



Corporación Unificada Nacional  
de Educación Superior

ASISTENCIA INTEGRAL IMAGINET PLAST

DIEGO FELIPE ROJAS ORTIZ

GREICY JUDITH PULGAR HERNANADEZ

JOHNNATHAN LIZARAZO BERNAL

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL CUN  
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTA

2018

## Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo.	5 a 6
Introducción	7
1. Idea de Negocio	8
1.1. Justificación	9
1.2. Análisis del Sector	10
2. Pentágono	10 a 13
Capítulo 3. Estudio de Mercado	13
3.1. Objetivo Estudio de Mercado	13
3.2. Segmentación	14
3.3. Resultado de la Encuesta	14
3.3.1. Grafica 1	14
3.3.2. Grafica 2	15
3.3.3. Grafica 3	15
3.3.4. Grafica 4	16
3.3.5. Análisis	16
3.3.6. Gráfica. 5	17
3.3.7. Grafica 6	17
3.3.8. Grafica 7	18
3.3.9. Grafica 8	18
3.3.10. Análisis	18
3.3.11. Grafica 9	19
3.3.12. Grafica 10	20
3.3.13. Gráfica. 11	20

3.3.14. Análisis.....	21
4. Plan de Marketing.....	21
4.1. Estrategia del Producto o Servicio.....	22
4.1.1. Servicio Asistencia Pymes y Hogares.....	22
4.1.2. Como lo hacemos.....	22
4.1.3. Beneficios de la Estrategia.....	23
4.1.4. Cuáles son los servicios.....	24
4.2. Estrategia de Comercialización.....	24
4.3. Estrategia de Precio.....	25
4.4. Estrategia de Distribución y Plaza.....	30.
4.5. Canales para Productos Industriales o de Negocio a Negocio.....	30 a 31
4.6. Estrategia de Promoción.....	32
4.7. Ventaja Competitiva.....	32
5. Publicidad.....	33
5.1. Logo.....	34
5.2. Presentación Aplicativo.....	36y 35
5.3. Presentación Producto.....	35
6. Diseño Programa de costo .....	36
6.1. Apolítica de Cartera.....	38
6.2. Proyección de ventas.....	41
6.2. Determinación costo de Producción.....	42
7. Planeación estratégica.....	43
7.1. Margen legal.....	43

7.2. Objetivo General.....	44
7.3. Objetivos Específicos.....	44
7.5. Misión.....	44
7.6. Visión.....	45
7.7. Valores.....	45
7.8. Cadena de Valor.....	45
7.9. Análisis de Pestel.....	46
7.9.1. Aspecto Político.....	46
7.9.2. Aspecto Social.....	48
7.9.3. Aspecto Tecnológico.....	49
7.9.4. Aspecto Ambiental.....	52
7.9.5. Aspecto Legal.....	53
8. Análisis Industrial Cinco Fuerzas de Porter.....	56
8.1. Competidores de Sector.....	56
8.2. Competidores Potenciales.....	57
8.3. Proveedores.....	57
8.4. Compradores.....	58
8.5. Sustitutos.....	58
9. Conclusiones.....	59

## **Resumen Ejecutivo.**

El presente proyecto nace de la necesidad que se tiene en la actualidad que demanda el mercado asegurador y la industria de seguridad para el desempeño del sector con este proyecto podemos minimizar las quejas y las inconformidades dentro de la organización y mantener así mismo la seguridad del operador en su desempeño.

Lo que nos inspira es el cliente actual y potencial para ofrecer soluciones a sus requerimientos en todo tipo de reparaciones logísticas de la empresa en temas relacionados a los arreglos locativos súbitos e imprevistos dentro de la propiedad horizontal pymes y copropiedades esto con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes dándoles una total garantía de los servicios prestados a esto como plus adicional ofrecemos un proyecto innovador como lo es nuestro guante de protección en seguridad industrial para todo tipo de trabajos protegiendo así la integridad de nuestros técnicos y nuestros clientes del sector.

Asistencia integral imaginet plast es una plataforma integral que cubre todas las expectativas de cada usuario adaptándonos a la economía y comodidad.

**Executive Summary.**

This project is born from the need that is currently in demand by the insurance market and the security industry for the performance of the sector with this project we can minimize complaints and nonconformities within the organization and maintain the operator's safety in his performance.

What inspires us is the current and potential client to offer solutions to your requirements in all types of logistics repairs of the company in issues related to sudden and unexpected locative arrangements within the horizontal property SMEs and co-ownership this in order to satisfy the needs of our customers giving them a total guarantee of the services provided to this as an additional plus we offer an innovative project as it is our glove of protection in industrial safety for all types of work, thus protecting the integrity of our technicians and our customers in the sector.

Integral assistance imaginet plast is an integral platform that covers all the expectations of each user adapting to the economy and comfort.

## **Introducción**

En el actual momento, en toda empresa existen situaciones inquebrantables de peligro ante esta constante situación los empresarios, técnicos, gerentes y demás personal técnico y obrero han utilizado técnicas para disminuir la accidentalidad, como consecuencia de todas estos sucesos, surgieron la aparición de nuevos productos para la seguridad industrial. Entre estos productos aparecen los destinados a la protección de las manos de los obreros y operarios.

Las grandes cadenas de comercios de la construcción con altos ingresos, representan un segmento importante para los productos orientados hacia la seguridad, conveniencia, comodidad, tales como productos de fácil uso para las actividades en construcción y uso personal como el mantenimiento en el hogar. Este segmento demandará productos de buena calidad a precios adecuados a su economía.

Las grandes cadenas de comercios de la construcción y hogar destinan más recursos a sus clientes, y responden a las exigencias del mercado, teniendo en la línea de productos para la seguridad industrial de sus consumidores un potencial mercado por explotar.

Si nos enfocamos en la ciudad de Bogotá, el mercado de guantes de seguridad para la construcción se encuentra en pleno desarrollo, así podemos encontrar marcas plenamente reconocidas por los consumidores y nuevas marcas con productos de buena calidad.

## 1. Idea de Negocio

Nuestro proyecto se basa en la necesidad que requiere un hogar o empresa al momento de presentar una emergencia o un daño súbito e imprevisto en temas de plomería, cerrajería, vidriería, electricidad entre otros de esta manera entra a funcionar **asistencia integral imagnet plast**. Fusionamos una aplicación móvil bastante fácil gratuita que permite tener acceso a una amplia red de profesionales en estos servicios con variedad de precios ubicación, y especialidades donde se une la confianza atención al cliente y calidad en el servicio para cumplir con los requerimientos las 24 horas 7 días a la semana, como plus dentro de nuestro portafolio de servicios ofrecemos para las empresas productos de publicidad en PVC en cuanto a carnetización protectores de documentos y un guante especial que permite una mayor protección y funcionalidad tanto para nuestros contratistas para los propios de nuestros clientes esto con el fin de mejorar índices de accidentalidad y seguridad industrial en las empresas.



### **1.1. Justificación.**

Esta idea surge de una necesidad que requieren los hogares y empresas que no cuentan con accesibilidad o los conocimientos para superar una emergencia súbita e imprevista en sus instalaciones casas, locales y oficinas que afectan la infraestructura o daños a los contenidos tales como redes eléctricas, redes de tuberías de agua potable sanitaria PVC, CPVC, cobre, hierro galvanizado etc., como las fachadas en la sustitución de vidrios o problemas de cerrajería. Ofrecemos calidad humana, agilidad, trabajamos para hogares y empresas, todo tipo de persona que tenga acceso a internet o nuestra aplicación y solo con escoger el servicio, el técnico y el costo pueda obtener beneficio y satisfacer su necesidad.

## 1.2. Análisis del sector

La empresa opera en el sector industrial el cual buscamos una posición de liderazgo en el mercado de distribución y fabricación de productos de seguridad y carnetización. Nuestra actividad se finaliza en desarrollar y proveer productos de seguridad industrial, además de satisfacer las necesidades de mejoramiento y servicios para empresas y hogares a través de pólizas de asistencias.

Esta industria está destinada a:

- Empresas que estén orientadas a la distribución de implementación de seguridad, venta de equipamiento
- Empresa dedicada a la distribución de materiales de construcción enfocándonos en Asistencias para arreglo de viviendas.
- Reparación para daños que presente el hogar en temas relacionados como plomería, vidriería, electricidad y cerrajería.

## 2. Pentágono.

para la elaboración del pentágono tomamos como eje central nuestro proyecto **ASISTENCIA INTEGRAL IMAGINET PLAST S.A** donde nos enfocamos en servicios integrales de asistencia para el hogar pyme y copropiedades en soluciones que permitan suplir emergencias súbitas e imprevistas en temas relacionados de plomería, cerrajería, vidriería y electricidad nuestra compañía tiene un portafolio de productos profesional y de calidad en servicios para empresas en temas de seguridad industrial tales como carnets cintas señalizaciones y todo tipo de material plástico en PVC maximizando los costos y reduciendo

los gastos de producción ofreciendo un producto que cuida el medio ambiente a continuación el análisis.

SOLUCIONES ACTUALES
1. POLIZAS DE SEGUROS
2 INTERNET
3. PAGINAS AMARILLAS
4. PERSONAS NATURALES
5.RECOMENDADOS,REFERIDOS,PARTICULARES
6. TALLERES DE PUBLICIDAD PVC
7.MAESTROS DE OBRA
8. GRANDES CADENAS HOMECENTER , CORONA , ALFA

BENEFICIOS
1. ASISTENCIA 24 HORAS
2 PRODUCCION ACTIVA
3. GARANTIA EN PRODUCTOS Y REPARACIONES
4. MATERIALES DE ALTA CALIDAD
5. ACCESIBILIDAD
6. PAGO SEGURO
7.CONTACTO DIRECTO CON CLIENTES,
8. SIN EXCLUSIONES CUBRIMIENTO TOTAL
9. TRANSPARENCIA
10. AGILIDAD EN ENTREGA DE PRODUCTOS

INCONFORMIDADES
-----------------

- |  |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. CALIDAD, NORMA ISSO 9001 TECNICA DE ICONTEC</li><li>2. FALTA DE CAPACITACION DEL PERSONAL</li><li>3. COBERTURAS LIMITADAS</li><li>4, COSTOS ALTOS EN PRODUCCION</li><li>5. INFORMALIDAD Y SOLUCION DE LA INFORMACION</li><li>6, COSTOS ALTOS DE POLIZAS DE SEGURO ASISTENCIAL</li><li>7. FRAUDES</li><li>8. NO GARANTIAS</li><li>9. FALTA DE PROFESIONALISMO</li><li>10. MATERIALES DE MALA CALIDAD</li></ol> |
|--|

MERCADO
---------

- |   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. BOGOTA</li><li>2. PYMES HOGARES Y COOPROPIEDADES</li><li>3. ASISTENCIAL</li><li>4. INDUSTRIAL</li><li>5. ESTRATOS, 2,3,4,5,6</li><li>6. COMERCIAL</li><li>7. PLASTICOS</li><li>8. SEÑALIZACION</li><li>9. SEGURIDAD</li><li>10. ASEGURADOR</li></ol> |
|---|

NECESIDADES
1. DAÑOS IMPREVISTOS
2. COMODIDAD
3. AGILIDAD
4. SEGURIDAD
5. CUMPLIMIENTO EN ENTREGAS
6. CATALOGO DE PRECIOS
7. MATERIAL NACIONAL
8. CUBRIMIENTOS TOTALES
9. EXPERIENCIA
10. CALIDAD TOTAL



### 3. Estudio de Mercado.

#### 3.1. Objetivo Estudio de Mercado.

El principal objetivo del estudio de mercado que realizamos es obtener información que nos ayuden a analizar la viabilidad y oportunidad que puede tener nuestra idea de negocio en el mercado al cual hemos enfocado nuestro producto. Además para saber a qué condiciones del mercado nos enfrentamos y poder tomar decisiones y saber que tanta evolución puede tener nuestra idea. La información obtenida debe de ser veraz, clara para demostrar que tanto demanda puede tener el producto y servicio ofrecido que justifique un nivel de producción.

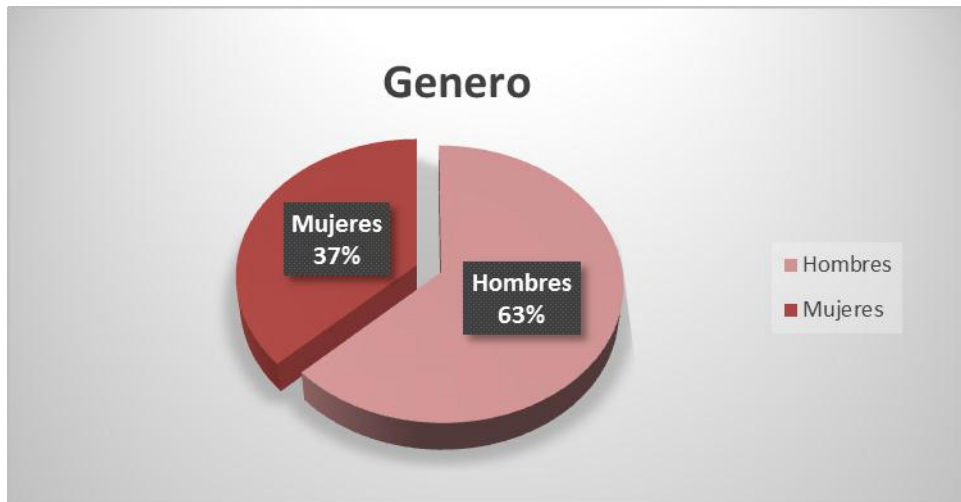
**3.2. Segmentación.** La encuesta la aplicamos escogiendo un grupo representativo de nuestros clientes dentro del sector industrial al cual va dirigido nuestro producto, personas que laboran dentro del mercado al que nos enfocamos, como constructores, obreros y a personas del común para el cual necesitábamos mirar la viabilidad del servicio de asistencia integral para hogares.

### 3.3. Resultado de la Encuesta.

#### 3.3.1. Grafica 1.



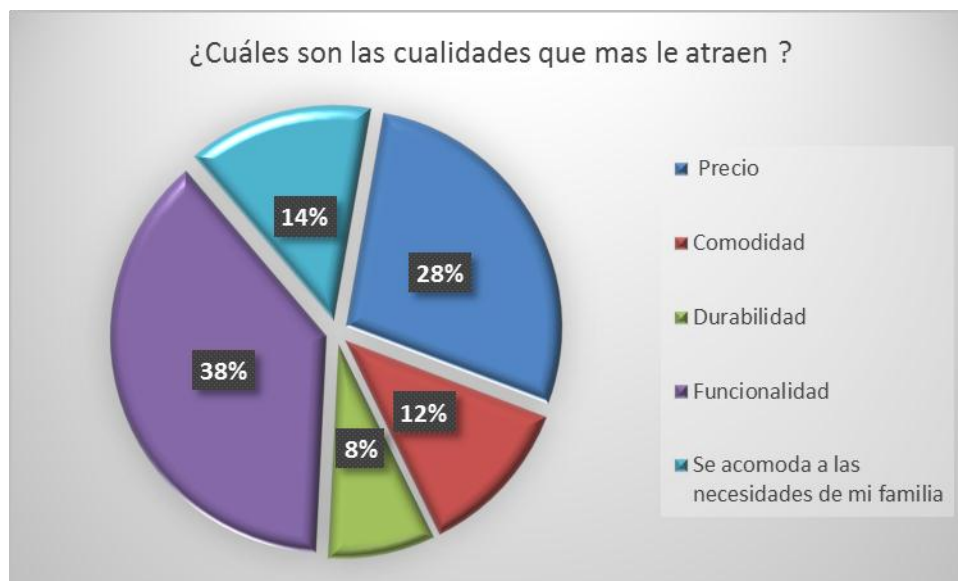
### 3.3.2. Grafica 2.



### 3.3.3. Grafica 3.



### 3.3.4. Grafica 4.

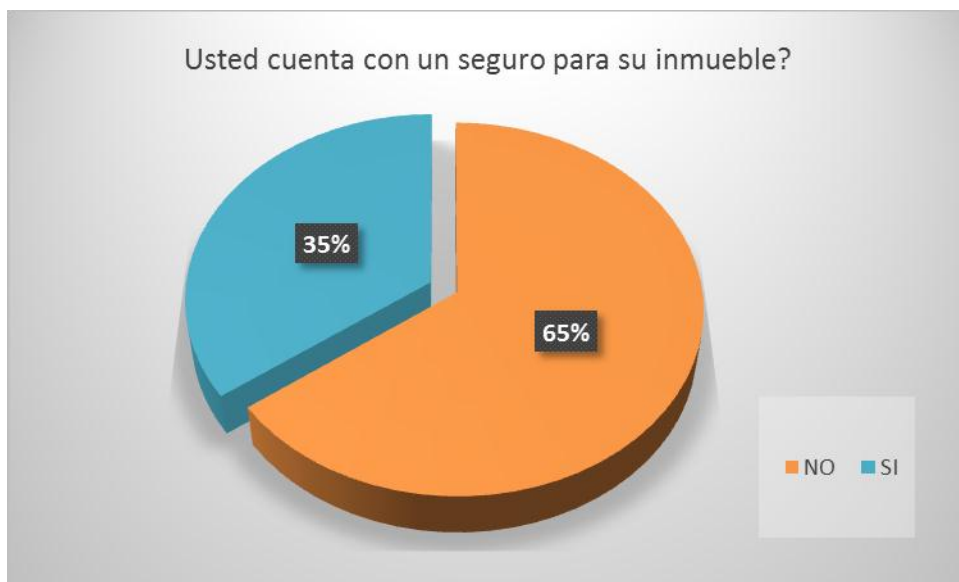


**3.3.5. Análisis.** Los diferentes datos reflejados en las gráficas nos muestran la variación en los resultados obtenidos en los diferentes aspectos consultados. En la gráfica número dos tenemos el total de hombres correspondientes a un 63%, y un 37% a las mujeres los cuales conforman la muestra total de 150 encuesta aplicadas. A su vez tenemos el resultado del rango de edades de las personas encuestadas de los cuales un 38% corresponde a las personas que se encuentran entre 31 y 40 años, un 32% para los de 21 y 30 años, el 18% para las personas entre 41 y 50 años y el 12% las personas en la edad de menos de 50 años. En la tercera grafica ya observamos los resultados de por cual medio le gustaría saber de nuestro producto de los cuales un 40% de las personas les gustaría por medio del internet, en segundo lugar estaría la televisión con un 35%, y en un tercer lugar revista. Y por último tenemos cuales serían las cualidades que más les interesan a nuestros posibles clientes que tenga nuestro producto para la cual un 38% corresponde a la



funcionalidad, un 28%, en cuanto que se acomoda a las necesidades de la familia obtuvo un 14%, 12% comodidad y un 8% durabilidad. Esto nos indica cuales serían las opciones más factibles para que nuestro producto se dé a conocer y pueda tener mayor aceptación.

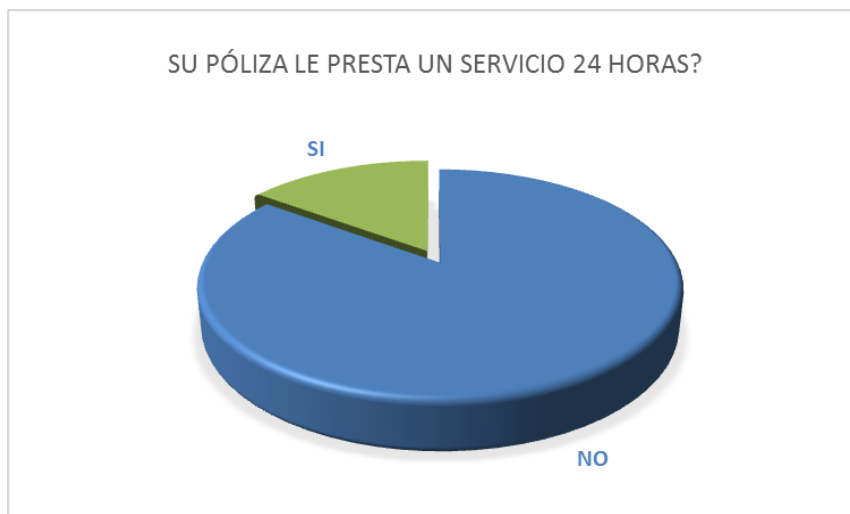
### 3.3.6. Grafica 5.



### 3.3.7. Grafica 6.



### 3.3.8. Grafica 7.



### 3.3.9. Grafica 8

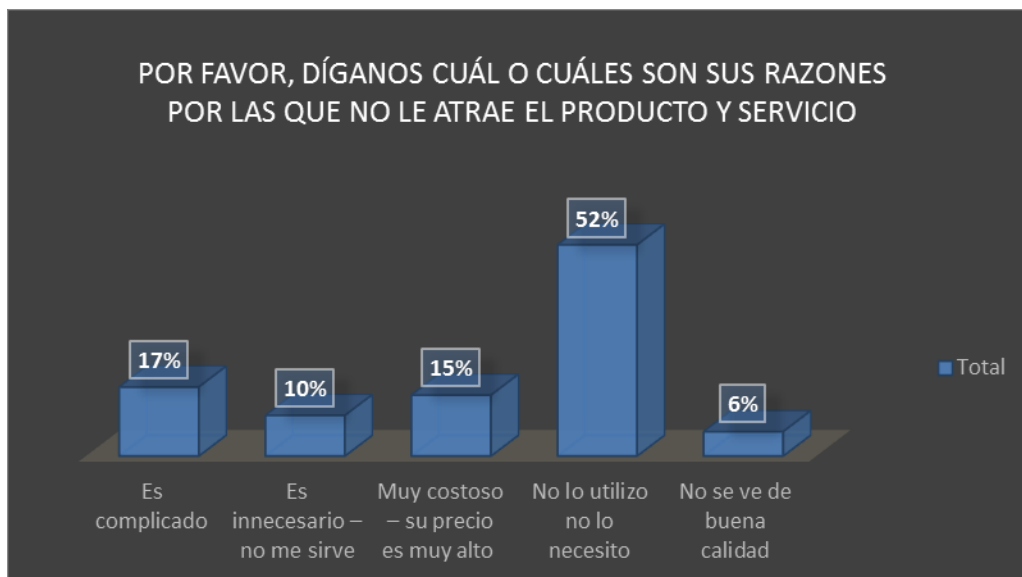


**3.3.10. Análisis.** En las siguientes graficas obtenemos los resultados de la encuesta aplicada para conocer el nivel de viabilidad de un servicio de asistencia para el hogar para el cual obtuvimos que un 65% de las personas encuestadas no utilizan una póliza para sus hogares lo que nos deja

como un capo disponible para ofrecer nuestro servicio inmediato sin tener que pagar un suma de dinero cada mes por este servicio. Aún más a favor obtuvimos con un 78% que las pólizas que manejan no cubren todas las necesidades que tienen, y estas no cubren el servicio de 24 horas para atender imprevistos que se presenten. Y pensado en la funcionalidad de este servicio consultamos como les parece este servicio para el cual obtuvimos un 35% de calificación muy bueno, un 20% excelente, un 15% que era bueno, un 10% para regular y un 15 que malo. Estos resultados nos indican que este servicio de asistencia para el hogar de forma inmediata tendría posibilidades de ser acogido en el mercado al cual va dirigido.

### 3.3.11. Grafica 9.



**3.3.12. Grafica 10.****3.3.13. Grafica 11.**

**3.3.14. Análisis.** En las anteriores graficas tenemos los resultados para determinar el nivel de calidad que tiene otros servicios prestados por el mismo concepto, y obtuvimos que muchas veces este servicio es realizado por personas no calificadas que tienen los conocimientos pero no hay garantía que lo que están haciendo quede bien. También consultamos si este servicio les resulta atractivo y no para el cual obtuvimos un resultado un poco desfavorable a que un 52% de las personas encuestadas no utilizan o no necesitan del mismo.

La aplicación de este estudio de mercado nos permitió obtener información fundamental para implementar acciones de mejora y fortalecimiento a nuestra idea de negocio para así poder llegar a nuestros clientes potenciales con un mayor nivel confiabilidad en nuestro producto y servicio.

#### **4. Plan de Marketing.**

**4.1. Estrategia del Producto o Servicio:** nuestro proyecto se basa principalmente en un portafolio amplio de productos y servicios que brindan soluciones óptimas en dos líneas específicas a desempeñar en concreto nos basamos en el servicio de asistencia y seguridad en el trabajo.

A continuación se identificara nuestro plan en detalle:

**4.1.1. Servicio Asistencia Pymes y Hogares :** nuestra estrategia es poder brindar una solución en el momento indicado con un especialista que se encargue de las labores más cotidianas dentro de las empresas en temas relacionados con arreglos locativos o daños súbitos e imprevistos que las instalaciones sufran, para lo cual **ASISTENCIA IMAGINET PLAST S.A** brindara la posibilidad a empresarios y personas del común librarse de los molestos contratos con pólizas de seguros que no les cubren nada en lo absoluto , pero si les

cobran mes a mes la cuota e esto quiere decir que sus ingresos mejoraran notablemente no solo pensamos en el bolsillo de nuestros clientes sino también en él, bienestar de solucionar todo tipo de daños que sufran las copropiedades y que no cuentan con la experiencia de tener un contratista que se las solucione.

**4.1.2. Como lo Hacemos:** inicialmente contaremos con una aplicación que permita que el empresario o cliente ( persona natural ) la descargué y puede evidenciar todo nuestro portafolio de servicios más limpio esto con el fin de que en el momento del evento que dé lugar a la urgencia pueda contactarnos para enviar el especialista indicado, en el momento de la visita nuestro contratista dará un diagnostico dependiendo de la complejidad del daño enviara cotización costos de materiales y mano de obra la cual se le enviara vía correo electrónico a nuestro cliente para que realice el respectivo pago del servicio de manera virtual y de forma segura.

#### **4.1.3. Beneficios de la Estrategia.**

- Practicidad
- Comodidad
- Agilidad
- Precisión en el requerimiento
- Seguridad en los pagos
- Garantía del servicio
- Materiales de alta calidad según la norma técnica
- Contactabilidad 24/7

- Cuidado del medio ambiente no utilizamos papel todo es vía la aplicación y correo si el cliente requiere factura legal original se le genera de lo contrario se envía al correo
- Si la persona por algún problema no puede pagar por la aplicación puede consignar en un número de cuenta o darle el dinero al contratista al momento de entregarle el trabajo

#### **4.1.4. Cuáles son los Servicios.**

En cuanto al servicio lo que refiere anteriormente manejamos cuatro servicios básicos para empresas y hogares plomería, vidriería, cerrajería, y electricidad. Los más importantes y los que según análisis son los más frecuentes y que requieren de una rapidez en su solución, para cada rango de servicio tenemos un contratista especializado en la labor por lo cual nuestro proyecto ayuda también a estudiantes o profesionales SENA que nos presten los servicios por eso nuestra estrategia directamente es darle al cliente algo novedoso en cuanto que:

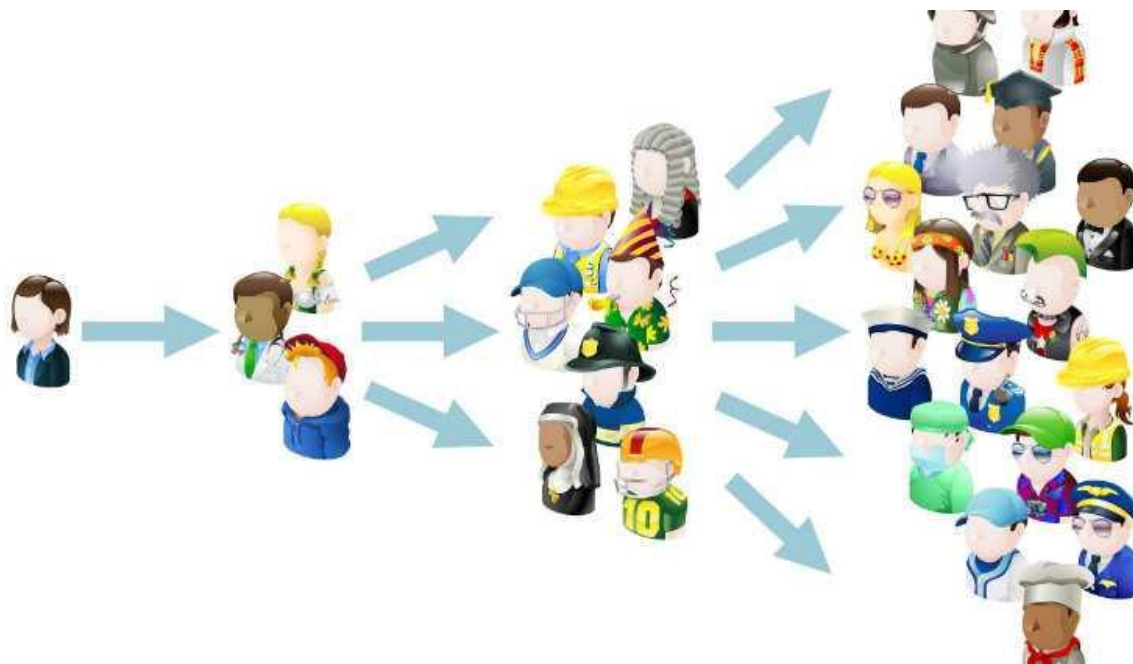
- Que nuestro cliente obtenga solo lo que necesita en el momento.
- Que nuestro cliente pague solo en el momento que lo requiera.
- Una aplicación fácil de utilizar y contactar.
- Que nuestro cliente tenga la vida fácil.
- Que nuestro cliente ahorre dinero.
- Que nuestro cliente reciba siempre un trabajo honesto.
- Que nuestro cliente no presente inconformidades o quejas.
- Que nuestro cliente tenga cobertura total.

#### **4.2. Estrategia y Comercialización.**

Para **ASISTENCIA IMAGINET PLAST S.A** lo importante es el cliente, a lo cual necesitaremos obtener una fuerza comercial que ofrezca nuestro portafolio de productos o servicios a las empresas o los hogares que se visite demostrando la calidad y el precio del servicio sin contratos ni costos altos, esto es un plus que obtendrá atraer al usuario en temas relacionados de ofrecerles un portafolio que supla las necesidades.

No tenemos contratos por que con el hecho de servir o prestar alguno de nuestros servicios fidelizaremos a nuestros clientes a lo cual el VOZ A VOZ no catapultará al reconocimiento, además de la estrategia comercial optaremos por manejar publicad cómo tarjetas, volantes y demás propaganda que la persona tenga para el momento a la prestación el uso de papelería se maneja inicialmente para temas de publicidad ya que como se mencionó anteriormente de este proyecto cuidamos el medio ambiente y prestamos servicio con calidad total precios justos.





### 4.3. ESTRATEGIA PRECIO:

A continuación se relación un tarifado de costos del servicio en cuanto a las reparaciones y los costos al usuario final:

## 4.3.1. Plomería:

PLOMERIA		
<b>REPARACIONES DE TUBERIA PVC SANITARIA</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
tubería de 1 y 1/2" y a 2" (incluye mano de obra y material)	\$ 95,000	\$ 35,000
tubería de 2" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la complejidad)	\$ 120,000	\$ 50,000
tubería de 3" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la	\$ 230,000	\$ 80,000
tubería de 4" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la	\$ 320,000	\$ 120,000
tubería de 6" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la	\$ 400,000	\$ 160,000
<b>REPARACIONES DE TUBERIA GALVANIZADA</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
tubería de 1/2 y a 2" (incluye mano de obra y material)	\$ 95,000	\$ 40,000
tubería de 2" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la	\$ 130,000	\$ 60,000
<b>REPARACIONES DE TUBERIA PVC PRESION</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
tubería de 1/2 y a 2" (incluye mano de obra y material)	\$ 95,000	\$ 37,000
tubería de 2" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la complejidad)	\$ 140,000	\$ 65,000
tubería de 3" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la	\$ 260,000	\$ 100,000
tubería de 4" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la	\$ 350,000	\$ 130,000
tubería de 6" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la	\$ 450,000	\$ 200,000
<b>REPARACIONES DE TUBERIA CPVC</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
tubería de 1/2" (incluye mano de obra y material)	\$ 150,000	\$ 40,000
tubería de 3/4 "(incluye mano de obra y material)	\$ 150,000	\$ 50,000
tubería de 1" (incluye mano de obra y material) el costo puede varias de acuerdo a la complejidad)	\$ 180,000	\$ 65,000
<b>EXPLORACIONES Y/O EXCAVACIONES (TODO TIPO)</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
exploración hasta 60 cm² en piso, pared o techo	\$ 28,000	\$ 12,000
exploración entre 60 cm² y 1 m en piso, pared o techo etc.	\$ 35,000	\$ 20,000
Excavación en aéreas comunes, tierra, concreto y/o exteriores de 1 m²	\$ 44,000	\$ 30,000
<b>REPARACION TUBERIA COBRE</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
tubería de 1/2" (incluye mano de obra y material)	\$ 140,000	\$ 55,000
tubería de 1" (incluye mano de obra y material)	\$ 155,000	\$ 65,000
<b>ACABADOS (TODO TIPO)</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
acabado típico, Resane hasta 60 cm²	\$ 36,000	\$ 15,000
acabado típico, resane y pintura mas 60 cm²	\$ 56,000	\$ 25,000
Resane, enchape y todo tipo de acabados hasta 1 m² y 50 cm profundidad	\$ 70,000	\$ 30,000
Resane, enchape y todo tipo de acabados hasta de 1 m² hasta 2 m² y 1 m² de profundidad	\$ 122,000	\$ 55,000
<b>MANO DE OBRA</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
Cambio de Acople	\$ 30,000	
Cambio del Kit Sanitario ( completo: entrada / salida )	\$ 35,000	
Cambio del Mezclador o Mono Control	\$ 35,000	
Manipulación de Valvulas (Cualquier diametro)	\$ 35,000	\$ 20,000
<b>DESMONTES Y MONTE</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
Lavadero, lavamos, muebles de baño o cocina, medidores .. Etc. (incluye limpieza,	\$ 35,000	\$ 20,000

<b>DESTAPONAMIENTO</b>	<b>INTERVENCION INICIAL</b>	<b>INTERVENCION ADICIONAL</b>
destaponamiento de lava platos, lavadero, lavamanos, sifón o similares (incluye desmonte y monte de rejillas y demás) con sonda manual, K50 o K1500.	\$ 70,000	\$ 25,000
destaponamiento de sanitario con desmonte e instalación del mismo. con sonda manual, K50 o K1500.	\$ 100,000	\$ 25,000

## 4.3.2. Vidriería:

<b>VIDRIOS</b>		
<b>VIDRIO CONVENCIONAL</b>	<b>UNIDAD (mm)</b>	<b>VR Global</b>
GRAVADO O MARTILLADO	4 mm	\$ 55,000
GRAVADO O MARTILLADO COLOR	4 mm	\$ 65,000
ESMERILADO	4 mm	\$ 65,000
BRONCE CRISTAL	4 mm	\$ 65,000
BRONCE CRISTAL	5 mm	\$ 75,000
REFLECTIVO	4 mm	\$ 85,000
REFLECTIVO	5 mm	\$ 85,000
INCOLORO CRISTAL	4 mm	\$ 60,000
INCOLORO CRISTAL	5 mm	\$ 75,000
INCOLORO CRISTAL	6 mm	\$ 75,000
ANTIREFLECTIVO	2 mm	\$ 50,000
ANTIREFLECTIVO	4 mm	\$ 65,000
ANTIREFLECTIVO	5 mm	\$ 70,000
ESPEJO CRISTAL	4 mm	\$ 65,000
ESPEJO CRISTAL	5 mm	\$ 70,000
<b>AZUL LIHT</b>	4 mm	<b>\$ 90,000</b>
<b>VERDE AUTOMOTRIZ</b>	4 mm	<b>\$ 9,000</b>
CELOSÍAS		\$ 10,000
<b>VIDRIO LAMINADO</b>	<b>UNIDAD (mm)</b>	<b>VR Global</b>
<b>INCOLORO</b>	3 + 3 mm	\$ 145,000
	4 + 4 mm	\$ 185,000
	5 + 5 mm	\$ 210,000
	3 + 4 mm	\$ 190,000
	5 + 4 mm	\$ 190,000
<b>COLOR</b>	3 + 3 mm	\$ 190,000
	4 + 4 mm	\$ 195,500
	5 + 5 mm	\$ 240,000
	3 + 4 mm	\$ 220,000
<b>VIDRIO TEMPLADO</b>	<b>UNIDAD (mm)</b>	<b>VR Global</b>
<b>TRANSPARENTE CRISTAL</b>	4 mm	\$ 135,000
	5 mm	\$ 155,000
	6 mm	\$ 160,000
	8 mm	\$ 210,000
	10 mm	\$ 250,000
<b>BRONCE CRISTAL</b>	4 mm	\$ 150,000
	5 mm	\$ 170,000
	6 mm	\$ 190,000
	8 mm	\$ 215,000
	10 mm	\$ 255,000
<b>ADICIONALES</b>		
PERFORACIONES	C/U	\$ 12,000
CAJAS DE 4 - 6 mm	C/U	\$ 32,000
CAJAS DE 8-10 mm	C/U	\$ 33,000
PULIDO Y BRILLADO	mt <sup>2</sup>	\$ 15,000
<b>PELICULAS</b>		
PELICULA CONTROL SOLAR	mt <sup>2</sup>	\$ 70,000
PELICULA DE SEGURIDAD TRANSPARENTE	mt <sup>2</sup>	\$ 30,000
PELICULA DECORATIVA	mt <sup>2</sup>	\$ 70,000
PELICULA PROTECCION UV	mt <sup>2</sup>	\$ 60,000
PELICULA DE SEGURIDAD COLOR	mt <sup>2</sup>	\$ 60,000

### 4.3.3. Cerrajería.

CERRAJERIA	INTERVENCION INICIAL	INTERVENCION ADICIONAL
Apertura de cerraduras de seguridad	\$ 47,000	\$ 15,000
Apertura sencilla puerta ajustada, llaves adentro, cerradura de perilla "Schlage, Safe, GEO, Kwiset, Yale"	\$ 27,000	\$ 12,000
Apertura sencilla, puerta ajustada, llaves adentro, cerradura planchón "Yale, Inafer, Vera, Safe, Gato"	\$ 27,000	\$ 12,000
Apertura cerrojo, taladrando "Yale, Schlage, GEO, Kwiset, Safe"	\$ 32,000	\$ 15,000
Apertura taladrando cerradura planchón "Yale, Inafer, Vera, Safe, Gato"	\$ 37,000	\$ 16,000
Suministro y reinstalación cilindro planchón, para Yale, con cambio de guardas parte interna llave corriente	\$ 62,000	\$ 25,000
Cambio de guardas llave corriente todas las marcas con 2 llaves	\$ 27,000	\$ 12,000
Suministro y reinstalación cerradura perilla: pomo redondo.		
Schlage Orbit 80 pd	\$ 122,000	
Schlage madera 80 pd	\$ 102,000	
Schlage madera 50 pd	\$ 72,000	
Schlage madera 40 pd	\$ 72,000	
Yale madera	\$ 102,000	
Yale metálica	\$ 122,000	
GEO dorada/cromada	\$ 102,000	
<b>Suministro y reinstalación cerradura perilla-manija</b>		
Schlage 80 pd	\$ 100,000	
GEO	\$ 100,000	
Suministro y reinstalación cerradura Yale 987/984 llave corriente, Schlage 999	\$ 100,000	
Suministro y reinstalación cerradura Yale 987/984 plus llave de punto Schlage 999 plus	\$ 100,000	
Suministro y reinstalación cerrojo Yale 170/ Schlage 362/ GEO	\$ 122,000	
Suministro y reinstalación cerrojo Yale 170 plus llave de punto	\$ 142,000	
Suministro y reinstalación Yale 3610-50 / 3610-60	\$ 122,000	
Suministro y reinstalación Yale de gancho 396	\$ 132,000	
Suministro y reinstalación Yale L370 con manija	\$ 142,000	
Suministro y reinstalación Inafer pequeña mega y supra	\$ 100,000	
Apertura cerradura de seguridad ajustada Multilock, Azbe, Tesa, Cisa, Secureme	\$ 37,000	
Apertura cerradura de seguridad con llave cilindro pera sin protector taladrando	\$ 37,000	

### 4.3.4. Electricidad:

ELECTRICIDAD		
REPARACION DE CORTO (incluye mano de obra, cambio de hasta 2 elementos quemados por el corto, ej. Tomas. Interruptores, rosetas.. Los más similares)	\$ 35,000	\$ 20,000
DESPUES DE DOS (2) PUNTOS, CADA ADICIONAL TENDRA UN COSTO DE. (incluye mano de obra, cambio de hasta 2 elementos quemados por el corto, ej. Tomas. Interruptores, rosetas.. Los más similares)	\$ 12,000	\$ 2,000
CAMBIO DE TACO ENTRE 10 A 20 AMP, POR CORTO	\$ 42,000	\$ 25,000
CAMBIO DE TACO ENTRE 30 A 60 AMP, POR CORTO	\$ 58,000	\$ 37,000
CAMBIO O RECABLEADO EN ALAMBRE O CABLE # 8 A 14 HASTA 8 MTS (incluye mano de obra, cambio de hasta 2 elementos quemados por el corto, ej. Tomas. Interruptores, rosetas.. Los más similares)	\$ 50,000	mts adicional \$9,000
REVISION DE ACCESORIOS ELECTRICOS (rocesatas, interruptores, tomacorrientes, lámparas, caja o nodo, etc., hasta 20 puntos)	\$ 40,000	\$ 2,000
CAMBIO DE BARRAJE MONOFASICO, BIFASICO O TRIFASICO	\$ 50,000	\$ 15,000
EXTRAS		
kilometraje	\$ 1,500	x km
nocturno	\$ 2,000	x servicio
festivo	\$ 2,000	x servicio
Andamio	\$ 15,000	x sección
visita con revisión técnica	\$ 15,000	
fallido	\$ 9,000	solo en la primera visita
ayudante	\$ 15,000	

## **ASISTENCIA IMAGINET PLAST S.A**

No solo les ofrece a nuestros clientes el servicio de asistencia también dentro de nuestro portafolio ofrecemos un producto especial para la seguridad en el trabajo en este momento tenemos un plus que da el servicio integral para las labores desempeñadas en temas relacionados con seguridad e identificación o carnetización empresarial.

### **4.3.5. Guante especial.**

En términos de presentación del producto hay dos líneas que responden cada una a la necesidad que tiene el consumidor final de brindar seguridad y comodidad en los guantes generando disminución de accidentes y eficaz en los mismos. Esto último se ve como una oportunidad, ya que los guantes protectores son producto a los guantes contemporáneos. Entre los atributos del producto esta su material resistente a golpes en la parte de los dedos, esto le permitirá llegar a consumidores de la industria de la construcción y ampliar un poco más llegando a consumidores del segmento metalúrgico. En IMAGINET PLAST S.A. se ha consolidado la tendencia del buen consumidor de productos de seguridad, esto favorece en el sentido en que en la mente del consumidor de los guantes de seguridad actualmente se percibe como un producto atractivo. A pesar de que existen guantes con un tela resistente en el mercado, se nota con una observación de campo que el producto no tiene una estrategia especial para comercializarse, generándose una oportunidad en la que se plantea una estrategia de marca

individual unido a una estrategia de diseño función y comodidad. Elementos como origen del producto, mercado, diseño e imagen serán claves para aprovechar esa oportunidad.

#### **4.4. Estrategia de Distribución y Plaza.**

Desde el centro de distribución hasta el consumidor final se genera una red que necesita control y planeación, por esta razón y definiendo la plaza como un grupo de elementos en el cual opera la empresa, se identifican herramientas entre las que se encuentran el internet, las llamadas telefónicas, correo electrónicos y agentes de ventas para el abastecimiento. Los agentes de ventas a su vez necesitan las diferentes empresas y programación para operar. La estrategia de distribución será selectiva, delimitado a empresas ubicadas en zonas geográficas y niveles de ingreso medio/alto y alto, esperando que con esta estrategia sea eficiente la entrega de producto. Adicional, puede servir en el acompañamiento de la promoción del mismo. Cabe aclarar que en el largo plazo la estrategia que se desea lograr es de distribución masiva, pero dado el enfoque que se le está dando en este momento al producto por las condiciones de apertura y de prueba piloto o proyecto inicial se establece la estrategia selectiva.

#### **4.5 Canales Para Productos Industriales o de Negocio a Negocio:**

Este tipo de canal tiene usualmente los siguientes canales de distribución:

- **Canal Directo o Canal 1 (del Productor o Fabricante al Usuario Industrial):** Este tipo de canal es el más usual para los productos de uso industrial, ya que es el más corto y el más directo [3]. Por ejemplo, los fabricantes que compran grandes cantidades de materia prima, equipo mayor, materiales procesados y suministros, lo hacen directamente a otros

fabricantes, especialmente cuando sus requerimientos tienen detalladas especificaciones técnicas.

En este canal, los productores o fabricantes utilizan su propia fuerza de ventas para ofrecer y vender sus productos a los clientes industriales.

- **Distribuidor Industrial o Canal 2 (del Productor o Fabricante a Distribuidores Industriales y de éste al Usuario Industrial):** Con un nivel de intermediarios (los distribuidores industriales), este tipo de canal es utilizado con frecuencia por productores o fabricantes que venden artículos estandarizados o de poco o mediano valor. También, es empleado por pequeños fabricantes que no tienen la capacidad de contratar su propio personal de ventas.

**Canal Agente/Intermediario o Canal 3 (Del Productor o Fabricante a los Agentes Intermediarios y de éstos a los Usuarios Industriales):** En este tipo de canal de un nivel de intermediario, los agentes intermediarios facilitan las ventas a los productores o fabricantes encontrando clientes industriales y ayudando a establecer tratos comerciales. Este canal se utiliza por ejemplo, en el caso de productos agrícolas.

- **Canal Agente/Intermediario - Distribuidor Industrial o Canal 4 (del Productor o Fabricante a los Agentes Intermediarios, de éstos a los Distribuidores Industriales y de éstos a los Usuarios Industriales):** En este canal de tres niveles de intermediarios la función del agente es facilitar la venta de los productos, y la función del distribuidor industrial es almacenar los productos hasta que son requeridos por los usuarios industriales

#### **4.6. Estrategia de Promoción.**

Se ha identificado que el intermediario es clave en el canal de distribución y promoción para llegar al consumidor final, proponiendo así una estrategia de campañas realizando brigadas de seguridad en el trabajo y así dando a conocer los guantes de protección en las zonas escogidas conozcan el producto. La estrategia de publicidad Below The Line o BTL permite nuevos canales de comunicación, ya que consta de técnicas y prácticas publicitarias dirigidas a segmentos de mercado específicos como en este caso utilizando formas que impacten, que sorprendan y a su vez que sean creativas. En esta etapa de inicialización en el mercado, esta estrategia publicitaria permite beneficios necesarios para la promoción del producto en términos de presupuesto, alianza y cliente final, de esta manera se pretende fortalecer las relaciones comerciales, siendo la retroalimentación rápida y directa por parte de los actores en el canal. Al largo plazo y después de esta primera etapa de conocimiento en el mercado las estrategias de promoción Above the Line o ATL, como los anuncios en televisión, radio, impresos o revistas o en vía pública harán parte de la estrategia del producto, en este momento y por ser un producto en su etapa inicial lo que se pretende es un proyecto con análisis y recopilación de información, generando una evaluación del impacto y de la proyección del producto.

**4.7. Ventaja competitiva y Comparativas.** La innovación es una ventaja para cualquier producto, para la marca New Experience el desarrollo de un nuevo diseño de guantes industriales implementando comodidad y seguridad para salvaguardar la integridad física de nuestros usuarios y generando una experiencia inolvidable en el mercado colombiano. Actualmente no existen unos guantes de seguridad que combine estos factores, si se puede comprar unos guantes



pero no con las características necesarias para brindar una protección protección. Las empresas interesadas en comprar los guantes de seguridad lo puede hacer desde la página web de IMAGINET PLAST por medio de catálogos, esto le significara ahorro en tiempo y efectividad. Para algunos compradores este nuevo formato de compra lo asociaran con un precio superior y un tiempo de respuesta más corto al que ellos están acostumbrados a tener, pero la idea detrás es poder mantener un precio competitivo y tener un tiempo de respuesta máximo 5 días desde el registro de la compra y su despacho. Este tiempo también es competitivo con la mayoría de empresas fabricadoras de diferentes guantes de seguridad. Algunos aspectos a poner en funcionamiento seria.

- Fidelización de los clientes para aumentar los clientes y a su vez atraer nuevos clientes para nuestro producto y servicio.
- Tener a disposición la tecnología adecuada que nos permita de una forma más rápida y efectiva cumplir con los pedidos de los clientes.
- Ofrecerle muestras a nuestros clientes con la finalidad que ellos puedan conocer la calidad de nuestro producto.

**5. Publicidad.** Implementaremos inicialmente una página web para dar a conocer nuestro producto y servicio.

Empresa: Asistencia integral imaginet plast

Página web: <https://diegorojaso.wixsite.com/misitio>

USUARIO: [diego.rojaso@cun.edu.co](mailto:diego.rojaso@cun.edu.co)

Contraseña: 1015429118

## 5.1. Presentación Logo.



## 5.2. Prototipo Aplicativo.



ASISTENCIA IMAGINET PLAST

"LA GENTE LO QUE NOS INSPIRA"

**PROCESO DE INGRESO DE NUESTRA APLICACION**

" LA GENTE LO QUE NOS INSPIRA "

**1. DESCARGA LA APLICACION**

Disponible para android y ios , nuestra aplicacion esta en la tienda de appstore lista para descargar

Available on the App Store

**gambre**  
Unidad de Emprendimiento  
FUNDACION DEL CEN

## 2. INGRESA TU UBICACION EN GOOGLE MAPS

inmediatamente se crea el registro con unos datos basicos y lo mas importante la ubicacion de nuestro inmueble , hogar , empresa pyme , esto georeferencia y marca un perimetro para enviar al tecnico mas cercano de la ubicacion





## 3. SOLICITA EL SERVICIO

posterior al registro se desplegara un menu donde estan todos nuestros servicios, plomeria , cerrajeria , vidriera , electricidad , venta de guantes industriales

## 4. CONFIRMA Y PAGA EL SERVICIO ONLINE

despues de haber escogido el contratista aparecera una lista de rangos de precios al cual se acomoda de las necesidades y el tipo de servicio , ingresa forma de pago "tarjeta , consignacion o pago directo en casa al tecnico "





## 5. CONFIRMA LLEGADA DEL SERVICIO

posterior al registro te enviaremos los datos del tecnico y el tiempo de llegada del servicio, al finalizar te enviamos una encuesta de satisfaccion para que califiques nuestra aplicacion.

4.5 de 5 estrellas



5,000 Opiniones

### 5.3. Prototipo del Producto.



## **6. Diseño e Implementación del Programa de Costos Para los Guantes de Seguridad.**

En primera instancia para implementar el sistema de costos por órdenes de producción, se diseñó el formato establecido para este tipo de costeo adaptándolo a las necesidades de la empresa. Este contiene en detalle la manera como se obtiene discriminadamente el costo de la materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación para el caso particular de los guantes de seguridad. En cuanto al costo de la materia prima resultó ser muy fácil su determinación, ya que por cada orden de trabajo casi siempre se utiliza un material directo, y basta con conocer la cantidad de metros que fueron utilizados para determinar el monto total de este primer elemento dentro del sistema que se propuso. Esto se realiza con la ayuda de un formato diseñado por la empresa (ENTREGAS DE MATERIAL), el cual permite saber cuántos metros de materia prima fueron entregados para cada orden de producción y cuantos fueron devueltos al almacén para ser utilizados posteriormente. Con relación al segundo elemento, la mano de obra directa, se planteó calcularla asociándola a las horas de funcionamiento de las máquinas en cada turno de trabajo, lo que a su vez marca la pauta para hallar la mano de obra indirecta, pues esta corresponde al resto del tiempo en el cual las máquinas se encuentren apagadas. Sucede con frecuencia, que hay algunos días en los cuales no se realiza ninguna orden de producción, pero los operarios realizan otro tipo de labores en la planta. Cabe resaltar que en esta empresa se trabajan los tres turnos dependiendo de los pedidos y de la cantidad a producir y no se trabajan horas extras, ni dominicales ni festivos.

Respecto a los costos indirectos de fabricación se puede decir que fueron los de mayor dificultad a la hora de determinarlos, pues como se sabe estos son erogaciones que no se identifican

fácilmente al producto pero son necesarios para garantizar la buena marcha de la producción.

Los ítems que conforman son: Energía eléctrica, acueducto y alcantarillado, mano de obra indirecta, mano de obra de los días no productivos, sueldo del director de producción, arrendamiento de la planta, depreciación de la maquinaria, mantenimiento de la misma, artículos de limpieza y material de empaque.

### **Materias primas utilizadas en la fabricación de los productos**

Los productos que en esta empresa se producen son hechos a partir de polímeros conocidos como termoplásticos los más utilizados en la industria son:

- PVC (Policloruro de vinilo)
- PS (Poliestireno)
- PE (Polietileno)
- PP (Polipropileno)
- PET (Politereftalato de etileno)

La mayoría de los perfiles plásticos de IMAGINET PLAST S.A; son elaborados básicamente con PVC ya sea rígido o flexible y con Poliestireno. Eventualmente se producen artículos a partir de polietileno o polipropileno.

A continuación se relacionan las materias primas más utilizadas y los productos que con ellas se elaboran:

1. Plástico PVC: láminas de protección que van en el guante.

2. Tela: el dedito de los guantes.

Presupuesto de producción anual

Nuestra empresa IMAGINET PLAST S.A. fabricante de guantes de seguridad tiene una meta de vender 50.000 guantes de seguridad en el año y espera que en el inventario final queden 240 unidades.

Iniciaremos con un inventario inicial de 1000 guantes de seguridad en existencia, lo que quiere decir que se tienen que producir 40.000 unidades. La ecuación aplicada a este caso sería la siguiente:

Unidades que se espera vender: 50.000 + Unidades que se espera tener en el inventario final:

240 = 50.240 - unidades ya existentes en el inventario: 1000 = 40.240 unidades a ser producidas.

Vamos a contar en el presupuesto la tela y el plástico PVC que se requiere para cubrir la demanda. Se iniciará con un total inicial de 40 rollos de plástico PVC y 40 rollos de tela todos con una medida un ancho de 150 cm por 150 mt de largo. Se necesitará 10 empleados los cuales 3 empleados estarán encargados de la fabricación de las láminas de protección, 2 empleados encargados del corte del material y los otros 5 trabajadores son encargadas de ensamblar.

**6.1. Política de Cartera.** EN ASISTENCIA IMAGINET PLAST S.A. Las ventas a crédito se harán por un tiempo mínimo de 30 días para que el cliente pague su correspondiente factura.

## **6.2. Presupuesto Plan de Mercado.**

Como se ha explicado anteriormente, IMAGINET PLAST S.A. es una empresa fabricante y comercializadora de los nuevos guantes de seguridad industrial “New Experience”.

La producción de los guantes de seguridad está a cargo de la empresa IMAGINET PLAST S.A, que se dedica a la elaboración de productos de carnetización industrial y publicitario, la empresa es la encargada de fabricar el producto con la fórmula patentada de nuestros ingenieros.

De esta manera la inversión inicial que el proyecto necesita para ponerlo en marcha requiere de maquinarias y equipos industriales especializados para la fabricación del producto.

Se ha estimado que la inversión inicial del proyecto se encuentre por los \$ 53.900.000 de pesos que se desglosan de la siguiente manera.

Inversión	Unidades	Precio	Total
Maquina electroselladora	1	14.000.000	14.000.000
Máquina de tejer	1	8.000.000	8.000.000
Camioneta	1	18.000.000	18.000.000
Computadores	4	\$400.00	1.600.000
Materia prima	30	\$400.00	12.000.000
Líneas telefónicas	2	\$150.00	\$300.00
<b>Total</b>			<b>\$ 53.900.000</b>

### Determinación del Ingreso.

Los ingresos que percibirá IMAGINET PLAST S.A. por la venta de los guantes de seguridad “New Experience” se calcularán por el volumen de unidades y precio. El costo está dado por un valor de \$25.000 cada par de guantes, obteniendo una ganancia del 50%.



**6.3. Proyección de Ventas.**

MESES	UNIDADES	PRECIO	TOTAL
Enero	5,200	25.000	5,200
Febrero	5,200	25.000	5,200
Marzo	5,200	25.000	5,200
Abril	10,400	25.000	10,400
Mayo	10,400	25.000	10,400
Junio	10,400	25.000	10,400
Julio	25,800	25.000	25,800
Agosto	25,800	25.000	25,800
Septiembre	25,800	25.000	25,800
Octubre	31,000	25.000	31,000
Noviembre	31,000	25.000	31,000
Diciembre	31,000	25.000	31,000
<b>TOTAL</b>	<b>217,200</b>		<b>217,200</b>

#### **6.4. Determinación Costo de Producción.**

Los costos de producción son todos aquellos costos que tienen relación directa con la producción de los guantes de seguridad, como se mencionó anteriormente la producción de los guantes de seguridad “New Experience” está a cargo de la empresa IMAGINET PLAST S.A.

Para comenzar las operaciones de la empresa demandará una producción de 217.200 unidades en el primer año. De acuerdo a la medida en la cual vaya aumentando la demanda, se irá requiriendo de un mayor volumen de producción de la compañía.

### **7. Planeación Estratégica.**

#### **7.1. Descripción Idea de negocio.**

Esta idea surge de la necesidad de contar con servicio inmediato y de fácil acceso para cubrir imprevistos en los hogares. El cual funcionara por medio de una aplicación para adquirir servicios de plomería, electricidad, entre otros. Y así como también la estaremos fabricando y comercializando y guante de seguridad con mayor protección para las manos específicamente la zona de los dedos los cuales en la actualidad o se consiguen con la características que nosotros le implementamos.

**7.2. Marco Legal.** Asistencia Imagnet Plast será una empresa constituida como 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).

Algunas leyes que acogen a la empresa serian:

En Colombia los requerimientos para el uso y la implementación de Elementos de protección Personal en los lugares de trabajo, se encuentran contemplados en la Ley 9 de Enero 24 de 1979 (Titulo III SALUD OCUPACIONAL, Artículos 122 a 124)

Elementos de protección personal

**Artículo 122.-** Todos los empleadores están obligados a proporcionar a cada trabajador, sin costo para éste, elementos de protección personal en cantidad y calidad acordes con los riesgos reales o potenciales existentes en los lugares de trabajo.

**Artículo 123.-** Los equipos de protección personal se deberán ajustar a las normas oficiales y demás regulaciones técnicas y de seguridad aprobadas por el Gobierno.

**Artículo 124.-** El Ministerio de Salud reglamentará la dotación, el uso y la conservación de los equipos de protección personal.

Y en la Resolución 2400 de Mayo 22 de 1979 (Titulo IV, Capitulo II DE LOS EQUIPOS Y ELEMENTOS DE PROTECCIÓN, Artículos 176 a 201).

- Las Normas Técnicas Colombianas 2190 del 2008-10-29. Guantes de protección. Requisitos generales y Métodos de ensayos.
- NTC-ISO 2419, Cuero. Ensayos físicos y mecánicos. Preparación y acondicionamiento de muestras. (ISO 2419: 2006).

**7.3. Objetivo General.** Posicionar nuestra sociedad Asistencia Imagnet Plast S.A como la mejor empresa productora y comercializadora de guantes de seguridad para la protección de manos a nivel nacional cubriendo las necesidades de nuestros clientes.

**7.4. Objetivos Específicos.**

- Desarrollar estrategias de ventas y producción para lograr reconocimiento y ser elegidos por los clientes potenciales a quienes va dirigido nuestro producto.
- Permanece actualizados para que nuestro producto sea suficiente para cubrir las necesidades satisfactoriamente de nuestros clientes.
- Fortalecer la infraestructura y procesos en el desarrollo de nuestra actividad, a través de capacitaciones y mejoras en el producto.

**7.5. Misión.**

Asistencia Imagnet Plast S.A. tiene como compromiso la satisfacción de las necesidades y expectativas de nuestros clientes, a través de la fabricación y comercialización de guantes industriales cumpliendo con los estándares de calidad de forma que protejan la salud, seguridad e integridad física de nuestros clientes, contribuyendo además con la preservación del medio ambiente.

### **7.6. Visión.**

En el 2025 Asistencia Imagnet Plast será uno de las empresas más reconocidas y competitivas en la fabricación y comercialización de guantes de seguridad industrial con alto nivel en calidad, ofreciendo productos cómodos y confiables para nuestros clientes, Pensando siempre en sus necesidades. Logrando de esta manera un alto nivel de productividad y rentabilidad. Así como un agradable ambiente laboral entre sus colaboradores lo cual nos ayudara a contribuir al crecimiento de la empresa.

### **7.7. Valores:**

- Responsabilidad.
- Integridad.
- Eficiencia.
- Innovación.
- Pertenencia.
- Trabajo en equipo.

### **7.8. Cadena de valor.**

Nos enfocamos principalmente en la calidad del producto, que este cumpla satisfactoriamente con la necesidad específica de los clientes, y que el servicio de pre venta y pos venta sea el correcto. Que nos permita decir que contamos con clientes después de que este allá adquirido por segunda vez nuestro producto. El cual lo haremos de la siguiente forma.

- Identificando nuevas oportunidades de cubrir necesidades de los clientes.
- Desarrollando nuestro producto y enfocándolo a lo ecológico.
- Respetando el medio ambiente en cuanto su fabricación.
- Realizando una selección y evaluación de los proveedores de la materia prima.
- Establecer una buena relación con los proveedores para facilitar negociaciones.
- Controlar pedidos y formas de pago.
- Controlar la calidad de la materia prima.
- Verificar la calidad del proceso de fabricación y salida del producto final.
- Realizar actividades comerciales que ayuden a dar a conocer el producto.
- Brindar aseguramiento ante riesgo de accidentes.
- Definir políticas de comunicación y los sistemas de información con nuestros clientes para que este sea ejercida de forma clara que nos permita conocer a nuestros clientes.
- Fidelizar los clientes implementando estrategias comerciales.

## **7.9. Análisis de Pestel.**

**7.9.1. Aspecto Político.** los empresarios y al Gobierno les llegó la hora de poner sin condiciones ,para tener de una vez por todas una política de competitividad, con una agenda horizontal –costo país– y una vertical –desarrollo productivo–, que termine el letargo industrial que padece el país. Ahora bien, regresando a la discusión de desarrollo del siglo XXI, esa a la que algunos se resisten, a “todos” los empresarios y al Gobierno les corresponde ponerle el hombro a la política industrial en Colombia, marco que no es exclusivo de la industria manufacturera.

Sin ser exhaustivos, revisemos cuatro entidades o grupos de entidades del Estado que tienen tareas en este frente y se espera que las funciones sean claramente asignadas una vez se apruebe el Conpes de política de desarrollo productivo que está coordinando el DNP.

La primera es el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que debería facilitar las condiciones para que al final del cuatrienio se cumplan los objetivos de tener 4.170 empresas exportadoras, recibir US\$6.000 millones de divisas por concepto de turismo y se llegue a un nivel de exportaciones no minero-energéticas por US\$30.000 millones.

La segunda entidad es el Ministerio de Educación, encargada del cierre de las brechas de productividad y de que la formación de capital humano esté acorde con los desafíos actuales. Por ejemplo, reducir el déficit de las áreas de tecnología, que ha sido estimado en 93.000 trabajadores de niveles técnico, tecnológico y profesional. En ese mismo sentido, es fundamental que 53% de los empresarios que tienen dificultades a la hora de encontrar personal calificado en distintas áreas, tenga el apoyo suficiente para hacerle frente a nuevas demandas.

Un tercer frente es el de infraestructura. Allí el Gobierno está dando los pasos correctos desde la Vicepresidencia de la República, la ANI y los Ministerios de Vivienda y Transporte. Se espera que una vez terminados los proyectos de cuarta generación (4G), el país pase de ocupar el puesto 18 al 3 en infraestructura en América, según el estudio del Doing Business. Finalmente, el gran cuello de botella contra el que se deben enfilarse las baterías es el fiscal. Aquí recobra importancia el esfuerzo que está realizando la Comisión Tributaria. La primera arista consiste en la definición de una estructura arancelaria que no refleje el lobby de solo algunos sectores. La segunda es la revisión de la carga tributaria de las empresas; pues, según cifras del Banco Mundial con corte a 2014, las firmas colombianas tienen tasas impositivas superiores a las de países como Brasil,

México y Estados Unidos, así como el Gobierno debe hacer esfuerzos, fijar metas alcanzables y darse la pela políticamente en la aprobación de medidas impopulares; los empresarios, y sobre todo los gremios, también están llamados a poner de su parte.

---

Dinero. (4/52018) Desarrollo industrial. <https://www.dinero.com/edicion-impresario/editorial/articulo/el-desarrollo-industrial-colombia-requiere-acciones-del-gobierno-empresarios/212443>.

**7.9.2. Aspecto Social.** El pasado jueves el DANE reveló que el crecimiento del PIB para todo 2017 fue de tan solo 1,8%, muy por debajo del potencial de crecimiento de la economía que es del 3,5% y por debajo de las estimaciones del gobierno que lo situaban en 2%. Muy importante mencionar que la cifra del 1,8% se alcanzó porque el DANE revisó al alza las cifras de crecimiento del primer, segundo, y tercer trimestre. El primero pasó de crecer 1,3% a 1,5%; el segundo trimestre pasó de una expansión del 1,2% a 1,7% en la cifra revisada, lo que significó un crecimiento de 41% adicional; y el tercer trimestre del 2% al 2,2%; de no ser por las cifras revisadas al alza, en especial la del segundo

Más allá de la discusión sobre la revisión de las cifras, el crecimiento de 1,8% reveló varias cosas. La primera y más importante, que la industria sigue fuertemente afectada y su desempeño no depende únicamente de la tasa de cambio. En ausencia de una política de desarrollo productivo se contrajo 0,6% si se cuenta la refinación, sin ella, el total habría sido de una contracción del 1,9% en la producción. Suficiente para aceptar que hay recesión industrial.

Segunda, que la desaceleración de la economía se prolongó durante todo 2017 y el efecto del IVA al 19% no es transitorio, sino que tiene un efecto permanente en la demanda. Tercera, que los planes de estímulo PIPE I y II más Colombia Repunta no cumplieron su objetivo, este último



pretendía lograr un crecimiento del 2% para La industria es uno de los sectores más importantes para el desarrollo económico y social. El sector industrial facilita la modernización de los países al recibir transferencia de tecnología y buenas prácticas en procesos productivos, y es, en general, el sector con mayor capacidad de inversión, usualmente de largo plazo, de innovación y de generación de empleo de calidad, y es también uno de los principales actores en la mejora de la competitividad de los países y de la región. En cualquier cadena global de valor, el sector industrial tiene una posición intermedia privilegiada, y es por ello que los clusters regionales deben ser una prioridad para potenciar el desarrollo sostenible de la región latinoamericana y para el incremento del comercio intrarregional

---

Camilo Díaz (17/2/2018). Pobre PIP Pobre Industria. Dinero.  
<http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/pobre-pib-pobre-industria-por-camilo-diaz/255553>.

### **7.9.3. Aspecto Tecnológico.**

#### **¿Cómo se perfila la industria TIC en el 2017?**

El panorama es positivo, pues ya tenemos consolidado el acceso a internet y a las TIC para la mayoría de los colombianos. Cerramos el 2016 con más de 15 millones de conexiones a internet, siete veces más que en el 2010; tenemos cubierto el 96% de los municipios con la red de fibra óptica y estamos avanzando en el despliegue de la Red de Alta Velocidad hacia las zonas más apartadas. Tenemos más de 6.500 Kioscos y 800 Puntos Vive Digital, prestando servicios a los ciudadanos en zonas urbanas y rurales. Adicionalmente, este año, avanzamos en la instalación de las 1.000 Zonas Wifi Gratis para la Gente en todas las regiones del país, así ya nadie se vara por internet, en cualquier lugar pueden conectarse, trabajar, estudiar, hacer un negocio, comunicarse y divertirse.

Nuestra industria de software y servicios asociados está en plena expansión: entre el 2012 y el 2016, el número de empresas pasó de 1.800 a 5.000, y las ventas totales ya superaron los \$8 billones, con 90.000 empleos generados. También, después de 12 años, en el 2017 los colombianos tendrán en el Canal UNO una nueva opción de televisión.

### **Cuál es el Mayor reto que Afronta la Industria de las TIC este año?**

En 2017 nuestro sector tiene varios: continuar con el incremento de las conexiones a internet, en especial a internet móvil; así como con el crecimiento de la industria TIC y avanzar aún más en la mejora de la calidad de los servicios. Igualmente, desde el Gobierno tendremos retos importantes, como avanzar en la entrega de las Zonas Wifi Gratis, la conexión de nuevos municipios y corregimientos a la Red de Alta Velocidad, y la asignación de la banda de 700 MHz para la masificación del internet móvil en Colombia, entre otros.

### **¿De qué forma afectará la nueva carga tributaria a la industria TIC?**

El Gobierno del Presidente Juan Manuel Santos ha hecho un gran esfuerzo por conectar al país y promover la Economía Digital. Sin embargo, la situación económica de Colombia cambió y nos vimos enfrentados a una reforma tributaria. Esta aumenta el valor del IVA a los bienes y servicios digitales y reduce el alcance de ciertas exenciones que beneficiaban a la industria. No obstante, dicha ley también incorporó medidas, como la reducción general en el impuesto de renta a empresas, que seguro tendrá un efecto positivo en la inversión y el crecimiento del sector. Igualmente, en el caso del desarrollo local de contenidos digitales, los principales insumos de esta industria, como la educación virtual para contenidos digitales,

**¿Cual deberá ser la del gobierno este año si quiere Impulsar el Crecimiento de la Industria de las TIC.**

Nuestras políticas se orientarán, de una parte, a la promoción del crecimiento de las conexiones a internet, mediante iniciativas como el fomento al despliegue de infraestructura en los territorios, la asignación de nuevas bandas de espectro para internet móvil, el otorgamiento de subsidios a los usuarios de menores ingresos, y el despliegue de las Zonas Wifi gratuitas, entre otras.

Otra línea de acción será el impulso adicional a la industria de software y servicios asociados. Seguiremos apoyando el crecimiento de nuestros clústeres regionales de software, y continuaremos con la entrega de créditos condonables para promover que más jóvenes colombianos estudien carreras relacionadas con esta industria. Adicionalmente, seguiremos con la implementación de la estrategia para promover el desarrollo de la Economía Digital. Para esto, crearemos el Viceministerio de la Economía Digital, que se encargará de promover activamente la transformación del sector productivo.

**¿Cuál es el sector TIC (videojuegos, apps, software, IoT, animación) que tiene más oportunidades de crecer este año.**

Páginas web, la computación en la nube y las licencias de software, quedaron excluidos del pago del IVA.

---

Colombia Brign Iton (2017). Como se perfila la Industrial de las TIC para el 2017. Enter.co. <http://www.enter.co/especiales/colombia-bringiton/como-se-perfila-la-industria-tic-en-colombia-para-2017/>

**7.9.4. Aspecto Ambiental.** El impacto directo de la industria sobre la naturaleza se produce básicamente por la ocupación del espacio, la utilización de los recursos naturales y la generación de residuos: desechos y contaminantes. De estos impactos, la contaminación es el aspecto que ha sido examinado más detalladamente, y no es raro encontrar opiniones en el sentido de que sería la única forma de impacto de la industria sobre el medio. Más aún, ciertos programas de industria y medio ambiente se limitan exclusivamente a dicha manifestación. Este enfoque prevalece en los países industrializados, cuyos habitantes sufren los efectos de la contaminación directamente, efecto en muchos casos inmediato. El hombre común lo percibe en sus lugares de trabajo o en sus zonas de residencia. Sin embargo, hay otro vínculo estrecho entre la naturaleza y la actividad fabril, y es el que está constituido por la utilización de los recursos naturales. Por qué las industrias normalmente no hacen un cambio hacia esto, es muy fácil, al implementar un equipo para convertir los residuos o desechos en sustancias no contaminantes, consta de una cifra muy grande de dinero considerado como gasto y no como una inversión.

¿Qué es lo que pueden hacer las industrias para reducir este nivel de contaminación?

1. Uso eficiente de la energía.
2. Consumir agua de manera responsable, en caso de contener sustancias peligrosas, invertir en un equipo de desintoxicación del agua.
3. Buscar nuevas oportunidades de comercialización con los residuos.
4. Sensibilizar al equipo de trabajo.
5. Reducir el volumen y carga contaminante de los vertidos de agua residual.
6. Tomar en consideración el medio ambiente y hacer que sea una parte importante de la gestión de tu empresa.

---

Vanessa Díaz Sifuentes. (5/5/2018) Impacto Ambiental de las Actividades Industriales. LinkedIn <https://es.linkedin.com/pulse/el-impacto-ambiental-de-las-actividades-industriales-d%C3%ADaz-sifuentes>

**7.9.5. Aspecto Legal.** Dinero consultó a Palau sobre los 10 aspectos legales, que en su criterio, se deben tener en cuenta durante las fases iniciales de una empresa nueva. Para el experto, estas son las preguntas que debe plantearse un emprendedor:

- **¿Es su modelo de negocio legal, está regulado o requiere autorización?**

Existen muchas actividades que requieren autorización de las autoridades gubernamentales, como por ejemplo, las financieras, intermediación laboral, salud, telecomunicaciones y transporte. Es mejor estar seguros de esto antes de empezar y tener que hacer ajustes sobre el camino, que pueden resultar costosos o hacer que la empresa no sea viable.

**2. ¿Está usando los instrumentos societarios adecuados?**

El riesgo de hacer actividades comerciales a título personal es que se pone en juego el patrimonio propio. Para esto existen las sociedades, que permiten acotar el riesgo comercial a los activos y aportes destinados a la empresa exclusivamente. También es importante usar tipos societarios modernos y flexibles, tales como la SAS.

**3. ¿Está usted accediendo a los beneficios tributarios que la ley pone a disposición?**

La Ley 1429 de 2010 tiene una serie de beneficios fiscales para pequeñas empresas

(máximo 50 trabajadores y 5.000 SMLV en activos), que incluyen tarifas del 0% en impuesto de renta (primeros 2 años) y cero retención en la fuente (5 primeros años). Esto tiene un efecto muy importante en el flujo de caja, que tiende a ser escaso en los primeros años.

#### **4. ¿Está usted implementando formas de contratación de talento costo eficientes?**

Una empresa nueva necesita mucho talento, de hecho, el factor humano es lo que más vale en una empresa. Sin embargo, reclutar personas calificadas es costoso, especialmente, para una empresa que está empezando. Para eso existen esquemas como los “vesting agreements” o “acuerdos de adquisición de derechos” que permiten dar participaciones accionarias pequeñas gradualmente a lo largo del tiempo, lo cual es un incentivo importante para quienes un salario no es tan importante, sino que quieren ser propietarios.

#### **5. ¿Está usted empleando estructuras legales adecuadas para conseguir financiamiento?**

Salvo que tenga activos que lo respalden, es muy difícil que la banca tradicional otorgue créditos a las nuevas empresas. Sin embargo, para las primeras fases existen inversionistas de capital semilla e inversionistas ángel. Para vincular estos capitales, existen notas convertibles en acciones y acuerdos de accionistas especializados. Tenga en cuenta que estos instrumentos serán exigentes en cuanto al manejo de la empresa se refiere, pero son un importante paso para acceder a inversionistas más grandes, como los fondos de capital privado.

**6. ¿Está usted protegiendo la propiedad intelectual y los secretos industriales de la nueva empresa?**

Todo lo que tenga un componente intelectual creado al interior de una empresa, como obras literarias, software, diseños gráficos, etc. tiene un valor moral y económico y la ley da esta protección (Ley 23 de 1982). Sin embargo, para efectos de publicidad ante terceros, es importante registrar estos derechos en la Dirección Nacional de Derechos de Autor.

**7. ¿Está teniendo usted cuidado con la información personal de sus clientes?**

Hay muchas empresas que manejan información personal de sus clientes. Esta información se debe mantener en estricta reserva, y si se va a dar un uso comercial a la misma, se necesita autorización de su titular (Ley 1581 de 2013).

**8. ¿Está usted excediéndose en las garantías de calidad que da sobre su producto?**

Cuando se trata de empresas que van a comercializar plataformas tecnológicas, es importante hacer la salvedad en los contratos con los clientes que estas no son infalibles y que a veces, pueden caerse. De lo contrario, las pérdidas por responsabilidad pueden ser muy grandes.

**9. ¿Tiene instrumentos legales para exigir a sus aliados en el extranjero?**

Es muy importante que los esquemas de distribución y comercialización con empresas en el extranjero queden consignados en contratos. Estos contratos permitirán exigir derechos en cualquier evento de incumplimiento y además es usual que contengan

cláusulas de arbitramento en el extranjero para empresas pequeñas, lo cual permite una manera ágil de reparación.

#### **10. ¿Tiene su modelo de negocio riesgos reputacionales?**

Existen muchas actividades que aunque no se encuentran prohibidas legalmente, pueden resultar siéndolo en la percepción de las personas, como por ejemplo, la de dar recompensas por objetos personales perdidos. En este caso, el manejo no será jurídico, sino a través de asesorías en medios para transmitir los mensajes adecuados e informar a la comunidad.

---

Dinero. (5/5/2018). Aspectos Legales que se deben de tener en cuenta un Emprendimiento. <https://www.dinero.com/empresas/articulo/aspectos-legales-deben-tener-cuenta-emprendimiento/206644>.

### **8. Análisis Industrial. Cinco fuerzas de Porter.**

**8.1. Competidores del sector:** son aquellas marcas de guantes de seguridad para las manos presentes en el mercado nacional. Estas son Regeltex, Electrosoft, Salisbury, Novax, Catu y KCL. En la mayoría de los casos, estas marcas llegan a los clientes a través de distribuidores autorizados, quienes no son propiamente competencia directa de IMAGINET PLAST., sino un canal que permite la entrada de aquellas marcas competidoras de la nuestra. No obstante, dicho canal también puede funcionar para suministrar nuestro producto al cliente de forma indirecta. Por lo tanto, consideramos competidores del sector a todas aquellas marcas con presencia en Colombia, y describimos como aliados a la red de distribuidores de elementos de protección personal activas en nuestro país.

**8.2. Competidores potenciales:** todas aquellas empresas productoras de guantes que no tengan presencia en el mercado colombiano, pero que, en determinado caso, pueden arribar a nuestro



país y acaparar participación del mercado. La entrada de estas marcas puede darse, o por acción directa del fabricante externo, o mediante la red de distribuidores autorizados. Por lo tanto, resulta fundamental trabajar de la mano con los distribuidores de EPP, y así consolidarnos en el mercado de seguridad en guantes a nivel nacional. Como son:

- **Serviguantes S.A.S.** Es una empresa fundada en el año 1986 en la ciudad de Medellín que tiene como objeto la fabricación, importación y comercialización de productos de Seguridad Industrial. Estamos certificados en la norma ISO 9001:2008, lo cual da garantía de la calidad de nuestro servicio. Nuestras líneas de fabricación son guantes, delantales, mangas, polainas, capuchas, chaquetas, pantalones y trajes elaborados en carnaza, vaqueta y telas. Nuestras líneas de comercialización e importación consisten en productos de seguridad industrial tales como protección auditiva, facial, respiratoria, visual, guantes, cascos, arneses, eslingas, cinturones ergonómicos, delantales e impermeables en PVC.

**8.3. Proveedores.** Todos aquellos que nos puedan ofrecer los materiales requeridos para la fabricación del guante y prestación del servicio de asistencia en los hogares, que nos proporcionen los requisitos de calidad y precios requeridos por nosotros. Los cuales nos permitan cumplir con los requisitos de calidad y poder brindar satisfacción a los clientes.

**8.4. Compradores:** empresas del sector industrial con operaciones en las ciudades de Bogotá inicialmente. Apunta a contar con clientes de reconocidas empresas, entre otros. Cabe anotar que los posibles compradores son grandes empresas del país, lo que significa que en muchos casos ponen las condiciones de negociación, y más teniendo en cuenta que los guantes de seguridad

son un producto considerado commodity. Y todos aquellos hogares que estén dispuestos a adquirir nuestro servicio de asistencia integral y demás entidades de comercio.

**8.5. Sustitutos:** en el contexto de la seguridad industrial los guantes de protección para las manos están más vigentes que nunca. Tanto es así, que no es claro si algún producto pueda reemplazar su utilización, teniendo en cuenta que es un implemento que se utiliza para proteger la salud e integridad física de los trabajadores.

## **9. Conclusiones.**

La creación de todo este proyecto está enfocada en determinar la viabilidad que puede tener en el mercado nuestra idea de negocio, ASISTECIA IMAGINET PLAST. El cual consiste en fabricar y comercializar un guante que proporcione mayor seguridad y protección para las manos específicamente la zona de los dedos, y a su vez brindar por medio de una aplicación un servicio de asistencia de forma inmediata para hogares y demás entes comerciales que deseen adquirir el servicio. El cual será para plomería, electricidad y cerrajería entre otros.

La información obtenida en el desarrollo del estudio de mercado nos permite determinar el grado de oportunidad que puede tener nuestra idea en dicho nido de mercado. A su vez nos permite identificar aspectos débiles a mejorar de nuestro producto, y aspectos fuertes que debemos conservar y desarrollar mucho mejor con la finalidad que las necesidad para la cual va dirigido nuestro producto y servicio sea cubierta satisfactoriamente para los clientes.