámara de comercio o escritura pública ante notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.
- ✓ Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- ✓ La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía.

Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las palabras "Sociedad por Acciones Simplificada", o de las letras S.A.S.

ASES SALUD S.A.S Se constituye como Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S) (Ley 1258 de 2008) bajo las siguientes características que distinguen este tipo de sociedad:

- ✓ Se constituye mediante documento privado ante cámara de comercio o escritura pública ante notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.
- ✓ Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- ✓ La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía.
- ✓ Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las palabras "Sociedad por Acciones Simplificada", o de las letras S.A.S. (MEDELLIN, 2010, pág. 31)

**Minuta constitución de ases salud s.a.s.**

## Estatutos Básicos Sociedad por Acciones Simplificada

**Bogotá D.C., 30 de marzo de 2018**Por medio del presente documento privado, **Nosotros,**

iNOMBREii	IDENTIFICACIÓN			DOMICILIO
	Tipo de Identificación	Número	Lugar de Expedición	
LUZ ELENA RAMIREZ RAMIREZ	<b>Cédula de Ciudadanía</b>	<b>52283751</b>	<b>Bogotá D.C.</b>	<b>Bogotá D.C.</b>
JOHANNA DEL PILAR CORTES RINCON	<b>Cédula de Ciudadanía</b>	<b>52267545</b>	<b>Bogotá D.C.</b>	<b>Bogotá D.C.</b>
SANDRA PATRICIA ROMERO CASTAÑEDA	<b>Cédula de Ciudadanía</b>	<b>1031148456</b>	<b>Bogotá D.C.</b>	<b>Bogotá D.C.</b>
DINAEL SIERRA IBAÑEZ	<b>Cédula de Ciudadanía</b>	<b>79976821</b>	<b>Bogotá D.C.</b>	<b>Bogotá D.C.</b>

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

## Capítulo I

Nombre, Nacionalidad, Domicilio, Objeto y Duración de la Sociedad

Artículo 1. Nombre, nacionalidad y domicilio.

La sociedad se denomina<sup>iii</sup> **ASESORIA EN SALUD OCUPACIONAL** cuya sigla será **AESSALUD SAS**. Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de<sup>iv</sup> **Bogotá D.C.**<sup>v</sup> La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

Artículo 2. Objeto:

<sup>vi</sup>La sociedad tendrá por objeto social, La asesoría para la implementación de las políticas del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST): A) Investigación y desarrollo experimental en el campo de las ciencias sociales a nivel nacional e internacional. B) Actividades de apoyo a la educación. C) Otras actividades profesionales, científicas y técnicas N.C.P. en el ejercicio de una profesión liberal D) Cualquier otra actividad comercial o civil, lícita y todas las demás inherentes al desarrollo del objeto social.

Artículo 3. Duración.

La sociedad tendrá un término de duración indefinido, pero podrá disolverse cuando sus accionistas, así lo decidan.

Capítulo II

Capital y Acciones

Artículo 4. Capital Autorizado, Suscrito y Pagado

VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES	\$ 20.000
CLASE DE ACCIONES	Nominativas y Ordinarias

CAPITAL AUTORIZADO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL

<b>400</b>	<b>\$8.000.000</b>
------------	--------------------

CAPITAL SUSCRITO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
<b>400</b>	<b>\$8.000.000</b>

CAPITAL PAGADO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
<b>400</b>	<b>\$8.000.000</b>

**Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.- El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 6 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.**

Artículo 5. Derechos derivados de cada acción.

Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

### Capítulo III.

Dirección, Administración, Representación y Revisoría Fiscal de la Sociedad

#### Artículo 6. Órganos Sociales:

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

#### Artículo 7. Dirección de la Sociedad: Asamblea General de Accionistas.

La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea ejerce las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio. La asamblea será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Si el representante legal no hiciera la convocatoria dentro de los diez (10) días siguientes a la fecha señalada por los socios, podrá convocar a asamblea general el socio o los socios con al menos el treinta (30) % de representatividad en acciones. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará conformada por el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

#### Artículo 8. Administración y Representación Legal de la Sociedad

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

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

Artículo 9. Facultades de los representantes legales

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

Artículo 10. Revisoría Fiscal.

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

#### CAPÍTULO IV

Estados Financieros, Reservas y Distribución de Utilidades

Artículo 11. Estados Financieros y Derecho de Inspección.

La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los

cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

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

#### Artículo 12. Reserva Legal:

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

#### Artículo 13. Utilidades, Reservas y Dividendos.

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

### Capítulo V

#### Disolución y Liquidación

#### Artículo 14. Causales de Disolución.

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

Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuera prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.

Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.

Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.

Por las causales previstas en los estatutos.

Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.

Por orden de autoridad competente.

Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo de cincuenta por ciento del capital suscrito.

Artículo 15. Liquidación.

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

Artículo 16. Liquidador.

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

Artículo 17. Sujeción a las Normas Legales.

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

## Capítulo VI

Resolución de Conflictos

Artículo 18. Arbitramento.

Todas las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas

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

## Capítulo VII

### Remisión

#### Artículo 19. Remisión Normativa.

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

## Capítulo VIII

### Disposiciones Transitorias

#### Artículo 1. Transitorio. Nombramientos.

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

<b>Representante Legal Principal</b>
Se designa en este cargo a: <b>LUZ ELENA RAMIREZ RAMIREZ</b> , identificado con la <b>Cédula de Ciudadanía No. 52283751 de Bogotá D.C.</b>
La persona designada como Representante Legal <b>Principal Estando presente acepta el cargo</b>
<b>Representante Legal Suplente</b>
Se designa en este cargo a: <b>SANDRA PATRICIA ROMERO CASTAÑEDA</b> , identificado con la <b>Cédula de Ciudadanía No. 1031148456 de Bogotá D.C.</b>
La persona designada como Representante Legal <b>Suplente Estando presente acepta el cargo</b>

Firmas:

---

LUZ ELENA RAMIREZ RAMIREZ  
C.C: 52.283.751 de Bogotá

---

DINAEEL SIERRA  
C.C: 79.976.821 de Bogotá D.C.

---

SANDRA PATRICIA ROMERO CASTAÑEDA  
C.C: 1.031.148.456 de Bogotá

---

JOHANNA DEL PILAR CORTES RINCON  
C.C: 52.267.545 de Bogotá

### **Registro Único Tributario (RUT)**

El Registro Único Tributario (RUT), administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los siguientes sujetos:

- ✓ Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes, declarantes de impuesto sobre la renta y no contribuyentes.
- ✓ Declarantes de ingresos y patrimonio.
- ✓ Responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado.
- ✓ Los agentes retenedores, importadores, exportadores y demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.

- ✓ Los demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN. (BOGOTA, CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2015)

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				<b>001</b>	
2. Concepto <input type="text" value="02"/> Actualización <small>Espacio reservado para la DIAN</small>				4. Número de formulario			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 8 0 0 2 4 3 9 7 0		6. DV: <input type="text" value="-"/>		12. Dirección seccional <small>Impuestos de El Valle</small>		14. Buzón electrónico: <input type="text" value="12"/>	
<b>IDENTIFICACION</b>							
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o suesión ilíquida		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía		26. Número de identificación: 5 2 2 8 3 7 5 1		27. Fecha expedición:	
Lugar de expedición COLOMBIA		28. País: <input type="text" value="100"/>		29. Departamento: ARCA		30. Ciudad/Municipio: BOGOTÁ D.C.	
31. Primer apellido RAMIREZ		32. Segundo apellido RAMIREZ		33. Primer nombre LUZ		34. Otros nombres ELENA	
35. Razón social: <b>ASESORES EN SALUD</b>							
36. Nombre comercial: <b>ASES SALUD S.A.S</b>				37. Signo: <b>ASESSALUD S.A.S</b>			
<b>UBICACION</b>							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: CUNDINAMARCA		40. Ciudad/Municipio: I.C.			
41. Dirección principal Cra 8 No 32 - 20 Centro Internacional							
42. Correo electrónico: ASESSALUD@GMAIL.COM.CO		43. Apartado aéreo		44. Teléfono 1: 3 3 7 8 4 2 4		45. Teléfono 2: 3 3 7 8 4 2 5	
<b>CLASIFICACION</b>							
Actividad económica				Ocupación		52. Número establecimiento	
46. Código: 7 0 1 0		47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 2 0 2 1 5		48. Código: 7 0 2 0		49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 3 0 7 0 1	
50. Código: 1 2		51. Código: 2 4 1 0		52. Número establecimiento: [ ] [ ]			
<b>Responsabilidades, Calidades y Atributos</b>							
53. Código: 1 2 [ ]							
<b>12- Ventas régimen simplificado</b>							
Usuarios aduaneros				Exportadores			
54. Código: [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]				55. Forma: <input type="checkbox"/>		56. Tipo: <input type="checkbox"/>	
				Servicio		57. Modo: [ ] [ ] [ ] [ ]	
				58. CPC: [ ] [ ] [ ] [ ]		[ ] [ ] [ ] [ ]	
<b>Para uso exclusivo de la DIAN</b>							
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: [ ] [ ] [ ]		61. Fecha: Año Mes Día			
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2400 de Noviembre de 2013 Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 684. Nombre 685. Cargo: <b>CONTRIBUYENTE</b>			

Ilustración 16 Rut.

### **Requisitos Del Registro Mercantil**

De conformidad con el artículo 19 del Código de Comercio, los comerciantes, además de matricularse en el Registro Mercantil, deben cumplir con las siguientes obligaciones:

(a) Inscribir en el Registro Mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad, así:

Las personas naturales no deberán inscribir libros de comercio en el Registro Mercantil; las personas jurídicas solo deberán inscribir los libros de Registro de Socios o Accionistas, los Libros de Actas de Asambleas y Actas de Junta de Socios. Las empresas unipersonales de que trata la Ley 222 de 1995 deberán inscribir el libro de actas.

(b) Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales.

(c) Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades.

(d) Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles.

(e) Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal, entendida dicha competencia desleal como todo acto o hecho que se realice en el mercado con fines concurrenciales, cuando resulte contrario a las sanas costumbres mercantiles, al principio de la buena fe comercial, a los usos honestos en materia industrial o comercial, o bien cuando esté encaminado a afectar o afecte la libre decisión del comprador o consumidor, o el funcionamiento concurrencial del mercado (Numeral 2.o del artículo 10 bis del Convenio de París, aprobado mediante Ley 178 de 1994 y retomado en artículo 7.º de la Ley 256 de 1996, art. 7). (BOGOTA, CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2015)

### Resolución De Facturación Dian

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) con el fin de controlar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los obligados a expedir factura o documento equivalente establece un sistema técnico de control de la actividad productora de la renta, de esta manera todas las empresas debemos hacer el trámite ante esta entidad para adquirir la autorización en la numeración de facturación. ASES SALUD S.A.S se adhiere a lo dispuesto en la resolución 0055 del 14 de Julio de 2016 y obtiene su autorización de facturación con el siguiente documento.

 <b>Autorización Numeración de Facturación</b>		1876	
Espacio reservado para la DIAN		4. Número de formulario 18762000	
			
5. Número de Identificación Tributaria - NIT	6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido
80334207	-		
11. Razón social <b>ASES SALUD</b>			
12. Dirección General Impuestos y Aduanas			
13. Dirección Calle 100 # 100 - 100			
25. País Colombia		26. Departamento	27. Municipio
<p>La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, conforme a la facultad discrecional establecida en el artículo 684-2 del Estatuto Tributario y en virtud de lo estipulado en la Resolución 00055 de 14/07/2016, por la cual se adopta los sistemas técnicos de control de facturación; previo estudio y evaluación de la solicitud realizada por el contribuyente, representante legal, o apoderado debidamente acreditado. Determina autorizar los rangos de numeración de facturación y/o documento equivalente, por una vigencia de 18 meses, contados a partir de la fecha formalización de éste documento y descritos en la hoja 2 y subsiguientes. En los casos, en que se agote la numeración antes de culminar la vigencia, el interesado tendrá derecho a solicitar una nueva autorización, de acuerdo al trámite establecido.</p> <p>Si el obligado a facturar, no hubiere agotado la numeración de facturación transcurrido el término de la vigencia autorizada, con 15 días de antelación, podrá solicitar la habilitación de la numeración sobrante.</p> <p>Cuando se trate de una solicitud de inhabilitación de la numeración de facturación y/o documento equivalente, la vigencia es permanente, por lo tanto, no procede la habilitación de estos rangos.</p>			
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.			
Nota: La no adopción o violación de los sistemas técnicos de control, dará lugar a la sanción establecida en el artículo 684-2 del E.T.		Firma del funcionario autorizado	
Firma del solicitante			
1001. Apellidos y nombres		984. Apellidos y nombres	
1002. Tipo doc. Cédula		985. Cargo	
1003. No. Ident.		989. Dependencia Subdirección de Gestión de Asistencia al Cliente	
1004. DV		990. Lugar administrativo	
1005. Cod. Representación Representante Legal Principal		991. Organización U.A.E. DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACION	
1006. Organización Empresa Ejemplar		992. Área	
		993. Establecimiento	
997. Fecha formalización 2016-08-26 10:23:16 AM			

 <b>Autorización Numeración de Facturación</b>		1876	
Espacio reservado para la DIAN		4. Número de formulario 187620024	
			
5. Número de Identificación Tributaria - NIT	6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido
80334207	-		
11. Razón social			
<b>Rangos de numeración para autorizar, habilitar o inhabilitar</b>			
28. Establecimiento <b>ASES SALUD</b>			
1. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
COMPUTADOR	1	FV	1000
29. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
	AUTORIZACIÓN		1
2. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
3. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
4. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
5. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
6. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
7. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
8. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
9. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
10. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.
11. Mesalidad	Cód.	31. Prefijo	32. Desde el número
28. Establecimiento			
33. Hasta el número	34. Tipo solicitud		Cód.

Ilustración 17 Autorización de facturación

### **Obligaciones De Registro**

De acuerdo con el artículo 19 del Código de Comercio las obligaciones del comerciante son:

- ✓ Matricularse en el Registro Mercantil y realizar su renovación anualmente.
- ✓ Inscribir en el Registro Mercantil todos los actos, libros y documentos.
- ✓ Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales.
- ✓ Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades.
- ✓ Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles.
- ✓ Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

El incumplimiento de las anteriores obligaciones se sanciona con multas económicas impuestas por la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) de hasta 17 Salarios Mínimos Mensuales

### **Revisión Técnica De Seguridad (Bomberos)**

El Concepto Técnico de Bomberos es la apreciación técnica emitida por el Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá a través de la cual se revisan las condiciones de seguridad humana, riesgos de incendio, materiales peligrosos y sistemas de protección contra incendios que se presentan en las edificaciones o establecimientos del distrito. También se realizan las pruebas de presión a las redes hidráulicas del establecimiento. Dirigido a: Todos los sectores.

Se le asignará una visita dentro del término de los 30 días hábiles posteriores a la radicación de la solicitud de inspección. El concepto final deberá reclamarlo en la Oficina de Servicio al

Ciudadano 15 días hábiles posteriores a la inspección técnica realizada con el recibo de caja original, como acceder el servicio

Régimen Común: Presentar en original o fotocopia legible las seis (6) declaraciones bimestrales del ICA del año gravable inmediatamente anterior a la solicitud y Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio con vigencia de 1 año.

Establecimientos nuevos o no obligados a declarar: Original o fotocopia legible del Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la de Cámara de Comercio renovado, con vigencia de 1 año. (EREGULATIONS, 2004)



Ilustración 19 Revisión Bomberos

**FORMULARIO DE REVISIÓN TÉCNICA  
RIESGO BAJO**



N° 26341

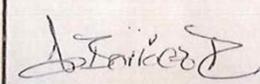
A. INFORMACIÓN GENERAL														
1 FECHA DE SOLICITUD			" SOLICITUD N°											
03	04	2018	4	3	6	4	3	5	4	0	0	0		
2 DIRECCIÓN: Cr. 8 # 32 - 20 Centro Internacional														
3 RAZÓN SOCIAL: Ases Salud S.A.S.							4 N° TEL. CC: 800.243.970							
5 REPRESENTANTE LEGAL: Luz Elena Ramírez							6 TELÉFONOS: 3378424 - 3378425							
7 N° EMPLEADOS: 3			8 PROMEDIO VISITANTES: 6			9 TOTAL: 9			10 N° NIVELES: 1		11 N° LOCALS:		12 N° SALIDAS: 1	
B. SEGURIDAD HUMANA												SI	NO	
13 TIENE PLAN DE EMERGENCIA													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14 LOS PASILLOS Y SALIDAS DE EVACUACIÓN ESTÁN DESEPEJADAS Y LIBRES DE OBSTÁCULOS													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15 LOS PASILLOS Y SALIDAS DE EVACUACIÓN ESTÁN SEÑALIZADAS													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16 LOS PASILLOS Y SALIDAS DE EVACUACIÓN TIENEN SUFICIENTE ILUMINACIÓN													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17 TIENE ILUMINACIÓN DE EMERGENCIA INDEPENDIENTE DEL SERVICIO DE ENERGÍA PROFIO (LUCES DE EMERGENCIA, PLANTA ELÉCTRICA, BATERÍA, OTROS)													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18 TIENE SUFICIENTES SALIDAS DE EVACUACIÓN PARA UNA POSIBLE EVACUACIÓN													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19 TIENE VENTILACIÓN NATURAL O ARTIFICIAL ADECUADA													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C. MATERIALES INFLAMABLES Y COMBUSTIBLES												SI	NO	
20 ALMACENA LÍQUIDOS INFLAMABLES (ALCOHOL INDUSTRIAL, THINNER, PEGANTES DE PVC, OTROS)													<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
21 ALMACENA LÍQUIDOS COMBUSTIBLES (ACFM, ACEITES LUBRICANTES, GRASAS, CERAS, OTROS)													<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
22 TIENE INSTALACIÓN DE GAS NATURAL COMBUSTIBLE (GNC)													<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
23 TIENE INSTALACIÓN DE GAS LICUADO DEL PETRÓLEO (PROPANO) EN TANQUES O CILINDROS													<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
24 LOS SISTEMAS Y ACOMETIDAS DE GASES ESTÁN DEBIDAMENTE INSTALADOS (TUBERÍAS, VÁLVULAS, MEDIDORES, UBICACIÓN, VENTILACIÓN, OTROS)													<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
25 ALMACENA PRODUCTOS SÓLIDOS (PARAFINAS, VELAS, PAPELERÍA, CARBÓN, MADERA, LENA, SIMILARES)													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26 DISPOSICIÓN DE BASURAS (ORDEN Y ASEO)													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D. RIESGOS COMUNES DE INCENDIO												SI	NO	
27. POR FUENTES DE ILUMINACIÓN DENTRO DEL ESTABLECIMIENTO TALES COMO LAMPARAS, BOMBILLOS, ANOSOS LUMINOSOS, OTROS													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28 TIENE DENTRO DE SU ESTABLECIMIENTO LLAMAS ABIERTAS, TALES COMO FOGONES, VELAS, CHERREAS, FEBETEROS													<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
29 TIENE SUPERFICIES CALIENTES TALES COMO RADIADORES, PLANCHAS, TUBERÍAS DE VAPOR, OTRAS SUPERFICIES													<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
30 LOS SISTEMAS ELÉCTRICOS NO SON IMPROVISADOS, NO ESTÁN SOBRECARGADOS, EL CABLEADO ES EL ADECUADO, POSEE FUSIBLES Y POLO A HERRIA													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. POSEE AVISOS DE PROHIBIDO FUMAR													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E. EQUIPOS DE CONTROL DE INCENDIOS												SI	NO	
32 SU(S) EXTINTOR(ES) ESTÁ(N) EN LUGAR(ES) VISIBL(E)S Y SIN OBSTRUCCIONES) O BLOQUEO(S) Y ES(SON) FÁCILMENTE ALCANZABLE(S)													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33 SU(S) EXTINTOR(ES) ESTÁ(N) DEBIDAMENTE CARGADO(S) (VERIFICAR FECHA DE VENCIMIENTO)													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34 SU(S) EXTINTOR(ES) ES (SON) APROPIADO(S) PARA LOS MATERIALES QUE SE USAN EN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35 CLASE A - COMBUSTIBLES ORDINARIOS (PAPEL, MADERA)													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36 CLASE BC - LÍQUIDOS INFLAMABLES (ACEITE O GRASA) Y EQUIPOS ELÉCTRICOS ENERGIZADOS													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37 CLASE ABC - PARA TODO TIPO DE INCENDIO													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38 TIENE EQUIPOS O SISTEMAS PARA DETECCIÓN DE INCENDIOS (DETECTORES O SENSORES DE HUMO, CALOR)													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39 TIENE ALGÚN TIPO DE ALARMA PARA ALERTAR A LOS USUARIOS (TIMBRES, CAMPANAS, SIRENAS, LUCES) EN CASO DE EMERGENCIA													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40 FECHA DE AUTORREVISIÓN													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F. CRITERIOS DE VALORES														
41 [DEFICIENTE (13, 14, 15, 16, 18, 19, 23, 28, 30, 33, 39)]														
42 MEJORABLE (17, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29, 31, 32, 34, 35, 36, 37)														
43 COMPROMISOS DE MEJORAS INMEDIATAS (DEFICIENTE)														
Cambios de equipos deficientes														
44 COMPROMISOS DE MEJORAS A LARGO PLAZO (MEJORABLE)														
Realizar inspecciones periodicas														
45 DE ACUERDO A LA AUTORREVISIÓN MI ESTABLECIMIENTO REUNE LOS REQUISITOS BÁSICOS DE PROTECCIÓN Y SEGURIDAD CONTRA INCENDIOS													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46 ESTA AUTO INSPECCIÓN LA REALIZA EL PROPIETARIO O SU REPRESENTANTE LEGAL DE ACUERDO A LA CAPACITACIÓN RECIBIDA POR LA UAECOB Y PODRÁ SER VERIFICADA DURANTE SU VIGENCIA, QUE SERÁ DE UN AÑO A PARTIR DE LA FECHA DE CAPACITACIÓN, PERDERÁ SU VALIDEZ EN EL MOMENTO EN QUE SE INCUMPLAN LAS CONDICIONES MÍNIMAS DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS													<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
47. FIRMADO				48. POR LA UAECOB				49. Vs. Bs. UAECOB						
 PROPIETARIO / REPRESENTANTE LEGAL N° C.C. 52.283.751 B10				 INSPECTOR / NOMBRE Y CÓDIGO				 FUNCIONARIO UAECOB						
ANTES DE DILIGENCIAR ESTE FORMULARIO, DESPRENDA EL BORRADOR, LEA LAS INSTRUCCIONES QUE ESTÁN AL RESPALDO, DILIGENCIE EL BORRADOR Y DESPUES DILIGENCIE EL ORIGINAL DEL FORMULARIO														

Ilustración 20 Formulario de revisión técnica

**Normas Sanitarias Y De Salud (Secretaria De Salud)**

Según la resolución 4502 de 22012 ordena que se otorguen licencias en salud ocupacional a las personas naturales o jurídicas públicas o privadas que oferten a nivel nacional, servicios de seguridad y salud en el trabajo.

Los documentos para obtener la tarjeta que permite realizar prestación de servicios en salud ocupacional a personas naturales son:

- ✓ Título o diploma legalizados que demuestren el nivel académico otorgados por una institución de educación superior aprobada por el Ministerio de Educación Nacional  
Una (1) Fotocopia y Una (1) Original.
- ✓ Anotaciones Adicionales: En cualquiera de las siguientes modalidades de formación académica: Profesional universitario con postgrado en un área de salud ocupacional, profesional universitario en un área de salud ocupacional, tecnólogo en salud ocupacional, técnico en salud ocupacional.
- ✓ Certificado que acredite que el programa académico cursado es de educación formal de carácter superior (1) Originales

Anotaciones Adicionales: Dicho certificado lo pueden obtener en la página del Sistema Nacional de Información de la Educación Superior – SNIES.

Pensum académico o asignaturas aprobadas: Un (1) Fotocopia

Anotaciones Adicionales: Que soporten los campos de acción de su formación.

Cedula de ciudadanía: Un (1) Fotocopia ampliada al 150%.

Anotaciones Adicionales: En caso de organizaciones e instituciones o dependencias públicas este documento será el del representante legal. (SALUD, 2012)

En el caso de Ases Salud se contratara personal Tecnólogo con la tarjeta profesional mayo de 18 años, dinámicos para la respectiva acreditación, estudiantes ya que será de vital importancia la continua preparación del personal que nos representara ante los clientes y a partir de este plus podemos lograr posible alianzas estratégicas a futuro con diferentes compañías ya sea clientes o simplemente alianzas.

### **Impacto Ambiental (Secretaria De Ambiente)**

Con el fin de contribuir a la mejora del medio ambiente la empresa Ases Salud reciclará todo el papel y cartón desperdicio que resulte de todas las entregas que se realizaran inicialmente y a futuro.

De la misma manera como la actividad de la compañía es consultoría es decir servicios, se utilizara papel y este se reutilizara en algunos procesos que lo permitan también serán utilizados insumos como electricidad y agua la cual será utilizados de manera responsable de la misma manera como es una empresa de servicios y no generara desechos contaminantes para el medio ambiente.

Pero es necesario educar a los clientes en cuanto a la imposición de prácticas amigables con el ambiente especialmente en la gestión de residuos generados por las PYMES a través de estrategias de logística inversa que por desconocimiento o costos no se estaban realizando de esta forma se consigue reducir prácticas y esto tare consigo el reflejo de la mejora en el agua y del aire por medio de la reducción de gases efecto invernadero y nos permitirá que los clientes cumplan con las políticas vigentes de manera correcta como lo es; la Ley 9 de 1979 – Ley Nacional Sanitaria; Decreto 1713 de 2002 – Residuos sólidos; Decreto 4741 de 2005 – Prevención y Manejo de los Residuos o Desechos Peligrosos Generados en el Marco de la

Gestión Integral; Política Nacional de Producción más Limpia; Política Ambiental para la Gestión Integral de Residuos o Desechos Peligrosos.

## **CAPITULO 7 ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **Objetivo Del Estudio Administrativo**

Definir el organigrama y la planeación de los recursos humanos Con el propósito de identificar los perfiles adecuados, procedimientos administrativos, laborales, aspectos legales, fuentes y métodos de reclutamiento, con el fin de cumplir los logros y metas empresariales.

Y por último Determinar la organización o tamaño que la empresa deberá considerar para su establecimiento.

### **Definición De La Estructura Organizacional – Variables**

Entendemos por estructuras organizacionales los diferentes patrones de diseño para organizar una empresa, con el fin de cumplir las metas propuestas y lograr el objetivo deseado.

Para seleccionar una estructura adecuada es necesario comprender que cada empresa es diferente, y puede adoptar la estructura organizacional que más se acomode a sus prioridades y necesidades (es decir, la estructura deberá acoplarse y responder a la planeación), además “Debe reflejar la situación de la organización – por ejemplo, su edad, tamaño, tipo de sistema de producción el grado en que su entorno es complejo y dinámico, etc.” (UNIVERSIDAD DE PAMPLONA, 2016).

En este caso tomaremos La estructura funcional puesto que las tres áreas (Comercial, operativa y financiera) se agrupan y coordinan para prestar nuestros servicios.

El área comercial se encarga de la gestión comercial (búsqueda de cliente, recolección de la información Etc.), al finalizar la gestión se realizara un informe final con las necesidades del cliente identificando las diferentes opciones que se le pueden ofrecer (presentación de

alternativas), la revisión y análisis de este informe se realizara junto con el área operativa y financiera mediante una reunión para definir los costos y gastos que generan la prestación de nuestro servicio.

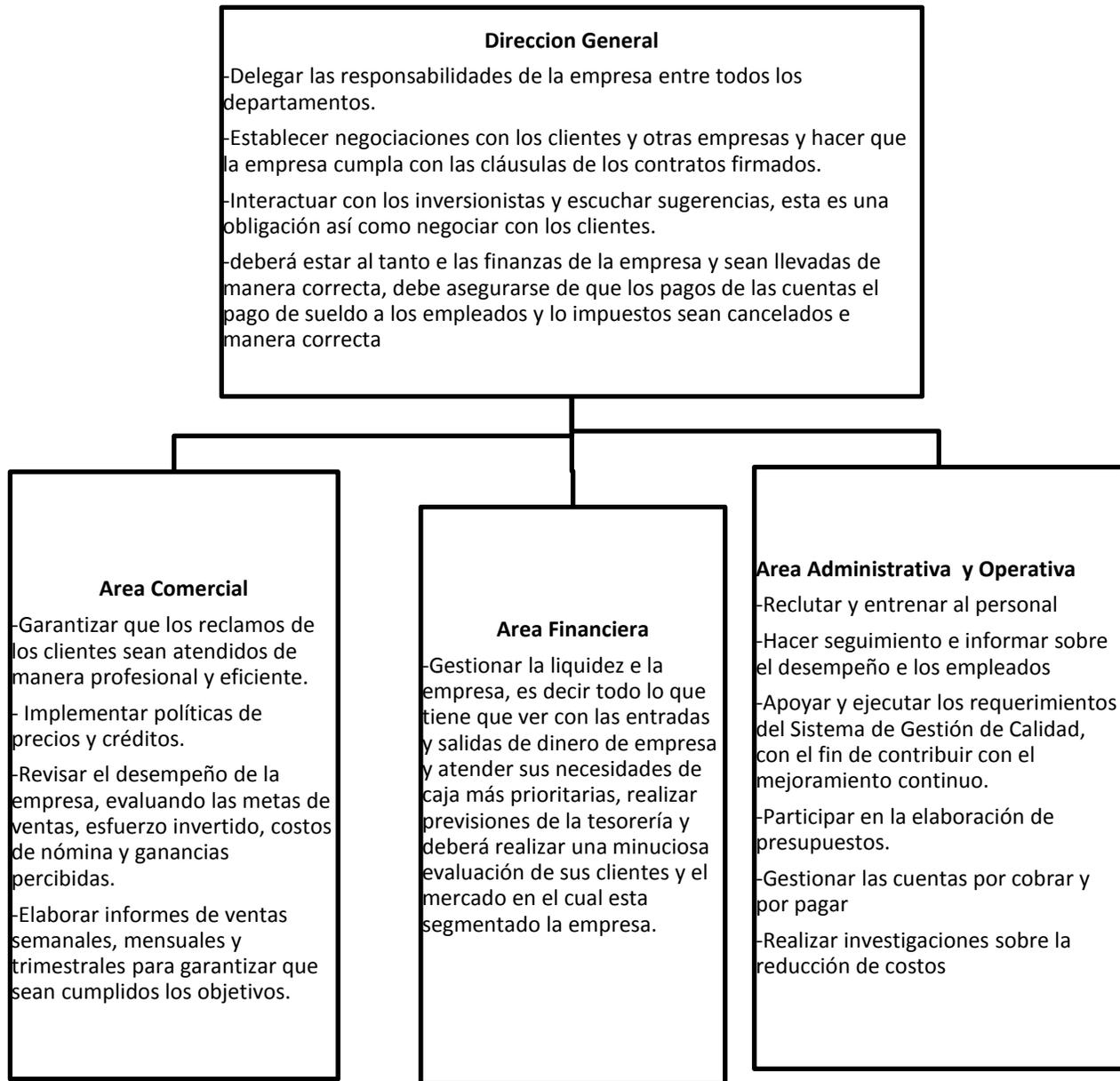
Paso siguiente, el área comercial presenta las alternativas al cliente según las necesidades expuestas durante la gestión comercial, el cliente hace su selección se cierra la venta y firma el contrato de prestación de servicios.

El área operativa se encargara de la contratación del personal y la consecución de la prestación del servició.

Al finalizar la prestación del servicio el área financiera se encargara del pago de honorarios.

### **Organigrama**

Como **organigrama funcional** se denomina aquel donde las funciones, competencias y atribuciones de cada unidad departamental se encuentran especificadas. Tiene una gran utilidad informativa para cursos de capacitación o para realizar una presentación formal sobre la estructura y funcionamiento de la empresa. (significados, 2013).



*Ilustración 21 Organigrama*

## Tamaño De La Empresa

MY PIMES

Clasificación de empresas en Colombia: en Colombia el segmento empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación está reglamentada en la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004).

<b>Tamaños</b>	<b>Activos Totales SMMLV</b>
Microempresa	Hasta 500 (\$390.621.000)
Pequeña	Superior a 500 y hasta 5.000 (\$3.906.210.000)
Mediana	Superior a 5.000 y hasta 30.000 (\$23.437.260.000)
Grande	Superior a 30.000 (\$23.437.260.000)

SMMLV para el año 2018 \$781.242 (BANCOLDEX, 2018)

Clasificación de las empresas año 2018

## Cadena De Valor

La cadena de valor es una sucesión de acciones realizadas con el objeto de instalar y valorizar un producto o servicio exitoso en un mercado, mediante un planteamiento económico viable. (ROBBEN, 2015)

Ases salud S.A.S establece un proceso mediante el cual se brinde una atención oportuna e integral a nuestros clientes integrando todas las áreas; estratégicas, misionales y de apoyo encaminadas siempre a la excelencia.



## Normatividad – Estudio Legal

### NORMATIVIDAD

- 1- La empresa se acogerá bajo la **LEY 1429 DE 2010 de** (diciembre 29), Diario Oficial No. 47.937 de 29 de diciembre de 2010.

### CONGRESO DE LA REPÚBLICA

Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo.

La Asesoría y Consultoría para la implementación del SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO(SG-SST), dará total cumplimiento del Decreto 1072 de 2015 y Resolución 1111 del 2017

Recientemente el Ministerio de Trabajo expidió la Resolución 1111 de 2017, en la cual se establecen los estándares mínimos para implementar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) para empleadores y contratantes. Estos estándares son de obligatorio cumplimiento para cualquier empresa, independientemente de su tamaño o tipo de riesgo. Según la Resolución 1111 de 2017 del Ministerio de Trabajo, "los estándares mínimos son el conjunto de normas, requisitos y procedimientos de obligatorio cumplimiento, mediante los cuales se establece, registra, verifica y controla el cumplimiento de las condiciones básicas de capacidad tecnológica y científica; de suficiencia patrimonial y financiera; y de capacidad técnico administrativa, indispensables para el funcionamiento, ejercicio y desarrollo de actividades de los empleadores y contratantes en el Sistema General de Riesgos Laborales". (Seguridad, 2017)

### 3- normas y leyes que rigen a la contratación por prestación de servicios

El contrato de trabajo es un acuerdo de voluntades que contiene derechos y obligaciones y en especial los contratos de prestación de servicios tienen la connotación de ser bien de carácter públicos, celebrados con entidades estatales y/o privados).

Los aportes siguen siendo de manera obligatoria tanto en pensión, salud y ARP.

Los contratos de prestación de servicios se encuentran regulados en las normas del Código Civil y del Código de Comercio.

En los contratos de prestación de servicios, la parte contratante deberá verificar la afiliación y pago de aportes al sistema general de seguridad social en salud del contratista, quien estará afiliado de manera independiente.

### Sustento normativo y jurisprudencial

- Artículo 23 Código Sustantivo del Trabajo
- Artículo 23 Decreto 1703 de 2002
- Artículo 3 Decreto 510 de 2003
- Corte Suprema de Justicia. Sala laboral. Sentencia de mayo 4 de 2001
- Corte Suprema de Justicia. Sala laboral. Sentencia de septiembre 06 de 2001

### CLAVE

La contratación personal de un trabajador independiente bajo la modalidad de contrato de prestación de servicios tendrá que ser de manera ocasional, de modo tal que no se cumpla con los requisitos contemplados en el artículo 23 del Código Sustantivo del Trabajo, esto es, que no se genere una relación laboral.

El contrato de prestación de servicios en nuestra legislación, forma parte de una amplia variedad de contratos en el cual, a criterio de los interesados y con base en las disposiciones legales existentes, se acordarán aspectos como objeto, remuneración por los servicios prestados, tiempo de ejecución de las actividades contratadas y las causas de terminación del contrato, sin que ellos exista una relación de carácter laboral, por lo tanto no le son aplicables las disposiciones del Código Sustantivo del Trabajo, sobre el reconocimiento y pago de la liquidación de prestaciones sociales como sucede cuando se diere la terminación de un contrato de trabajo.

4- Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades

### Sección 1

### Pequeñas y Medianas Entidades Alcance pretendido de esta Norma

1.1 Se pretende que la NIIF para las PYMES se utilice por las pequeñas y medianas entidades (PYMES). Esta sección describe las características de las PYMES. Descripción de pequeñas y medianas entidades

1.2 Las pequeñas y medianas entidades son entidades que: (a) no tienen obligación pública de rendir cuentas; y (b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

1.3 Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas cuando: (a) sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales); o (b) una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros (la mayoría de bancos, cooperativas de crédito, compañías de seguros, comisionistas e intermediarios de valores, fondos de inversión y bancos de inversión cumplirían este segundo criterio).

1.4 Es posible que algunas entidades mantengan activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros porque mantienen y gestionan recursos financieros que les han confiado clientes o miembros que no están implicados en la gestión de la entidad. Sin embargo,

si lo hacen por motivos secundarios a la actividad principal (como podría ser el caso, por ejemplo, de las agencias de viajes o inmobiliarias, los colegios, las organizaciones no lucrativas, las cooperativas que requieran el pago de un depósito nominal para la afiliación y los vendedores que reciban el pago con anterioridad a la entrega de artículos o servicios como las compañías que prestan servicios públicos), esto no las convierte en entidades con obligación pública de rendir cuentas.

1.5 Si una entidad que tiene obligación pública de rendir cuentas utiliza esta Norma, sus estados financieros no se describirán como en conformidad con la NIIF PARA LAS PYMES— 2015 11 IFRS Foundation NIIF para las PYMES, aunque la legislación o regulación de la jurisdicción permita o requiera que esta Norma se utilice por entidades con obligación pública de rendir cuentas.

1.6 No se prohíbe a una subsidiaria cuya controladora utilice las NIIF completas, o que forme parte de un grupo consolidado que utilice las NIIF completas, utilizar esta Norma en sus propios estados financieros si dicha subsidiaria no tiene obligación pública de rendir cuentas por sí misma. Si sus estados financieros se describen como en conformidad con la NIIF para las PYMES, debe cumplir con todas las disposiciones de esta Norma.

1.7 Una controladora (incluyendo la controladora última o cualquier controladora intermedia) evaluará si cumple con los requisitos para utilizar esta Norma en sus estados financieros separados sobre la base de su propio estatus sin considerar si otras entidades del grupo tienen, o el grupo tiene como un todo, obligación pública de rendir cuentas. Si una controladora por sí

misma no tiene obligación pública de rendir cuentas, puede presentar sus estados financieros separados de acuerdo con esta Norma (véase la Sección 9 Estados Financieros Consolidados y Separados), incluso si presenta sus estados financieros consolidados de acuerdo con las NIIF completas u otro conjunto de principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA), tales como sus normas de contabilidad nacionales. Los estados financieros preparados de acuerdo con esta Norma se distinguirán con claridad de los estados financieros preparados de acuerdo con otros requerimientos. (Contabilidad, 2009)

### **Sociedad Por Acciones Simplificadas**

La sociedad por acciones simplificadas está reglamentada según la Ley 1258 de 2008 . Dicha sociedad podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad. (BOGOTA, CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2017)

### **Definición Del Marco Legal De La Empresa**

La constitución legal de la empresa ASES SALUD S.A.S. en su proceso de formalización y constitución legal, pretende no solo cumplir requisitos jurídicos y empresariales como unidad productiva, sino administrarse, gestionarse, planearse y dirigirse de una manera seria, responsable y acorde con las exigencias del mundo empresarial moderno para garantizar su sostenibilidad y permanencia en el mercado, de acuerdo a lo descrito por la Cámara de Comercio de Medellín. (MEDELLIN, 2010).

ASES SALUD S.A.S Se constituye como Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S) (Ley 1258 de 2008) bajo las siguientes características que distinguen este tipo de sociedad:

- Se constituye mediante documento privado ante cámara de comercio o escritura pública
- Ante notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.
- Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado,
  - la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
  - La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía.
  - Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las palabras "Sociedad por Acciones Simplificada", o de las letras S.A.S. (MEDELLIN, 2010, pág. 31)

Somos una empresa especializada en el aseguramiento de la Salud Ocupacional de nuestros clientes, articulando el marco legal de la legislación nacional con la puesta en práctica de procesos de promoción de la salud y prevención de la enfermedad, así como el aseguramiento del riesgo empresarial e industrial.

Los siguientes son las normas, leyes, resoluciones, decretos etc., que se trabajan de acuerdo a la normatividad colombiana y la cual nos garantiza una prestación del servicio de acuerdo a los parámetros establecidos para que las pymes y pequeñas empresas las implementen en sus negocios y emprendimientos de pequeña escala.

La Ley 100 de 1993 estableció la estructura de la Seguridad Social en el país, la cual consta de tres componentes como son:

El Régimen de Pensiones

Atención en Salud

Sistema General de Riesgos Profesionales

Cada uno de los anteriores componentes tiene su propia legislación y sus propios entes ejecutores y fiscales para su desarrollo.

En el caso específico del Sistema de Riesgos Profesionales, existe un conjunto de normas y procedimientos destinados a prevenir, proteger y atender a los trabajadores de los efectos de las enfermedades profesionales y los accidentes que puedan ocurrirles con ocasión o como consecuencia del trabajo que desarrollan, además de mantener la vigilancia para el estricto cumplimiento de la normatividad en Salud Ocupacional.

El pilar de esta Legislación es el Decreto Ley 1295 de 1994, cuyos objetivos buscan establecer las actividades de promoción y prevención tendientes a mejorar las condiciones de trabajo y salud de los trabajadores, fijar las prestaciones de atención en salud y las prestaciones económicas derivadas de las contingencias de los accidentes de trabajo y enfermedad profesional, vigilar el cumplimiento de cada una de las normas de la Legislación en Salud Ocupacional y el esquema de administración de Salud Ocupacional a través de las ARP.

Particularmente, el Decreto 1295 en su Artículo 21 Literal D, obliga a los empleadores a programar, ejecutar y controlar el cumplimiento del programa de Salud Ocupacional en la empresa y su financiación. En el Artículo 22 Literal D, obliga a los trabajadores a cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del programa de Salud Ocupacional de las empresas.

En la Resolución 001016 de 1989 en el Artículo 4 y Parágrafo 1, se obliga a los empleadores a contar con un programa de Salud Ocupacional, específico y particular, de conformidad con sus riesgos potenciales y reales y el número de los trabajadores. También obliga a los empleadores a destinar los recursos humanos financieros y físicos, indispensables para el desarrollo y cumplimiento del programa de Salud Ocupacional, de acuerdo a la severidad de los riesgos y el número de trabajadores expuestos. Igualmente los programas de Salud Ocupacional tienen la obligación de supervisar las normas de Salud Ocupacional en toda la empresa, y en particular, en cada centro de trabajo.

Dada la complejidad y magnitud de esta tarea, se hace necesario que los programas de Salud Ocupacional sean entes autónomos, que dependan directamente de una unidad Staff de la empresa, para permitir una mejor vigilancia y supervisión en el cumplimiento de cada una de las normas emanadas de la Legislación de Salud Ocupacional.

A continuación se describen los principales Decretos y Resoluciones que reglamentan la Salud Ocupacional en Colombia:

Ley 9a. De 1979, es la Ley marco de la Salud Ocupacional en Colombia

Resolución 2400 de 1979, conocida como el "Estatuto General de Seguridad".

Decreto 614 de 1984, que crea las bases para la organización y administración de la Salud Ocupacional.

Resolución 2013 de 1986, que establece la creación y funcionamiento de los Comités de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial en las empresas.

Resolución 1016 de 1989, que establece el funcionamiento de los Programas de Salud Ocupacional en las empresas.

Decreto 1295 de 1994, que establece la afiliación de los funcionarios a una entidad Aseguradora en Riesgos Profesionales (ARP).

Decreto 1346 de 1994, por el cual se reglamenta la integración, la financiación y el funcionamiento de las Juntas de Calificación de Invalidez.

Decreto 1772 de 1994, por el cual se reglamenta la afiliación y las cotizaciones al Sistema General de Riesgos Profesionales.

Decreto 1832 de 1994, por el cual se adopta la Tabla de Enfermedades Profesionales.

Decreto 1834 de 1994, por el cual se reglamenta el funcionamiento del Consejo Nacional de Riesgos Profesionales.

Decreto 1072 de 2015 “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.” CAPITULO 6 “Por el cual se dictan disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).”, Artículo 2.2.4.6.5 Política en Seguridad y Salud en el Trabajo.

Decreto 052 del 12 de Enero del 2017 Por medio del cual se modifica el artículo 2.2.4.6.37. Del Decreto 1072 de 2015 Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo, sobre la transición para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).

Resolución 1111 de 2017 Por la cual se definen los estándares mínimos del Sistema De Gestión De Seguridad Y Salud En El Trabajo para empleadores y contratantes.

### **Recurso Humano – Manual De Funciones**

Para la realización o el diseño de un manual de funciones para una compañía hay varios puntos para tener en cuenta:

## a) Identificación de cargo

- ✓ Código
- ✓ Nombre del cargo
- ✓ Ubicación: Sección, departamento y división a que pertenece el cargo
- ✓ Personas en el cargo
- ✓ Fecha del análisis

## b) Resumen de la cargo:

**Dirección general:**

Este perfil debe estar en la capacidad de:

- ✓ Orientar a los empleos de la empresa, buscar que departamento cumpla las funciones que le fueron asignas.
- ✓ Delegar las responsabilidades de la empresa entre todos los departamentos.
- ✓ Velar por la ejecución de las decisiones de la junta directiva sean ejecutadas por los departamentos correspondientes.
- ✓ Suministrar la información concerniente a los asuntos de le empresa, para garantizar que la junta directiva pueda cumplir sus funciones reguladoras, Los procesos de compra y venta, l perdida de cantidades considerables de capital y el desarrollo de acuerdos con otras entidades.
- ✓ Desarrollar estrategias en beneficio de la empresa que permitan optimizar el funcionamiento de la organización, estas deben ser presentadas ante la junta directiva que es la que decide si deben ser implementadas o no.
- ✓ Tomar decisiones inmediatas en circunstancias especiales en cuanto al desarrollo desde las actividades sin consultar a la junta directiva.

- ✓ Establecer negociaciones con los clientes y otras empresas y hacer que la empresa cumpla con las cláusulas de los contratos firmados.
- ✓ Interactuar con los inversionistas y escuchar sugerencias, esta es una obligación así como negociar con los clientes.
- ✓ El director general es la imagen de la empresa, este se encarga de representar a la organización en eventos públicos, reuniones con otras empresas.
- ✓ El Director deberá estar al tanto de las finanzas de la empresa y sean llevadas de manera correcta, debe asegurarse de que los pagos de las cuentas el pago de sueldo a los empleados y lo impuestos sean cancelados e manera correcta y oportuna

**Director financiero:**

Este perfil debe estar en la capacidad de:

- ✓ Gestionar la liquidez e la empresa, es decir todo lo que tiene que ver con las entradas y salidas de dinero de empresa y atender sus necesidades de caja más prioritarias, realizar previsiones de la tesorería y deberá realizar una minuciosa evaluación de sus clientes y el mercado en el cual esta segmentado la empresa.
- ✓ Preparación y análisis de información financiera, de los estados financiero de tal manera que toda esta in formación puede ser utilizada en la toma de decisiones en cuanto al manejo actual de la empresa.
- ✓ Poner en marcha un sistema de control de costes, este deberá realizar un análisis previo sobre la necesidad real, la rentabilidad, las posibilidades de éxito la forma de financiación de cada proyecto.
- ✓ Determinación de la estructura de activos, esta función implica la determinación de la clase, la cantidad y calidad de los activos de la empresa, por otra parte debe controlar

permanente mente el nivel de inversión en activos corrientes y deber saber cuándo adquirir activos fijos cuando reemplazarlos y cuando retirarlos

- ✓ Deberá liderar la financiación bancaria, argumentar por qué la empresas merece el crédito que solita y justificar que si está en la capacidad para cubrir las exigencias de esta responsabilidad adquirir y velar porque esta financiación cubra las necesidades de la compañía en muy corto plazo para la buena gestión de generación de interés y pagos.
- ✓ Impulsar proyectos de mercado alternativos, tener la visión suficiente para saber cuándo aportar en un nuevo nicho de mercado (Internacionalización).

### **Director Administrativo**

Este perfil debe estar en la capacidad de:

- ✓ Garantizar que los reclamos de los clientes sean atendidos de manera profesional y eficiente.
- ✓ Implementar políticas de precios y créditos.
- ✓ Fijar metas de ventas.
- ✓ Revisar el desempeño de la empresa, evaluando las metas de ventas, esfuerzo invertido, costos de nómina y ganancias percibidas.
- ✓ Revisar y utilizar el balance de ganancias y pérdidas mensuales para obtener ganancias percibidas.
- ✓ Elaborar informes de ventas semanales, mensuales y trimestrales para garantizar que sean cumplidos los objetivos.
- ✓ Analizar tendencias del mercado para determinar hacia a donde apunta la demanda de los consumidores.
- ✓ Monitorear la preferencia de los clientes.

- ✓ Crear e implementar planes de acción para mejorar el desempeño de la empresa y maximizar las ventas.
- ✓ Estar al corriente de las últimas tendencias en el campo del marketing de empresa y en la industria, así como de las actividades de la competencia.
- ✓ Participar en la elaboración de presupuestos.
- ✓ Realizar investigaciones sobre la reducción de costos
- ✓ Gestionar las cuentas por cobrar y por pagar
- ✓ Reclutar y entrenar al personal
- ✓ Procesamiento de nomina
- ✓ Hacer seguimiento e informar sobre el desempeño de los empleados
- ✓ Gestionar el correcto estado e las instalaciones de la oficina
- ✓ Apoyar y ejecutar los requerimientos del Sistema de Gestión de Calidad, con el fin de contribuir con el mejoramiento continuo.

### **Técnicos y tecnólogos en hse.**

Este perfil debe estar en la capacidad de:

- ✓ Evaluar el grado de desarrollo de Salud Ocupacional y el porcentaje de cumplimiento de una empresa.
- ✓ Evaluar las condiciones de salud de los trabajadores de una empresa, utilizando las herramientas evaluativas acordes a la actividad económica de la misma.
- ✓ Desarrollar actividades de vigilancia epidemiológica conjuntamente con higiene y seguridad industrial que incluirán accidentes de trabajo, enfermedades profesionales, patología relacionada con el trabajo y ausentismo por tales causas.

- ✓ Evaluar puestos de trabajo desde la perspectiva de la Ergonomía aplicada a los sistemas de trabajo.
- ✓ Formar grupos interdisciplinarios comprometidos en los planes de mejoramiento de la calidad de la prestación de los servicios de una empresa, desarrollando el componente de Salud Ocupacional y Riesgos Profesionales.
- ✓ Organizar la brigada de emergencia empresarial e implementar el servicio de primeros auxilios.
- ✓ Prestar asesoría en aspectos medico laborales, tanto en forma individual como colectiva.
- ✓ Promover actividades de recreación, descanso y deporte como medios para la recuperación física y mental de los trabajadores, dentro de los programas de estilos de vida y trabajo saludables. (NEUVOO, 2017) (COLOMBIA, 2018)

### Costos Administrativos

Los Costos administrativos para la operación mensual están representados en los ítems de la siguiente tabla.

*Tabla 43. Costos Administrativos*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Vr. Mes</b>
Gastos de personal	0
Otros Gastos de personal (externos)	0
Honorarios Contador	0
Servicios Públicos	452900
Gastos papelería y otros	0
Publicidad	46361
Arriendo Oficina	800000
Diversos	
Depreciaciones Administrativas	
<b>TOTAL</b>	<b>1299261</b>

Fuente: Elaboración propia

El total de los gastos administrativos en el ejercicio comercial es de \$1.299.261 la proyección anual es:

*Tabla 44 Proyección gastos de Administración*

<b>PROYECCIÓN DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>						
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
Gastos de personal	41.984.317	43.371.070	44.802.315	46.280.791	47.808.057	224.246.550
Otros gastos de personal (externos)	0	0	0	0	0	0
Honorarios Contador	0	0	0	0	0	0
Servicios Públicos	5.434.800	5.614.148	5.799.415	5.990.796	6.188.492	29.027.652
Gastos papelería y otros	0	0	0	0	0	0
Publicidad	556.332	574.691	593.656	613.246	633.484	2.971.409
Arriendo Oficina	9.600.000	9.916.800	10.244.054	10.582.108	10.931.318	51.274.280
Diversos	0	0	0	0	0	0
Depreciaciones Administrativas	2.039.440	2.039.440	2.039.440	2.039.440	2.039.440	10.197.200
<b>Total Gastos Admón.</b>	<b>59.614.889</b>	<b>61.516.149</b>	<b>63.478.880</b>	<b>65.506.382</b>	<b>67.600.791</b>	<b>317.717.091</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Gastos De Personal**

Para iniciar operaciones necesitamos el trabajo articulado de tres personas que estarán vinculadas en la nómina de empresa con un ingreso mensual de \$800.000, sin embargo el cálculo de los parafiscales para cada uno de ellos es el siguiente:

*Tabla 45 Gastos de Personal*

<b>COSTO MANO DE OBRA</b>		
SALARIO	\$	800.000
AUX TRANS	\$	88.211
CESANTIAS	\$	66.667
INT CESANTIAS	\$	8.000
PRIMA	\$	66.667
VACACIONES	\$	33.333
PENSION	\$	96.000
SALUD	\$	96.000
ARL	\$	56.000
PARAFISCALES	\$	72.000
DOTACION	\$	25.000
<b>TOTAL</b>	\$	<b>1.407.878</b>
<b>3 EMPLEADOS</b>		<b>\$ 4.223.633</b>

Fuente: Elaboración propia

De esta manera podemos indicar que el egreso por empleado al mes es de \$1.407.633 y para los tres empleados será de \$4.223.633, la proyección anual del costo de esta nomina es el siguiente:

*Tabla 46 Proyección Anual*

<b>PROYECCIÓN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PRODUCCIÓN</b>						
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
Empleado 1	9.600.000	9.916.800	10.244.054	10.582.108	10.931.318	51.274.280
Empleado 2	9.600.000	9.916.800	10.244.054	10.582.108	10.931.318	51.274.280
Empleado 3	9.600.000	9.916.800	10.244.054	10.582.108	10.931.318	51.274.280
Empleado 4	0	0	0	0	0	0
Empleado 5	0	0	0	0	0	0
<b>Total Sueldos</b>	<b>28.800.000</b>	<b>29.750.400</b>	<b>30.732.163</b>	<b>31.746.325</b>	<b>32.793.953</b>	<b>153.822.841</b>
Cesantía (mes)	2.399.990	2.479.190	2.561.003	2.645.516	2.732.819	12.818.519
Intereses de Cesantía (mes)	24.000	24.792	25.610	26.455	27.328	128.185
Vacaciones (mes)	1.200.960	1.240.592	1.281.531	1.323.822	1.367.508	6.414.412
Prima de Servicios (mes)	2.399.990	2.479.190	2.561.003	2.645.516	2.732.819	12.818.519
<b>Total Prestaciones Sociales mes</b>	<b>6.024.941</b>	<b>6.223.764</b>	<b>6.429.148</b>	<b>6.641.310</b>	<b>6.860.473</b>	<b>32.179.635</b>
Aporte en Salud Eps (mes)	2.448.000	2.528.784	2.612.234	2.698.438	2.787.486	13.074.941
Aporte en Pensión (mes)	3.456.000	3.570.048	3.687.860	3.809.559	3.935.274	18.458.741
Arp (mes)	230.400	238.003	245.857	253.971	262.352	1.230.583
Caja Compensación Familiar	1.024.976	1.060.071	1.095.053	1.131.190	1.168.519	5.479.808
I.C.B.F.	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0
<b>Total aportes Patronales</b>	<b>7.159.376</b>	<b>7.396.906</b>	<b>7.641.004</b>	<b>7.893.157</b>	<b>8.153.631</b>	<b>38.244.074</b>
Auxilio de transporte	3.175.596	\$ 3.248.635	\$ 3.355.840	\$ 3.466.582	\$ 3.580.980	16.827.632
<b>TOTAL ADMINISTRACION</b>	<b>41.984.317</b>	<b>43.371.070</b>	<b>44.802.315</b>	<b>46.280.791</b>	<b>47.808.057</b>	<b>224.246.550</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Gastos De Puesta En Marcha**

Para iniciar el proyecto tenemos contemplados los costos reflejados en la tabla 47, lo que en otro aparte del texto aparece como aprovisionamiento, el cual asciende a los \$25.814.862, esta

suma será financiada una parte con el aporte de los accionistas y otra con un crédito bancario o un apoyo de cualquier entidad financiadora.

*Tabla 47 Costos de puesta en Marcha*

<b>TIPO</b>	<b>ITEM</b>	<b>COSTO</b>
variables	Servicios Públicos	\$ 352.000
	papelería	\$ 25.000
	<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 377.000</b>
fijos	arriendo	\$ 800.000
	costo operativo	\$ 486.000
	nomina admón.	\$ 4.233.633
	presupuesto de mercado	\$ 4.636.100
	maquinaria y equipo	\$ 6.497.000
	herramientas	\$ 451.010
	muebles y encerres	\$ 7.400.400
	financiación	\$ 933.719
	<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 25.437.862</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 25.814.862</b>

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO 8 ESTUDIO FINANCIERO**

### **Objetivo Del Estudio Financiero**

- ✓ -Determinar la rentabilidad de la empresa S.A.S por medio del análisis de la inversión inicial, los beneficios y los costos de la ejecución del mismo.
- ✓ -Tener en cuenta en las proyecciones de ingresos y gastos con el efecto inflacionario de los productos y servicios, o trabajar desde un principio con precios fijos y constantes.
- ✓ -Elaborar los estados de resultados y balances generales proyectados, desde el primer año hasta los 5 años del proyecto.

- ✓ -Calcular las razones de rentabilidad económica y financiera esperadas para la empresa.
- ✓ -Establecer la relación costo/beneficio esperada para cada año de la empresa.

## Ingresos

En ASES SALUD S.A.S contamos con 3 tipos de ingreso, el cual depende de la estructura comercial y el tipo de riesgo que maneje nuestro cliente potencial, como lo hemos visto antes nuestros tres tipos de clientes con su respectivo ingreso son;

*Tabla 48 INGRESO*

TIPO	CATEGORIA	VALOR
I	Tecnólogo	\$ 1.296.000
II	Profesional	\$ 1'800.000
III	Especialista	\$ 2'420.000

Fuente: Elaboración propia

Pero para el objeto de este proyecto vamos a calcular el ingreso de la empresa con el servicio que tiene el menor costo, además porque nuestros primeros clientes meta, están ubicados en la categoría de bajo riesgo y sobre todo en el estatus de pymes.

Dada la ecuación de ingreso; **Ingreso**= Precio por cantidad  $I=P*Q$

Como nuestro objetivo mensual son 10 servicios podemos decir que nuestros ingresos corresponden al valor del ingreso tipo I multiplicado por 10; es decir;

$$\$1.296.000 * 10 = \$12.960.000$$

**Egresos**

Los egresos se describen como; **Egreso Total**= Egreso fijo + Egreso Variable

De esta manera tenemos que:

*Tabla 49 Egreso Fijo*

COSTOS FIJOS				
ITEM	COSTO	RENDIMIENTO	EGRESO TOTAL POR UNIDAD	COSTOS MES 1 (1 unidad)
arriendo	\$ 800.000	1	\$ 80.000	\$ 800.000
costo operativo	\$ 486.000	1	\$ 48.600	\$ 486.000
nomina admón.	\$ 4.233.633	1	\$ 423.363	\$ 4.233.633
presupuesto de mercado	\$ 4.636.100	1	\$ 19.317	\$ 19.317
maquinaria y equipo	\$ 6.497.000	1	\$ 27.071	\$ 27.071
herramientas	\$ 451.010	1	\$ 1.879	\$ 1.879
muebles y encerres	\$ 7.400.400	1	\$ 30.835	\$ 30.835
financiación	\$ 953.342		\$ 95.334	\$ 953.342
	<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		<b>\$ 726.400</b>	<b>\$ 6.552.077</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 50 Egreso variable*

costos variables				
ITEM	COSTO	RENDIMIENTO	EGRESO TOTAL POR UNIDAD	COSTOS MES 1 (1 unidad)
Servicios Públicos	\$ 352.000	10	\$ 35.200	\$ 352.000
papelaría	\$ 25.000	1	\$ 25.000	\$ 25.000
	<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>\$ 60.200</b>	<b>\$ 377.000</b>

Fuente: Elaboración Propia



Flujo de caja económico	\$ 4.487.040	\$ 8.020.738	\$ 11.554.436	\$ 15.088.134	\$ 18.621.832	\$ 22.155.530	\$ 25.689.228
<b>Financiamiento</b>							
Préstamo recibido	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de préstamos	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342
Total Financiamiento	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342	\$ 953.342
Flujo de caja financiero	\$ 3.533.698	\$ 7.067.396	\$ 10.601.094	\$ 14.134.792	\$ 17.668.490	\$ 21.202.188	\$ 24.735.886

Fuente: Elaboración propia

## Capital De Trabajo

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios), la empresa para poder operar requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos corrientes, los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable. Esto supone determinar con qué recursos cuenta la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo. La fórmula para determinar el capital de trabajo neto contable, tiene gran relación con una de las razones de liquidez llamada razón corriente, la cual se determina dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente, y se busca que la relación como mínimo sea de 1:1, puesto que significa que por cada peso que tiene la empresa debe un peso. (GERENCIE.COM, 2017)

Entonces tenemos:

*Tabla 53 Capital de Trabajo*

<b>capital de trabajo</b>						
<b>detalle</b>	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6
<b>activo corriente</b>	\$ 10.368.000	\$ 13.901.698	\$ 17.435.396	\$ 20.969.094	\$ 24.502.792	\$ 28.036.490
<b>pasivo corriente</b>	\$ 6.834.302	\$ 6.834.302	\$ 6.834.302	\$ 6.834.302	\$ 6.834.302	\$ 6.834.302
<b>solvencia</b>	1,52	2,03	2,55	3,07	3,59	4,10

Fuente: Elaboración propia

La tabla 48 presenta sus datos en base a lo expresado en la Tabla 52, el activo corriente está dado por los ingresos proyectados de las ventas, sumado al flujo de caja del mes inmediatamente anterior, dada la ecuación, tenemos una solvencia superior a 1, esto significa que contamos con la liquidez para respaldar los pasivos y mantener la operación, sin embargo para el mes 6 esta solvencia apunta al 4.10 y no es rentable para la empresa tener tanto efectivo disponible, lo que significa de acuerdo a nuestras proyecciones, que para este periodo podemos pensar en inversiones que aumenten el patrimonio de la empresa.

### **Fuentes De Financiación**

En Colombia existen diversidad de instituciones y fondos que apoyan a los emprendedores para la creación de nuevas empresas, todo depende de la idea de negocio que se tenga y como se estructure la idea, si los proyectos sujetos a consideración son viables es muy fácil acceder a estas fuentes de financiación, entre las más importantes están:

Tabla 54 Fuentes de Financiación

Entidad	Servicio	Web	Descripción
BBVA	Crédito para emprendedores	<a href="https://www.bancomer.com/negocios/emprendedores.jsp">https://www.bancomer.com/negocios/emprendedores.jsp</a>	Son créditos para Capital de Trabajo y/o Equipamiento que se otorgan a Emprendedores con una tasa fija subsidiada, para egresados de los sistemas de incubación definidos por la Secretaría de Economía.
Bancolombia	Créditos de Fomento	<a href="http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/productos-servicios/creditos/fomento/">http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/productos-servicios/creditos/fomento/</a>	Para apoyar la economía de las empresas del sector público y privado. Créditos de Fomento para inversión, capital de trabajo, consolidación de pasivos, capitalización...
Bancólde x	Cupo Especial de Crédito de apoyo a la formalización de micros y pequeñas empresas	<a href="https://www.bancoldex.com/Cupos-especiales-de-credito-nacionales344/Cupo-especial-de-Credito-de-apoyo-a-la-formalizacion-de-micros-y-peque%C3%B1as-empresas.aspx">https://www.bancoldex.com/Cupos-especiales-de-credito-nacionales344/Cupo-especial-de-Credito-de-apoyo-a-la-formalizacion-de-micros-y-peque%C3%B1as-empresas.aspx</a>	Para microempresas. No es específico para el sector cultural o creativo.
	Banca de las Oportunidades	<a href="http://www.bancadelasoportunidades.com/contenido/contenido.aspx?catID=301&amp;conID=693">http://www.bancadelasoportunidades.com/contenido/contenido.aspx?catID=301&amp;conID=693</a>	Tiene como objetivo promover el acceso a servicios financieros a familias en pobreza, hogares no bancarizados, microempresarios y pequeña empresa.
Findeter	Estructuración de proyectos	<a href="http://www.findeter.gov.co/publicaciones/estructuracion_de_proyectos_pub">http://www.findeter.gov.co/publicaciones/estructuracion_de_proyectos_pub</a>	Asesoría financiera para proyectos y/o entidades con necesidades de financiamiento.
Banco Interamericano de Desarrollo	FOMIN - Fondo Multilateral de Inversiones	<a href="http://www.fomin.org/es-es/PORTADA/Proyectos.aspx">http://www.fomin.org/es-es/PORTADA/Proyectos.aspx</a>	El Fondo Multilateral de Inversiones es el principal proveedor de asistencia técnica para el sector privado en América Latina y el Caribe. Es también uno de los inversores más importantes en micro finanzas y fondos de capital emprendedor para pequeñas empresas.

SENA Fondo  
Emprende  
r

<http://www.fondoemprender.com/SitePages/Convocatorias.aspx>

El BID está buscando startups en la Economía Naranja (industrias creativas y culturales) que se encuentren en marcha y tengan un potencial escalable y replicable.

Fuente: Elaboración propia

## Apalancamiento

El apalancamiento financiero consiste en utilizar algún mecanismo (como deuda) para aumentar la cantidad de dinero que podemos destinar a una inversión. Es la relación entre capital propio y el realmente utilizado en una operación financiera.

El principal mecanismo para apalancarse es la deuda, que permite que invirtamos más dinero del que tenemos gracias a lo que hemos pedido prestado (a cambio de unos intereses). Pero no solo mediante deuda se puede conseguir apalancamiento financiero, sino que en muchos instrumentos financieros solo es necesario dejar una garantía del total invertido, por lo que también se puede apalancar la operación. Además, en las opciones financieras, como compramos un derecho sobre un activo subyacente, que generalmente tiene un precio mucho mayor a la prima, se genera un efecto apalancamiento. (ECONOMIPEDIA, ECONOMIPEDIA, 2012)

El grado de apalancamiento se suele medir en unidades fraccionadas. Un apalancamiento de 1:2 por ejemplo, significa que por cada euro invertido se está invirtiendo dos euros, es decir, la deuda es también de un euro. Apalancamiento 1:3 es que por cada euro invertido hay dos euros de deuda, la capital propio supone el 33% de la inversión.

Por lo tanto la fórmula para calcular el apalancamiento financiero de una operación será:

$$\text{Apalancamiento financiero} = 1 + \frac{\text{valor de la inversion}}{\text{recursos propios invertidos}}$$

Para nuestro ejemplo tenemos que:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = 1 + \frac{\$16.885.540}{\$8.000.000} = 2.11$$

Esto significa que por cada peso invertido tenemos 2.11 pesos de deuda.

### Monto Del Préstamo

El monto necesario para poner en marcha el proyecto es de \$24.881.143, teniendo en cuenta que los socios aportan un capital de \$8.000.000 se requiere una financiación de \$16.885.540 esto teniendo en cuenta en tasa de maduración operativa de 4 meses, tiempo en el cual el proyecto debe generar su propia sostenibilidad.

### Plazo

El plazo en el cual se pagará la deuda es a 24 meses, tiempo de duración del proyecto

### Amortización

La amortización corresponde a los pagos, el abono a capital y los intereses causados mes a mes de la deuda adquirida para el apalancamiento del proyecto, el comportamiento de la deuda en 24 meses se manejara de la siguiente manera:

*Tabla 55 Amortización.*

2,400% tasa de interés mensual		monto			\$16.885.540
N = 24					
periodos	inicial	interés	amortización	cuota	final
0					\$16.885.540,00
1	\$16.885.540,00	\$405.252,96	\$528.466,47	\$933.719,43	\$16.357.073,53
2	\$16.357.073,53	\$392.569,76	\$541.149,66	\$933.719,43	\$15.815.923,87
3	\$15.815.923,87	\$379.582,17	\$554.137,26	\$933.719,43	\$15.261.786,61
4	\$15.261.786,61	\$366.282,88	\$567.436,55	\$933.719,43	\$14.694.350,06
5	\$14.694.350,06	\$352.664,40	\$581.055,03	\$933.719,43	\$14.113.295,04
6	\$14.113.295,04	\$338.719,08	\$595.000,35	\$933.719,43	\$13.518.294,69
7	\$13.518.294,69	\$324.439,07	\$609.280,36	\$933.719,43	\$12.909.014,33
8	\$12.909.014,33	\$309.816,34	\$623.903,08	\$933.719,43	\$12.285.111,25
9	\$12.285.111,25	\$294.842,67	\$638.876,76	\$933.719,43	\$11.646.234,49
10	\$11.646.234,49	\$279.509,63	\$654.209,80	\$933.719,43	\$10.992.024,69
11	\$10.992.024,69	\$263.808,59	\$669.910,84	\$933.719,43	\$10.322.113,86
12	\$10.322.113,86	\$247.730,73	\$685.988,70	\$933.719,43	\$9.636.125,16
13	\$9.636.125,16	\$231.267,00	\$702.452,42	\$933.719,43	\$8.933.672,73
14	\$8.933.672,73	\$214.408,15	\$719.311,28	\$933.719,43	\$8.214.361,45

15	\$8.214.361,45	\$197.144,67	\$736.574,75	\$933.719,43	\$7.477.786,70
16	\$7.477.786,70	\$179.466,88	\$754.252,55	\$933.719,43	\$6.723.534,15
17	\$6.723.534,15	\$161.364,82	\$772.354,61	\$933.719,43	\$5.951.179,54
18	\$5.951.179,54	\$142.828,31	\$790.891,12	\$933.719,43	\$5.160.288,42
19	\$5.160.288,42	\$123.846,92	\$809.872,51	\$933.719,43	\$4.350.415,92
20	\$4.350.415,92	\$104.409,98	\$829.309,45	\$933.719,43	\$3.521.106,47
21	\$3.521.106,47	\$84.506,56	\$849.212,87	\$933.719,43	\$2.671.893,60
22	\$2.671.893,60	\$64.125,45	\$869.593,98	\$933.719,43	\$1.802.299,62
23	\$1.802.299,62	\$43.255,19	\$890.464,24	\$933.719,43	\$911.835,38
24	\$911.835,38	\$21.884,05	\$911.835,38	\$933.719,43	\$0,00

Fuente: Elaboración propia

## Interés

El interés pactado con la entidad financiadora corresponde al 2.4% mensual, lo que corresponde al 28.8 efectivo anual.

## Balance General

El Balance General de la empresa es el estado financiero que muestra los activos, pasivos y el patrimonio neto a una fecha determinada, en nuestro caso es a 31 de Diciembre de 2018 y proyectado. En este caso se utilizan periodos anuales, ya que se muestra de forma resumida las variaciones patrimoniales que se han producido a lo largo de todo el ejercicio.

*Tabla 56 Balance General*

 <b>ASES SALUD S.A.S</b> Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST <i>Ofrecemos soluciones</i>	<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>					
	<b>ASES SALUD S.A.S</b> A 31 de Diciembre de 2018					
<b>ACTIVOS</b>						
<b><u>Activos Corrientes</u></b>						
Efectivo	-5.897.400	36.020.042	69.469.364	93.654.722	106.216.350	102.169.771
Cuentas Por Cobrar		6.998.400	7.698.240	8.468.064	9.314.870	10.246.357
Inventarios						
<b>Total Activos Corrientes</b>		<b>43.018.442</b>	<b>77.167.604</b>	<b>102.122.786</b>	<b>115.531.221</b>	<b>112.416.129</b>
<b><u>Activos No Corrientes</u></b>						
<b>No Depreciables</b>						

Terrenos	0	0	0	0	0	0
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	0	0	0	0	0	0
Equipos Computo y comunicaciones	6.497.000	6.497.000	6.497.000	6.497.000	6.497.000	6.497.000
Muebles y Enseres	7.400.400	7.400.400	7.400.400	7.400.400	7.400.400	7.400.400
Vehículos		0	0	0	0	0
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)</b>	<b>13.897.400</b>	<b>13.897.400</b>	<b>13.897.400</b>	<b>13.897.400</b>	<b>13.897.400</b>	<b>13.897.400</b>
(-) Depreciación Acumulada		2.039.440	4.078.880	6.118.320	8.157.760	10.197.200
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Neto)</b>	<b>13.897.400</b>	<b>11.857.960</b>	<b>9.818.520</b>	<b>7.779.080</b>	<b>5.739.640</b>	<b>3.700.200</b>
Activos Diferidos	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>8.000.000</b>	<b>54.876.402</b>	<b>86.986.124</b>	<b>109.901.866</b>	<b>121.270.861</b>	<b>116.116.329</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						
<b><u>Pasivos Corrientes</u></b>						
Proveedores		0	0	0	0	0
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasiva a Largo plazo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	0	19.685.716	45.522.376	78.714.174
<b>Total pasivos Corrientes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>19.685.716</b>	<b>45.522.376</b>	<b>78.714.174</b>
<b><u>Pasivos No Corrientes</u></b>						
Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar		13.996.800	15.396.480	16.936.128	18.629.741	20.492.715
<b>Total pasivos No Corrientes</b>		<b>13.996.800</b>	<b>15.396.480</b>	<b>16.936.128</b>	<b>18.629.741</b>	<b>20.492.715</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>0</b>	<b>13.996.800</b>	<b>15.396.480</b>	<b>36.621.844</b>	<b>64.152.117</b>	<b>99.206.888</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
Utilidades Retenidas		0	51.405.520	105.721.907	152.967.626	189.385.527
Utilidades del Ejercicio		64.256.900	67.895.484	59.057.149	45.522.376	26.238.058
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>40.879.602</b>	<b>71.589.644</b>	<b>73.280.022</b>	<b>57.118.744</b>	<b>16.909.440</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>54.876.402</b>	<b>86.986.124</b>	<b>109.901.866</b>	<b>121.270.861</b>	<b>116.116.329</b>

Fuente: Elaboración propia

## Estado De Pérdidas Y Ganancias

Tabla 57 Estado de Pérdidas y ganancias



### ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO ASES SALUD S.A.S.

<b>VENTAS BRUTAS</b>	<b>139.968.000</b>	<b>153.964.800</b>	<b>169.361.280</b>	<b>186.297.408</b>	<b>204.927.149</b>	<b>854.518.637</b>
----------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

Menos:						
<b>Costo de Venta</b>	<b>21.588.358</b>	<b>22.308.698</b>	<b>23.053.331</b>	<b>23.823.081</b>	<b>24.618.803</b>	<b>115.392.272</b>
Compras Mp / Inventarios	0	0	0	0	0	0
Nomina Operativa	7.464.358	7.690.358	7.923.349	8.163.550	8.411.188	<b>39.652.804</b>
Costos indirectos de fabricación	14.124.000	14.618.340	15.129.982	15.659.531	16.207.615	<b>75.739.468</b>
Depreciación Operativa	0	0	0	0	0	0
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>118.379.642</b>	<b>131.656.102</b>	<b>146.307.949</b>	<b>162.474.327</b>	<b>180.308.345</b>	<b>739.126.365</b>
Menos:						
Gastos de Administración	59.614.889	63.555.589	67.557.760	71.624.702	75.758.551	327.914.291
Amortización de Diferidos	-5.897.400	0	0	0	0	-5.897.400
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>64.662.153</b>	<b>68.100.513</b>	<b>78.750.189</b>	<b>90.849.625</b>	<b>104.549.795</b>	<b>406.912.274</b>
Menos: Gastos Financieros	405.253	205.029	7.323	-195.127	-402.437	<b>20.041</b>
<b>Util Antes de Impuestos</b>	<b>64.256.900</b>	<b>67.895.484</b>	<b>78.742.865</b>	<b>91.044.752</b>	<b>104.952.231</b>	<b>406.892.232</b>
Menos Provisión de Impuestos	0	0	19.685.716	45.522.376	78.714.174	<b>143.922.266</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>64.256.900</b>	<b>67.895.484</b>	<b>59.057.149</b>	<b>45.522.376</b>	<b>26.238.058</b>	<b>262.969.966</b>
<b>Punto de Equilibrio</b>	<b>62.939.801</b>	<b>73.700.462</b>	<b>77.591.354</b>	<b>81.529.081</b>	<b>85.518.591</b>	<b>369.406.525</b>

Fuente: Elaboración propia

## Indicadores Financieros

### Valor Presente Neto (VPN)

El valor presente neto (VPN) es una herramienta que sirve como indicador para medir y determinar la viabilidad de una inversión o un proyecto en términos de rentabilidad y ganancia, el cual proporciona a partir de su análisis un marco de referencia para la toma de decisiones. Por ejemplo si se quiere invertir en un nuevo activo o proyecto, gracias a este indicador se puede analizar si es viable o no o si realmente conviene llevar a cabo dicha inversión. De acuerdo a esto vamos a analizar si nuestro proyecto nos ofrece un **VPN** positivo o negativo.

*Tabla 58 Valor Presente Neto*

PERIODO	INGRESO	EGRESO	FNE	TIO	VPN	VPN BENEFICIOS	VPN COSTOS	RELACION BENEFICIO COSTO	TIR	FLUJO NETO EFECTIVO ESPECIAL PARA LA TIR
0	\$ 24.885.540								31%	-\$ 24.885.540
1	\$ 10.368.000	\$ 6.834.302	\$ 3.533.698	10,00%	11.490.044,37	58.353.107	50.792.922	1		\$ 10.368.000

2	\$	\$	\$	
	10,368.000	6,834.302	3,533.698	\$ 10,368.000
3	\$	\$	\$	
	10,368.000	6,834.302	3,533.698	\$ 10,368.000
4	\$	\$	\$	
	10,368.000	6,834.302	3,533.698	\$ 10,368.000
5	\$	\$	\$	
	10,368.000	6,834.302	3,533.698	\$ 10,368.000
6	\$	\$	\$	
	10,368.000	6,834.302	3,533.698	\$ 10,368.000

Fuente: Elaboración propia

Al hablar de VPN también es importante comprender el concepto de la tasa interna de oportunidad “TIO” que es aquella tasa mínima que se está dispuesto a aceptar, es decir aquella rentabilidad mínima que se espera ganar al llevar a cabo dicha inversión. Esta tasa se define de acuerdo al conocimiento que se tenga sobre el proyecto y demás análisis que se hagan al respecto. Para nuestro ejemplo definimos una TIO del 10% y esta va a ser la tasa que denominaremos tasa de descuento. Como vemos la relación costo – beneficio arroja un valor positivo (1) por lo tanto el proyecto es viable. (Navarro, 2017)

### **Tasa Interna De Retorno (TIR)**

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. (ECONOMIPEDIA, ECONOMIPEDIA, 2017) Como podemos evidenciar en la tabla 53, para nuestro proyecto la tasa interna de retorno nos ofrece una rentabilidad del 31%

### **Análisis Financiero**

#### **Análisis Vertical**

Como se puede observar, el análisis vertical de un estado financiero permite identificar con claridad cómo están compuestos los estados contables. Una vez determinada la estructura y composición del estado financiero se procede a interpretar dicha información.

Tabla 59 Análisis Vertical

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL</b>					
<b>ASES SALUD S.A.S</b>					
<b>ACTIVOS</b>					
<b>Activos Corrientes</b>					
Efectivo	65,6%	79,9%	85,2%	87,6%	88,0%
Cuentas Por Cobrar					
Inventarios	12,8%	8,8%	7,7%	7,7%	8,8%
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>78,4%</b>	<b>88,7%</b>	<b>92,9%</b>	<b>95,3%</b>	<b>96,8%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>					
<b>No Depreciables</b>					
Terrenos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>					
Edificios	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Maquinaria y Equipos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipos Computo y comunicación	11,8%	7,5%	5,9%	5,4%	5,6%
Muebles y Enseres	13,5%	8,5%	6,7%	6,1%	6,4%
Vehículos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)</b>	<b>25,3%</b>	<b>16,0%</b>	<b>12,6%</b>	<b>11,5%</b>	<b>12,0%</b>
(-) Depreciación Acumulada	3,7%	4,7%	5,6%	6,7%	8,8%
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Neto)</b>	<b>21,6%</b>	<b>11,3%</b>	<b>7,1%</b>	<b>4,7%</b>	<b>3,2%</b>
Activos Diferidos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>					
<b>Pasivos Corrientes</b>					
Proveedores	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Otros Pasivos Corrientes					
Porción Corriente Pasivo a Largo plazo					
Pasivos Financieros a Corto Plazo					
Impuesto de Renta y Cree por Pagar	0,0%	0,0%	53,8%	71,0%	79,3%
<b>Total pasivos Corrientes</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>53,8%</b>	<b>71,0%</b>	<b>79,3%</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>					
Pasivos Financieros					
Cuentas por pagar	100,0%	100,0%	46,2%	29,0%	20,7%
<b>Total pasivos No Corrientes</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>46,2%</b>	<b>29,0%</b>	<b>20,7%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

**Variación Absoluta Balance General**

Tabla 60 Variación Absoluta

 <b>VARIACION ABSOLUTA BALANCE GENERAL</b> <b>ASES SALUD S.A.S</b>		<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ACTIVOS</b>					
<b><u>Activos Corrientes</u></b>					
Efectivo		33.449.323	24.185.358	12.561.628	-4.046.579
Cuentas Por Cobrar		699.840	769.824	846.806	931.487
Inventarios		0	0	0	0
<b>Total Activos Corrientes</b>		<b>34.149.163</b>	<b>24.955.182</b>	<b>13.408.435</b>	<b>-3.115.092</b>
<b><u>Activos No Corrientes</u></b>					
<b>No Depreciables</b>					
Terrenos		0	0	0	0
<b>ACTIVOS FIJOS</b>					
Edificios		0	0	0	0
Maquinaria y Equipos		0	0	0	0
Equipos Computo y comunicación		0	0	0	0
Muebles y Enseres		0	0	0	0
Vehículos		0	0	0	0
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
(-) Depreciación Acumulada		2.039.440	2.039.440	2.039.440	2.039.440
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Neto)</b>		<b>-2.039.440</b>	<b>-2.039.440</b>	<b>-2.039.440</b>	<b>-2.039.440</b>
Activos Diferidos		0	0	0	0
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>32.109.723</b>	<b>22.915.742</b>	<b>11.368.995</b>	<b>-5.154.532</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>					
<b><u>Pasivos Corrientes</u></b>					
Proveedores		0	0	0	0
Otros Pasivos Corrientes		0	0	0	0
Porción Corriente Pasivo a Largo plazo		0	0	0	0
Pasivos Financieros a Corto Plazo		0	0	0	0
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	19.685.716	25.836.660	33.191.797
<b>Total pasivos Corrientes</b>		<b>0</b>	<b>19.685.716</b>	<b>25.836.660</b>	<b>33.191.797</b>
<b><u>Pasivos No Corrientes</u></b>					
Pasivos Financieros		0	0	0	0
Cuentas por pagar		1.399.680	1.539.648	1.693.613	1.862.974

<b>Total pasivos No Corrientes</b>	1.399.680	1.539.648	1.693.613	1.862.974
<b>TOTAL PASIVOS</b>	1.399.680	21.225.364	27.530.273	35.054.772

Fuente: Elaboración propia

Del análisis vertical expresado en las tablas 54 y 55 podemos deducir dos cosas muy importantes; la primera es que las cifras que corresponden al efectivo circulante son demasiado altas y no es rentable para la empresa contar con un flujo de caja tan alto, por lo tanto es importante establecer estrategias que permitan aumentar el patrimonio con inversiones que resulten acertadas frente a los objetivos de la empresa. Por otra parte el aumento anual de los pasivos con un ingreso de ventas estable como se evidencia en la tabla, es un riesgo muy alto para la liquidez de la compañía, de este modo es necesario que el efectivo corriente a futuro se convierta en inversiones que aumenten los ingresos de la empresa, lo que nos obliga a tener un crecimiento paulatino y una expansión en nuestro portafolio de servicios.

Tabla 61 Análisis Estado de Resultados

ASES SALUD S.A.S									
									
	ANÁLISIS VERTICAL - ESTADO DE RESULTADOS					VARIACIÓN ABSOLUTA - ESTADO DE RESULTADOS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS BRUTAS	100%	100%	100%	100%	100%	13.996.800	15.396.480	16.936.128	18.629.741
Menos:						0	0	0	0
Costo de Venta	15,4%	14,5%	13,6%	12,8%	12,0%	720.340	744.632	769.750	795.722
Compras Mp / Inventarios	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0
Nomina Operativa	5,3%	5,0%	4,7%	4,4%	4,1%	226.000	232.991	240.201	247.638
Costos indirectos de fabricación	10,1%	9,5%	8,9%	8,4%	7,9%	494.340	511.642	529.549	548.084
Depreciación Operativa	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0
Utilidad Bruta en Ventas	84,6%	85,5%	86,4%	87,2%	88,0%	13.276.460	14.651.848	16.166.378	17.834.019
Menos:									
Gastos de Administración	42,6%	41,3%	39,9%	38,4%	37,0%	3.940.700	4.002.171	4.066.942	4.133.849
Amortización de Diferidos	-4,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5.897.400	0	0	0
Utilidad Operacional	46,2%	44,2%	46,5%	48,8%	51,0%	3.438.360	10.649.676	12.099.436	13.700.170

Menos: Gastos Financieros	0,3%	0,1%	0,0%	-0,1%	-0,2%	-200.224	-197.706	-202.451	-207.310
Util Antes de Impuestos	45,9%	44,1%	46,5%	48,9%	51,2%	3.638.584	10.847.382	12.301.887	13.907.479
Menos Provisión de Impuestos	0,0%	0,0%	11,6%	24,4%	38,4%	0	19.685.716	25.836.660	33.191.797
Utilidad Neta	45,9%	44,1%	34,9%	24,4%	12,8%	3.638.584	-8.838.334	-13.534.773	-19.284.318

Fuente: Elaboración propia

El estado de resultados nos muestra como en la proyección a 5 años, la utilidad neta disminuye muy rápidamente muy a pesar de los ingresos percibidos por las ventas brutas, esto se debe a que en este análisis no tenemos contemplado un incremento porcentual importante en este aspecto, en otras palabras nuestro margen de ingresos no tiende al aumento, sin embargo las erogaciones requeridas en el ejercicio comercial siempre estarán en aumento, como podemos apreciar el declive en la utilidad neta es aproximadamente de un 10 %, por lo tanto es importante calcular nuestro margen de crecimiento para no perder rentabilidad con el paso del tiempo.

## CAPITULO 9 IMPACTOS

### Impacto Económico

Nuestra actividad en la prestación de servicios para implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, tiene un importante impacto económico directo – sueldos y prestaciones, compra de bienes y servicios a proveedores, pago de impuestos, dividendos para nuestros accionistas y otros proveedores de capital, y el valor de los productos que vendemos a nuestros clientes. Indirectamente, nuestro impacto económico se multiplica: compras e inversiones de nuestro personal, contratistas y proveedores; empleos creados por nuestros clientes en cualquier industria; la capacitación en eficiencia y reducción de desperdicios por nuestras prácticas de ecología industrial; una mejor atención a la salud de nuestros empleados y de nuestros clientes.

## **Impacto Social**

El impacto social empresarial (ISE) se concentra en identificar y potenciar el papel social de la empresa desde su quehacer propio. Qué, cómo y a quién producir son preguntas fundamentales para la reflexión en el día a día de la actividad empresarial.

La capacidad de decidir y actuar en el mercado es vital, con un guía esencial por los valores y principios de la Organización, desde la perspectiva del bien común y el desarrollo de sectores tradicionalmente marginados, con un claro interés de promover a su vez formas de actuación económica sostenibles, aún si ello implica apartarse de la manera en que habitualmente se gestionan las empresas en el mercado.

Existen cuatro puntos claves desde la visión del ISE, desde el modelo de intervención de la Fundación Social:

- ✓ Generación de Riqueza
- ✓ Satisfacción de necesidades estratégicas para el desarrollo
- ✓ Grupo de personas que se desarrollan en torno a un proyecto común.
- ✓ Clara intencionalidad de inclusión.

De esta manera ASES SALUD S.A.S impacta directamente en estas cuatro variables ya que en nuestros propósitos tenemos como meta la generación de riqueza, la satisfacción y contribución al desarrollo no solo de nosotros como empresa sino también al desarrollo de nuestros clientes y sobre todo su bienestar tanto en términos de seguridad como también salud en el trabajo, luego de nuestro ejercicio comercial debe ser evidente la huella que debemos dejar en nuestros clientes y sus familias ya que el fin último de todo esto es el bienestar.

## **Impacto Ambiental**

Pasa ASES SALUD S.A.S es importante comprometerse con todos los aspectos concernientes al desarrollo sostenible y ambientalmente responsable, es por esto que de acuerdo a los lineamientos establecidos por la unión europea para todas las actividades comerciales en torno a la conservación del medio ambiente nos comprometemos a:

**Eficiencia en el consumo de recursos:** El consumo ineficiente de recursos conlleva un gasto innecesario para una empresa. Un uso más eficiente de recursos reportará por sí mismo un ahorro en costes. Desde una perspectiva solidaria, una empresa responsable debe esforzarse en eliminar o minimizar su consumo de recursos, especialmente aquellos que actualmente son limitados ó de los que, para el futuro se prevé una creciente escasez. Además, esto también resultará en un beneficio económico futuro para la empresa, porque a medida que se incremente la escasez de un determinado recurso, también aumentará su precio. En la medida que una empresa pueda disminuir su dependencia de un determinado recurso también estará potenciando su propia sostenibilidad.

**Generación y gestión de residuos:** La generación de residuos es la otra cara de la moneda del consumo de recursos. Obviamente cuanto menos se consuma, menos residuos con efectos nocivos se generarán y menos será necesario eliminar. La empresa responsable intentará minimizar la generación de residuos como consecuencia de su actividad, y gestionará los que se produzcan de la forma menos dañina y más respetuosa para el medio ambiente.

**Sensibilización y educación ambiental:** La formación y sensibilización ambiental son elementos claves para que una empresa pueda mejorar continuamente su comportamiento ambiental. Es un tema transversal, es decir, que afectará en mayor o menor grado a todas las

personas que forman parte de la empresa, y por eso es recomendable elaborar un plan de formación a partir de la detección de las necesidades de formación de todo el personal, que debe estar relacionado, además, con aquellos aspectos que la empresa haya identificado como significativos y que pretenda mejorar. (Fontanills, 2012)

### **Liderazgo**

Nuestra empresa quiere formarse como una empresa líder en el mercado con un excelente servicio y organización frente a los casos, dando bienestar al trabajador afiliado y/o pime y a su familia, brindando Liderazgo y servicio excelente estos términos nos indica que, en principio, parecen tener poco en común, pero según muchos este especialista, un líder siervo o servidor es aquel que pone atención en el desarrollo y crecimiento de su empresa, desde sus compañeros laborales hasta sus clientes, ser capaz de ayudar a solucionar los problemas de otros y brindando un servicio excelente. El llegar a tener un liderazgo es ser capaz y tener la habilidad para ver más allá de las dificultades que se presenten dando ideas y respuestas asertivas en corto tiempo.

Nunca se debe olvidar que ser líder siempre es servir a un cliente y a su comunidad.

Características de un servicio con liderazgo.

- ✓ Confianza
- ✓ Tranquilidad
- ✓ Seguridad
- ✓ Capacitación
- ✓ Agilidad
- ✓ Cumplimiento.

Nunca se debe olvidar que ser líder siempre es servir a una cliente y a su comunidad

## **Conclusiones**

A lo largo de la investigación se puede decir que ASES SALUD S.A.S es viable ya que para el tipo de clientes al que va dirigido el proyecto, éste se ajusta a las necesidades que se lograron identificar y contribuye a la calidad de vida y protección en el trabajo de los beneficiarios y también es de suma importancia hacer que todos los trabajadores se involucren en el proyecto para lograr beneficios de manera bilateral.

Como se menciona a lo largo de la investigación para que se cumplan los objetivos del proyecto es necesaria la implementación de las normas y demás actividades que se requieren para la labor de salud ocupacional para PYMES sin perder de vista el objetivo principal de nuestra labor la cuál es lograr acreditación como empresa de acompañamiento e implementación del sistema de seguridad y salud en el trabajo en Bogotá.

Con la realización de este proyecto lo que se pretende lograr es concientizar, fidelizar a nuestros futuros clientes de la importancia de la salud en sus lugares de trabajo así lograremos alcanzar nuestro objetivo principal.

A lo largo de la investigación se ha evidenciado la necesidad de las personas que pertenecen a estas empresas a aprender el autocuidado para así poder trabajar de manera más sana y productiva tomando tan solo 10 minutos de la jornada laboral para este fin, de igual manera contando con la colaboración de los dueños de estas compañías para promover la correcta utilización de los manuales y de igual manera cumplir con la normatividad que por ley debe tener todo tipo de establecimiento comercial. Aunque en un comienzo pueda ser un poco

difícil lograr entrar y lograr un compromiso con estas empresas para ejercer nuestra labor con solamente la investigación hemos logrado captar el interés de algunos gerentes con respecto al tema de la Salud Ocupacional pero es muy importante lograr la comunicación directa con todos los colaboradores para lograr los resultados esperados y este es el primer paso para lograr entrar a este gran mercado la cual es altamente competitivo y difícil el cual significa un reto grandioso para nuestra naciente compañía.

De antemano sabemos que el tema de salud ocupacional no es un tema muy interesante para muchos de nuestros futuros clientes, pero aprovechando el auge que surgió a causa de la ley que está implementando el gobierno nosotros vemos una gran oportunidad para hacer empresa en Colombia.

Por otra parte en términos financieros llama la atención luego del análisis que la tasa interna de retorno es del 31% lo que significa que si somos juiciosos en el manejo financiero del proyecto, este nos puede generar ingresos considerables y a futuro podemos consolidarnos como una empresa viable, factible y sostenible en el tiempo, con la posibilidad de ampliar nuestro portafolio de servicios y en fin cumplir con el objetivo final de la Administración de Empresas y es el de generar riqueza.

Aun así la elaboración de este proyecto en el cual se involucran todos los conocimientos vistos durante toda la carrera nos ha dado la posibilidad de profundizar y plasmar cada una de esas materias, las cuales ahora cobran una importancia capital para nosotros como administradores y nos dan las herramientas y la capacidad de entender en mayor escala y con una aproximación real, todo el complejo pero grandioso mundo de la Administración.

**Bibliografía****Bibliografía**

ABASE. (01 de 01 de 2017). *SOFTWARE ABASE*. Recuperado el 16 de 03 de 2018, de <https://getbase.es/pricing/>

BANCOLDEX, G. (03 de 04 de 2018). *GRUPO BANCOLDDEX*. Recuperado el 04 de 04 de 2018, de <https://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Clasificacion-de-empresas-en-Colombia315.aspx>

BBVA. (15 de 12 de 2008). *BBVA FINANZAS*. Recuperado el 16 de 03 de 2018, de <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/investigacion-de-mercados/index.jsp>

BOGOTA, C. D. (01 de 01 de 2015). *CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA*. Recuperado el 03 de 04 de 2018, de CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA: [http://recursos.ccb.org.co/ccb/instructivos/paso\\_paso\\_empresa\\_ccb/rut.html](http://recursos.ccb.org.co/ccb/instructivos/paso_paso_empresa_ccb/rut.html)

BOGOTA, C. D. (01 de 01 de 2015). *CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA*. Recuperado el 03 de 04 de 2018, de CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA: <https://www.ccb.org.co/Circulo-de-Afiliados/Como-vincularse/Requisitos-y-condiciones>

BOGOTA, C. D. (01 de FEBRERO de 2017). *CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA*. Recuperado el 27 de FEBRERO de 2018, de <https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2017/Febrero/Bogota-Region-cerro-el-2016-con-mas-de-694.000-empresas-y-establecimientos-de-comercio-activos>

BOGOTA, C. D. (15 de 11 de 2017). *CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA*. Recuperado el 03 de 04 de 2018, de <https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Tramites-registrales/Que-es-una-empresa>

BOGOTA, C. D. (20 de 12 de 2017). *CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA*. Recuperado el 22 de 04 de 2018, de <https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Registros-Publicos/Que-son-las-sociedades-por-acciones-simplificadas>

BOGOTA, C. D. (20 de 01 de 2018). *CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA*. Recuperado el 28 de 04 de 2018, de CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA:  
<https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2018/Enero/Bogota-Region-cerro-2017-con-728.784-empresas-y-establecimientos-de-comercio>

COLOMBIA, U. L. (20 de 01 de 2018). *LABORATORIO VIRTUAL FACULTAD DE CONTADURIA*. Recuperado el 22 de 04 de 2018, de  
<http://www.unilibre.edu.co/CienciasEconomicas/Webcontaduria/estudie/Gerencia/GerenFinan.htm>

Contabilidad, C. d. (2009). *MATERIAL DE INFORMACION SOBRE LAS NIFF PARA LAS PYMES*. LONDRES: FUNDACION IFRS.

DANE. (01 de 01 de 2018). *DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA*. Recuperado el 03 de 04 de 2018, de  
<https://www.dane.gov.co/index.php/sistema-estadistico-nacional-sen/normas-y-estandares/nomenclaturas-y-clasificaciones/clasificaciones/clasificacion-industrial-internacional-uniforme-de-todas-las-actividades-economicas-ciiu>

De Borja de Carlos Martín-Lagos, F. (2008). *Sistematización de la Función Comercial*. CHILE: Netbiblo.

ECONOMIPEDIA. (9 de 03 de 2012). *ECONOMIPEDIA*. Recuperado el 29 de 04 de 2018, de  
APALANCAMIENTO FINANCIERO:  
<http://economipedia.com/definiciones/apalancamiento-financiero.html>

ECONOMIPEDIA. (23 de 05 de 2017). *ECONOMIPEDIA*. Recuperado el 28 de 04 de 2018, de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

EREGULATIONS. (06 de 01 de 2004). *BOGOTA. E REGULATIONS.ORG*. Recuperado el 03 de 04 de 2018, de <https://bogota.eregulations.org/procedure/228/280/step/1021?l=es>

Fontanills, D. (09 de 05 de 2012). *WIKIEOI* . Recuperado el 18 de 04 de 2018, de UNION

EUROPEA:

[http://www.eoi.es/wiki/index.php/Aspectos\\_medioambientales\\_en\\_Responsabilidad\\_Social\\_y\\_Sostenibilidad\\_Empresarial](http://www.eoi.es/wiki/index.php/Aspectos_medioambientales_en_Responsabilidad_Social_y_Sostenibilidad_Empresarial)

GERENCIE.COM. (04 de 10 de 2017). *GERENCIE.COM*. Recuperado el 13 de 04 de 2018, de <https://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

Herrero Palomo, J. (2001). *Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa*.

BOGOTA: Editorial Paraninfo.

MEDELLIN, A. D. (2010). *GUÍA DE TRÁMITES LEGALES. GUÍA DE TRÁMITES LEGALES PARA LA CONSTITUCIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE EMPRESAS EN MEDELLÍN*,

14.

MEDIOS, A. (01 de 01 de 2007). *AXMEDIOS Y SERVICIOS*. Recuperado el 16 de 03 de 2018, de <http://tupaginaen3dias.com/paginas-web.html>

Minsalud. (19 de 11 de 2017). *Minsalud*. Recuperado el 26 de 04 de 2018, de Indicadores de riesgos laborales:

<https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/RiesgosLaborales/Paginas/indicadores.asp>

x

MINTRABAJO. (27 de MARZO de 2017). *ARL SURA*. Recuperado el 27 de FEBRERO de 2018, de <https://www.arlsura.com/files/resolucion11112017.pdf>

MINTRABAJO. (23 de 02 de 2018). *FONDO RIESGOS LABORALES*. Recuperado el 01 de 03 de 2018, de <http://fondoriesgoslaborales.gov.co/seccion/informacion-estadistica/2016.html>

Navarro, J. D. (07 de 09 de 2017). *ABC FINANZAS.COM*. Recuperado el 28 de 04 de 2018, de <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/valor-presente-neto>

NEUVOO. (15 de 01 de 2017). *NEUVOO.COM*. Recuperado el 22 de 04 de 2018, de <https://neuvoo.com.mx/neuvooPedia/es/gerente-comercial/>

POSITIVA, A. (04 de 02 de 2018). *ARL POSITIVA*. Recuperado el 28 de 04 de 2018, de Tabla de Riesgos: <https://www.positiva.gov.co/arl/paginas/default.aspx>

ROBBEN, X. (2015). LA CADENA DE VALOR DE MICHAEL PORTER. En X. ROBBEN, *LA CADENA DE VALOR DE MICHAEL PORTER* (pág. 8). MADRID: 50 MINUTOS.

SALUD, M. D. (28 de 12 de 2012). *ABC LICENCIAS SALUD OCUPACIONAL*. Recuperado el 04 de 04 de 2018, de <https://www.minsalud.gov.co/Documentos%20y%20Publicaciones/ABC%20licencias%20de%20salud%20ocupacional.pdf>

Seguridad, C. C. (25 de 09 de 2017). *Consejo Colombiano de Seguridad*. Recuperado el 22 de 04 de 2018, de [https://ccs.org.co/salaprensa/index.php?option=com\\_content&view=article&id=931:res-1111&catid=387&Itemid=931](https://ccs.org.co/salaprensa/index.php?option=com_content&view=article&id=931:res-1111&catid=387&Itemid=931)

significados. (06 de 05 de 2013). *significados*. Recuperado el 20 de 04 de 2018, de organigrama: <https://www.significados.com/organigrama/>

STANDS, M. L. (01 de 01 de 1999). *MERCADO LIBRE*. Recuperado el 16 de 03 de 2018, de

MERCADO LIBRE: <https://listado.mercadolibre.com.co/alquiler-y-venta-de-stands-para-ferias>

TRABAJO, M. D. (12 de 08 de 2014). *MINISTERIO DE TRABAJO* . Recuperado el 01 de 03 de 2018, de

<http://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/51963/Manual+Unico+de+Calificaciones+Decreto.pdf/7d224908-ef78-1b90-0255-f62a3e409e4c>

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA. (20 de 04 de 2016). *UNIPAMPLONA*. Recuperado el 20 de 04 de 2018, de ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LAS EMPRESAS:

[http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portaIIG/home\\_4/mod\\_virtuales/modulo5/2.2.pdf](http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portaIIG/home_4/mod_virtuales/modulo5/2.2.pdf)

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO. (01 de 01 de 2016). *UNIVERSIDAD, CIENCIA Y DESARROLLO*. Recuperado el 16 de 03 de 2018, de

[http://www.urosario.edu.co/urosario\\_files/4f/4f29e419-f0b0-4ee7-99bb-99a8b6f5775a.pdf](http://www.urosario.edu.co/urosario_files/4f/4f29e419-f0b0-4ee7-99bb-99a8b6f5775a.pdf)

---