

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA “INDOAMÉRICA”

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
CAPACITACIÓN Y ASESORÍA ESPECIALIZADA EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE
SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL EN LA CIUDAD DE QUITO.**

Trabajo de investigación para la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y
Negocios.

AUTOR:

VALLEJO HERRERA CHRISTIAN GIOVANNY

DIRECTOR

Ing. Germán Granda

QUITO – ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CAPACITACIÓN Y ASESORÍA ESPECIALIZADA EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL EN LA CIUDAD DE QUITO.”**, presentado por el Sr. VALLEJO HERRERA CHRISTIAN GIOVANNY, para optar por el título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, CERTIFICO, que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Quito, 15 de Junio 2016

Ing. Germán Granda

DIRECTOR

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL
TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Christian Giovanni Vallejo Herrera, declaro ser el autor del **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CAPACITACIÓN Y ASESORÍA ESPECIALIZADA EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL EN LA CIUDAD DE QUITO”**, como requisito para optar al grado de “Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del (RDI-UTI) podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitare la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito a los 14 días del mes de diciembre del 2016, firmo conforme.

Autor: VALLEJO HERRERA CHRISTIAN GIOVANNY

Firma:

Número de cédula: 171584387-4

Dirección: Cutuchi S6-39 Y Paute

Correo Electrónico: cgvallejoh@gmail.com

Teléfono: 0992669419

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

VALLEJO HERRERA CHRISTIAN GIOVANNY

C.C 1715843874

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Proyecto de aprobación de acuerdo con el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Tecnológica Indoamérica.

Quito,.....

Para constancia firman:

TRIBUNAL DE GRADO

F.....

PRESIDENTE

F.....

VOCAL 1

F.....

VOCAL 2

AGRADECIMIENTO

Expreso mi agradecimiento a la Universidad Tecnológica Indoamérica y en nombre de ella a todos los docentes y autoridades que supieron guiar mi formación y aprendizaje a través de mi paso por las aulas de la Universidad, de manera muy especial agradezco al Ing. German Granda, por haber orientado de la mejor manera profesional y humana el presente trabajo de investigación.

CHRISTIAN VALLEJO

DEDICATORIA

Es trabajo de investigación es dedicado a Dios y mi familia pilar fundamental, a mi novia motivo de mis sueños a futuro y base de este logro alcanzado y que me impulsan a seguir en búsqueda de los sueños de ser siempre un buen profesional y mejor persona.

CHRISTIAN VALLEJO

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN	ii
DIRECTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
DEDICATORIA.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
SUMARIO INVESTIGATIVO	xv
INTRODUCCIÓN	xvi
PLAN DE NEGOCIOS.....	18
CAPÍTULO I.....	18
IDEA DE NEGOCIO	18
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	18
1.1.1 Pasos dados hasta el momento para poner en marcha el proyecto.	19
1.1.2 Problemas encontrados hasta el momento.	20
1.1.3 Soluciones.....	21
1.1.4 Contactos realizados para la puesta en marcha.....	23
1.1.5 Papel que juega cada socio en la puesta en marcha	24
CAPÍTULO II	25
ÁREA DE MARKETING.....	25
2.1 DEFINICIÓN DEL MERCADO.....	25
2.1.1 ¿Qué mercado se va a tocar en general?	25
2.1.2 Cuál es el mercado objetivo, ¿Por qué? definición y perfil.	26
2.1.3 Necesidades que cubre	30
2.2 DIMENSIÓN DEMOGRÁFICA	31
2.2.1 Análisis de Datos de las Empresas Objetivo del Plan de Negocios.....	31

2.3	TENDENCIA DE LA DEMANDA	35
2.4	INVESTIGACIÓN DE MERCADO	36
2.4.1	Análisis de Resultados	37
2.4.2	Encuestas.....	37
2.5	DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	48
2.5.1	Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona.....	49
2.5.2	Presentación del Servicio o Producto	49
2.5.3	Precio del Producto o Servicio	50
2.5.4	Promoción y publicidad que se realizará (Canales de Comunicación)	51
2.5.5	Sistema de Distribución a utilizar (Canales de Distribución).....	51
2.5.6	Seguimiento a Clientes	52
2.6	DEFINICIÓN DE LA COMPETENCIA.....	53
2.6.1	Descripción de la Competencia	53
2.7	COSTO DEL PRODUCTO/ SERVICIO, POR PERÍODOS.....	54
2.7.1	Determinación de Costos variables	54
	De lo anterior podemos definir que las capacitaciones que se estima realizar son:	55
2.7.2	Determinación de Costos Fijos.....	55
2.7.3	Determinación del costo total del producto o servicio	56
2.7.4	Comparación con los precios de la competencia.....	56
CAPÍTULO III		58
ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)		58
3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	58
3.1.1	Descripción del Proceso de Transformación	58
3.1.2	Descripción de instalaciones, equipos y personas	58
3.1.3	Tecnología a aplicar.....	60
3.2	FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES	60
3.2.1	Ritmo de producción	60
3.3	PROCESO DE VENTA DEL SERVICIO.....	61
3.4	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	61
3.4.1	Nivel de inventario promedio	62
3.4.2	Número de trabajadores.....	62

3.4.3 Capacidad de Producción Futura	63
3.5 CALIDAD	64
3.5.2 Normativas y Permisos que afectan su instalación.....	65
CAPÍTULO IV	66
ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTION	66
4.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS	66
4.1.1 Visión de la Empresa	66
4.1.2 Misión de la Empresa.....	66
4.1.3 Análisis FODA.....	66
4.2. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA.....	68
4.2 CONTROL DE GESTIÓN.....	71
4.2.1 Listado de los indicadores de gestión necesarios.....	71
4.3 NECESIDADES DE PERSONAL.....	71
CAPITULO V	73
ÁREA JURÍDICO LEGAL.....	73
5.1 DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA	73
5.1.1 Patentes y Marcas	73
CAPITULO VI.....	76
AREA FINANCIERA.....	76
6.1 PLAN DE INVERSIONES	76
6.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO	77
6.2.1 Capital de Trabajo	77
6.2.2 Forma de financiamiento	78
6.2.3 Tabla de Amortización	79
6.2.4 Resumen de Financiamiento.....	80
6.3 CÁLCULO DE COSTOS.....	81
6.3.1 Detalle y Proyección de Costos	81
6.3.2 Cálculo de los costos anuales y costo unitario mensual	84
6.3.3 Depreciación (METODO EN LINEA RECTA).....	84
6.3.4 Proyección de la Depreciación	85
6.4 CÁLCULO DE INGRESOS	86

6.4.1 Proyección de ingresos	87
6.5 FLUJO DE CAJA.....	87
6.6 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	88
6.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	90
6.8 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	91
CONCLUSIONES	93
ANEXOS.....	94
.....	96
.....	97
.....	97
ENTREVISTA	98
BIBLIOGRAFÍA.....	98
NETGRAFIA	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Funciones del Gerente	24
Tabla 2: Funciones del Director de Servicio y Capacitación	24
Tabla 3: Número de empresas en Ecuador	27
Tabla 4: Número de trabajadores	28
Tabla 5: Establecimientos Nacionales según Actividad Económica	30
Tabla 6: Número de establecimientos en Pichincha	31
Tabla 7: Número de Empresas en el Distrito Metropolitano de Quito	32
Tabla 8: Número de empresas en la Administración Zonal la Delicia	34
Tabla 9: Tendencia de la demanda	35
Tabla 10: Accidentes en la empresa	38
Tabla 11: Necesidad de un Sistema de Seguridad	39
Tabla 12: Rango de Costos del Sistema	40
Tabla 13: Normativas Legales	41
Tabla 14: Inversión en un Sistema	42
Tabla 15: Mejora Clima Organizacional	43
Tabla 16: Inconvenientes al no contar con el sistema	44
Tabla 17: Conocimiento Beneficios	45
Tabla 18: Salud de los colaboradores	46
Tabla 19: Contratación del Sistema con la firma	47
Tabla 20: Capacitación y Asesoría - Sistema de Gestión	49
Tabla 21: Valores Agregados al Sistema	50
Tabla 22: La Competencia	53
Tabla 23: Costos Variables	54
Tabla 24: Costos de Capacitaciones	55
Tabla 25: Costos Fijos	56
Tabla 26: Costo Total del Servicio	56
Tabla 27: Comparación Precios Competencia	57
Tabla 28: Equipamiento de la oficina	59
Tabla 29: Capacitaciones diarias	60
Tabla 30: Número de trabajadores	63
Tabla 31: Ventas proyectadas	64
Tabla 32: Salarios Personal	68
Tabla 33: Funciones del Gerente	69
Tabla 34: Funciones Secretaria	70
Tabla 35: Funciones Capacitador	70
Tabla 36: Indicadores de Gestión	71
Tabla 37: Plan de Inversiones	76
Tabla 38: Plan de Financiamiento	77
Tabla 39: Capital de Trabajo	78

Tabla 40: Forma de financiamiento	79
Tabla 41: Tabla de amortización	79
Tabla 42: Resumen Financiamiento	81
Tabla 43: Detalle de costos	81
Tabla 44: Proyección de Costos	83
Tabla 45: Cálculo de costos	84
Tabla 46: Depreciación	84
Tabla 47: Proyección de depreciación	85
Tabla 48: Cálculo ingresos	86
Tabla 49: Proyección de ingresos.....	87
Tabla 50: Flujo de caja	87
Tabla 51: Punto de equilibrio.....	89
Tabla 52: Gráfica punto de equilibrio.....	89
Tabla 53: Estado de resultados proyectado	90
Tabla 54: Evaluación financiera	91

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Número de Empresas Ecuador	27
Gráfico N° 2: Pequeñas y medianas empresas a nivel nacional.....	29
Gráfico N° 3: Número de empresas en Pichincha	32
Gráfico N° 4: Número de empresas en DMQ	33
Gráfico N° 5: Número de empresas por Zonas en el DMQ.....	34
Gráfico N° 6: Número de empresas A.Z. La Delicia por años	35
Gráfico N° 7: Mínimos Cuadrados.....	36
Gráfico N° 8: Accidentes en la empresa	38
Gráfico N° 9: Necesidad de Sistema de Gestión y Seguridad.....	39
Gráfico N° 10: Rango de Costos del Sistema	40
Gráfico N° 11: Normativas Legales	41
Gráfico N° 12: Inversión en un Sistema	42
Gráfico N° 13: Mejora Clima Organizacional.....	43
Gráfico N° 14: Inconvenientes al no contar con el sistema	44
Gráfico N° 15: Conocimiento Beneficio	45
Gráfico N° 16: Salud de los Colaboradores	46
Gráfico N° 17: Contratación del Sistema con la firma	47
Gráfico N° 18: Relación de Costos de Prevención y Accidentabilidad.....	50
Gráfico N° 19: Proceso del Servicio.....	58
Gráfico N° 20: Plano de la Oficina	59
Gráfico N° 21: Proceso de ventas.....	61
Gráfico N° 22: Proceso de Capacitación	61
Gráfico N° 23: Organigrama Funcional	68
Gráfico N° 24: Punto de equilibrio	90

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

SUMARIO INVESTIGATIVO

TEMA: “Plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la capacitación y asesoría especializada en el sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional en la ciudad de Quito.”

AUTOR: Vallejo Herrera Christian Giovanni

TUTOR: Ing. Germán Granda

El Presente trabajo de investigación propone la creación de un Plan de Negocios para creación de una empresa dedicada a la capacitación y asesoría especializada en el sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional en la ciudad de Quito. Los retos asumidos se enfrentan desde la formación en el campo de la Ingeniería en Administración de Empresas y Negocios.

Este estudio investigativo se fundamenta desde la necesidad que tienen las empresas de un *Sistema de Gestión de Seguridad* basado en las normas y reglamentaciones existentes desde las entidades regulatorias que se ocupan de certificar que las empresas tengan entre sus requisitos este sistema, desde los riesgos del *trabajo* hasta el ambiente organizacional que el conocimiento de las normas a cumplirse dentro de la empresa tengan. Además la Gestión en Salud Ocupacional permite velar por las condiciones adecuadas en las los empleados y trabajadores desarrollan sus labores y sus capacidades, habilidades y competencias sean de provecho para el crecimiento de la empresa. El estudio se enmarca entonces en una adecuada sustentación del mercado objetivo del emprendimiento y de las condiciones económicas financieras que permitirán instrumentar adecuadamente la investigación.

PALABRAS CLAVE: *Plan, Negocios, Sistema, Gestión, Seguridad, Trabajo, Normas, Reglamentos, Salud Ocupacional.*

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación propone la creación de una empresa dedicada la oferta de servicios de capacitación y asesoría en Sistemas de Gestión de la Salud y Seguridad Ocupacional, las empresas a las cuales se enfoca este proyecto son organizaciones entre 50 y 100 trabajadores y que se encuentre dentro de la Administración Zonal la Delicia, al norte del Distrito Metropolitano de Quito.

Las técnicas investigativas sobre las cuales se ha desarrollado este trabajo son: la investigación bibliográfica, la observación, el estudio de mercado y finalmente la experiencia en el área de seguridad del autor, basado en lo anterior ha sido posible plantear la idea del negocio, así como definir adecuadamente el mercado objetivo y la prestación de los servicios.

El trabajo se sustenta en el protocolo investigativo que se detalla a continuación:

En el primer capítulo se realiza la descripción de la actividad a desarrollarse para el plan de negocio, la formulación del problema y las soluciones al mismo, en este capítulo también se amplía la idea del negocio y se detalla el papel que juega cada integrante de la empresa.

El segundo capítulo se hace un análisis del mercado al cual la presente propuesta pretende dirigirse, se identifica al mercado objetivo, las necesidades que actualmente las empresas presentan en cuanto a temas de seguridad, se identifica la dimensión demográfica de las empresas objetivo, la tendencia de la demanda y finalmente se realiza una investigación de mercado y en cuanto a esta se realizan entrevistas y encuestas. En este capítulo también se realiza un análisis de los resultados de las encuestas, se determinan los servicios a ofertar, los aspectos innovadores de estos y se realiza una presentación llamativa de estos. Finalmente se determina también el precio del servicio, la promoción y publicidad, el sistema de distribución, el seguimiento a clientes , la

definición de la competencia, el costo del producto, los costos variables, fijos y totales y se realiza una comparación con los precios de la competencia.

En el tercer capítulo se describe el proceso sobre el cual ha de funcionar la empresa de capacitación y asesoría, así como también se muestra un modelo básico de la infraestructura, las instalaciones, los equipos, la tecnología y el personal. El capítulo tres también nos muestra el proceso de producción, venta, la capacidad de producción, el nivel de inventario, el número de trabajadores con los que ha de contar la empresa, la calidad y el método de control de los distintos servicios que ha de ofrecer la empresa, así como las normativas, los permisos y finalmente los factores que se han considerado como una amenaza para el plan de operaciones.

En el capítulo cuatro se establece el análisis estratégico y definición de objetivos, la visión y misión de la empresa, el análisis FODA, la organización funcional, el control de la gestión con el listado de los indicadores y las futuras necesidades de personal.

En el capítulo cinco se determina la forma jurídica, las patentes y marcas sobre las cuales se ha de desarrollar la empresa y finalmente en el capítulo seis se elabora el plan de inversiones, el plan de financiamiento, el capital de trabajo, las formas de financiamiento, la tabla de amortización, el resumen de financiamiento, el cálculo de costos al detalle y proyectados, el cálculo de costos anuales y unitario mensual, la depreciación y su proyección, el cálculo y la proyección de ingresos, el flujo de caja, el punto de equilibrio, el estado de resultados proyectado y la evaluación financiera.

Al final del capítulo seis se detallan las conclusiones en cuanto al trabajo realizado, así como los anexos, la bibliografía y la netgrafía.

PLAN DE NEGOCIOS

CAPÍTULO I

IDEA DE NEGOCIO

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El presente plan de negocios para la “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CAPACITACIÓN Y ASESORÍA ESPECIALIZADA EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL EN LA CIUDAD DE QUITO”, está enfocado en la parte administrativa y operativa de una empresa que está iniciando con la aplicación del sistema, con el fin de crear en sus clientes una cultura en seguridad y salud ocupacional.

El programa se encontrará sustentado en el Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SASST) del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (norma nacional) y en la normativa internacional de los Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional con siglas en Inglés OHSAS 18001:2007 (Occupational Health and Safety Assessment Series).

Se investigará la importancia de formar una cultura orientada en el comportamiento humano, se identificarán los riesgos existentes en la empresa u organización luego de un diagnóstico situacional actual y se establecerán los ajustes necesarios para lograr una cultura organizacional sustentada en la seguridad y salud ocupacional.

La importancia de tener sistematizados los procedimientos de Seguridad Industrial utilizando el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo resultará más factible aplicar y difundir procedimiento por procedimiento con todos los requisitos necesarios, permitiendo que las empresas desarrollen el modelo de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, teniendo como obligación cumplir la normativa legal.

1.1.1 Pasos dados hasta el momento para poner en marcha el proyecto.

Se ha efectuado un análisis y diagnóstico situacional respecto de los modelos de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, así como el emprendimiento de diversas acciones para poner en marcha el proyecto:

- Reuniones de trabajo con profesionales conocedores de la problemática de la necesidad de las empresas de contar con un sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Consultas de tipo legal, para establecer la normativa legal que enmarca el accionar del Proyecto de Investigación, donde se definen las leyes, normas y reglamentos que son motivo de consulta para la fundamentación legal del proyecto.
- Revisión de los documentos y de la bibliografía disponible en medios físicos y electrónicos respecto de los sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo, que permiten establecer el banco documental que sirven de soporte para todos los momentos del trabajo investigativo.
- Consulta de experiencias de empresas del medio que se dedican a proveer los servicios de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo sobre todo del sector norte de la ciudad de Quito,

en cuanto a sus proyectos, trayectorias de servicio fortalezas y debilidades relacionadas directamente con el proyecto de investigación.

- Estudio de los trabajos de investigación relacionados con la temática a desarrollar en el presente proyecto, para identificar claramente los elementos que harán que se diferencie la propuesta del Plan de Negocios que se propondrá y sea realmente la respuesta a los problemas y necesidades motivo del emprendimiento.

1.1.2 Problemas encontrados hasta el momento.

Una vez concretada la idea de negocio que se pretende poner en marcha, se han identificado varios problemas que deberán ser superados para el desarrollo del proyecto:

- La búsqueda de un espacio físico adecuado para el funcionamiento del emprendimiento, que preste todas las facilidades de índole básico, para el desarrollo de las capacitaciones, con espacio suficiente para el administrador y además proyectar un sello de empresa que haga que los potenciales clientes del proyecto confíen en él.
- La implementación de un sistema de cómputo tanto en hardware como en software que permita establecer desde un enlace adecuado en una página WEB hasta el equipamiento de la infraestructura tecnológica mínima para establecer un emprendimiento sostenible desde el aspecto del soporte tecnológico.
- La dificultad en acceder a créditos y préstamos que permitan cimentar el proyecto desde lo más importante como es el capital, en la actualidad existes condiciones de crédito muy duras que imposibilitan de inicio el proyecto, pero se efectúan las gestiones para acceder a fondos

que promuevan los emprendimientos y el basarse en líneas de crédito para las pequeñas y medianas empresas.

- Desde los últimos años la normativa y reglamentación de orden jurídico y legal, ha dificultado la creación de empresas a nivel pequeño y medio, este aspecto se debe analizar como parte de la creación del Plan de Negocio orientado hacia establecer en las empresas un Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- La competencia es otro de los problemas encontrados ya que a raíz del cambio de la normativa, se generó una necesidad en las empresas de mantener el Sistema de Seguridad, de ahí que las empresas de consultoría fueron las que empezaron a cubrir esa necesidad del nicho de mercado generado por la ley y que son con las que hay que identificar y cubrir el nicho de mercado que ellas no lo están haciendo.

1.1.3 Soluciones

Para concretizar la idea de negocio, se debe plantear las soluciones a los problemas identificados y que deberán ser superados para el desarrollo del proyecto:

- Acceder al crédito que permita sustentar el proyecto y solventarlo mediante la presentación de las garantías de bienes que el administrador del emprendimiento posee, además de la búsqueda de un socio capitalista, de ser posible, para fortalecer más los fondos que promuevan el emprendimiento. Con esto se supera la dificultad en acceder a créditos y préstamos, permitiendo cimentar el proyecto desde lo más importante como es el capital, superando la dificultad de las condiciones de crédito muy duras que imposibilitaban el inicio el proyecto.

- Ubicar el espacio físico adecuado para el funcionamiento del Plan de Negocio, que debe prestar todas las facilidades de índole básico, para el desarrollo de las capacitaciones, con espacio suficiente para el administrador y además proyectar un sello de empresa que haga que los potenciales clientes del proyecto confíen en él.
- Implementar de un sistema básico de cómputo tanto en hardware como en software que permita establecer desde un enlace adecuado en una página WEB hasta el equipamiento de la infraestructura tecnológica mínima para establecer un emprendimiento sostenible desde el aspecto del soporte tecnológico, además de poder usar las redes sociales como herramienta fundamental en la penetración en el mercado.
- Estudiar la normativa y reglamentación de orden jurídico y legal, que dificulta la creación de empresas a nivel pequeño y medio, este aspecto se debe analizar como parte de la creación del Plan de Negocio orientado hacia establecer en las empresas un Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo, es fundamental el atender y prestar el tiempo adecuado para analizar los cambios que se van dando en ese sentido para ir proyectando una holgura adecuada, en lo administrativo tomar las decisiones adecuadas y a tiempo.
- Considerar la competencia que tendría la empresa, a partir del cambio de la normativa se generó una necesidad en las empresas de mantener el Sistema de Seguridad, de ahí que varias empresas iniciaron con esta actividad, ahora bien es necesario identificar dichas empresas y realizar un análisis de sus servicios y la forma en la cual se va a superarlos; conociendo esto es posible superar la problemática y generar productos que sean líderes en el mercado.

1.1.4 Contactos realizados para la puesta en marcha

Con el fin de acceder al crédito que permita sustentar el proyecto y solventarlo mediante la presentación de las garantías de bienes que el administrador del emprendimiento posee, se efectuaron los contactos con las Instituciones de crédito tanto de la banca como las cooperativas para identificar los caminos más viables y que permitan optimizar la inversión y minimizar la deuda para cubrir lo fundamental y más importante del proyecto.

Se visitó diferentes inmuebles en la búsqueda de las instalaciones básicas mínimas para implementar el proyecto así como con los corredores de bienes raíces que permitan tener una panorámica clara de lo que se oferta en el mercado inmobiliario para arrendar un espacio que permita el logro de los objetivos planteados en el Proyecto.

Al conocer la opinión de varios Ingenieros especialistas en el área de Sistemas y sus empresas se definieron los elementos principales para invertir en la implementación de un sistema básico de cómputo tanto en hardware como en software que permita establecer desde un enlace adecuado en una página WEB hasta el equipamiento de la infraestructura tecnológica mínima.

Varios expertos en el área jurídica en general y también en lo legal tributario permitieron establecer lo importante y la real dimensión de lo que es generar un Plan de Negocio, especialmente la atención a la normativa y reglamentación de orden jurídico y legal, que dificulta la creación de empresas a nivel pequeño y medio, este aspecto se debe analizar como parte de la creación del Plan de Negocio orientado hacia establecer en las empresas un Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo.

1.1.5 Papel que juega cada socio en la puesta en marcha

Se crea una empresa con un solo socio capitalista, mismo que cumplirá la función de Gerente General y Director del Servicio de Capacitación en los primeros meses de constitución de la empresa y mientras esta gane clientes y espacio en el mercado, posteriormente se considerara la contratación de personal extra en el tema de capacitación.

Tabla 1: Funciones del Gerente

Nombre	Vallejo Herrera Christian Giovanni
Función	Gerente General
Actividades:	Gestionar la Captación de Empresas pequeñas y medianas para proveer los servicios del sistema de Seguridad Laboral, riesgos y Salud Ocupacional.

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Tabla 2: Funciones del Director de Servicio y Capacitación

Nombre	N.N
Función	Director de Servicio y Capacitación
Actividades:	Gestionar la Creación de los Sistemas de Seguridad Laboral, riesgos y Salud Ocupacional y del proceso de Capacitación.

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

CAPÍTULO II

ÁREA DE MARKETING

2.1 DEFINICIÓN DEL MERCADO

En base a la Bibliografía consultada se identificó la definición de Mercado que a juicio del autor del proyecto de investigación es la más pertinente:

Según Rivera, el Mercado es:

Etimológicamente viene del latín “mercatus” que significa tráfico, comercio, negocio. Una versión más moderna de mercado lo define como un conjunto de compradores que buscan un determinado producto. En suma, tradicionalmente los economistas han usado el término mercado en relación con los compradores y vendedores que desean intercambiar un conjunto de productos sustitutos o clase de producto. Por eso se necesita una nueva definición de mercado que se constituya en una adecuada referencia, y que englobe a aquellos productos que son considerados por los consumidores como satisfactores de una misma necesidad (Rivera 2012, p. 71).

De lo anterior se desprende que el mercado es un lugar de orden físico y en la actualidad también lo virtual, donde se desarrolla el intercambio entre un grupo de personas o de organizaciones.

2.1.1 ¿Qué mercado se va a tocar en general?

La ubicación geográfica en donde la empresa ofertará sus servicios es la Administración Zonal La Delicia, ubicada al nororiente de la Ciudad Quito. Se ha tomado como objeto de este estudio a esta zona debido a que existen varias empresas que cuentan en su mayoría con personal

subempleado, mismo que se encuentra en vulnerabilidad y en constante exposición a riesgos no controlados y afectaciones laborales (Garzòn, 2016).

Dimensión conductual: ALTO GRADO DE INTERÈS

Tipo de necesidad: CAPACITACIÓN- ASESORIA

Tipo de compra: SISTEMA DE GESTIÓN

Relación con la marca: SI

Actitud frente al producto: POSITIVA

2.1.2 Cuál es el mercado objetivo, ¿Por qué? definición y perfil.

El mercado objetivo se ubica al norte de Quito, donde existe una gran concentración de pequeñas, medianas y grandes empresas, tanto de servicios como de productos.

Sin duda a nivel nacional el mercado para nuestra empresa es bastante grande, sin embargo por ser un proyecto nuevo se ha considerado iniciar con la oferta de servicio a un grupo objetivo pequeño de la ciudad de Quito, se ha determinado trabajar inicialmente con la población de la Administración Zonal La Delicia debido a que existen varias medianas empresas que cuentan con manufactureros que por sus condiciones de ruralidad y subcontratación están expuestos con importancia alta a sufrir algún tipo de enfermedad ocupacional. (**Anexo 1**)

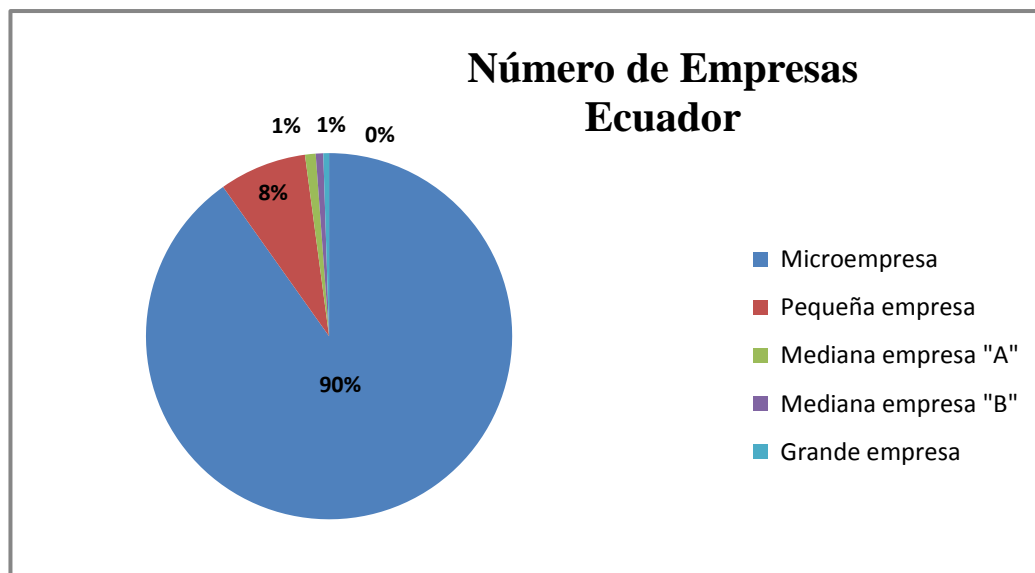
Para identificar el mercado objetivo se muestra a continuación un resumen de la cantidad de empresas en el Ecuador, Pichincha, el DMQ y la Administración Zonal la Delicia, según los datos del Observatorio de las PYME y del INEC y el sistema de Recuperación de Datos para Áreas pequeñas por Microcomputador (REDATAM).

Tabla 3: Número de empresas en Ecuador

Tamaño de empresa	Total
Microempresa	760.739
Pequeña empresa	65.135
Mediana empresa "A"	7.929
Mediana empresa "B"	5.588
Grande empresa	4.253
Total	843.644

Fuente: REDATAM – INEC 2013
Elaborado por: el Investigador

Gráfico N° 1: Número de Empresas Ecuador



Fuente: REDATAM – INEC 2013
Elaborado por: El investigador

Es evidente que la microempresa representa la gran mayoría de las empresas del país con 760.739, que representa un porcentaje del 90,0% seguida de las empresas pequeñas con 65.135, que representa un 8 %, la mediana empresa tipo A y B con 1% cada una y finalmente las grandes empresas con un porcentaje menor al 1% (REDATAM-INEC-2013) Como ya lo hemos

mencionado anteriormente para objeto de nuestro estudio trabajaremos únicamente en función de medianas empresas.

Esta clasificación de empresas se da en función del número de trabajadores que cada empresa mantiene, de acuerdo a la Secretaria de la Comunidad Andina de Naciones.

Tabla 4: Número de trabajadores

Clasificación de las empresas	Volúmenes de ventas anuales	Personal ocupado
Micro empresa	Menor a 100.000	1 A 9
Pequeña empresa	De 100.001 a 1'000.000	10 A 49
Mediana empresa "A"	De 1'000.001 a 2'000.000	50 A 99
Mediana empresa "B"	De 2'000.001 a 5'000.000	100 A 199
Grande empresa	De 5'000.001 en adelante	200 en adelante

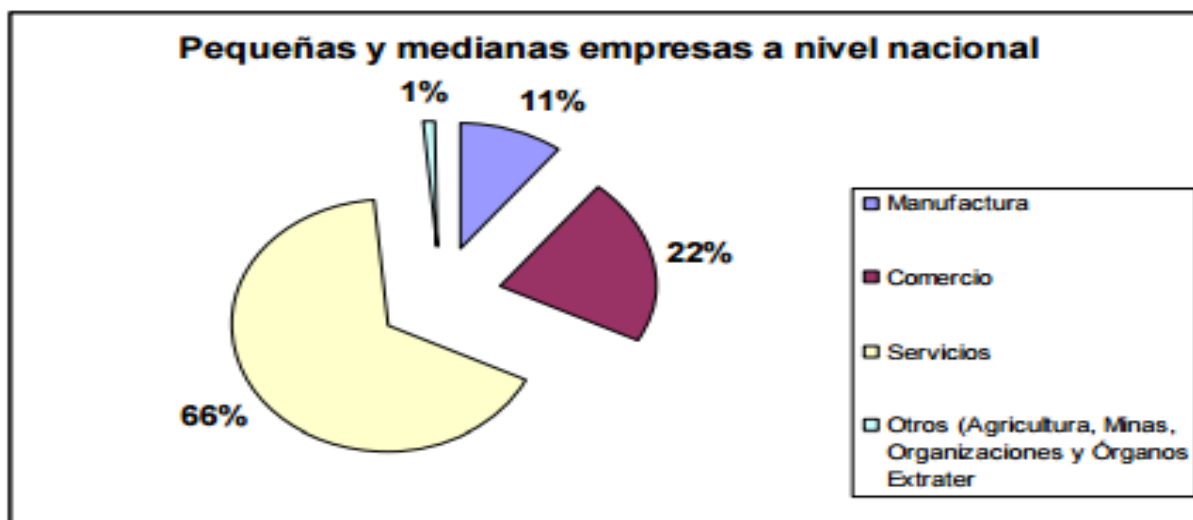
Fuente: INEC

Elaborado por: El investigador

Pese a que existe una gran cantidad de micro empresas a nivel nacional nuestro trabajo ha de enfocarse en medianas empresas debido a que la normativa en seguridad y salud ocupacional establece que empresas con más de 50 trabajadores han de contar de forma obligatoria con una unidad de seguridad y salud en el trabajo.

Con este antecedente se presenta a continuación un gráfico que muestra el tipo de actividad que se realiza en las pequeñas y medianas empresas:

Gráfico N° 2: Pequeñas y medianas empresas a nivel nacional



Fuente: INEC

Elaborado por: Observatorio de la PyME de la UASB

Según el gráfico se muestra que las pequeñas y medianas empresas a nivel nacional se dedican mayoritariamente en un 66% a la prestación de servicios, seguido por un 22% en comercio, 11% en manufactura y un 1% a otros. Con este análisis podemos determinar el tipo de empresas a las cuales nuestro proyecto se dirige y conocer de mejor manera el tipo de sistema que se desea implementar.

Conociendo el gran porcentaje de empresas se dedican a la oferta de servicios es necesario conocer el tipo de actividad que realizan, este dato será importante para poder conocer el mercado objetivo al cual deseamos llegar.

Tabla 5: Establecimientos Nacionales según Actividad Económica

	Establecimientos	%
Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas y tabaco	87,244	17.4%
Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.	44,722	8.9%
Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos	25,432	5.1%
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.	20,437	4.1%
Otras actividades de telecomunicaciones.	17,528	3.5%
Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos	15,627	3.1%
Otras actividades de venta al por menor en comercios no especializado	15,474	3.1%
Venta al por menor de alimentos en comercios especializados.	14,634	2.9%
Actividades de peluquería y otros tratamientos de belleza.	14,426	2.9%
Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales.	10,884	2.2%
Los 229 sectores restantes	233,809	46.7%

Fuente: INEC

Elaborado por: Observatorio de la PyME de la UASB

Se destaca que el 17,4% de las empresas se dedica a la venta al por menor en comercios no especializados y esto representa la mayor concentración de establecimientos en cuanto a la actividad económica.

2.1.3 Necesidades que cubre

Al crearse la normativa legal de seguridad ocupacional, surge la necesidad de cumplir al pie de la letra la nueva reglamentación. Es importante señalar que la normativa anterior, si bien cubría alguna parte de las leyes actuales, no tenían la estructura y las diversificaciones propias de las normativas vigentes, de esto se deduce que no es suficiente, hoy por hoy con las estructuras, que tenían las empresas y se debe alcanzar lo señalado por las reglamentaciones, además como norma de calidad, la política empresarial es que sus clientes alcancen la excelencia no solo cubriendo lo solicitado por los entes regulatorios sino consolidando la estructura en cuanto a la gestión de la seguridad y salud ocupacional.

Las empresas tienen la necesidad de cumplir la normativa técnica-legal en lo concerniente a la seguridad y salud ocupacional, debiendo sujetarse a un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo y los resultados obtenidos deben ser sujetos a comprobación y ajustarse a los diagnósticos que sean necesarios; fundamentalmente se debe implantar el sistema antes señalado manteniendo un control interno de su articulación y funcionamiento.

Hay que acotar toda empresa u organización, obligatoriamente luego de dos años de iniciadas sus actividades debe someterse a las auditorías de ley, y mantener en funcionamiento e implantación todos los aspectos básicos del sistema de gestión de salud y seguridad ocupacional, a saber: diagnóstico, Planificación, implantación, control y verificación.

2.2 DIMENSIÓN DEMOGRÁFICA

2.2.1 Análisis de Datos de las Empresas Objetivo del Plan de Negocios

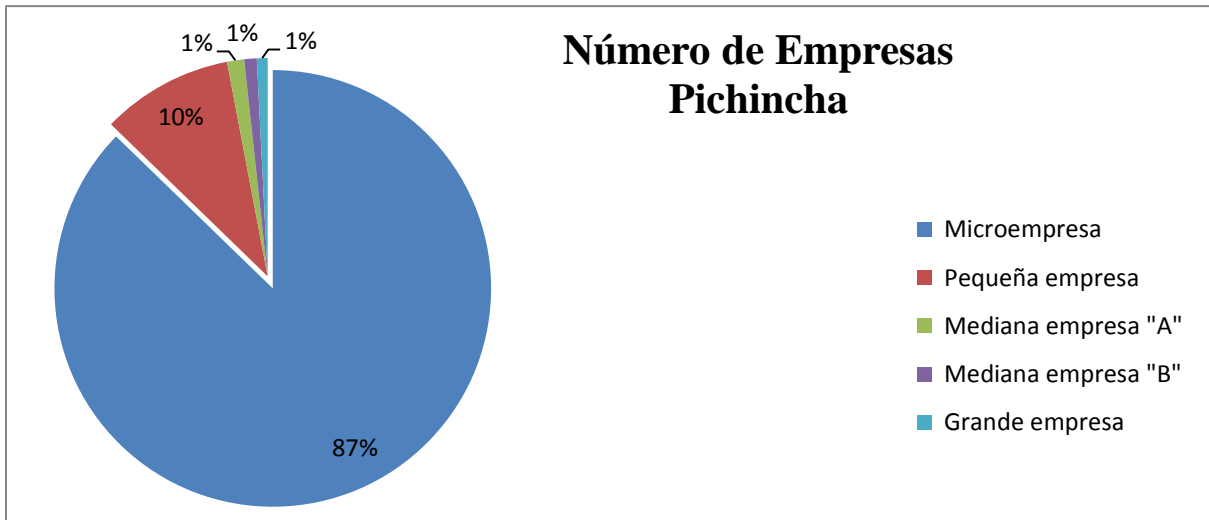
El siguiente cuadro muestra la Base de datos de los establecimientos económicos tomando en cuenta el tamaño de la empresa con personal último al 2013, según INEC, REDATAM

Tabla 6: Número de establecimientos en Pichincha

Tamaño de empresa	Total
Microempresa	175936
Pequeña empresa	19672
Mediana empresa "A"	2547
Mediana empresa "B"	1869
Grande empresa	1605
Total	201629

Fuente: REDATAM-INEC
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 3: Número de empresas en Pichincha



Fuente: REDATAM-INEC
Elaborado por: El Investigador

Del cuadro anterior se puede conocer que existen 175.936 microempresas, que representan el 87 %, pequeñas empresas con un 10 % que equivale a 19.672, medianas empresas 1% que son representan 4416 y empresas grandes 1.605.

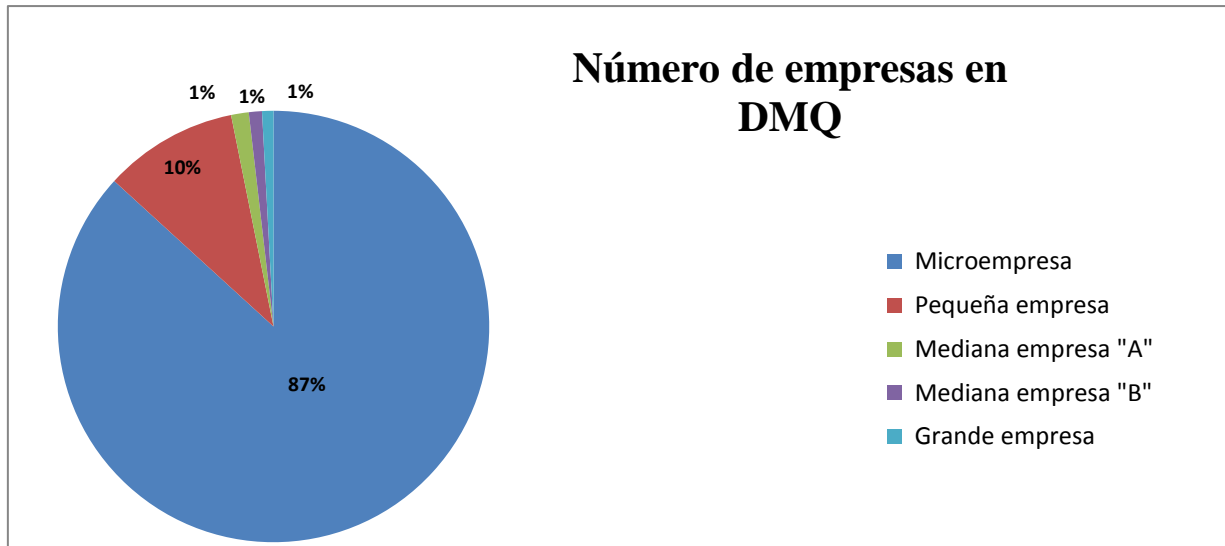
El cuadro siguiente presenta la información de las empresas existente del Distrito Metropolitano de Quito hasta el año 2010, según el INEC - REDATAM.

Tabla 7: Número de Empresas en el Distrito Metropolitano de Quito

Tamaño de empresa	Total
Microempresa	154.949
Pequeña empresa	17.973
Mediana empresa "A"	2.361
Mediana empresa "B"	1.750
Grande empresa	1.523
Total	178.556

Fuente: INEC –REDATAM
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 4: Número de empresas en DMQ

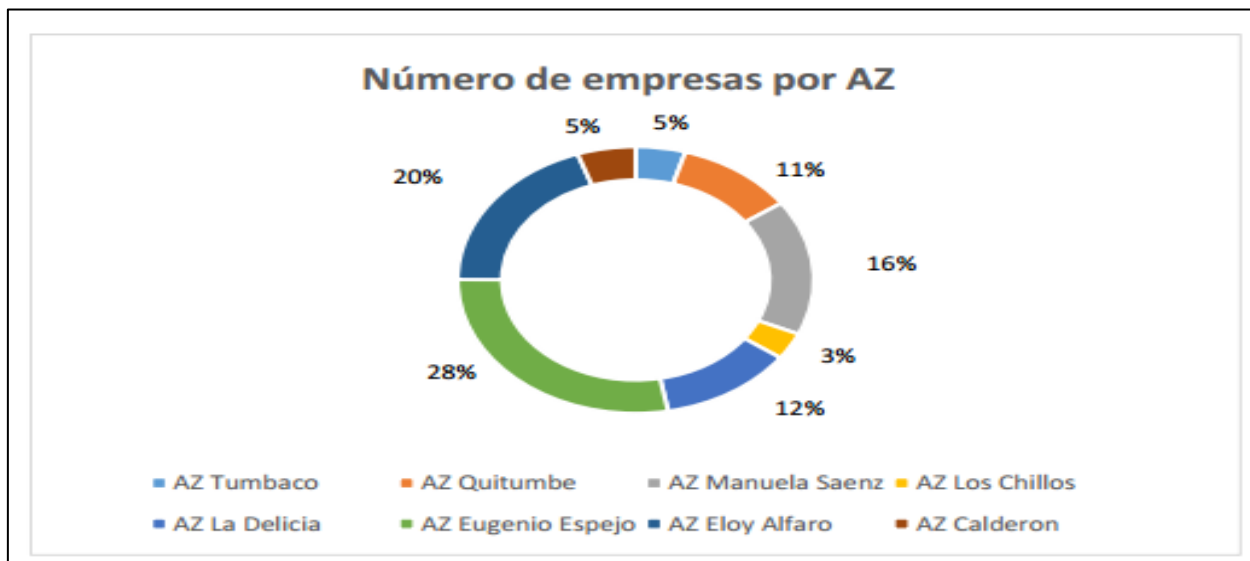


Fuente: INEC –REDATAM
Elaborado por: El investigador

En el Distrito Metropolitano de Quito hasta el año 2010 el número de Microempresas fue de 154.949 que corresponde al 87 %, las Pequeñas empresas 17.973 que corresponde al 10 % y 4.111 empresas que corresponden a las medianas empresas con un porcentaje del 1%.

Finalmente para identificar nuestro grupo objetivo y como ya se lo mencionó anteriormente se realiza a continuación un análisis de los datos de la Administración Zonal de la Delicia, estos corresponden al INEC y al Distrito Metropolitano de Quito de su estudio de Situación Económica y Productiva de Quito. En este estudio se muestran los datos de empresas por zonas y además una proyección hasta el 2015:

Gráfico N° 5: Número de empresas por Zonas en el DMQ



Fuente: Estudio de Situación Económica y Productiva del DMQ

Elaborado: Dirección de Estadísticas y Censos DMQ

Del gráfico se concluye que en la Administración la Delicia existen un 12 % de empresas del total de Quito, esto representa: 21.426 empresas.

De igual forma como se manifiesta en el informe de Situación Económica el 2,2% de estas empresas representan a las medianas, figurando esto un total de 471 al año 2010, y según este documento se proyecta un crecimiento promedio de empresas del 4,5% anual lo que resulta en un total de 586 medianas empresas al año 2015 como se lo muestra en la siguiente tabla:

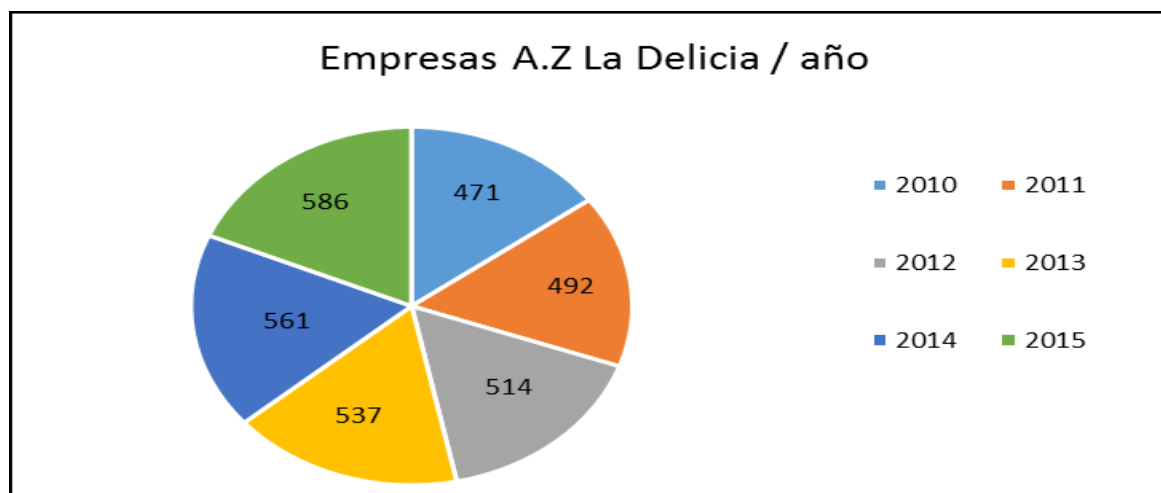
Tabla 8: Número de empresas en la Administración Zonal la Delicia

2010	2011	2012	2013	2014	2015
471	492	514	537	561	586

Fuente: INEC-Informe de Situación Económica DMQ

Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 6: Número de empresas A.Z. La Delicia por años



Fuente: INEC-Informe de Situación Económica DMQ
Elaborado por: El investigador

2.3 TENDENCIA DE LA DEMANDA

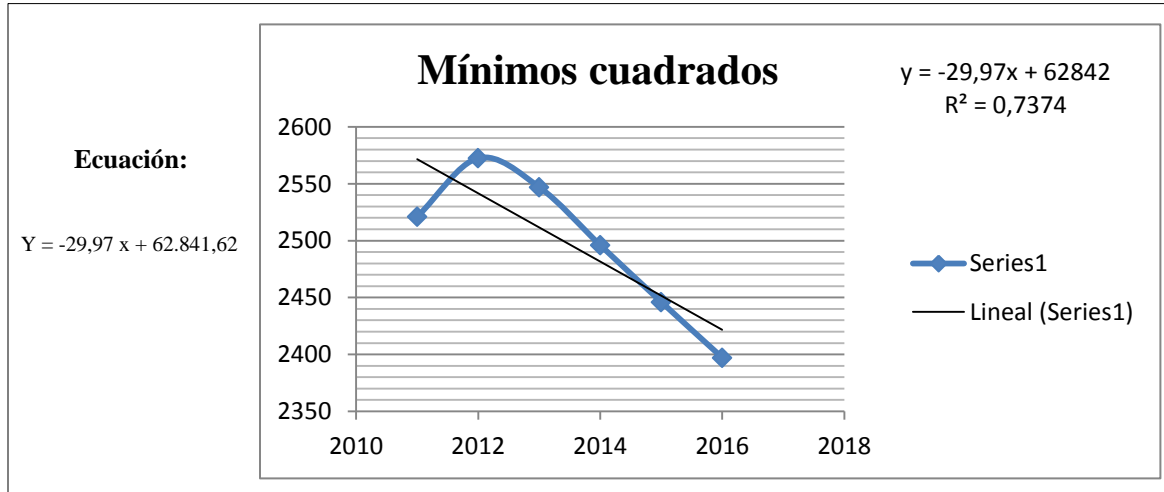
Se toma como referencia las empresas que tienen de entre 50 a 99 trabajadores, esto es medianas empresas tipo A, en la ciudad de Quito, en este punto se procedió a calcular algunos parámetros básicos que nos permiten determinar el comportamiento de la demanda para los siguientes seis periodos.

Tabla 9: Tendencia de la demanda

N	X	Y	XY	x ²
1	2521	2016	5082378	6355545
2	2572	2015	5183527	6617602
3	2547	2014	5129658	6487209
4	2496	2013	5024569	6230316
5	2446	2012	4921631	5983595
6	2397	2011	4820801	5746645
SUMA	12459	12081	30162564	37420911

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 7: Mínimos Cuadrados



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para la determinación de la cantidad de Medianas empresas, en la ciudad de Quito en la Administración Zonal Norte de la Delicia, se recurre a la información de la Situación Económica y productiva del Distrito Metropolitano de Quito basada en datos del INEC y del Censo del 2010.

Como ya se mostró anteriormente las medianas empresas que han de ser nuestra población objetivo ascienden hasta el año 2010 a 471 y con datos proyectados al 2015 a 586, esta muestra representa a todas las organizaciones que tienen bajo su nómina a un grupo de entre 50 y 99 trabajadores.

Entonces en primer término se identificará el tamaño de la muestra para posteriormente aplicar la Técnica de la Encuesta y el correspondiente cuestionario relacionado con la necesidad de contratar un Sistema de Gestión de Salud y Seguridad Ocupacional por parte de las empresas dentro del segmento señalado anteriormente. Para obtener el tamaño de la muestra se aplica el siguiente modelo matemático:

$$n = \frac{z^2 p \cdot q \cdot N}{z^2 \cdot p \cdot q + N e^2}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la Población

z: Nivel de confianza

p: Probabilidad de Ocurrencia

q: Probabilidad de no Ocurrencia

e: Error de la muestra (5%)

El número de empresas en el norte de Quito es de: 586

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 586}{1,96^2 * 0,5 * 0,5 + 586 * 0,05^2}$$

El tamaño de la muestra es de: **232 (Anexo 2)**

2.4.1 Análisis de Resultados

Definido entonces el tamaño de la muestra se procede a aplicar el cuestionario a las personas responsables de las empresas del sector Norte de Quito, siendo el tamaño de la muestra un total de 232 encuestados.

2.4.2 Encuestas

A continuación se muestra datos de la tabulación de las encuestas levantadas, se hace un detalle gráfico de cada una de las preguntas con el fin de mostrar los resultados obtenidos.

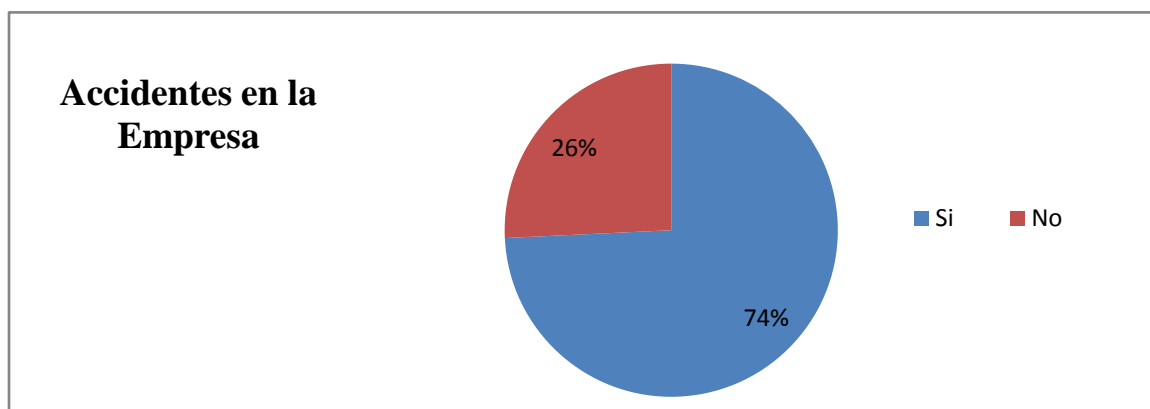
1) ¿Ha ocurrido un accidente en su empresa en los últimos 5 años?

Tabla 10: Accidentes en la empresa

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
Si	172	74%
No	60	26%
Total	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 8: Accidentes en la empresa



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e interpretación

Un 74 % de encuestados manifiesta que en la empresa ha existido un accidente laboral en los últimos 5 años lo que hace que sea viable la creación de un sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional asegurando la competencia, toma de conciencia, formación y adiestramiento de todos de los trabajadores.

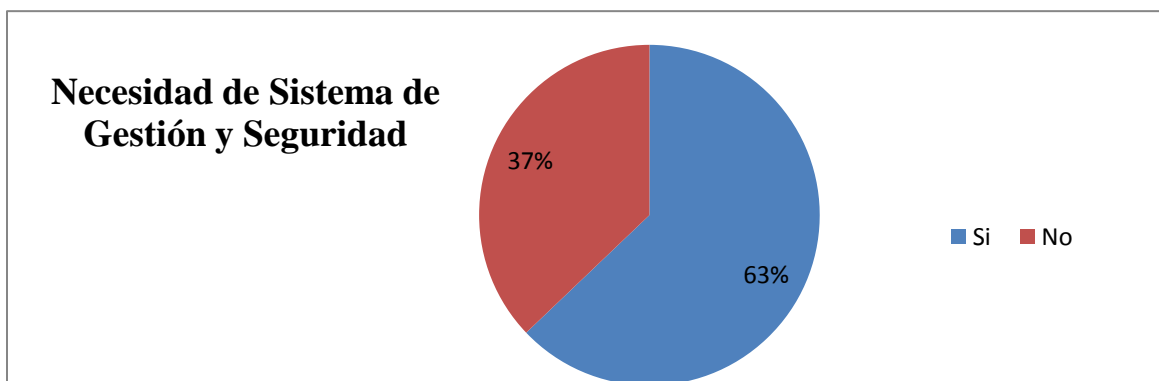
2) ¿Considera que su empresa necesita de un Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional?

Tabla 11: Necesidad de un Sistema de Seguridad

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
Si	146	63%
No	86	37%
Total	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 9: Necesidad de Sistema de Gestión y Seguridad



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e Interpretación

Un 63 % de los encuestados manifiesta que si es necesario el contar con un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional mientras que un 37 % considera que no. El porcentaje más significativo señala que es importante contar con un sistema como el que se plantea en el presente trabajo.

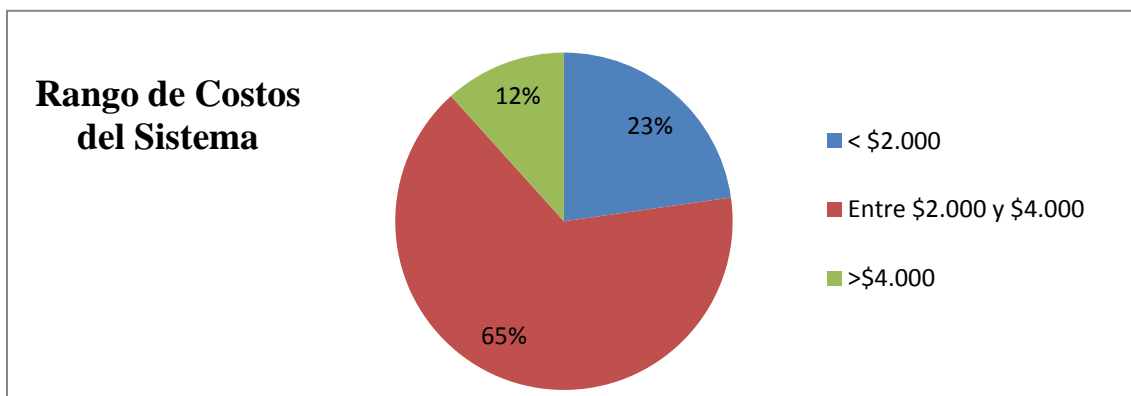
3) ¿Qué rango de costos le parece razonable para un sistema de seguridad y salud ocupacional si va a tener un servicio de calidad?

Tabla 12: Rango de Costos del Sistema

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
< \$2.000	53	23%
Entre \$2.000 y \$4.000	151	65%
>\$4.000	28	12%
TOTAL	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 10: Rango de Costos del Sistema



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e Interpretación

El 65 % de los encuestados manifiesta que el valor que debería cancelar la empresa por el Desarrollo de un Sistema de Gestión de Salud y Seguridad Ocupacional, debe ser entre \$2000 y \$4000 dólares, el 23 % señala que debe ser menor a \$2000 y el 12 % restante indica que debe ser mayor a \$4000, estos precios están alineados con los planteados en el presente proyecto.

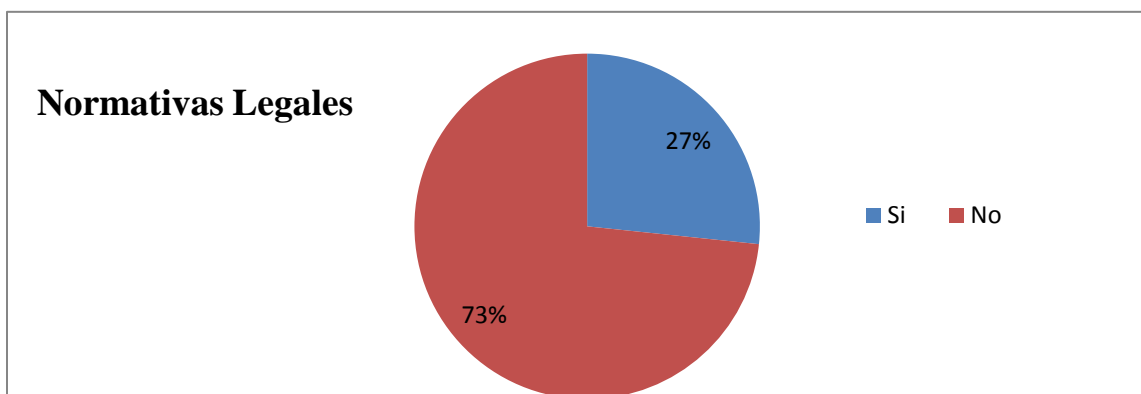
4) ¿Conoce usted las normativas legales y reglamentarias que enmarcan el Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional?

Tabla 13: Normativas Legales

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
Si	63	27%
No	169	73%
Total	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 11: Normativas Legales



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e Interpretación

El 73 % de los encuestados no conoce de las normativas legales y reglamentarias que enmarcan el Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional y el 27 % restante si conoce de la citada Reglamentación, esto representa una gran oportunidad para la creación de la empresa.

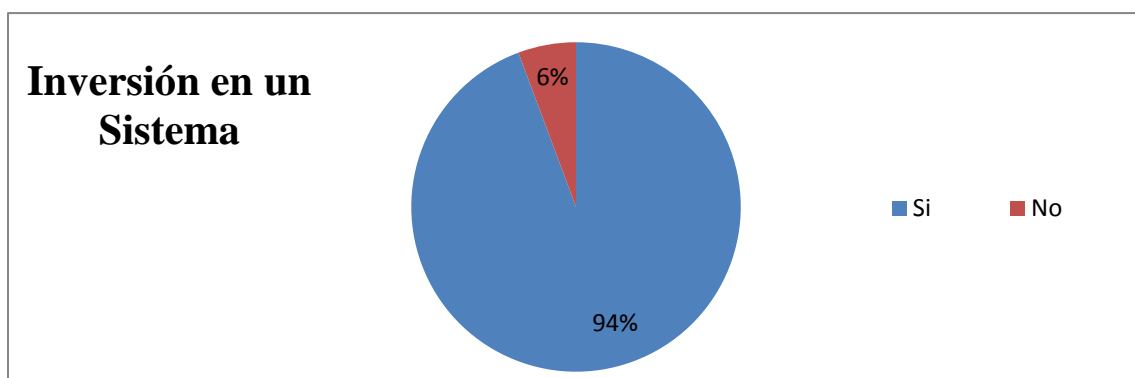
5) ¿Según su criterio la empresa debe invertir en un Sistema de Salud y Seguridad Ocupacional?

Tabla 14: Inversión en un Sistema

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
Si	218	94%
No	14	6%
Total	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 12: Inversión en un Sistema



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e Interpretación

A partir de la observación de los datos obtenidos se obtiene que el 94 % de los encuestados puntualiza que la empresa debe invertir en un sistema de Salud y Seguridad Ocupacional mientras que el 6 % señala que no, con esto se puede concluir que existe una gran acogida, por ende una gran oportunidad en la implementación de la empresa propuesta.

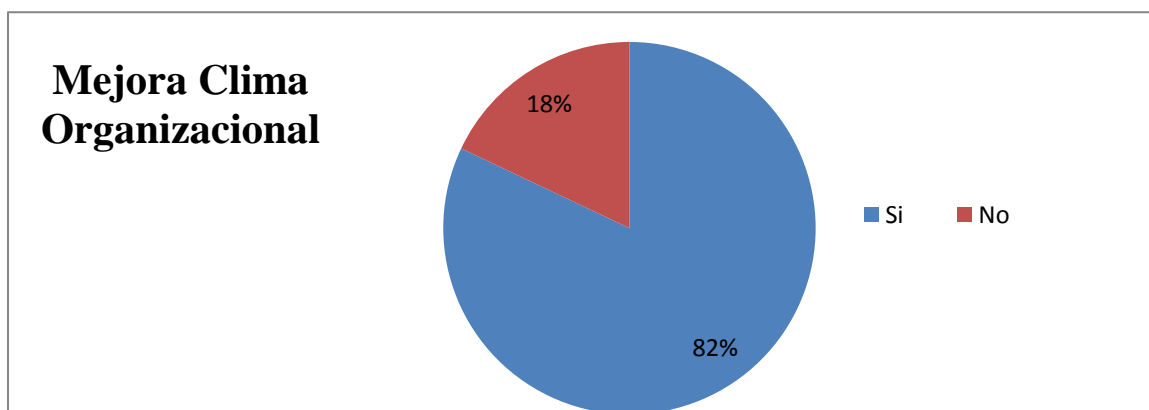
6) ¿El clima organizacional mejoraría al existir un Sistema de Salud y Seguridad Ocupacional?

Tabla 15: Mejora Clima Organizacional

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
Si	190	82%
No	42	18%
Total	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 13: Mejora Clima Organizacional



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e Interpretación

Del resultado de la encuesta se obtiene que el 82 % de encuestados afirman que la existencia de un Sistema de Salud y Seguridad Ocupacional mejoraría el clima organizacional de la empresa, mientras que el 18 % restante señala que este Sistema no mejoraría el clima laboral en la organización.

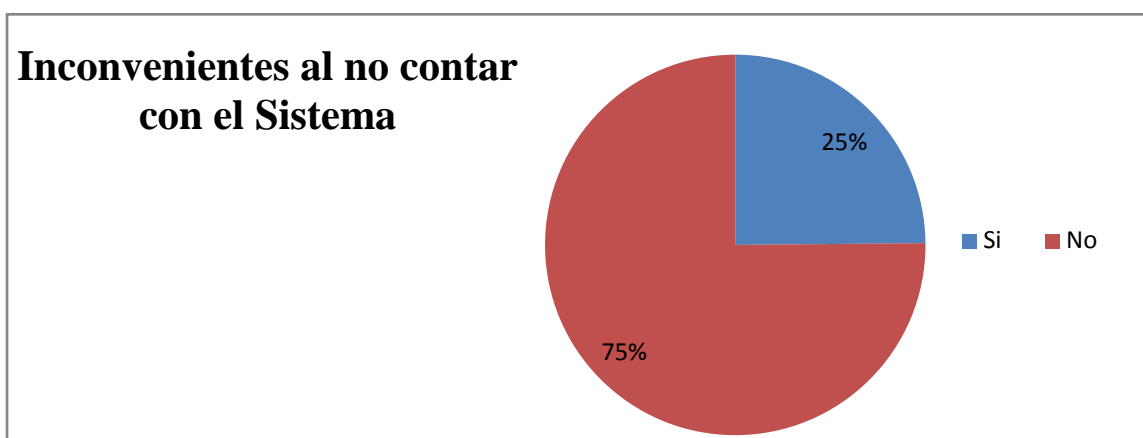
7) ¿Conoce usted que su empresa puede tener inconvenientes significativos si no cumple con la creación de un Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional?

Tabla 16: Inconvenientes al no contar con el sistema

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
Si	58	25%
No	174	75%
Total	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 14: Inconvenientes al no contar con el sistema



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e Interpretación

Ante la pregunta de si se conoce que la empresa puede tener inconvenientes significativos si no se cumple con la creación de un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional, el 75% de encuestados indica que No conoce si el desconocimiento de la creación de un sistema de seguridad y salud ocupacional pueda acarrear consecuencias representativas en cuanto a riesgos y lesiones en la organización, un 25 % puntualiza que Sí conoce las consecuencias que conlleva el no contar con un

sistema de gestión lo cual se interpreta como desconocimiento de los trabajadores y una posible ventana abierta a la creación del sistema como se presenta en el proyecto.

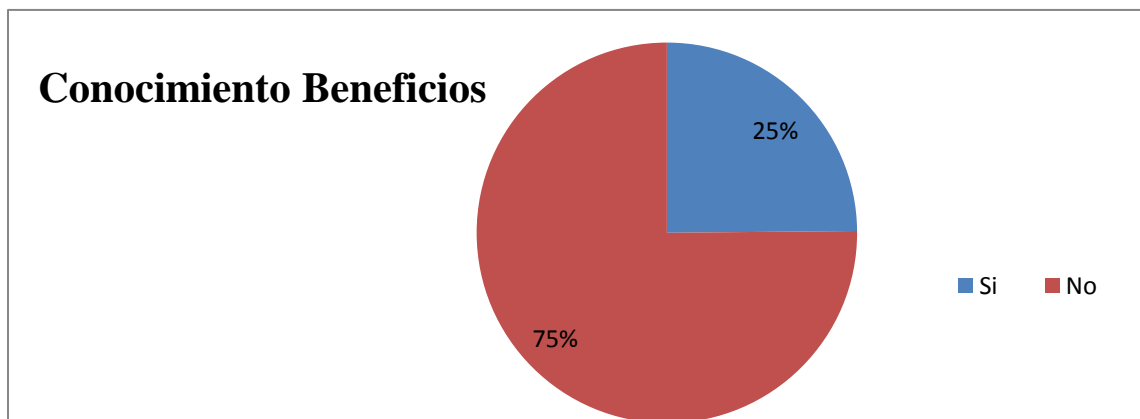
8) ¿Conoce los beneficios de tener un Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud Ocupacional?

Tabla 17: Conocimiento Beneficios

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
Si	58	25%
No	74	75%
Total	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 15: Conocimiento Beneficio



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e Interpretación

En relación a la pregunta de si conoce los beneficios de tener un Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud Ocupacional un porcentaje del 75 % señala que no y un 25 % indica que Sí, una

vez más podemos constatar la gran oportunidad de crear una empresa de seguridad basada en el sistema de gestión. La población de trabajadores al no conocer las bondades del sistema se encuentra expuesta a los diferentes riesgos y peligros del entorno laboral, la creación del sistema es viable no solo por que controlara los riesgos sino que también mejorara el ambiente laboral en la empresa.

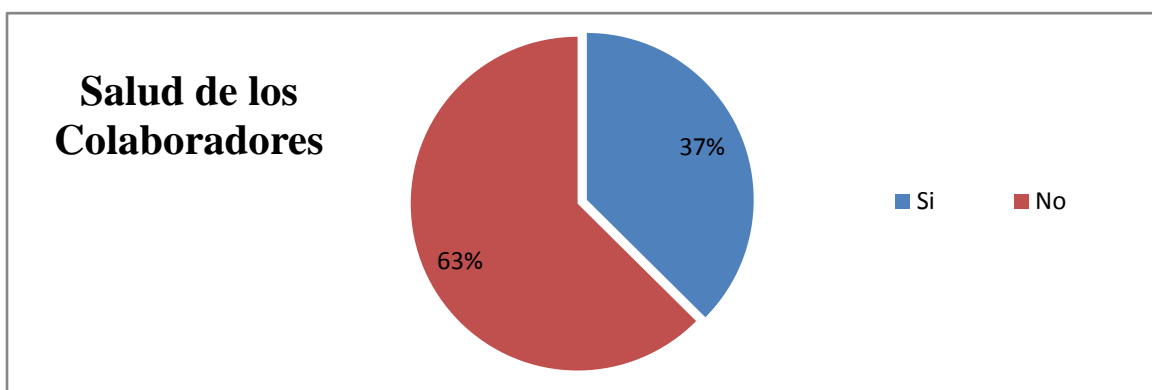
9) ¿Está consciente que la empresa debe preocuparse por la salud de sus colaboradores?

Tabla 18: Salud de los colaboradores

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
Si	86	37%
No	146	63%
Total	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 16: Salud de los Colaboradores



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e Interpretación

El 63 % de los encuestados manifiesta que no existe consciencia de su parte en la Salud de sus trabajadores, un 37 % indica que tiene responsabilidad en cuanto a la salud de sus empleados. Es

evidente que en un gran porcentaje no cuenta aún con cultura de seguridad y salud ocupacional y responsabilidad ante el bienestar de los empleados.

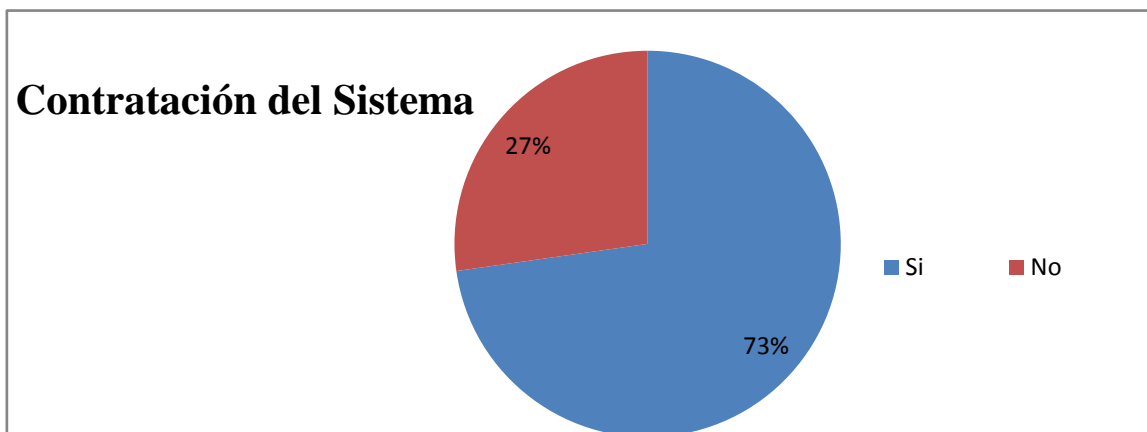
10) ¿Contrataría la creación de un Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional para su empresa, con alguna firma del mercado?

Tabla 19: Contratación del Sistema con la firma

Alternativas	Número de Encuestados	Porcentaje
Si	169	73%
No	63	27%
Total	232	100%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Gráfico N° 17: Contratación del Sistema con la firma



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Análisis e interpretación

Al preguntar a los encuestados sobre la contratación de una empresa que proporcione un Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional para su empresa, un 73% presentan un interés por

contratar nuestros servicios, mientras que el 27 % restante indica que no lo harían. Con esta información podemos concluir que la empresa que se está planteando tendría gran acogida en el mercado.

2.5 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

La Empresa brinda la Capacitación y Asesoría en el Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional, tomando en cuenta que serán objeto de auditoría las empresas u organizaciones, que de acuerdo a la ley serán clasificadas de acuerdo a variables como: número de empleados y trabajadores, las actividades que cumplan y los niveles de riesgo según el tipo de empresa.

En el Norte de la ciudad al existir una gran concentración de empresas dentro de los parámetros señalados en el inciso anterior, existe una gran demanda del servicio, señalada esta así mismo, la obligatoriedad de las empresas para cumplir con la normativa expedida, crean un ambiente de inserción de la empresa muy favorable.

Hay que acotar que de acuerdo a la normativa, se someterá a la empresa a una auditoría y se solicitará que cubra los siguientes aspectos, que se citan de forma general:

- Documentación actualizada en todos los aspectos que involucren el sistema de gestión de salud y seguridad ocupacional, como evidencias de la mencionada gestión
- Representación de la empresa u organización
- Facilitar los elementos del programa de auditoría
- Mantener reuniones y entrega de los documentos solicitados de forma oportuna.

2.5.1 Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona

En relación a la identificación de la competencia y de lo que ésta ofrece es evidente que los aspectos diferenciadores se encuentran en los tres momentos del servicio prestado por la empresa: la preventa, la Capacitación y Asesoría y en la postventa, estos se enuncian de forma general en los siguientes aspectos:

- Diagnóstico del mercado objetivo: empresas con un número de empleados de entre 50 y 100.
- Inversión asegurada de la Empresa, con precios siempre menores a los de la competencia.
- Asesoría legal durante la implantación del Sistema en temas de índole laboral de la empresa.
- Capacitación del Personal en un Seminario a elegir por los directivos de la Empresa, en un tema no necesariamente relacionado con la implantación del Sistema
- Asesoría Tributaria sin ningún costo durante el tiempo que dure el contrato.
- Curso de Coaching y liderazgo empresarial gratuito para los Directivos de la Empresa.

2.5.2 Presentación del Servicio o Producto

El Servicio prestado de Capacitación y Asesoría para la implementación adecuada del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional, se divide esquemáticamente de la siguiente forma:

Tabla 20: Capacitación y Asesoría - Sistema de Gestión

Capacitación y Asesoría Sistema de Gestión: Seguridad y Salud Ocupacional		
Administrativa <ul style="list-style-type: none">• Organización• Planificación• Implementación• Monitoreo y Evaluación	Talento Humano <ul style="list-style-type: none">• Comunicación• Capacitación• Formación• Adiestramiento	Técnica <ul style="list-style-type: none">• Riesgos• Análisis- Evaluación• Prevención• Vigilancia• Planes

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Tabla 21: Valores Agregados al Sistema

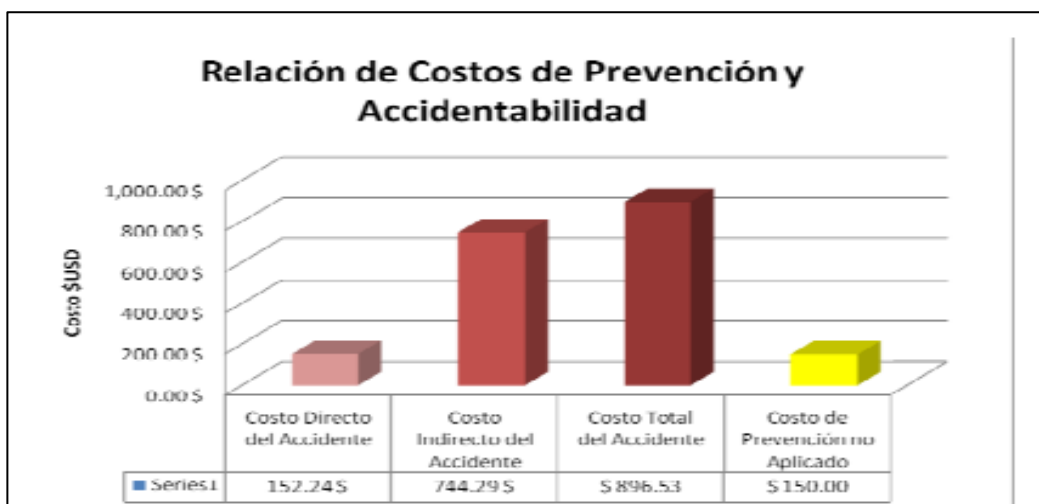
Capacitación y Asesoría		
Sistema de Gestión: Seguridad y Salud Ocupacional Valores Agregados		
Administrativa <ul style="list-style-type: none"> •Asesoría Legal •Aesoría Tributaria 	Talento Humano <ul style="list-style-type: none"> •Curso Gratuito de Coaching y Liderazgo Directivo 	Técnica <ul style="list-style-type: none"> •Capacitación al personal: Seminario a elegir.

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

2.5.3 Precio del Producto o Servicio

Antes de definir el precio del servicio se efectúa el análisis de los costos y gastos que demanda el brindar el servicio de calidad que se proyecta poner en consideración de las empresas u organizaciones, además de los precios que las empresas de la competencia establecen, tanto para la capacitación, cuanto para el asesoramiento, y sobre todo el hacer el análisis conjunto con las empresas a las que se les prestará el servicio, de los altos costos y gastos que demandan los accidentes que se generan en las empresas para considerar los ahorros al implementar un adecuado sistema de seguridad y salud ocupacional. De lo anterior se debe considerar lo siguiente:

Gráfico N° 18: Relación de Costos de Prevención y Accidentabilidad



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Estos costos de accidentes que no incluyen: incapacidad, ni multas; son rubros considerables que tienen todas las empresas en promedio anualmente, con el cuadro anterior podemos definir el costo promedio que tendrán nuestro servicio de asesoría según los siguientes paquetes:

- BASICO: \$ 3000
- JUNIOR: \$5000
- SENIOR: \$10.000
- DE EXCELENCIA: \$15.000
- ASESORIA: \$ 2500

El valor de cada uno de estos paquetes se lo obtuvo a partir del análisis de costos fijos, variables, punto de equilibrio y demás aspectos que se detallan en el capítulo seis (Capítulo Financiero) del presente trabajo de investigación, más adelante, en dicho capítulo se podrán conocer los rubros que se han considerados para establecer dichos precios.

2.5.4 Promoción y publicidad que se realizará (Canales de Comunicación)

Se establece un Plan de Marketing para llegar a las empresas objetivo, se contempla crear un plan masivo y agresivo enfocado en propaganda así como publicidad fortalecida por el canal de comunicación virtual con énfasis en redes sociales, además gracias a la experiencia de las personas que conforman la empresa y al actual trabajo que desempeñan en la misma área es viable vender la idea basados en el conocimiento y la experticia.

2.5.5 Sistema de Distribución a utilizar (Canales de Distribución)

A partir del Plan de Medios y Marketing, se generará una cartera de clientes que en el Norte de Quito, mismos que necesiten el servicio de Capacitación y Asesoría y se aplicará la estrategia de

Canal Directo, esto es el ofertar y proveer del Servicio de forma directa a los clientes sin ningún tipo de intermediación.

2.5.6 Seguimiento a Clientes

Como parte del Plan de Negocio se establece que se debe fortalecer la Post-Venta, para fidelizar a los clientes objetivo y mantener un acompañamiento que es de igual o mayor importancia al plan de Capacitación o Asesoría Implementado, que iniciará desde el primer día de contacto con la generación de un banco de datos y el registro de fechas importantes en la creación del Sistema, aplicando un monitoreo continuo del nivel de satisfacción del cliente.

Como los precios con los que se presentará a empresa serán los mejores del medio siempre manteniendo una relación de adecuada de costo/beneficio, se fidelizará a los clientes, creando así una cartera de clientes, en el registro se llevará un continuo seguimiento del nivel de satisfacción que se logró luego de la capacitación y asesoría brindada, recordando que la referencia que hagan nuestro clientes a cerca de los productos de la empresa es fundamental para la expansión del negocio así como el manejo de las redes sociales y la creación de un espacio virtual de clientes satisfechos por el servicio y publicaciones constantes de los avances que hayan logrado las empresas que optaron por el servicio de Capacitación y Asesoría brindado, que de acuerdo al Plan de Negocio antes que representar un gasto se lo enfoca desde la inversión y el fortalecer la presencia de la marca en el grupo de empresas objetivo.

Es importante también considerar los mercados alternativos, mismos que serán considerados, dentro de la ciudad de Quito en el sector Centro, el Sector Sur y los Valles especialmente, donde existe un registro suficiente de empresas que representen potenciales clientes. Siempre en función

de las mismas políticas y estrategias del mercado natural de la empresa esto es la zona donde se captan las empresas y su entorno de inmediata influencia.

2.6 DEFINICIÓN DE LA COMPETENCIA

2.6.1 Descripción de la Competencia

Al identificar la competencia se centra el análisis en el sector de clientes objetivo, y son empresas que se centran en la capacitación y asesoría del Sistema de Administración de Seguridad y Salud en el Trabajo. De acuerdo a los datos del INEC existen un total de 23.965, empresas en todo el país dedicados a la prestación de servicio de las cuales el 47 % se encuentran en Quito esto es: 11.263 y el 2,3 % en servicios de Consultoría esto es: 259 empresas de forma directa o indirecta se encuentran ofreciendo sus servicios en el área de consultoría y capacitación

Dentro de este grupo se identifica al Grupo de Conceptos Integrados de protección (IPC), domiciliada en la ciudad de Quito, sus oficinas principales en la Av. Eloy Alfaro N35-128 y Portugal.

Tabla 22: La Competencia

N°	Puntos Fuertes	Puntos Débiles
1	Cursos avalados por el Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene en el Trabajo	Costos altos de las certificaciones
2	Operador de Capacitación aprobado por el Ministerio de Trabajo	Sin valores agregados al servicio prestado

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

2.7 COSTO DEL PRODUCTO/ SERVICIO, POR PERÍODOS

2.7.1 Determinación de Costos variables

Al definir los Costos que demanda la prestación de servicios, ingresan en discusión aspectos como el plan de Marketing, el costo de la capacitación, el costo de la Asesoría, la logística que demande la implementación del servicio, transporte y demás rubros que intervienen en la determinación de nuestros servicios. A continuación se detallan los costos que se han considerado para este trabajo:

Tabla 23: Costos Variables

COSTOS DE VENTAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENS. GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Comisión venta 4 capacitaciones	Mensual	873,88	1	873,88	10.486,60
Página WEB	Una vez	1.200,00	1	1.200,00	1.200,00
Licencias Pagina WEB	Anual	80,00	1	80,00	80,00
Gastos capacitación	Anual	37.800,00	1	3.7800,00	3.7800,00
Material Publicitario (folletos)	Mensual	600,00	1	600,00	7.200,00
Redes Sociales	Mensual	1.200,00	1	1.200,00	14.400,00
TOTAL COSTOS DE VENTAS		41.753,88		41.753,88	71.166,60

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Estos costos permiten definir la cantidad mensual de capacitaciones, así como el monto que se deberá cobrar para con un margen de utilidad razonable se pueda sostener el negocio y hacerlo autosustentable.

Tabla 24: Costos de Capacitaciones

AÑOS	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD	VENTAS	COSTO	COSTO	COSTO UNITARIO
		DE MEDIDA	MENSUALES	ANUAL	MENSUAL	MENSUAL
1	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	4	147.448,51	12.287,38	3.071,84
2	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	4	121.486,32	10.123,86	2.530,96
3	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	136.823,28	11.401,94	2.280,39
4	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	147.430,01	12.285,83	2.457,17
5	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	150.204,04	12.517,00	2.503,40

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: El investigador

De lo anterior podemos definir que las capacitaciones que se estima realizar son:

- 1 año, 4 capacitaciones mensuales: 4 paquetes básicos \$12.000
- 2 año, 4 capacitaciones mensuales: 4 paquetes básicos \$12.000
- 3 año, 5 capacitaciones mensuales: 3 paquetes básicos y 1 junior con un total de \$14.000
- 4 año, 5 capacitaciones mensuales: 3 paquetes básicos, 1 juniors y 2 asesorías con un total de \$18.000
- 5 año, 5 capacitaciones mensuales: 2 paquetes básicos, 2 juniors y 2 asesorías con un total de \$20.000

Cabe recalcar que las cantidades correspondientes al número de capacitaciones han de ser un número variable, para efecto del presente trabajo se han considerado establecer el número mínimo con el fin de mostrar que la presente propuesta es viable. En el capítulo VI se encontrara el detalle de los costos totales a los cuales se hace referencia para el presente cálculo.

2.7.2 Determinación de Costos Fijos

Como resultado del análisis del Plan de Negocios se definen los Costos Fijos: a Servicios básicos: Agua, Luz, teléfono, Internet, relacionados directamente con los servicios a prestarse con las empresas, también se debe considerar el arriendo de las oficinas, el sueldo y los servicios de una secretaria contadora para el cumplimiento de los requisitos del Servicio de Rentas Internas.

A manera de ejemplo se muestra los costos correspondientes a los sueldos del Gerente y de la secretaria contadora:

Tabla 25: Costos Fijos

DEPARTAMENTO	PERSONAL	CANTIDAD	CARGO	INGRESOS	DESCUENTOS IESS	VALOR
				SUELDO	9,45%	
Gerencia	Gerencia	1	Gerente	1031.85	89.09	942.76
Contabilidad	Contabilidad	1	Secretaria-Contadora	438.35	37.85	400.59
Gerencia	Capacitación	2	Capacitadores	958.65	82.77	875.88
			TOTAL	2428.85	209.71	2219,23

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

2.7.3 Determinación del costo total del producto o servicio

Para la determinación de los Costos Unitarios se efectúa el siguiente análisis:

Tabla 26: Costo Total del Servicio

AÑOS	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT. MENSUAL (CAPACITACIONES)	INGRESO MENSUAL	COSTO MENSUAL	MARGEN DE UTILIDAD \$	%
1	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	4	12.000	12.287,38	-287,38	-2,39
2	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	4	12.000	10.123,86	1876,14	15,63
3	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	14.000	11.401,94	2.598,06	18,56
4	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	18.000	12.285,83	5.714,17	31,75
5	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	20.000	12.517,00	7.483,00	37,41

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

2.7.4 Comparación con los precios de la competencia

Se comparan los precios de la Competencia, con los precios ofertados para la Capacitación y

Asesoría por otras empresas, y se puntualizan las causas de las diferencias, donde se resalta la estrategia de la empresa de minimizar costos para lograr posicionarse en el mercado y sobre todo establecer claramente los procesos de pre-venta y post-venta

Tabla 27: Comparación Precios Competencia

N°	Rubro	La Competencia	Nuestra Empresa	Observaciones
1	Capacitación	3500	3000	Es el Paquete más económico
2	Asesoría	2500	2000	Es el Paquete más económico

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

En la propuesta de plan de negocio del presente proyecto de investigación se propone el minimizar los costos y mantener una política de inicio que permita captar el mercado, siempre en base del punto de equilibrio que se determina y calcula más adelante; estos cálculos permiten plantear estos precios, tomando en cuenta que no se afecte la calidad del servicio prestado y que desde un inicio se plantee un negocio basado en la autosustentabilidad y autofinanciamiento bajo un criterio de precios competitivos en el mercado y como ya se lo mencionó anteriormente al ser una empresa nueva se necesita manejar un plus sobre las empresas generadoras de servicios similares, el abaratar costos y ofrecer servicios un poco más bajos que la competencia será nuestra estrategia de ingreso al mercado.

CAPÍTULO III

ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

3.1.1 Descripción del Proceso de Transformación

Al ser una empresa de Servicio no existe proceso de transformación de alguna materia prima que sea sometida algún proceso, se trata de una empresa de servicio que transforma el conocimiento en servicio:

Gráfico N° 19: Proceso del Servicio



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

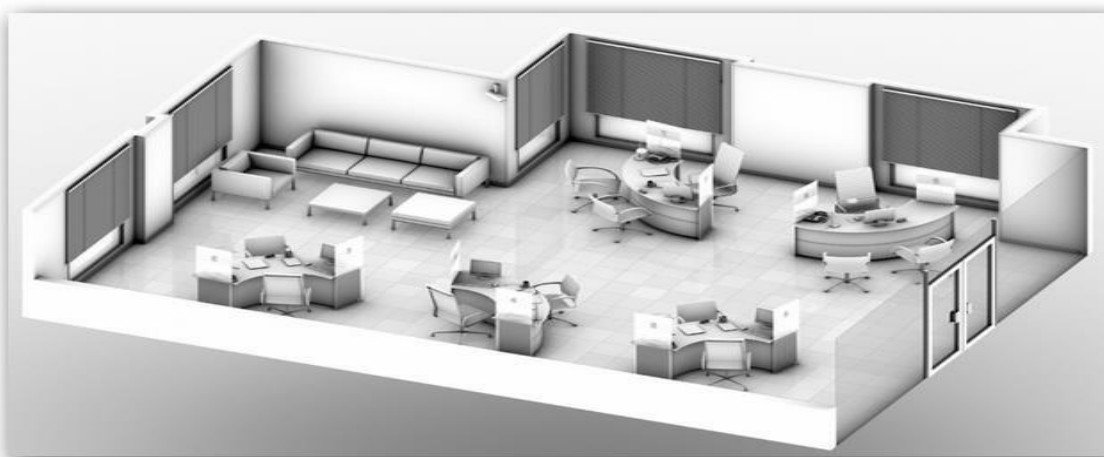
Se dedicará a la capacitación y asesoría de empresas u organizaciones para la implementación del sistema de seguridad y salud en el desenvolvimiento de sus tareas diarias y con el cumplimiento de las normativas y reglamentaciones vigentes, que son auditadas por organismos tales como el Instituto de Seguridad Social.

3.1.2 Descripción de instalaciones, equipos y personas

Se cuenta con una oficina dividida en dos áreas:

- **Primera Área:** Dedicada a la atención al cliente y para efectuar los contactos y recepción de potenciales clientes, el espacio físico, es de 25 m², donde se encuentran un escritorio y otro espacio para reuniones, y proyectar las capacitaciones y asesorías.
- **Segunda Área:** Esta zona está dedicada a las capacitaciones, con un espacio para 20 personas un espacio de cafetería y el mobiliario necesario para implementar las capacitaciones y asesorías de las empresas.

Gráfico N° 20: Plano de la Oficina



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Tabla 28: Equipamiento de la oficina

N°	ACTIVIDAD	EQUIPO	COSTO
1	Generación de documentos	Computadora	750.00
2	Impresión de documentos	Impresora	650.00
3	Capacitación y Asesorías	Proyector	550.00
4	Mobiliario	Escritorios Mesas Sillas	4.726.00
	TOTAL		6.676.00

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

3.1.3 Tecnología a aplicar

Dentro de la planificación se especifica el uso de los medios virtuales para llegar a las empresas con un plan de marketing que fundamentalmente usará el internet como herramienta básica y canal de comunicación hacia los potenciales clientes. Además en el desarrollo de las capacitaciones y asesorías se utilizará medios audiovisuales y multimedia, de tal forma que se aspira a cumplir con un alto estándar en la inclusión de medios tecnológicos en la organización.

3.2 FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES

3.2.1 Ritmo de producción

De acuerdo a las proyecciones se aspira a efectuar por lo menos cuatro consultorías, capacitaciones y Asesorías básicas a empresas y organizaciones, lo que representa el cubrir los costos y gastos además de generar utilidad, esto es el punto de equilibrio de la producción es de cuatro capacitaciones mensuales, de tal forma que la empresa sea rentable.

A manera de ejemplo se proyecta el siguiente cuadro de capacitaciones:

Tabla 29: Capacitaciones diarias

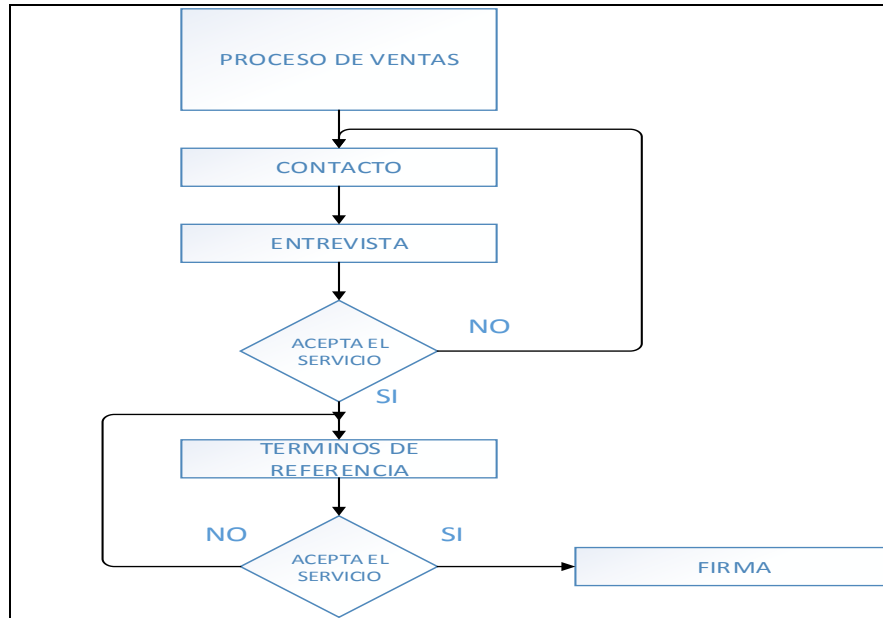
N°	Capacitaciones	Cantidad diaria
1	Gestión de Salud	1
2	Gestión en Seguridad	1

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: El investigador

Cuando mencionamos cantidades diarias de capacitaciones, estamos refiriéndonos a que en un día se realizará una única capacitación o asesoría, sin embargo la frecuencia de oferta del servicio dependerá de la demanda.

3.3 PROCESO DE VENTA DEL SERVICIO

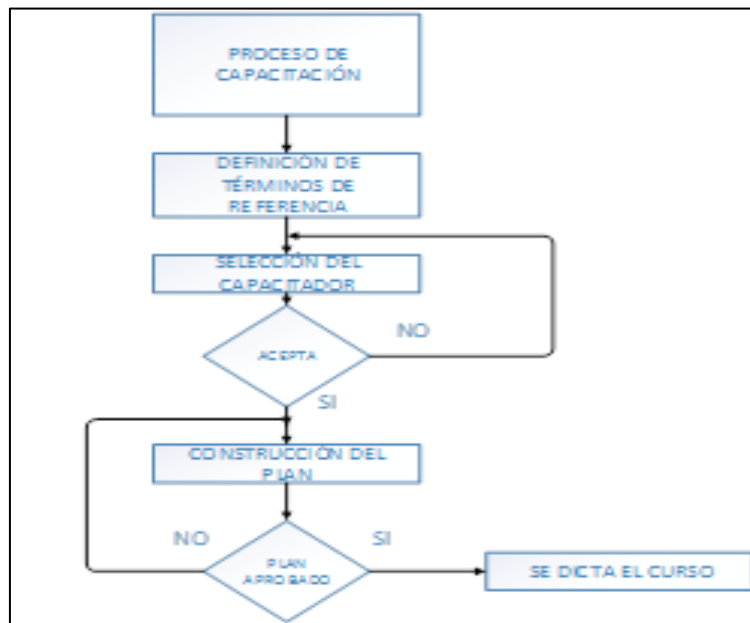
Grafico N° 21: Proceso de ventas



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

3.4 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Grafico N° 22: Proceso de Capacitación



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

3.4.1 Nivel de inventario promedio

Al ser una empresa dedicada al Servicio y no al comercio de productos, se debe señalar que se deberá tener los documentos y la logística lista de forma que responda inmediatamente a los requerimientos de las diferentes empresas; en cuanto se tenga la metodología, las normativas y reglamentos listos se puede proporcionar inmediatamente el servicio capacitación y asesoría.

Además se debe tomar en cuenta el al material de Oficina, esto es papel, tinta además del mobiliario en cuanto los libros, anaqueles, escritorios, computadora, impresora y proyector. Los datos de los capacitadores se encuentran en una base de datos, de tal forma que el contacto y el armado de la plana de capacitadores y asesores es por demás aplicable en el menor tiempo posible.

3.4.2 Número de trabajadores

En base a la estructura de contratación por evento se considera el grupo de personas que trabajarán en la empresa, en un inicio la compañía contará únicamente con el gerente propietario y una persona que se encargue de la contabilidad y la asistencia, a medida de que la empresa siga creciendo se ha de contratar personal extra, en especial para el tema de capacitación.

Como se lo ha mencionado en los capítulos anteriores el gerente propietario de la empresa ha de llevar en totalidad el control de todas las acciones del proyecto, debido a esto los costos que representa los sueldos son bastante bajos en relación a los próximos meses, donde se ha de considerar más personas que apoyen a la oferta del servicio.

A continuación se muestran las acciones que han de realizar los trabajadores que hasta el momento han sido considerados.

Tabla 30: Número de trabajadores

NOMBRE	CARGO	FUNCIONES
VALLEJO HERRERA CHRISTIAN GIOVANNY	Gerente Propietario	Administración del negocio
		Contabilidad y auditoria
		Encargado del Plan de Marketing
		Recepción de Clientes
		Contactos externos
		Visitas a clientes
Patricia Herrera	Secretaria	Atención al Cliente
		Soporte en Capacitaciones
		Soporte de Marketing
N.N	Capacitadores y Asesores	Serán contratados por servicios profesionales de acuerdo a las necesidades de capacitación

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

3.4.3 Capacidad de Producción Futura

A partir de la línea base de tres capacitaciones y Asesorías mensuales, se espera como resultado del plan de Marketing el captar más clientes y sobre todo el lograr la difusión y por medio de las redes sociales y los testimonios que se evidenciarán de la calidad del servicio que se oferta y el alto grado de satisfacción de las empresas.

Se espera que a partir del tercer mes se supere el número de capacitaciones vendidas y que se logre un 10% de incremento anual en cuanto a ventas totales de capacitación y auditoria.

Tabla 31: Ventas proyectadas

AÑOS	DESCRIPCION DEL	UNIDAD	INGRESO	INGRESO
	PRODUCTO	DE MEDIDA	MENSUAL	ANUAL
1	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	12.000,00	14.4000,00
2	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	12.000,00	14.4000,00
3	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	14.000,00	16.8000,00
4	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	18.000,00	21.6000,00
5	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	20.000,00	24.0000,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Anteriormente ya se explicó el número de capacitaciones que la empresa ofertará mensualmente así como el valor de ganancia, en esta parte del trabajo únicamente se hace una proyección anual. Hay que tomar en cuenta que el número de capacitaciones no es fijo, habrá meses que se venderán mayor número, así como también abran meses en los que la demanda del servicio sea menor.

3.5 CALIDAD

3.5.1 Método de Control de Calidad

En cuanto al control de calidad se hará en función del nivel de satisfacción declarado por los clientes y que al monitorearse irá arrojando los resultados, que permitirán ir tomando los correctivos necesarios tanto en la Preventa de la capacitación, como en postventa y asegurar la fidelización de clientes.

Específicamente se aplicará el modelo SERVQUAL de calidad de Servicio, que tiene como objeto fundamental mejorar la calidad de servicio ofertada por la Capacitadora, por esto se evaluará y monitoreara en las áreas de: Fiabilidad de la Empresa, Capacidad de respuesta a los requerimientos del cliente, Seguridad en el servicio y resultados a obtenerse, empatía de los interés

del servicio con la empresa contratante y los elementos tangibles o resultados obtenidos a partir del requerimiento solicitado.

3.5.2 Normativas y Permisos que afectan su instalación

Las normativas y permisos relevantes que se deben cumplir en cuanto a Seguridad y salud ocupacional son las que a continuación se indican:

- Reglamentación Ecuatoriana de Seguridad y Ambiente de Trabajo
- Reglamento de Higiene y Seguridad
- Ley de Seguridad Social

CAPÍTULO IV

ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTION

4.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

4.1.1 Visión de la Empresa

En cinco años liderar las empresas dedicadas al Servicio de Capacitación y Asesoría especializada en el Sistema de Gestión de Seguridad y salud Ocupacional en la ciudad de Quito, con un acompañamiento integral a sus clientes.

4.1.2 Misión de la Empresa

Brindar a las empresas que requieran la Capacitación y Asesoría especializada en el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional un servicio profesional de calidad y calidez en la ciudad de Quito, para cumplir con los más altos estándares de satisfacción al cliente.

4.1.3 Análisis FODA

Antes de la implementación de la empresa es de vital importancia realizar un análisis FODA, mismo que no ayude a tener una idea clara tanto de la situación interna como externa de la empresa; la realización de este análisis nos ayudará a minimizar riesgos y a prevenir cualquier eventualidad

FORTALEZAS

- Precios del Servicio muy competitivo
- Brindar asesoría legal durante el tiempo del contrato
- Capacitar al personal en Seminario a elegir
- Asesoría tributaria durante el tiempo del contrato
- Cursos de Coaching y liderazgo a directivos.

- Conocimiento del Desarrollo del Sistema de Gestión
- Conocimiento del marco legal vigente

DEBILIDADES

- Sin local propio
- Sin presencia en redes sociales
- Sin base de datos de potenciales clientes.

AMENAZAS

- Competencia de otras prestadoras de servicios
- Cambio en los escenarios normativos, reglamentaciones y legales
- Inestabilidad económica del país
- Cambio de los Entes Reguladores del Sistema de Gestión
- Exigencias desde el SRI e incremento de impuestos

OPORTUNIDADES

- Necesidad de cumplir con las reglamentaciones, por parte de las empresas.
- Dinámica constante en la formación de empresas.
- Empresas que incumplen las normas
- Posibilidad de Alianzas estratégicas
- Fusiones con otras empresas para mejorar el servicio

4.2. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA

Grafico N° 23: Organigrama Funcional



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Los costos de los sueldos de los dos capacitadores se consideran, de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 32: Salarios Personal

DEPARTAMENTO	PERSONAL	CANTIDAD	CARGO	INGRESOS	DESCUENTOS	VALOR
				SUELDO	9,45%	
Gerencia	Gerencia	1	Gerente	1.031.85	89.09	942.76
Contabilidad	Contabilidad	1	Secretaria- Contadora	438.35	37.85	400.59
Gerencia	Capacitación	2	Capacitadores	958.65	82.77	875.88
			TOTAL	2.428.85	209.71	2.219,23

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Tabla 33: Funciones del Gerente

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
PUESTO	GERENTE
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	NA
SUPERVISA A	SECRETARIA – CAPACITADORES
II NATURALEZA DEL PUESTO:	
Gerente que se encarga de gestionar los contratos con las empresas y supervisar a los Capacitadores y tiene una secretaria bajo su mando.	
III FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar contratos con las empresas • Supervisar a los capacitadores • Supervisar y delegar funciones a secretaria 	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
TÍTULO PROFESIONAL	Ing. Administración de Empresas Maestría en Administración de Empresas
EXPERIENCIA	3 años en posiciones similares
HABILIDADES	Liderazgo Gestionar Contratos Manejo de Equipos de Trabajo Capacidad de Negociar con Empresas Manejo de Presupuestos Pensamiento Crítico
FORMACION	Formación en Administración de Empresas Formación complementaria en Finanzas Conocimiento de los aspectos legales: Normativos y Reglamentaciones

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Tabla 34: Funciones Secretaria

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
PUESTO	SECRETARIA
JEFE INMEDIATOSUPERIOR	GERENTE
SUPERVISA A	CAPACITADORES
II NATURALEZA DELPUESTO:	
Secretaria que trabajo en conjunto con el Gerente y apoya en todos los procesos administrativos y logísticos	
III FUNCIONES:	
Cumplir con las disposiciones de la Gerencia Manejar la documentación y la agenda de trabajo del Gerente Apoyar en las capacitaciones Apoyar en la logística de las capacitaciones Llevar el registro y evidencias de los procesos administrativos de la empresa	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA ELPUESTO:	
TITULO PROFESIONAL	Técnico Superior en Secretariado Ejecutivo
EXPERIENCIA	3 años en posiciones similares
HABILIDADES	Manejo de utilitarios Trabajo en equipo Pro actividad en el cumplimiento de las funciones Capacidad de adecuación a situaciones de presión Capacidad para asumir retos
FORMACION	Formación en Secretariado Ejecutivo Dominio del Idioma Inglés Formación complementaria en Utilitarios

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Tabla 35: Funciones Capacitador

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
PUESTO	CAPACITADOR
JEFE INMEDIATOSUPERIOR	GERENTE
SUPERVISA A	
II NATURALEZA DELPUESTO:	
Capacitador eventual que dicta los cursos y desarrolla los sistemas de Seguridad y Salud ocupacional para las empresas contratantes	
III FUNCIONES:	
Cumplir con las disposiciones de la Gerencia Desarrollar los sistemas de salud y seguridad ocupacional Planificar las capacitaciones Dictar las capacitaciones	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA ELPUESTO:	
TITULO PROFESIONAL	Ing. En Administración de Empresas
EXPERIENCIA	3 años en posiciones similares

HABILIDADES	Creación de proyectos Conocimiento de normativas y reglamentaciones de los Sistemas de Seguridad y Salud Ocupacional Habilidades para manejar grupos de trabajo a nivel empresarial Manejo de utilitarios Trabajo en equipo Proactividad en el cumplimiento de las funciones Capacidad de adecuación a situaciones de presión Capacidad para asumir retos
FORMACION	Formación en Ingeniería De Empresas Creación de Proyectos Asesoría a empresas Formación complementaria en Utilitarios Formación complementaria en Docencia Formación complementaria en normativas, reglamentos para la creación de Sistemas de Salud y Seguridad Ocupacional

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: El investigador

4.2 CONTROL DE GESTIÓN

4.2.1 Listado de los indicadores de gestión necesarios

Tabla 36: Indicadores de Gestión

AREA	INDICADORES
COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> - Cartera - Satisfacción del cliente - Indicador de reclamos - Calificación de Empresas
ADMINISTRATIVO	<ul style="list-style-type: none"> - Satisfacción de las empresas en el desarrollo del sistema - Satisfacción en las capacitaciones - Número de clientes atendidos - Número de reclamos

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: El investigador

4.3 NECESIDADES DE PERSONAL

Las principales necesidades del personal de la empresa son las siguientes:

- Personal necesario con proyección a tres años
- El personal que se necesitará es el de 5 desarrolladores de planta y capacitadores para el

desarrollo del Sistema de Salud y Seguridad Ocupacional.

- Incrementar Personal de Apoyo y un asistente de Secretaria.

CAPITULO V

ÁREA JURÍDICO LEGAL

5.1 DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

El negocio se sustenta desde un emprendimiento familiar para posteriormente pasar a ser una empresa de responsabilidad limitada en la generación de los Sistemas de Seguridad y Salud Ocupacional

5.1.1 Patentes y Marcas

No se comercializa ningún servicio que requiera de una patente o de una marca.

Sin embargo para este estudio es importante contar con licencias y documentos legales, a continuación y de acuerdo al Sistema de Rentas Internas, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito y el Cuerpo de Bomberos Quito, respectivamente se hace un detalle cronológico de los pasos que se necesitan seguir para poder obtenerlos:

PASO 1:

- Realizar el trámite para acceder al Registro Único de Contribuyentes (RUC). Este trámite se lo efectúa en el Servicio de Rentas Internas (SRI)
- La Cédula de ciudadanía en original y copia.
- La papeleta de Votación en original y copia.
- Un recibo de los servicios básicos sea de la energía eléctrica, el teléfono o del agua. , debiendo ser este recibo de pago de hasta tres meses anteriores, a partir de la fecha en la que se inscriba el emprendimiento

- Se requiere también el Estado de una cuenta que se mantenga en cualquier banco o a su vez también es válido el pago de la televisión por cable o de la telefonía móvil. De igual manera con un tiempo de tres meses hacia atrás de la presentación de los documentos.
- En el caso de no ser propio el inmueble se debe poseer un contrato que avale el arrendamiento del inmueble, a esto se le añade el comprobante de venta que tenga validez y que debe ser emitido por la o las personas naturales o jurídicas que arrienden siempre en el intervalo de tiempo de los tres meses anteriores respecto de la fecha de inscripción. Se debe puntualizar que es necesario el comprobante de estar registrado como contribuyente y poseer el RUC con la actividad que en este caso se necesita presentar: arriendo de bienes y de inmuebles.
- En el caso de ser el propietario del bien inmueble se debe presentar la escritura de propiedad o a su vez también tiene validez el contrato de compra y venta del inmueble, que deberá ser inscrita con el registrador de la Propiedad, o el correspondiente certificado del registrador, este documento en específico tendrá vigencia de tres meses contados a partir de la fecha de emisión.
- Otro de los documentos que se deben presentar es el Certificado de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, siempre y cuando el predio no se halle catastrado.
- Si se trata de artesanos: se debe presentar el correspondiente Calificación artesanal que deberá tener vigencia y debe ser emitido por el órgano de control : Junta Nacional del Artesano o MIPRO

PASO 2: Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito.

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento.
- Copia del RUC.
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal.

- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo.
- *Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos.*
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- Artesanos: Calificación artesanal.
- Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
- Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
- En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
- Dimensiones y fotografía de la fachada del local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (PUBLICIDAD NUEVA)

PASO 3: Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

- Informe de Inspección.
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario.
- Copia de RUC.
- Copia del permiso del año anterior.
- Copia de la patente municipal.

CAPITULO VI
AREA FINANCIERA

6.1 PLAN DE INVERSIONES

La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio. Para LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CAPACITACIÓN Y ASESORIA ESPECIALIZADA EN SISTEMAS DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL, los activos necesarios para poder llevar a cabo la actividad económica son los siguientes:

Tabla 37: Plan de Inversiones

CANT	DESCRIPCION	V. UNITARIO	TOTAL	
	BANCOS			11.021,01
	Banco del Pichincha	11.021,01	11.021,01	
	MUEBLES Y ENSERES			3.355,00
3	Escritorio	250,00	750,00	
2	Silla Giratoria	80,00	160,00	
6	Silla oficina	60,00	360,00	
3	Archivador Aéreos	100,00	300,00	
3	Archivador Escritorio	15,00	45,00	
1	Sillón Gerencial	120,00	120,00	
2	Sillón Para-Visitas	80,00	160,00	
1	Mesa para sala	120,00	120,00	
1	Mesa para sala de reuniones	180,00	180,00	
8	Sillas para la sala de reuniones	35,00	280,00	
20	Sillas para la sala de capacitaciones	35,00	700,00	
1	Estación para la cafetería	180,00	180,00	
	EQUIPOS Y MAQUINARIA			1.371,00
3	Calculadora	10,00	30,00	
3	Teléfono	45,00	135,00	
3	Grapadora	10,00	30,00	
3	Perforadora	10,00	30,00	
2	Sellos	8,00	16,00	
1	Retroproyector	150,00	150,00	

2	Pantallas	400,00	800,00	
1	Cafetera	80,00	80,00	
1	Dispensador para el agua	100,00	100,00	
	EQUIPO DE COMPUTACION			3.800,00
1	Computadora de escritorio	750,00	750,00	
2	Computadora portátil	1.200,00	2400,00	
1	Impresora Multifunción	650,00	650,00	
	VEHICULOS			16.800,00
1	Vehículo	16.800,00	16.800,00	
	TOTALES			36.347,01

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento es la definición de las fuentes que proporcionarán el dinero necesario para que la empresa pueda ponerse en marcha. La necesidad de inversión propuesta debe desde el aspecto financiero ser rentable, se muestra entonces un resumen del capital necesario dentro de todos los aspectos básicos para el funcionamiento de la empresa:

Tabla 38: Plan de Financiamiento

BANCOS	11.021,01
MUEBLES Y ENSERES	3.355,00
EQUIPOS Y MAQUINARIA	1.371,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	3.800,00
VEHICULOS	16.800,00
TOTAL:	36.347,01

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.2.1 Capital de Trabajo

El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación). Por lo tanto, no se refiere a la maquinaria o infraestructura de la

empresa, sino al efectivo o a una cuenta de ahorros o corriente.

Tabla 39: Capital de Trabajo

FRECUENCIA	DESCRIPCION	
Mensual	Sueldos y Salarios	2.219,23567
Mensual	Arriendo	1200
Mensual	Servicios Básicos	250
Una vez	Costos de Constitución (Trámites y honorarios)	500
Anual	Permiso de Funcionamiento (Patente, 1.5pormil Activos, Bomberos)	511,77
Mensual	Suministros de Oficina (Papelería (facturas, carpetas, hojas, esferos, clips, etc.))	50
Una vez	Adecuaciones para el local	500
Una vez	Rotulo	150
Mensual	Servicios Contables	200
Mensual	Servicio de Seguridad	60
Mensual	Caja Chica-Movilización	200
Una vez	Sistema de Computo (Software y Hardware)	1800
Una vez	Página WEB	1200
Anual	Licencias Pagina WEB	80
Semestral	Vajilla y cristalería	300
Mensual	Material Publicitario (folletos)	600
Mensual	Redes Sociales	1200
	TOTAL:	11.021,01

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.2.2 Forma de financiamiento

El ámbito del financiamiento se enlaza con el proyecto y las actividades que allí se emprendan, el tamaño entonces del dinero a invertirse desde el ámbito exógeno al proyecto en la medida que sea necesario este endeudamiento.

En el siguiente cuadro se muestran las fuentes de financiamiento para el proyecto:

Tabla 40: Forma de financiamiento

APORTE INVERSIONISTAS			18.500,00	
Inversionista 1	18.500,00	18.500,00		
RECURSOS DE TERCEROS		17.847,01	17.847,01	
Préstamo privado	0,00			
Préstamo bancario*	17.847,01			
TOTAL			36.347,01	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Con los datos de la tabla podemos concluir que el 51.60% del proyecto será financiado por el inversionista propietario y que el 48.39% restante se financiará a través de préstamo bancario.

6.2.3 Tabla de Amortización

Para la implementación de la empresa se requiere, como ya se mencionó anteriormente realizar un crédito que asciende a los \$16.042,01, se ha considerado obtener un préstamo a 36 meses plazo, por lo que se presenta a continuación la tabla de amortización:

Tabla 41: Tabla de amortización

MONTO		17.847,01		
INTERES		11,33%		
PLAZO		3		
MENSUAL		36		
PERIODO	CAPITAL	CAP.REDUC	INTERES	K+I+C
0		17.847,01		
1	495,75	17351,26	168,51	664,26
2	495,75	16855,51	163,82	659,57
3	495,75	16359,76	159,14	654,89
4	495,75	15864,01	154,46	650,21

5	495,75	15368,25	149,78	645,53
6	495,75	14872,50	145,10	640,85
7	495,75	14376,75	140,42	636,17
8	495,75	13881,00	135,74	631,49
9	495,75	13385,25	131,06	626,81
10	495,75	12889,50	126,38	622,13
11	495,75	12393,75	121,70	617,45
12	495,75	11898,00	117,02	612,77
13	495,75	11402,25	112,34	608,09
14	495,75	10906,50	107,66	603,41
15	495,75	10410,75	102,98	598,73
16	495,75	9915,00	98,29	594,05
17	495,75	9419,25	93,61	589,36
18	495,75	8923,50	88,93	584,68
19	495,75	8427,75	84,25	580,00
20	495,75	7932,00	79,57	575,32
21	495,75	7436,25	74,89	570,64
22	495,75	6940,50	70,21	565,96
23	495,75	6444,75	65,53	561,28
24	495,75	5949,00	60,85	556,60
25	495,75	5453,25	56,17	551,92
26	495,75	4957,50	51,49	547,24
27	495,75	4461,75	46,81	542,56
28	495,75	3966,00	42,13	537,88
29	495,75	3470,25	37,45	533,20
30	495,75	2974,50	32,76	528,52
31	495,75	2478,75	28,08	523,83
32	495,75	1983,00	23,40	519,15
33	495,75	1487,25	18,72	514,47
34	495,75	991,50	14,04	509,79
35	495,75	495,75	9,36	505,11
36	495,75	0,00	4,68	500,43

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.2.4 Resumen de Financiamiento

A continuación se presenta un cuadro donde se detalla el financiamiento que se requiere para poner en marcha la empresa, en la tabla se puede visualizar el valor anual que se ha de pagar por lo

intereses y el total de capital que se logra cubrir. Finalmente se puede ver el valor total que se ha de pagar al cabo de los 3 años, cuando se termine el plazo de financiamiento.

Tabla 42: Resumen Financiamiento

MONTO	17.847,01			
INTERES	11,33%			
PLAZO	3			
MENSUAL	36			
PAGO	AÑOS			TOTALES
CAPITAL	5.949,00	5.949,00	5.949,00	17.847,01
INTERESES	1713,14	1039,12	365,10	3.117,35
TOTAL	7662,14	6988,12	6314,10	20.964,36
Promedio mensual de intereses	142,76	86,59	30,42	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.3 CÁLCULO DE COSTOS

6.3.1 Detalle y Proyección de Costos

En la siguiente tabla se detalla los costos en los que se debe incurrir para cubrir el giro propio del negocio:

Tabla 43: Detalle de costos

COSTOS ADMINISTRATIVOS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENS. GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos y Salarios Gerente y personal	Mensual	2.219,23	1	2.219,23	26.630,76
Depreciación Muebles y Enseres	Mensual	27,96	1	27,96	335,50
Depreciación Equipo de Computación	Mensual	105,55	1	105,55	1266,54
Depreciación Equipos y Maquinaria	Mensual	22,85	1	22,85	274,20
Depreciación Vehículos	Mensual	280,00	1	280,00	3360,00
Arriendo	Mensual	1.200,00	1	1.200,00	14.400,00

Servicios Básicos	Mensual	250,00	1	250,00	3.000,00
Costos de Constitución (Trámites y honorarios)	Una vez	500,00	1	500,00	500,00
Permiso de Funcionamiento (Patente, 1.5pormil Activos, Bomberos)	Anual	511,77	1	511,77	511,77
Suministros de Oficina (Papelería (facturas, carpetas, hojas, esferos, clips, etc.)	Mensual	50,00	1	50,00	600,00
Adecuaciones para el local	Una vez	500,00	1	500,00	500,00
Rotulo	Una vez	150,00	1	150,00	150,00
Servicios Contables	Mensual	200,00	1	200,00	2.400,00
Servicio de Seguridad	Mensual	60,00	1	60,00	720,00
Caja Chica-Movilización	Mensual	200,00	1	200,00	2.400,00
Sistema de Computo (Software y Hardware)	Una vez	1800,00	1	1.800,00	1.800,00
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS		8.077,35		8.077,35	58.848,77
COSTOS DE VENTAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENS. GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Comisión ventas 4 capacitaciones	Mensual	873,88	1	873,88	10.486,60
Página WEB	Una vez	1.200,00	1	1200,00	1200,00
Licencias Pagina WEB	Anual	80,00	1	80,00	80,00
Gastos capacitación	Anual	37.800,00	1	37.800,00	37.800,00
Material Publicitario (folletos)	Mensual	600,00	1	600,00	7200,00
Redes Sociales	Mensual	1.200,00	1	1.200,00	14400,00
TOTAL COSTOS DE VENTAS		41.753,88		41.753,88	71.166,60
COSTOS FINANCIEROS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENS. GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Intereses Largo Plazo	Mensual	142,76	1	142,76	1713,14
TOTAL COSTOS FINANCIEROS		142,76		142,76	1713,14
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS, VENTAS Y FINANCIEROS		49.974,00		49.974,00	131.728,51

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Ahora, los datos que se muestran a continuación corresponden a los costos proyectados de los cinco años de actividad.

Tabla 44: Proyección de Costos

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y Salarios	2.6630,76	2.308,00	2.400,32	2.496,33	2.596,18
Depreciación Muebles y Enseres	335,50	335,50	335,50	335,50	335,50
Depreciación Equipo de Computación	1.266,54	1.266,54	1.266,54	0,00	0,00
Depreciación Equipos y Maquinaria	274,20	274,20	274,20	274,20	274,20
depreciación Vehículos	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00
Arriendo	14.400,00	14.656,32	14.917,20	15.182,73	15.452,98
Servicios Básicos	3.000,00	3.053,40	3.107,75	3.163,07	3.219,37
Costos de Constitución (Trámites y honorarios)	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Permiso de Funcionamiento (Patente, 1.5pormil Activos, Bomberos)	511,77	520,88	530,15	539,59	549,19
Suministros de Oficina (Papelería (facturas, carpetas, hojas, esferos, clips, etc.))	600,00	610,68	621,55	632,61	643,87
Adecuaciones para el local	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotulo	150,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios Contables	2.400,00	2.442,72	2.486,20	2.530,45	2.575,50
Servicio de Seguridad	720,00	732,82	745,86	759,14	772,65
Caja Chica-Movilización	2.400,00	2.442,72	2.486,20	2.530,45	2.575,50
Sistema de Computo (Software y Hardware)	1800,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS	58.848,77	32.003,78	32.531,48	31.804,07	32.354,94
COSTOS DE VENTAS					
Sueldos y Salarios	10.486,60	11.784,87	12.043,06	22.106,75	22.665,28
Pagina WEB	1.200,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Licencias Pagina WEB	80,00	81,42	82,87	84,35	85,85
Material Publicitario (folletos)	7.200,00	7.328,16	7.458,60	7.591,36	7.726,49
Redes Sociales	14400,00	14656,32	14917,20	15182,73	15452,98
Actualización Pagina WEB	0,00	120,00	122,14	124,31	126,52
Gastos Capacitaciones	53.520,00	54.472,66	69.302,84	70.536,43	71.791,98
TOTAL COSTOS DE VENTAS	86.886,60	88.443,43	103.926,71	115.625,93	117.849,10
COSTOS FINANCIEROS					
Intereses Largo Plazo	1.713,14	1.039,12	365,10	0,00	0,00
TOTAL COSTOS FINANCIEROS	1.713,14	1.039,12	365,10	0,00	0,00
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS, VENTAS Y FINANCIEROS	147.448,51	121.486,32	136.823,28	147.430,01	150.204,04

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.3.2 Cálculo de los costos anuales y costo unitario mensual

Tabla 45: Cálculo de costos

AÑOS	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	VENTAS	COSTO	COSTO	COSTO UNITARIO
			MENSUALES	ANUAL	MENSUAL	MENSUAL
1	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	4	147.448,51	12.287,38	3.071,84
2	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	4	121.486,32	10.123,86	2.530,96
3	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	136.823,28	11.401,94	22.80,39
4	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	147.430,01	12.285,83	2.457,17
5	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	150.204,04	12.517,00	2.503,40

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.3.3 Depreciación (METODO EN LINEA RECTA)

Tabla 46: Depreciación

ACTIVO	AÑOS DE VIDA UTIL	VALOR	% DEPREC.	DEPRECIACION	DEPRECI.
				ANUAL	MENSUAL
MUEBLES Y ENSERES		3.355,00		335,50	27,96
Escritorio	10	750,00	10%	75,00	
Silla Giratoria	10	160,00	10%	16,00	
Silla oficina	10	360,00	10%	36,00	
Archivador Aéreos	10	300,00	10%	30,00	
Archivador Escritorio	10	45,00	10%	4,50	
Sillón Gerencial	10	120,00	10%	12,00	
Sillón Para-Visitas	10	160,00	10%	16,00	
Mesa para sala	10	120,00	10%	12,00	
Mesa para sala de reuniones	10	180,00	10%	18,00	
Sillas para la sala de reuniones	10	280,00	10%	28,00	
Sillas para la sala de capacitaciones	10	700,00	10%	70,00	
Estación para la cafetería	10	180,00	10%	18,00	
EQUIPO DE COMPUTACION		3.800,00		1.266,54	105,55
Computadora de escritorio	3	750,00	33,33%	249,98	

Computadora portátil	3	2.400,00	33,33%	799,92		
Impresora Multifunción	3	650,00	33,33%	216,65		
EQUIPOS Y MAQUINARIA		1.371,00			274,20	22,85
Calculadora	5	30,00	20%	6,00		
Teléfono	5	135,00	20%	27,00		
Grapadora	5	30,00	20%	6,00		
Perforadora	5	30,00	20%	6,00		
Sellos	5	16,00	20%	3,20		
Retroproyector	5	150,00	20%	30,00		
Pantallas	5	800,00	20%	160,00		
Cafetera	5	80,00	20%	16,00		
Dispensador para el agua	5	100,00	20%	20,00		
VEHICULOS		16.800,00			3.360,00	280,00
Camioneta	5	16.800,00	20%	3.360,00		
TOTAL		25.326,00			5.236,24	436,35

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.3.4 Proyección de la Depreciación

Tabla 47: Proyección de depreciación

ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR RESIDUAL
MUEBLES Y ENSERES	335,50	335,50	335,50	335,50	335,50	1.677,50
Escritorio	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	
Silla Giratoria	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	
Silla oficina	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	
Archivador Aéreos	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	
Archivador Escritorio	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	
Sillón Gerencial	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Sillón Para-Visitas	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	
Mesa para sala	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Mesa para sala de reuniones	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	
Sillas para la sala de reuniones	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	
Sillas para la sala de capacitaciones	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	
Estación para la cafetería	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	
EQUIPO DE COMPUTACION	1.266,54	1.266,54	1.266,54	18,00	18,00	0,38
Computadora de escritorio	249,98	249,98	249,98			

Computadora portátil	799,92	799,92	799,92			
Impresora Multifunción	216,65	216,65	216,65			
EQUIPOS Y MAQUINARIA	274,20	274,20	274,20	274,20	274,20	0,00
Calculadora	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
Teléfono	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	
Grapadora	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
Perforadora	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
Sellos	3,20	3,20	3,20	3,20	3,20	
Retroproyector	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	
Pantallas	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	
Cafetera	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	
Dispensador para el agua	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	
VEHICULOS	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	0
Camioneta	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	
TOTAL	5.236,24	5.236,24	5.236,24	3.987,70	3.987,70	1.677,88

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.4 CÁLCULO DE INGRESOS

Una vez conocida la oferta del proyecto, se procede a determinar el nivel de ingresos que puede generar. Para ello, en función de los costos y gastos se establece el precio unitario del servicio y se lo multiplica por un margen de utilidad y la cantidad ofrecida, obteniendo el ingreso del primer año.

Tabla 48: Cálculo ingresos

AÑOS	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT. MENSUAL (CAPACITACIONES)	INGRESO MENSUAL	COSTO MENSUAL	MARGEN DE UTILIDAD	
						\$	%
1	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	4	12.000	12.287,38	-287,38	-2,39
2	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	4	12.000	10.123,86	1.876,14	15,63
3	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	14.000	11.401,94	2.598,06	18,56
4	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	18.000	12.285,83	5.714,17	31,75
5	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	5	20.000	12.517,00	7.483,00	37,41

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.4.1 Proyección de ingresos

Para los siguientes cinco años se proyectaron las ventas de acuerdo a la capacidad de oferta que tiene la empresa.

Tabla 49: Proyección de ingresos

AÑOS	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
1	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	12.000	144.000
2	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	12.000	144.000
3	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	14.000	168.000
4	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	18.000	216.000
5	Capacitación y Asesoría	Paquete anual	20.000	240.000

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.5 FLUJO DE CAJA

Para determinar el flujo de entradas y salidas de caja o efectivo y tomar decisiones para el corto plazo, se calculó el flujo de caja que se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 50: Flujo de caja

	DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A	INGRESOS OPERACIONALES	144.000,00	144.000,00	168.000,00	216.000,00	240.000,00
	Recuperación por ventas	144.000,00	144.000,00	168.000,00	216.000,00	240.000,00
B	EGRESOS OPERACIONALES	140.499,13	115.210,96	131.221,95	143.460,31	146.234,34
	Costos de ventas	86.886,60	88.443,43	103.926,71	115.625,93	117.849,10
	Costos de administración	53.612,53	26.767,54	27.295,24	27.834,37	28.385,24
	Costos de producción	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	FLUJO OPERACIONAL (A - B)	3.500,87	28.789,04	36.778,05	72.539,69	93.765,66
D	INGRESOS NO OPERACIONALES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Cuentas por cobrar corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E	EGRESOS NO OPERACIONALES	31.738,06	15.149,33	17.615,66	24.856,62	32.551,03
	Costos financieros	1.713,14	1.039,12	365,10	0,00	0,00
	Pago de principal	5.949,00	5.949,00	5.949,00	0,00	0,00
	Pago de participación de utilidades	-387,96	2.532,79	3.507,38	7.714,12	10.102,05
	Pago de impuestos	-862,13	5628,42	7794,18	17142,50	22448,99
	Reparto de impuestos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Compra de Activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Adquisición de inversiones temporales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Adquisición de activos fijos	25.326,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
F	FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	-31.738,06	-15149,33	-17.615,66	-24.856,62	-32.551,03
G	FLUJO NETO GENERADO (C + F)	-28.237,19	13.639,71	19.162,40	47.683,07	61.214,62
H	SALDO INICIAL DE CAJA	36.347,01	8.109,82	21.749,53	40.911,93	88.595,00
I	SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	8.109,82	2.1749,53	40.911,93	88.595,00	149.809,62

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Se puede observar que la empresa tiene liquidez y está en capacidad de desarrollar su actividad, cubriendo costos y gastos corrientes, sin necesidad de recurrir a nuevos créditos o endeudamientos.

6.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

En el primer año la empresa alcanza su cantidad de equilibrio cuando vende 4 capacitaciones mensuales, obteniendo un ingreso de equilibrio anual de 152.694,72. Es evidente según los cálculos realizados que el primer año no se obtendrá ganancia ya que el precio de equilibrio asciende a los \$ 3.071,84, sin embargo desde el segundo año se puede observar un incremento de ingresos, además de reducción de costos por lo cual se empezará a ver ya resultados favorables en la empresa con márgenes de utilidad.

A continuación se muestra el cálculo de lo mencionado anteriormente:

Tabla 51: Punto de equilibrio

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS VARIABLES ANUALES	86.886,6	88.443,43	103.926,71	115.625,93	117.849,1
COSTOS FIJOS ANUALES	60.561,91	33.042,89	32.896,57	31.804,07	32.354,94
PUNTO DE EQUILIBRIO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos Anuales	60.561,91	33.042,89	32.896,57	31.804,07	32.354,94
Precio	3.000,00	3.000,00	2.800,00	3.800,00	4.000,00
Costo Variable Unitario	1.810,14	1.842,57	1.732,11	1.927,10	1.964,15
Cantidad anual	48	48	60	60	60
Cantidad mensual	4	4	5	5	5
Cantidad Equilibrio Anual	51	29	31	17	16
Cantidad de Equilibrio mensual	4	2	3	1	1
Ingreso de Equilibrio	152.694,72	85.645,61	86.254,72	6.4528,49	6.3570,44
% de Utilización	1,06	0,59	0,51	0,28	0,26
Precio de equilibrio	3.071,84	2.530,97	2.280,39	2.457,17	2.503,40

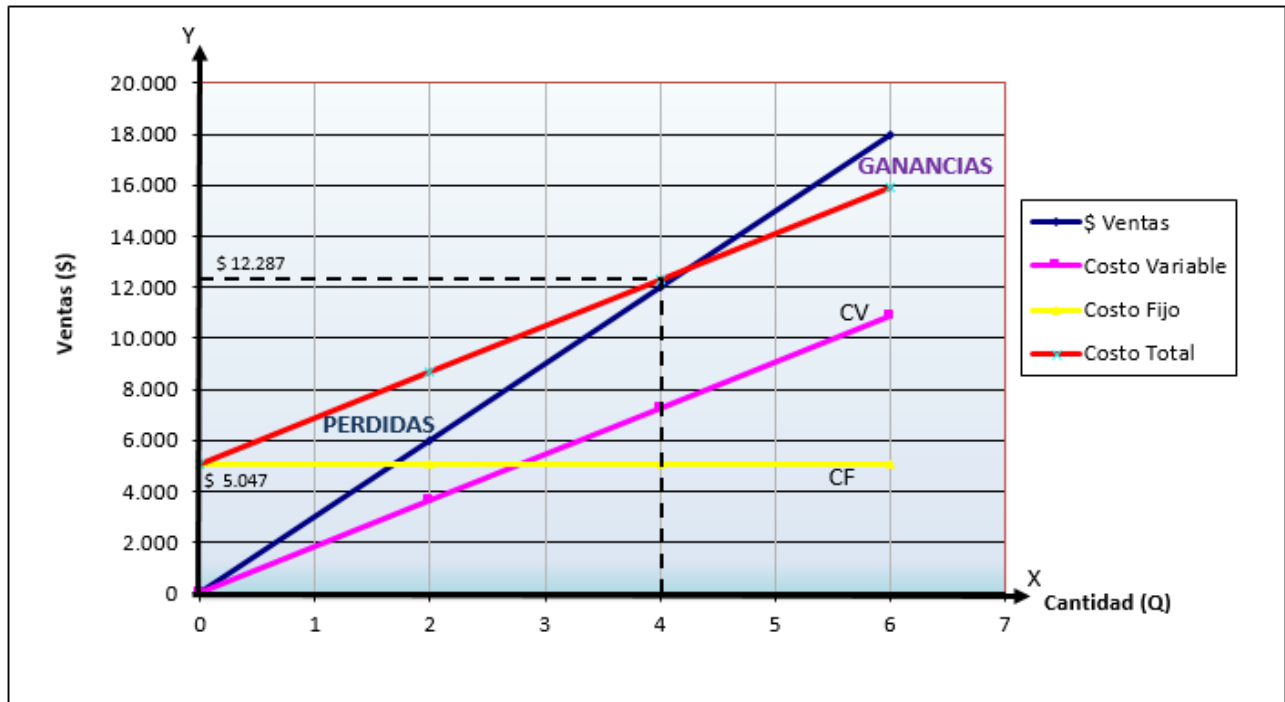
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Tabla 52: Gráfica punto de equilibrio

MESES	UNIDADES	VENTAS	COSTOS	COSTO	COSTOS	MARGEN
	VENTAS	NETAS	FIJOS	VARIABLES	TOTALES	
1	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
2	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
3	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
4	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
5	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
6	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
7	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
8	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
9	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
10	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
11	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
12	4	12.000	5.046,83	7.240,55	12.287,38	-287,38
	48	144.000	60.561,91	86.886,60	147.448,51	-3.448,51

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

Grafico N° 24: Punto de equilibrio



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

6.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El estado de resultados permite visualizar de mejor manera la rentabilidad o no durante la vida útil del proyecto señalado, es así que en base a los datos obtenidos se planteó el siguiente Estado de Resultados:

Tabla 53: Estado de resultados proyectado

		2016	2017	2018	2019	2020
	DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS POR VENTAS	144.000,00	144.000,00	168.000,00	216.000,00	240.000,00
(-)	COSTOS DE VENTAS	86.886,60	88.443,43	103.926,71	115.625,93	117.849,10

(=)	UTILIDAD NETA EN VENTAS	57.113,40	55.556,57	64.073,29	100.374,07	122.150,90
(-)	COSTOS DE ADMINISTRACION	58.848,77	32.003,78	32.531,48	31.804,07	32.354,94
(-)	COSTOS DE PRODUCCION	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	-1.735,37	23.552,80	31.541,81	68.569,99	89.795,96
(-)	COSTOS FINANCIEROS	1713,14	1039,12	365,10	0,00	0,00
(+)	OTROS INGRESOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	OTROS EGRESOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-3448,51	22513,68	31176,72	68569,99	89795,96
(-)	IMPUESTO A LA RENTA	-862,13	5628,42	7794,18	17142,50	22448,99
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	-2586,38	16885,26	23382,54	51427,50	67346,97
(-)	15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	-387,96	2532,79	3507,38	7714,12	10102,05
(=)	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	-2.198,42	14.352,47	19.875,16	43.713,37	57.244,92

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

A pesar de que el primer año la empresa no presenta resultados positivos, se evidencia que para el segundo año existe ganancia, ofreciendo utilidades a los accionistas y estabilidad financiera para continuar comercializando el producto de manera regular. Aquí se debe considerar un 25% del impuesto a la renta y 15% de participación de trabajadores.

6.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación financiera es indispensable aplicarla en este apartado para garantizar la sustentabilidad financiera del proyecto en todas sus fases, especialmente en la planeación y luego en la ejecución.

Tabla 54: Evaluación financiera

		Año 0	2016	2017	2018	2019	2020
	Flujo de Caja	- 36347,01					
	Flujo Operativo	0,00	-28.237,19	13.639,71	19.162,40	47.701,07	61.232,62
(+)	Ingresos Operacionales		144.000,00	144.000,00	168.000,00	216.000,00	240.000,00
(+)	Ingresos No		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	Operacionales						
(-)	Costo Total		140.499,13	115.210,96	131.221,95	143.442,31	146.216,34
(-)	Compra de Activos		25.326,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Gastos Financieros		1713,14	1039,12	365,10	0,00	0,00
(-)	Pago de Principal		5.949,00	5.949,00	5.949,00	0,00	0,00
(-)	Impuesto a la renta		-862,13	5628,42	7794,18	17142,50	22448,99
(-)	Participaciones		-387,96	2532,79	3507,38	7714,12	10102,05
(=)	Flujo Operativo Neto	-	-28.237,19	13.639,71	19.162,40	47.701,07	61.232,62
	Valores Actuales	-	-26.638,86	12.139,29	16.089,12	37.783,72	45.756,58
		36.347,01					

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El investigador

VAN: 48.782,85

Tasa de descuento: 6,00 % Tasa pasiva más alta

TIR: 24.52 %

- **INDICADORES**

VALOR ACTUAL NETO.- (**\$48.782,85**) este valor es mayor a cero lo que significa que en la vida útil de proyecto se recupera la inversión realizada.

TASA INTERNA DE RETORNO.- (**24.52%**) este porcentaje es superior a la tasa de descuento o costo de oportunidad de inversión en el banco

RELACIÓN COSTO BENFICIO.- (**1.07%**) este indicador nos permite comparar los ingresos a valores presentes del proyecto, con relación a la inversión Se asume como regla de decisión, la aceptación del proyecto si la relación es mayor a 1.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.- (**5,16**) este indicador nos muestra que el total de la inversión a valores presentes se recuperará al final del 2do. Año de puesto en marcha el negocio.

CONCLUSIONES

Luego de desarrollada la investigación y en el marco de los datos e información obtenida se obtienen las siguientes conclusiones:

Al tener un suficiente número de empresas de entre 50 y trabajadores y la necesidad de las empresas de contar con un Sistema de Gestión de Salud y Seguridad Ocupacional se tiene un rango de costos razonable para la implementación del citado sistema, ya que las empresas en su mayoría desconocen de las normativas legales y reglamentarias.

Siempre y cuando se cumplan de manera estricta los pronósticos comerciales, de penetración y participación en el mercado establecidos, los indicadores financieros reflejan un escenario atractivo para llevar a la práctica la idea de negocio. Tomando en cuenta la perspectiva del costo de oportunidad, para ciertos inversionistas o potenciales socios, las lecturas sobre rentabilidad y retorno de inversión podrían no ser interesantes sin embargo el autor de la presente investigación, debido a sus actividades laborales ha podido evidenciar la necesidad de los servicios propuestos, y posterior a los resultados obtenidos al modelar este plan de negocios estaría dispuesto a llevar a la práctica esta propuesta.

Las empresas deben invertir en la generación del Sistema, y se percibe desde los empresarios que esto inclusive redundará en la mejora del clima organizacional, además de que la empresa puede tener inconvenientes significativos al no cumplir con la norma.

Otro de los aspectos fundamentales es que el conocimiento de los beneficios de tener el sistema unido con la necesidad de crear consciencia de que la empresa debe preocuparse de la salud de sus empleados hace que las empresas deseen contratar la creación de un Sistema de Seguridad.

ANEXOS

ANEXO 1

ADMINISTRACIÓN ZONAL LA DELICIA – ZONA DE ESTUDIO



ANEXO 2

MÉTODO ESTADÍSTICO PARA DETERMINAR LA MUESTRA EN UNIVERSOS GRANDES

MARGEN DE ERROR (común en auditoría)	5,0%
TAMAÑO POBLACIÓN	586
NIVEL DE CONFIANZA (común en auditoría)	95%

Cuadro de Muestra de Acuerdo a la Población (N)							
	1%	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%	4,0%	5,0%
2000	1.655	1.091	869	696	563	462	322
4000	2.824	1.501	1.110	843	656	522	351
6000	3.693	1.715	1.223	906	693	546	361
8000	4.365	1.847	1.289	942	714	558	367
10000	4.899	1.936	1.332	964	727	566	370
12000	5.335	2.001	1.362	980	736	572	372
14000	5.696	2.050	1.385	992	742	576	374
16000	6.002	2.088	1.402	1.000	747	579	375
18000	6.263	2.118	1.416	1.007	751	581	376
N 586	552	471	424	378	336	297	232
22000	6.686	2.165	1.436	1.018	757	584	378
24000	6.859	2.183	1.444	1.022	759	586	378
26000	7.013	2.198	1.451	1.025	761	587	379
28000	7.151	2.211	1.457	1.028	763	588	379
30000	7.275	2.223	1.462	1.030	764	588	379
32000	7.387	2.233	1.466	1.033	765	589	380
34000	7.489	2.243	1.470	1.035	766	590	380
36000	7.581	2.251	1.474	1.036	767	590	380

Valores Z (valor del nivel de confianza)	95%
Varianza (valor para reemplazar en la fórmula)	1,960

↓

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = \frac{N * (\alpha_c * 0,5)^2}{1 + (e^2 * (N - 1))} = 232$$

ENCUESTA

Objetivo.

La Presente Encuesta tiene como objetivo identificar los aspectos más relevantes para la implementación en su empresa de un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la capacitación y asesoría especializada en el sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional en la ciudad de Quito.



Encuesta de evaluación para la creación de un sistema de Seguridad y Salud ocupacional

Nombre	
---------------	--

Favor responder a las siguientes preguntas seleccionando la opción de respuesta que de acuerdo a su experiencia empresarial sea la más adecuada

1. ¿Ha ocurrido un accidente en su empresa en los últimos 5 años?

Sí No

2. ¿Considera que su empresa necesita de un Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional?

Sí No

3. ¿Qué rango de costos le parece razonable para un sistema de seguridad y salud ocupacional si va a tener un servicio de calidad?

Alternativas:

< \$2.000	<input type="checkbox"/>
Entre \$2.000 y \$4.000	<input type="checkbox"/>
>\$4.000	<input type="checkbox"/>

4. ¿Conoce usted las normativas legales y reglamentarias que enmarcan el Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional?

Sí No

5. ¿Según su criterio la empresa debe invertir en un Sistema de Salud y Seguridad Ocupacional?

Sí No

6. ¿El clima organizacional mejoraría al existir un Sistema de Salud y Seguridad Ocupacional?

Sí No

7. ¿Conoce usted que su empresa puede tener inconvenientes significativos si no cumple con la creación de un Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional?

Sí No

8. ¿Conoce los beneficios de tener un Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud Ocupacional?

Sí No

9. ¿Está consciente que la empresa debe preocuparse por la salud de sus colaboradores?

Sí No

10. ¿Contrataría la creación de un Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional para su empresa, con alguna firma del mercado?

Sí No

ENTREVISTA

- Garzòn, I. C. (22 de 01 de 2016). Entrevista Riesgos y Afectaciones Laborales. (C. Vallejo, Entrevistador)

BIBLIOGRAFÍA

- Normas APA 6TA edición
- Campos, H. M. (2014). De la idea de negocio.
- Cleri, C. (2013). *Libro de las pymes, El*. Ediciones Granica Elizagarate Gutiérrez, V. (2014). Reseña del libro: Marketing práctico para pequeños negocios. Una guía para todos. *Revista de Dirección y Administración de Empresas*.
- Frutos, C. R., Delclós, J., García, A. M., Pérez, E. R., & Benavides, F. G. (2013). *Salud laboral: conceptos y técnicas para la prevención de riesgos laborales*. Elsevier España.
- García, A. R. G., Bermúdez, P. R. S., Terán, C. B., & Herrera, M. C. V. (2016). AUDITORÍA BÁSICA DEL SISTEMA DE GESTIÓN EN SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL EN 102 EMPRESAS DEL ECUADOR. *Revista Cubana de Salud y Trabajo*, 17(2), 21-6.
- Guerrero, J. C. (2013). Estandarización del proyecto de implementación del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo para las instituciones públicas del Ecuador.
- Haro-García, L., Aguilar-Madrid, G., Juárez-Pérez, C. A., Aguilar-Rodríguez, S. D., Flores-Carbajal, G., Gea-Izquierdo, E., & Sánchez-Román, F. R. (2013). La equidad y la salud en el trabajo: explorando un área emergente. *Rev Peru Med Exp Salud Publica*, 30(4), 671-5.
- Longenecker, J. G. (2012). *Administración de pequeñas empresas*. Cengage Learning Editores.

- Mercado, G., & Katherine, L. (2016). Identificación de Peligros, Evaluación y valoración de riesgos y determinación de controles en seguridad y salud en el trabajo en la Corporación Tecnológica de Bogotá.
- Monar, S., & Carlos, J. (2014). Desarrollo de un sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional en la empresa Nestle.
- Rivera, J., Garcillán, M. (2012). Dirección de Marketing: fundamentos y aplicaciones. ESIC Business Marketing School.
- Zazo, M. P. D. (2015). *Prevención de riesgos laborales. Seguridad y salud laboral*. Ediciones Paraninfo, SA.

NETGRAFIA

- <http://www.ecuadorencifras.gob.ec//directoriodeempresas/>
- http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=104&Itemid=76
- <http://www.trabajo.gob.ec/seguridad-y-salud-en-el-trabajo/>
- <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/Reglamento-de-Seguridad-y-Salud-de-los-Trabajadores-y-Mejoramiento-del-Medio-Ambiente-de-Trabajo-Decreto-Ejecutivo-2393.pdf>
- <http://emprendedoresec.blogspot.com/2010/05/5-pasos-basicos-para-legalizar-tu.html>
- <http://cuidatufuturo.com/2013/11/pasos-para-crear-una-empresa-en-ecuador/>
- <http://www.uhu.es/publicaciones/ojs/index.php/trabajo/article/viewFile/253/440>
- Ministerio del Trabajo. (13 de 2 de 2016). Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/seguridad-y-salud-en-el-trabajo/>
- Normas APA 6TA edición
<http://content.yudu.com/Library/A1thwl/ResumenNormasApaSext/resources/3.htm>