

Plan de negocio para la creación de una empresa especializada en prevención y mitigación de riesgos ergonómicos en las MI PYMES del Distrito Especial de Buenaventura.

Ana María Morales Betancourt

Corporación Universitaria Minuto De Dios UVD

Programa Administración en Salud Ocupacional

Opción de Grado Sistematización de la practica

Buenaventura Valle del cauca 2020

Plan de negocio para la creación de una empresa especializada en prevención y mitigación de riesgos ergonómicos en las MI PYMES del Distrito Especial de Buenaventura.

Ana María Morales Betancourt

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Administradora en Salud Ocupacional

Asesor

Carmen Emilsen Riascos Velázquez

Magister en Gestión Empresarial

Corporación Universitaria Minuto De Dios UVD

Programa Administración en Salud Ocupacional

Opción de Grado Sistematización de la practica

Buenaventura Valle del cauca 2020

Dedicatoria

A Dios

Por darme salud y vida, por permitirme estar junto a mi familia, por brindarme la posibilidad de acceder a la educación superior, por darme sabiduría a lo largo de mi carrera en administración en salud ocupacional al igual que en el desarrollo de este plan de negocios Gracias.

A mi familia

A mi madre por estar junto a mí en todo este proceso gracias por tu apoyo moral y entusiasmo también por haberme criado con gran esfuerzo y ayudado a salir a delante a pesar de los inconvenientes, igualmente a mi Hermana y Esposo todos ustedes son mi motivación más grande, son la razón de sentirme tan orgullosa de culminar mi meta gracias por confiar en mí y brindarme su apoyo incondicional.

A mis maestros

Por todo el tiempo y esfuerzo que dedicaron a compartir todos sus conocimientos, sin su instrucción profesional no hubiera podido aprender todo lo necesario para haber llegado a este nivel, a todos aquellos quienes brindaron su tiempo y catedra doy las gracias por el apoyo brindado.

Agradecimientos

En primer lugar, quiero agradecer a Dios por fortalecerme y guiarme espiritualmente para empezar un camino lleno de éxitos y metas por alcanzar. De esta misma manea quiero mostrar mi gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presentes en la realización de esta meta que representa un sueño para mí, que es tan importante, agradecer todas sus ayudas, sus palabras motivadoras, sus consejos, sus conocimientos y dedicación.

También quiero mostrar mis más sinceros agradecimientos a mi tutor de proyecto, quien con su conocimiento, dedicación y guía fue una pieza fundamental para que pudiera desarrollar este plan de negocio con una clave de hechos que fueron imprescindibles para cada etapa de desarrollo de este trabajo.

Por último, quiero agradecer a la base de todo, a mi familia en especial a mi esposo el cual me fortaleció con sus consejos, conocimiento y actitud positiva, a mi madre y a mi hermana por siempre estar presentes fueron el motor de arranque y mi constante motivación muchas gracias por su comprensión por su paciencia y gran amor.

Resumen Ejecutivo

Los riesgos laborales son una problemática no solo creciente, sino constante dentro de los procesos laborales del ser humano. Mientras el hombre trabaja, siempre existirá la posibilidad y la probabilidad de riesgos alrededor de sus actividades ocupacionales. Esto motiva a realizar un plan de negocio para la creación de una empresa especializada en prevención y mitigación de riesgos ergonómicos en las MIPYMES del Distrito de Buenaventura, mediante la utilización de una aplicación móvil. La empresa se constituirá bajo el nombre de CRL S.A.S. El mercado objetivo tomado como referencia para la realización del presente plan de negocio son las empresas creadas para el año 2019 que según registros de la Cámara de Comercio son 1338 empresas de servicio y comercio del Distrito de Buenaventura. CRL S.A.S ofrecerá los servicios de Consultoría en análisis y diseño del puesto de trabajo, matriz de riesgo Biomecánica y tienda en línea, todos estos servicios se ofrecerán mediante un aplicativo móvil el cual además de prevenir riesgos en SST permitirá alianzas, intermediación y comercialización a las empresas mayoristas, fabricantes y tiendas de productos ergonómicos. El Plan de negocio se considera viable ya que presenta una utilidad para el año 1 de \$20.733.842, VAN del \$27.141.596 y una TIR del 20,10% y las ventas proyectadas \$196.740.000 perfectamente alcanzables por el número de clientes a los cuales se puede acceder, la inversión requerida es de \$118.963.243 la cual se recuperaría en un periodo de tiempo de 3.15 años.

Palabras claves: TIR (Tasa Interna de Retorno) MiPymes (micro, pequeñas y medianas empresas) Aplicación Móvil, CIU (clasificación Industrial Uniforme), Riesgo Ergonómico, Prevención, consultoría. Plan de negocio.

Contenido

1. Introducción.....	1
2. Justificación De La Idea De Emprendimiento.....	3
3. Antecedentes.....	6
3.1. Marco Teórico	6
4. Objetivos.....	9
4.1. Objetivo General	9
4.2 Objetivos Específicos.....	9
5. Necesidad a resolver al cliente y consumidor	10
6. concepto del negocio	10
7. Valor agregado	11
8. Módulo De Mercado.....	13
8.1 Análisis del sector	13
8.2. Tamaño del Mercado.....	19
8.2.1 Mercado Objetivo	20
8.4 Investigación de mercado	21
8.5 Clientes	37
8.6 Competencia	41
8.7 Estrategia de venta	46
8.7.1. Concepto de producto y servicio	46
8.7.3. Estrategia de precio	49
8.7.4. Estrategia de Promoción.....	49
8.7.5. Estrategia de comunicación.....	50
8.7.6. Estrategia de servicio.....	50
8.7.7. Presupuesto de mezcla de mercado	52
8.7.8. Estrategia de Aprovisionamiento	54
8.8. Proyección de venta	54

9. Módulo De Operación	56
9.1. Ficha técnica	57
9.2. Descripción Del Proceso.....	61
9.2.1 Descripción Del Proceso de consultoría.....	62
9.2.2 Capacidad Instalada.....	63
9.3. Estado de desarrollo.....	63
9.3.1. Logo, eslogan e imagen corporativa	63
9.3.2. Interfaz del aplicativo	64
9.3.3. Selección del tipo de consultoría o producto desde la App.....	64
9.3.4. Formas de pago desde la app.....	66
9.3.5. Chat Servicio al cliente.....	67
9.4. Plan de Producción	68
9.5. Requerimiento De Inversión	69
9.5.1. Lugar de operación	69
9.5.2. Requerimiento de maquinaria, planta y equipo.....	70
10. Módulo de organización	71
10.1. Estrategia organizacional	71
10.2. Visión	71
10.3. Misión	71
10.4. Políticas Corporativa.....	71
10.5. Principios Corporativos	73
10.6 Matriz Dofa	74
10.7. Organismos de apoyo.....	76
10.8. Estructura Organizacional.....	76
10.9 Organigrama	78
10.10 Aspectos Legales.....	84
10.11 Costos Administrativos	87
11. Modulo Financiero	92
11.1. Proyección de ingresos.....	93
11.2. Proyección De Egresos (Costos Y Gastos)	93
11.3. Capital de trabajo	94

11.4. Resumen de inversiones	95
11.5. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad	95
12. Impactos	96
12.1. Impacto Económico	97
12.2. Impacto Regional	97
12.3. Impacto Social	98
12.4. Impacto Ambiental.....	99
Referencias	100
Anexos.....	105

Lista de Tablas

Tabla 1 Tabulación de Encuesta a las MIPYMES Muestra de 301 Encuestados	25
Tabla 2 Tabulación a Distribuidores Toma de la muestra 24 empresas	32
Tabla 3 Perfil del cliente empresas MYPIMES de servicios	39
Tabla 4 Perfil del cliente empresas distribuidores de productos ergonómicos.	40
Tabla 5 Tabla Para la Identificación de la Competencia	41
Tabla 6	51
Tabla 7 Tabla Mezcla de Mercado.....	52
Tabla 8 Proyección de Unidades a Vender por Cada Servicio al Mes	54
Tabla 9 Proyección de Valor a Vender por Cada Servicio Mensual	55
Tabla 10 Proyección de Unidades a Vender por Cada Servicio al Año	55
Tabla 11 Proyección de Ventas de Cada Servicio al Año	56
Tabla 12 Tabla Ficha Técnica de App.....	57
Tabla 13 Tabla de Servicio Consultoría Paquete Gold Premium	58
Tabla 14 Ficha Técnica de Servicio Consultoría Paquete Basic Plus.....	59
Tabla 15 Ficha Técnica de Servicio Consultoría Paquete Light.....	60
Tabla 16 Proyección de Unidades a Vender por Cada Servicio al Año	68
Tabla 17 Tabla Requerimiento Planta y Equipo	70
Tabla 18 Matriz Dofa CRL SAS.....	74
Tabla 19 Tabla de Estructura Organizacional.....	77
Tabla 20 Perfil Profesional Gerente.....	79

Tabla 21 Perfil de Cargo Asesor Comercial	80
Tabla 22 Perfil Profesional Director Informático y Digital	81
Tabla 23 Perfil Profesional Asistente Administrativa	82
Tabla 24 Perfil Profesional Contador	83
Tabla 25 Presupuesto de Mano de Obra Directa	88
Tabla 26 Presupuesto Sueldos a Empleados	89
Tabla 27 Inversiones Diferidas (Gastos Anticipados)	90
Tabla 28 Presupuesto de Gastos de Administración.....	91
Tabla 29 Presupuesto de Gastos de Ventas (Gastos Anual de Administración en Plataforma).....	92
Tabla 30 Presupuesto de Ventas	93
Tabla 31 Tabla de Costos de Producción en Pesos (Incluido IVA).....	93
Tabla 32 Inversiones Diferidas (Gastos Anticipados) Gastos De Puesta En Marcha En Plataforma	94
Tabla 33 Balance General.....	94
Tabla 34 Resumen de las Inversiones y Fuente de Financiación.....	95
Tabla 35 Tabla de Criterios de Decisión.....	95

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1: Este es el Boletín del Min TIC Trimestral de las cifras del primer trimestre de 2019	13
Ilustración 2: Número de usuarios de aplicaciones de mHealth 2013 a 2018	15
Ilustración 3 Fuente statista Research Deparmet 11 sept 2013 Este gráfico muestra el número de personas que utilizaron aplicaciones de mHealth (salud móvil) y dispositivos portátiles de hardware de fitness móvil en 2013.....	15
Ilustración 4: Previsión del tamaño del mercado mundial de AR y VR de 2016 a 2022 Fuente Statista	16
Ilustración 5 : Proyeccion de Población DANE 2015-2016 Proveedores de medios y servicios SIUST - Colombia TIC	17
Ilustración 6: Tasa de Penetracion de Colombia (Min TICS Colombia).....	19
Ilustración 7: Establecimiento de, Industria y Comercio 2018-2019 Cámara de Comercio de Buenaventura Estudio Socio Económico del Distrito de Buenaventura 2019).....	21
Ilustración 8: Explicación de los dos tipos de clientes de CRL S.A.S(Elaboración Propia)	38
Ilustración 9: Diagrama de Flujo Proceso del Funcionamiento de la Aplicación (Elaboración Propia)	61
Ilustración 10: Descripción Proceso de Consultoria.....	62
Ilustración 11: Logo Imagen Corporativa (Elaboración Propia)	63
Ilustración 12:Prototipo Interfaz del Aplicativo (Elaboración propia).....	64
Ilustración 13: Prototipo Tienda en Linea (Elaboracion Propia)	65

Ilustración 14: Prototipo Selección de Paquetes de Consultoría (Elaboración Propia) ...	65
Ilustración 15: Prototipo de Interfaz de Pago (Elaboración Propia)	66
Ilustración 16: Prototipo de Formulario de Datos Personales del Cliente (Elaboracion Propia)	66
Ilustración 17: Prototipo de Chat de Servicio al Cliente (Elaboración Propia)	67
Ilustración 18: Prototipo de Plano de Oficina CRL SAS (Elaboración Propia)	69
Ilustración 19: Organigrama Empresa CRL SAS	78

1. Introducción

Los seres humanos han trabajado durante toda su existencia para poder subsistir. Desde la prehistoria hasta la actualidad, múltiples son las actividades que han tenido que realizar para ganar su sustento.

Con el avance de la sociedad los trabajos se fueron haciendo más especializados, hasta llegar hasta nuestros días. Sin embargo, existe algo que siempre ha existido y que existirá ligado a los trabajos y las ocupaciones, estos son, los riesgos ocupacionales. Según (Vanegas, 2012) afirma que “Una inadecuada preparación de las condiciones organizacionales y ambientales del lugar de trabajo puede llevar a una relación hombre-máquina que producen riesgos sutiles en la salud de los trabajadores y que aparecen en el ámbito físico, psicológico y social” (pág. 3)

Para solventar esta situación, nace dentro del campo de la salud, la salud laboral, más adelante conocida como seguridad y salud en el trabajo;

El Programa de Salud Ocupacional, denominado a partir de la Ley 1562 de 2012 como “Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST”, busca con la participación de varias disciplinas y con el compromiso activo de todos los niveles de la organización, optimizar las condiciones de trabajo y de salud, de la población trabajadora mediante acciones coordinadas de promoción de estilos de trabajo y vida saludable, la prevención y el control de los factores de riesgos de manera que faciliten el bienestar de la comunidad laboral y la eficiencia (Ministerio del trabajo: subdirección de gestión del talento humano , 2016, pág. 2)

Como se mencionó anteriormente, el objetivo de esta disciplina, es a través de una serie de acciones y estrategias planificadas mitigar los riesgos y proteger de esta manera la salud y la

calidad de vida de los trabajadores. Esta serie de estrategias procura generar y promover el trabajo seguro y sano, así como buenos ambientes y organizaciones de trabajo, al realzar el bienestar físico, mental y social de los trabajadores y respaldar el perfeccionamiento y el mantenimiento de su capacidad de trabajo. Por otra parte, con la aparición de las Apps y su inclusión en todos los campos tanto de entretenimiento como laborales, solo era cuestión de tiempo para que el campo de la salud se viera también influenciado por las mismas.

Estas nuevas tecnologías forman parte de un marco más grande que es la ciber salud, o por sus siglas en inglés, “eHealth” (Electronic Health o mHealth); es un concepto muy amplio, con cambios en su percepción a medida que se han modificado las tecnologías; se refiere al uso de las tecnologías como una herramienta para el servicio o proceso de salud, como aplicativos de salud o como un sitio web en salud. Las definiciones más recientes, como la de la Organización Mundial de la Salud (OMS), la especifican como el uso de tecnologías de la información y la comunicación para la salud. (Santamaria & Hernandez, 2015, pág. 600)

En ese sentido, y en relación a todo lo anteriormente escrito, el presente trabajo se desarrolla un plan de negocio para la creación de una empresa llamada Consultoría en riesgo laboral lo que traduce a sus siglas (CRL) la cual es una empresa enfocada en el área de la seguridad y salud en el trabajo que busca ofrecer un aplicativo móvil para la prevención del riesgo ergonómico y consultoría en ergonomía complementándola con una tienda en línea. La idea fundamental, es ofrecer dos servicios principales los cuales son:

1. Por un lado, la consultoría de la empresa en procesos de mitigación, prevención y atención para riesgos ergonómicos dentro de las MIPYMES en el Distrito de Buenaventura.

2. En segundo lugar, servir de puente entre las empresas y diferentes distribuidores, mayoristas, fabricantes de implementos necesarios para la prevención de riesgo ergonómico.

Actualmente CRL S.A.S se identifica con los CIU los cuales se encuentran en la siguiente categoría según (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, 2020):

Numero 7020 clase Consultoría en gestión

Numero 4791 clase Comercio al por menor realizado a través del internet

Cabe resaltar que el proyecto se identifica como Tecnológico ECommerce pues el modelo de trabajo es vía online a través del uso de Apps.

Para finalizar se tendrán en cuenta diferentes tipos de estudios para el desarrollo de este plan de negocio los cuales son los siguientes: Estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estudio organizacional y legal, impactos. Todos estos estudios serán de vital importancia para determinar la viabilidad y el impacto en el desarrollo de esta idea de negocio.

2. Justificación De La Idea De Emprendimiento

Los riesgos laborales son una problemática no solo creciente, sino constante dentro de los procesos laborales del ser humano. Mientras el hombre trabaje, siempre existirá la posibilidad y la probabilidad de riesgos alrededor de sus actividades ocupacionales. De entre estos riesgos, los riesgos ergonómicos, son aquellos asociados a los trastornos musculo esqueléticos, se presentan como algunos de los más problemáticos. Frente a esto Reyes (2019) afirma;

“En concreto, se estima para los países de la Unión Europea un costo entre el 3 al 4% del PIB y el 9 al 12% en la Región de las Américas, respectivamente. Además de esta problemática económica, los TME (trastorno musculo esquelético) pueden repercutir de

forma directa e indirectamente en la calidad de vida de los trabajadores debido a las afecciones físicas y/o funcionales” (pág. 3)

Más adelante, el autor complementa;

Entre los principales factores de riesgo ergonómico presentes en las condiciones de trabajo y que pueden tener una influencia en la aparición de TME, se encuentran, entre otros: los movimientos repetitivos; manipulación manual de cargas; aplicación de fuerzas; posturas incómodas-forzadas, Diversos estudios europeos evidencian que los segmentos corporales más afectados con dolencias por las condiciones de trabajo son principalmente el dolor en espalda (43%), en cuello y en extremidades superiores (42%) y dolores musculares en la cadera (29%) principalmente (Reyes, 2019) (pág. 4)

Otro autor que toca la problemática es Naranjo (2017) quien afirma:

...en Colombia, de las diez causas más frecuentes de enfermedad profesional, cuatro afectan a los miembros superiores y son de origen ergonómico, lo que representa 47,4% de todas las enfermedades de origen laboral, de las cuales el Síndrome de Túnel del Carpo (STC) ocupa el primer lugar a nivel nacional con un 42,5%, enfermedad que afecta directamente la pérdida de la capacidad laboral y las oportunidades de crecimiento; le continúan en su orden el síndrome del manguito rotador con un 6,2%, la epicondilitis medial y lateral con un 5,3%, entre otras enfermedades que afectan la población (pág. 8)

Por lo anteriormente expuesto, se puede llegar a la conclusión que la prevención de los riesgos ocupacionales, en especial los riesgos ergonómicos, se plantea como una situación necesaria, con una validez para ser trabajada, tanto para la salud de los trabajadores, como para la generación de empresas y núcleos productivos ligados a atender esta problemática. Además, se debe tener en cuenta que la gestión de la seguridad y salud laboral se ha convertido en una obligación de las empresas MIPYMES donde los empleadores o contratantes tienen que desarrollar un proceso

lógico y por etapas, basado en la mejora continua con el objetivo de gestionar los peligros y riesgos que puedan afectar la seguridad y la salud en el trabajo (Ministerio del Trabajo, s.f.)

Es por ellos, que el siguiente plan de negocios está encaminado hacia la creación de una empresa que atienda esta problemática. Ahora bien, como estamos en la época de la información, la digitalización y la comunicación masiva a través de las redes sociales, elementos como el Ecommerce son el pan de cada día para los nuevos emprendimientos. El área de la salud no se queda atrás, dando importantes pasos hacia el desarrollo de empresas que atienden la salud a través del ECommerce y aplicaciones.

En ese sentido se puede observar cómo, el mercado de las apps en salud (mHealth) ha tenido una demanda creciente en el mercado internacional referente al área de la salud, se estimó que su creciente rebaso los 165.000 el número de aplicaciones disponibles y más de 3.000 millones de descargas para el 2015, el volumen global del mercado mHealth desde el 2012 - 2020 se ha incrementado potencialmente. También muestra una previsión atendiendo al valor del mercado global de mHealth desde 2012 a 2020. En el año 2015, se predijo que el mercado de mHealth ascendería a los 14.500 millones de dólares. (Gonzalo, 2015) (págs. 1,2)

Teniendo en cuenta la información anterior, sobre la obligación que tienen las empresas actualmente de trabajar conforme a la norma en SSGT y el incremento de la tecnología. Surge la idea de crear un aplicativo móvil, que ayude a mejorar los procesos de compra de productos ergonómicos, comercialización y Consultoría en riesgo ergonómico en las empresas MIPYMES del Distrito de Buenaventura. Es por ello que, a través de este plan de negocio, se plantea la viabilidad que podría tener CRL S.A.S y su aplicación móvil en el mercado actual.

3. Antecedentes

3.1. Marco Teórico

Las oportunidades de negocios no sólo se encuentran con grandes invenciones o desarrollo de tecnología. La gran mayoría de empresas nuevas, inclusive en países desarrollados, descubren oportunidades de negocios en pequeñas innovaciones tecnológicas, en cambios en procesos convencionales, en modificaciones a productos o servicios ya existentes, en la orientación de los esfuerzos de marketing a segmentos de mercado tradicionalmente desatendidos, en la identificación de nuevos usos para productos o servicios existentes, en el uso y aplicación de nuevas tecnologías o en el descubrimiento de productos o servicios que estarían faltando y son necesarios para suplir algún requerimiento o exigencia. Las tendencias sociales y culturales son también un ingrediente importante; por ejemplo, la tecnología o “modo de hacer” heredado culturalmente a través de los años. (Villaran, 2009) (pág. 24)

Una vez identificada la oportunidad de negocio y luego de haber decidido explotarla, se inicia el proceso de creación de empresa con un elemento muy básico y sencillo denominado la “idea” de negocio. Inicialmente, esta idea de negocio es muy genérica y poco específica, pero se debe trabajar para definirla en función al producto o servicio que se destinará al mercado que se quiere atender, a los proveedores con quienes se quiere trabajar, a los competidores con los que se tendrá que luchar y el nivel de tecnología que se piensa adquirir.

Luego de definir el modelo de negocio más adecuado para llevar a cabo la idea de negocio, la siguiente etapa del proceso emprendedor consiste en elaborar un plan de negocios de

manera integral, con objetivos, estrategias y presupuestos. Para ello es necesario realizar una investigación donde se realice un plan de negocio.

Generalmente, el termino plan de negocios lo asociamos con el documento necesario que tenemos que elaborar para acceder al financiamiento requerido y poder así poner en marcha nuestra propuesta de negocio, sin dedicarle el tiempo a entender él porque es tan necesario o simplemente, porque lo solicitan. Cuando se nos presenta la idea de comenzar un nuevo negocio y acudimos a una fuente de información (revista, libro, internet etc.) para saber que procedimiento seguir, nos encontramos que la mayoría de estas sugieren elaborar un plan de negocios antes que cualquier otra cosa y más aún si es que no contamos con el capital necesario para arrancarlo y estamos pensando en invitar a un socio capitalista o a acudir con alguna institución de financiamiento. (Viiegra, 2007) (pág. 9)

El plan de Negocios nos ayuda a visualizar hoy como deben de operar las distintas áreas del negocio o empresa para que de manera conjunta y sinérgica permitan alcanzar los objetivos deseados de la manera más eficiente posible., esto es, producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos. Se trata de un documento que como tablero de ajedrez nos permite visualizar de una manera más practica nuestro proceso de planeación (Viiegra, 2007). (pág. 14)

La idea de negocio CRL S.A.S (Consultoría de Riesgo Laboral) App Móvil. Nace en el año 2019 con la idea de una estudiante de la Universidad Minuto de Dios del área, administración en salud ocupacional del Distrito de Buenaventura valle del Cauca, con el propósito de crear un servicio que ofreciera en cierta forma algunas cosas similares a las que ya existen. Pero de una manera diferente, llevado a otro nivel y marcando la diferencia .Esta idea fue motivada gracias a la inmersión en el mundo del Network marketing y por haber participado como líder de marca y expansión de una compañía de Marketing Multinivel relacionada con el

mundo de la telefonía y tecnología , gracias al liderazgo y a la información aprendida de estos modelos de negocio, se motivó la idea de crear algo propio que hiciera los procesos más sencillos y prácticos ,unificándolo con lo que se está estudiando actualmente como carrera profesional para así poder aportar algo significativo a la sociedad ,no solo en aspectos tecnológico sino también desde el componente disciplinar como estudiante de seguridad y salud en el trabajo .

4. Objetivos

4.1. Objetivo General

Diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa especializada en prevención y mitigación de riesgos ergonómicos en las MIPYMES del Distrito Especial de Buenaventura.

4.2 Objetivos Específicos

- ✓ Generar ingresos por ventas en el primer año de funcionamiento por valor de \$196.740.000 pesos mcte.
- ✓ Vender un total de 1.224 Unidades durante el año 1
- ✓ Alcanzar TIR (Tasa Interna de Retorno) de por lo menos el 20,10%, y recuperar la inversión en 3.15 años.
- ✓ Generar 5 empleos en donde se beneficiarán jóvenes emprendedores y sus familias
- ✓ Ofrecer una plataforma que permite consultoría y compra de productos en línea que contribuya a satisfacer en un 100% las necesidades de los clientes.

5. Necesidad a resolver al cliente y consumidor

Facilitar los procesos de compra de productos en línea y consultorías en riesgo ergonómico que permiten mitigar y prevenir la exposición a riesgos laborales en las empresas MIPYMES del sector de servicios del Distrito de Buenaventura, mediante alianzas estratégicas que permitan identificar mayoristas, distribuidores y fabricantes de productos ergonómicos que contribuyan a satisfacer las necesidades tanto de los clientes como de consumidores. Además, mediante el uso de APPS se puede obtener variedades de productos a precios asequibles lo cual hace la diferencia de CRL S.A.S. en el mercado.

6. concepto del negocio

Según (Manual de Oslo, 2005) “Las actividades de innovación de una empresa, dependen en parte de la diversidad y estructura de sus vínculos con las fuentes de información, el conocimiento, las tecnologías, las prácticas empresariales, así como, con los recursos humanos y financieros. Los vínculos actúan como fuente de conocimiento y tecnología para la actividad innovadora de una empresa”. (pág. 88)

(Consultoría en Riesgo Laboral, CRL S.A.S.) es una empresa especializada en Consultoría en Riesgo Ergonómico, la cual busca que los empresarios, mediante una asesoría especializada cumplan con los requerimientos normativo en seguridad y salud en el trabajo en el tema referente a Riesgo Ergonómico.

La empresa pretende incursionar al mercado actual con un modelo innovador cambiando la forma en como las empresas adquieren sus servicios y productos, al igual que su forma de comercializarlos y venderlos. Funcionará bajo un modelo de ECommerce mediante una App. CRL S.A.S ofrecerá a las MIPYMES los siguientes servicios de consultoría especializada en:

Análisis del puesto de trabajo

Diseño del puesto de trabajo

Matriz ergonómica de prevención de peligro Biomecánico

Tienda en línea. Servicio de intermediación para la adquisición de productos ergonómicos.

CRL S.A.S contara con personal calificado ,los cuales ayudaran al funcionamiento productivo eficiente y eficaz de la empresa ya que cada uno de los cargos son específicos para poner en marcha el desarrollo de la aplicación móvil y el crecimiento de la empresa , se contara con una App que brinde al cliente , comodidad , rapidez , innovación, ahorro , de fácil uso y manejo ,donde se comercializara los servicios de consultoría y productos, precios asequibles y levemente por debajo de la competencia, lo que permitirá al cliente tener gran variedad y opciones de compra .

7. Valor agregado

Las empresas pueden implicarse en innovaciones por numerosas razones, sus objetivos pueden estar relacionados con los productos, servicios, los mercados, la eficiencia, la calidad o la capacidad de aprender y de introducir cambios. Es útil identificar los motivos de las empresas para innovar y su importancia ayuda a examinar las fuerzas que induce la actividad innovadora, tales como la competencia y las oportunidades para introducirse en nuevos mercados. (Manual de Oslo, 2006) (pág. 26)

Teniendo en cuenta lo anterior, la empresa CRL S.A.S cuenta con ciertas características que la hacen diferente a su competencia actual. Pues ofrece un componente innovador en su propuesta de servicio las cuales se especifican en 2 puntos los cuales son los siguientes:

Primer punto: el valor agregado de ser puntual y medible., se ofrece un aplicativo móvil, con pasos básicos, sencillos e intuitivos con buenas modalidades de pago a nuestros clientes compradores proporcionándoles una atmosfera “light “y visualmente practica de usar para que nuestros clientes se sientan cómodos y seguros de haber tomado la mejor decisión al elegir nuestro servicio

Segundo punto: CRL S.A.S será una empresa que tiene una propuesta innovadora que propone alianzas, intermediación, comercialización a las empresas, mayoristas, fabricantes, tiendas de productos ergonómicos, que deseen incrementar sus ventas., adicionándoles un Plus extra y diferente a la forma en cómo se vienen realizando los procesos de comercialización de sus productos., permitiendo que se vean beneficiadas ambas partes tanto aliados como intermediarios.

8. Módulo De Mercado

El estudio de mercado que Según (Malhotra, 1997) describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor (pág. 90)

8.1 Análisis del sector

EL análisis sectorial y competitividad estructural desde un enfoque teórico-práctico, la manera como se debe abordar un sector económico y su competitividad. (Betancourt, S.f) (pág. 17)

La tendencia que influye para este proyecto es Tecnológico Eccommerce pues el modelo que se utiliza tiene que ver con la parte de tecnología y comercialización de servicios y productos por medio de una App. A continuación, se presenta la tendencia de crecimiento y mercado de las Apps en termino general y las mHealth que se definen como (aplicaciones móviles de Salud).

Al término del primer trimestre de 2019, el total de accesos a Internet móvil en Colombia alcanzó los 28,3 millones, 2,6 millones más que los registrados en el mismo trimestre del año inmediatamente.

Gráfico 18. Accesos a Internet móvil (millones)



Ilustración 1: Este es el Boletín del Min TIC Trimestral de las cifras del primer trimestre de 2019

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS) (Organización Mundial de la Salud OMS, PD) los desarrollos destinados a la salud incluyen principalmente aplicaciones (apps) destinadas directa o indirectamente a mantener o mejorar los comportamientos sanos, la calidad de vida y el bienestar de las personas. La abreviatura de salud móvil es mHealth, un término que se utiliza para referirse a la práctica de la medicina y a la salud pública con el apoyo de dispositivos móviles. El término fue usado por primera vez por Robert Istepanian como "el uso emergente de las comunicaciones móviles y las tecnologías de red para la salud". El campo de la salud móvil se ha convertido en un subsegmento de la eSalud, que tiene que ver con el uso de tecnologías de la información y la comunicación, tales como ordenadores, teléfonos móviles, GPS, monitores de pacientes, etc., para los servicios de salud e información. Salud móvil

(mHealth) incluye el uso de dispositivos móviles en la recogida, la entrega y el acceso a la información sobre salud.

Mobile Health (o salud móvil, mHealth). Esta nueva especialidad médica supone un gran avance en la detección, monitorización o tratamiento de enfermedades a nivel mundial solo en Estados Unidos 95 millones de habitantes usan dispositivos móviles como herramienta de salud y el 70 % usa aplicaciones de salud o de fitness a diario. (Análisis del mercado global mHealth, 2015) también es importante saber que actualmente en los Estados Unidos, hay 1 médico por cada 400 pacientes. Si se trasladan a países como China o India, se convierte en 1 por cada 4.000. Por tanto, si las soluciones móviles de salud se estandarizaran y globalizaran, muchos de estos pacientes no necesitarían acudir al médico en cada ocasión, pues tendrían acceso a una aplicación certificada que consultar desde casa. (Análisis del mercado global mHealth, 2015)

Hay que reconocer que las aplicaciones móviles enfocadas a la salud están creciendo de manera considerable y constante por lo que se puede tener previsiones acerca del tema

fueron 165.000 el número de aplicaciones disponibles y más de 3.000 millones de descargas para el 2015, el volumen global del mercado mHealth desde el 2012 -2020 se ha incrementado potencialmente. Esta estadística muestra una previsión atendiendo al valor del mercado global de mHealth desde 2012 a 2020. En el año 2015, se predijo que el mercado de mHealth ascendería a los 14.500 millones de dólares. (Statista, 2020)

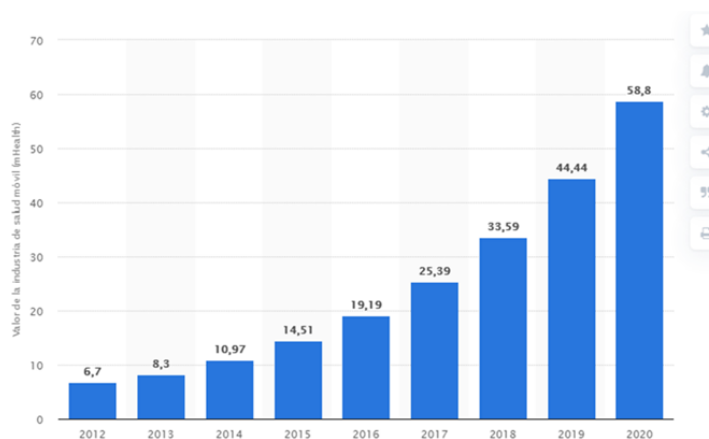


Ilustración 2: Número de usuarios de aplicaciones de mHealth 2013 a 2018

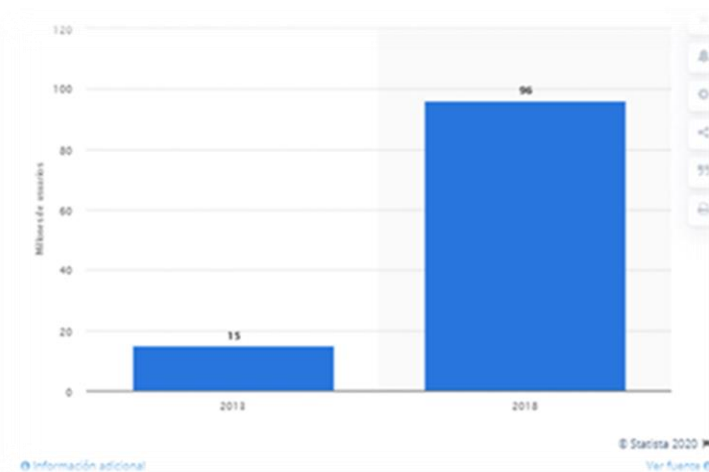
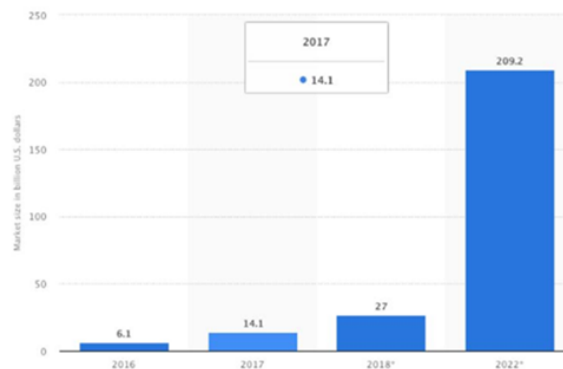


Ilustración 3 Fuente estadística Research Departmet 11 sept 2013 Este gráfico muestra el número de personas que utilizaron aplicaciones de mHealth (salud móvil) y dispositivos portátiles de hardware de fitness móvil en 2013

Este gráfico muestra el número de personas que utilizaron aplicaciones de mHealth (salud móvil) y dispositivos portátiles de hardware de fitness móvil en 2013, así como una previsión para 2018. La previsión calculaba que el número de usuarios aumentaría hasta 96 millones para 2018. (Statista Research Department, 2013)

En el mundo de las apps on-demand que traduce a App en demanda esto no ha hecho más que empezar: se espera que para finales del 2025 esta industria genere unos beneficios de \$335 billones (24 veces más que en 2014). En el mercado actual, hay un sinfín de ideas para aplicaciones on-demand que permiten lanzar un nuevo producto o servicio de forma fácil y eficiente.

Según Statista, el mercado global de RA y RV pasará de 23,4 billones de euros en 2018 a 181 billones de euros en 2022 lo que realmente hace evidente que actualmente vivimos en la era tecnológica y el crecimiento de las Apps.



Previsión del tamaño del mercado mundial de AR y VR de 2016 a 2022.
 Fuente: Statista

Ilustración 4: Previsión del tamaño del mercado mundial de AR y VR de 2016 a 2022 Fuente Statista

El Ministerio de las Tecnologías señala que, aproximadamente 59% de los colombianos ingresan a redes sociales por aplicaciones móviles unas 10 veces al día, y un 8% más de 50 veces cada día, lo que significa una gran oportunidad para que las empresas decidan invertir en la creación de sus propias aplicaciones digitales, expandiendo las posibilidades de ampliar sus nichos de mercado. Además, Min Tic asegura que, entre las categorías más descargadas y usadas en el país, se encuentran las de negocios, salud y transporte. (Neuro media, sf).

En temas relacionados con mHealth a nivel nacional existen diversas aplicaciones para plataformas Android y iOS. Recomendadas por el Ministerio de salud y Protección social entre las que se encuentran app Fitness, aplicaciones de consulta médica y aplicaciones auxiliares para médicos etc.

Actualmente el mercado de las aplicaciones móviles para Colombia en temas relacionados con la salud toma una gran relevancia a nivel nacional, esta tendencia de aplicaciones para la salud se conoce como mHealth lo que hace referencia a la medicina y tecnología en un mismo lugar, en pocas palabras es como la medicina se pone en práctica a través de dispositivos móviles, como celulares, tabletas, Smart watches etc. Colombia representa un mercado potencial pues es conocido como el tercer país con más celulares en América después de países como Brasil y México dando como resultado que existan más celulares que personas, dando paso a que se puedan desarrollar más aplicaciones móviles en salud para mejorar la cobertura de la salud y prevención.

Según el ministerio de las telecomunicaciones TIC Colombia



Ilustración 5 : Proyeccion de Población DANE 2015-2016 Proveedores de medios y servicios SIUST - Colombia TIC

Según El Ministerio de las TIC, a través de su iniciativa Gobierno en Línea, puso al servicio nuevas aplicaciones destinadas a ofrecer servicios y a facilitar la vida de los ciudadanos entre ellas aplicaciones móviles enfocadas a la salud como que permite al ciudadano consultar datos estadísticos relacionados con la salud en Colombia para que pueda conocer, comparar y controlar los principales indicadores demográficos y epidemiológicos, agregados a los niveles más frecuentes (país, departamento, municipio, sexo, edad, (MinTIC, 2014)

En el año 2018, se registró un total de 64,5 millones de líneas de telefonía móvil, 2,3 millones más comparado con 2017, que significó una tasa de penetración en términos de habitantes del 129,5%. Esta tasa es similar a la de los países desarrollados (128,0%) y reafirma a la telefonía móvil como el servicio TIC con la mayor tasa de penetración en Colombia. Como se ha mencionado en anteriores versiones del reporte, el tener un mayor número de líneas que de personas se debe en parte a que algunos usuarios tienen más de una línea de telefonía móvil, principalmente porque prefieren tener una línea para temas personales y otra para negocios. Sin embargo, esto no significa que todos los habitantes del país cuenten con el servicio. De acuerdo con el (DANE, 2018) cerca del 27% de las personas en Colombia no tenían un teléfono celular, cifra que asciende a 39,1% en áreas rurales.

También vale la pena destacar la Importancia de la economía de las aplicaciones móviles en Colombia ya que tiene un número cada vez mayor de desarrolladores de aplicaciones, estas Son las personas que diseñan y crean las aplicaciones distribuidas tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Por otra parte, las empresas colombianas que hacen el Desarrollo de aplicaciones también tienen que contratar personal de ventas, gerentes de Proyecto, programadores de bases de datos y otros tipos de trabajadores. Por último, cada desarrollador de la aplicación, por el gasto de dinero en la economía local, favorece A un cierto número de

puestos de trabajo locales información que motiva aún más para la creación de nuevas ideas de negocio y creación de App en el país.

	Suscripciones de telefonía móvil (en millones)	Tasas de penetración de teléfonos móviles	Conexión móvil de banda ancha (en millones)	% de conexiones de Smartphones
2010	42,0	92,2%	1,0	2,1%
2011	45,3	98,5%	2,2	4,8%
2012	46,8	100,6%	3,0	6,4%
2013	46,4	98,4%	3,4	7,3%
2014	51,6	108,3%	4,8	10,1%
2015	56,1	116,5%	5,4	11,2%

Fuente: Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia^{5,6}

Ilustración 6: Tasa de Penetración de Colombia (Min TICS Colombia)

8.2. Tamaño del Mercado

El tamaño del mercado se determina como: el número de consumidores en el mercado, multiplicado por la cantidad de producto promedio comprado anualmente, multiplicado por el precio promedio de la unidad. Según Kloter (1993) define al mercado como un conjunto de “todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a tener la capacidad para realizar un intercambio para satisfacer esa necesidad o deseo” (pág. 9)

Para determinar el tamaño del mercado CRL S.A.S ha considerado que todas las empresas MiPymes del Distrito de Buenaventura son clientes potenciales de sus servicios, ya que por reglamentación todas deben aplicar la normatividad correspondiente al SST, por lo tanto, se realiza el cálculo tomando como referencia las 6125 empresas existentes en Buenaventura hasta el año 2019.

Se muestra una estimación del volumen máximo de ingresos que alcanzara CRL S.A.S en un horizonte de tiempo.

Q= Demanda Potencial

n= Número de compradores posibles (6125)

p= Precio promedio del producto servicio (\$ 110.000)

q= Cantidad de consumo per capital: 2

n= 6.125

p= \$110.000

q= 2

Q= 6125 X \$110.000 X 2 = \$1.347.500.000

Este cálculo de la demanda potencial del servicio se realiza utilizando uno de los paquetes que ofrece la compañía en Consultoría en ergonomía, También se tienen en cuenta que el consumo del servicio por parte de las empresas, para este caso sería solamente de 2 veces al año, se toma como referencia el número de empresas vigentes en el Distrito de Buenaventura que son 6.125 reflejando unos ingresos de \$ 1.347.500.000

8.2.1 Mercado Objetivo

Según (Kloter) en su libro "Dirección de Mercadotecnia", define el mercado meta o mercado al que se sirve como "la parte del mercado disponible calificado que la empresa decide captar". (págs. 246,287) Cabe señalar, que, según Philip Kotler, el mercado disponible calificado es el conjunto de consumidores que tiene interés, ingresos, acceso y cualidades que concuerdan con la oferta del mercado en particular.

El mercado objetivo de CRL S.A.S Son las empresas micro, pequeñas y medianas del sector de servicio y comercial del Distrito de Buenaventura para el desarrollo de el plan de negocio se contará con 1388 las empresas MIPYMES creadas en el año 2019 Según la

(tendencia económica y empresarial Buenaventura 2019) (pág. 55) y las empresas Distribuidoras, mayoristas y fabricantes de productos Ergonómicos.

Gráfica 50: Establecimientos de comercio, industria y servicios 2018 - 2019



Fuente: Área de Registros Públicos - CCBUN

Ilustración 7: Establecimiento de, Industria y Comercio 2018-2019 Cámara de Comercio de Buenaventura Estudio Socio Económico del Distrito de Buenaventura 2019)

8.2.3 Nicho del mercado

Nicho de mercado, con el cual se pretende iniciar a trabajar es con las empresas MIPYMES del sector portuario del Distrito de Buenaventura, ya que actualmente, Buenaventura por ser uno de los puertos principales de Colombia cuenta con una gran cantidad de empresas enfocadas a este sector, como agencias de aduanas, empresas de transportes, operadores portuarios etc.

8.4 Investigación de mercado

Según (Vargas, 2017) afirma que Kotler (1996): “La investigación de mercados es la planeación, recopilación y análisis de la información relevante para la toma de decisiones en las estrategias de marketing de las organizaciones”. (pág. 10)

Por otra parte, (Herrera J. e., 2013) complementa que “La investigación de mercado es la reunión, el registro y análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con la transferencia y venta de bienes y servicios del productor al consumidor” (pág. 4)

Cabe destacar que para la obtención de información. El instrumento de recolección utilizado fue la encuesta, esta se realizó a través de la plataforma Google Forms a las empresas de servicios y comercio MYPIMES del Distrito de Buenaventura y empresas distribuidoras, mayorista y tiendas de productos ergonómicos a nivel nacional.

Para el desarrollo de este plan de negocio se implementa el Método de cálculo cuantitativo. Pues se encuesta a una población específica para obtener un resultado en este caso a las empresas MIPYMES del Distrito de Buenaventura y los distribuidores de Productos ergonómicos.

Según (Pita Fernandez, 2002) afirma que “La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede. Tras el estudio de la asociación o correlación pretende, a su vez, hacer inferencia causal que explique por qué las cosas suceden o no, de una forma determinada” (pág. 1)

Para sacar la muestra de la población se tuvo en cuenta la siguiente formula

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

Ecuación 1: Para sacar la muestra de la población se tuvo en cuenta esta formula

Según la (Tendencia económica y empresarial 2019) “Buenaventura para el año 2019 se registró un número de establecimientos nuevos en el área de servicios de 1388” (pág. 55) este número corresponde a nuestra población objetivo.

n= tamaño de la muestra?

q= probabilidad de fracaso 0.5

e = margen de error permitido 5%

p = probabilidad de éxito 0.5

N= tamaño de la población 1388

Z= nivel de confianza 95%

Tamaño de la muestra: 301 encuestas población MIPYMES

De igual manera se escogen a 25 empresas entre tiendas, fabricantes y mayoristas de productos ergonómicos a nivel nacional para, mirar el nivel de aceptación que podría tener la App.

Lo anterior indica que con un intervalo de confianza del 95% y un margen de error del 5% se deben realizar 301 encuestas en una población de 1388 empresas el mercado objetivo del producto / o servicio que son aquellas empresas MIPYMES del sector de servicios del Distrito de Buenaventura, según el cálculo muestral.

Para este plan de negocio se diseñan e idean 2 tipos de encuestas la primera dirigida a las MIPYMES de la ciudad de Buenaventura, para poder medir el conocimiento que tienen acerca del riesgo ergonómico y si saber si estarían interesados en adquirir los servicios de CRLS.A. S en un futuro y la segunda encuesta es dirigida a los distribuidores, mayoristas o fabricantes de productos ergonómicos para poder conocer a que nos enfrentamos, como empresa en temas de

competencia y saber si estarían dispuestos e interesados en ser nuestros clientes y aliados.

También se procede a tabular y graficar los resultados de las encuestas para conocer a que nos estamos enfrentando como empresa.

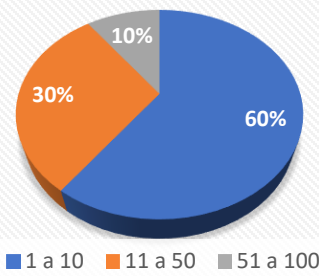
Tabla 1

Tabulación de Encuesta a las MIPYMES Muestra de 301 Encuestados

Preguntas	Respuestas		
1. ¿Cuántos empleados laboran en su empresa?	1 a 10 181	11 a 50 90	51 a 100 30
2. ¿Cuenta con un programa de Seguridad y Salud en el trabajo en su empresa?	Si 75	No 226	
3. ¿sabía que un Riesgo Ergonómico corresponden a aquellos riesgos que se originan cuando el trabajador interactúa con su puesto de trabajo y cuando las actividades laborales presentan movimientos, posturas o acciones que pueden producir daños a su salud?	Si 211	No 90	
4. ¿Qué tipo de proveedores utiliza para la compra de sus productos ergonómicos?	Tienda Regular 195	Mayoristas 106	Otra 0
5. ¿Estaría usted dispuesto a contratar los servicios de una empresa especializada en Análisis y diseños de puestos de trabajo?	Si 205	No 96	
6. ¿En promedio cuánto paga por una Consultoría?	100,000 a 500,000 60	500,000 a 900,000 90	900,000 o mas 151
7. ¿Conque frecuencia compra productos ergonómicos?	Bimestral 15	Semestral 196	Anual 90
8. ¿Estaría dispuesto a comprar sus productos ergonómicos a través de una app móvil?	Si 241	No 60	
9. ¿Recomendaría una app móvil que prevenga el riesgo ergonómico?	Si 256	No 45	
10. ¿con que frecuencia compra través de plataformas digitales?	Bimestral 45	Semestral 151	Anual 105
11. ¿Actualmente conoce o ha adquirido productos por medio de una app que ofrezcan consultoría en riesgo ergonómico y venta de productos ergonómicos?	Si 0	No 301	

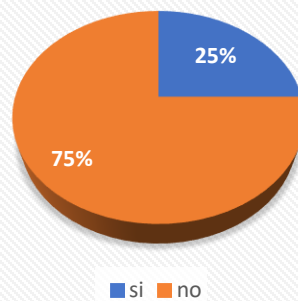
Resultado de la Encuesta realizada las MIPYMES del Distrito de Buenaventura (Elaboración Propia)

1. ¿Cuántos empleados laboran en su empresa?



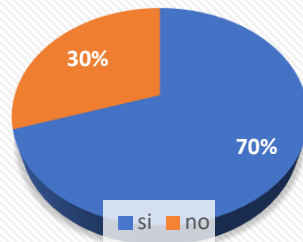
La primera pregunta se realizó con el fin de conocer con cuanto personal cuentan las empresas MIPYMES para así poder tener un porcentaje más específico y poder conocer mejor este sector el 10% arroja que dentro de sus empresas hay entre 51 a 100 personas, el 30% arroja que el personal oscila entre 11 a 50 personas y el 60% entre 1 a 10 personas.

2. ¿Cuenta con un programa de Seguridad y Salud en el trabajo en su empresa?



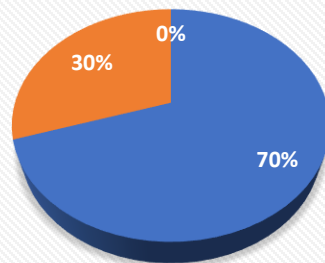
La segunda pregunta reconoce la falta de un programa enfocado a la seguridad y salud en el trabajo por parte de un 75% de la población encuestada dejando un 25% de la población encuestada como las empresas que si cuentan con un programa enfocado a la salud ocupacional.

3. ¿sabía que un Riesgo Ergonómico corresponden a aquellos riesgos que se originan cuando el trabajador interactúa con su puesto de trabajo y cuando las actividades laborales presentan movimientos, posturas o acciones que pueden producir daños a su salud?



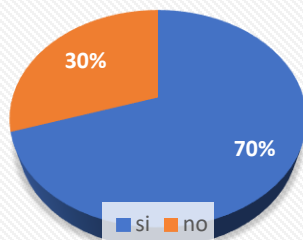
En esta tercera pregunta se evidencia que la mayoría de las empresas reconocen que es un riesgo ergonómico y cuáles son sus efectos a la salud lo que arrojó un 70% de respuestas positivas y 30% de respuestas negativas que hacen alusión al desconocimiento de este riesgo.

4. ¿Qué tipo de proveedores utiliza para la compra de sus productos ergonómicos?



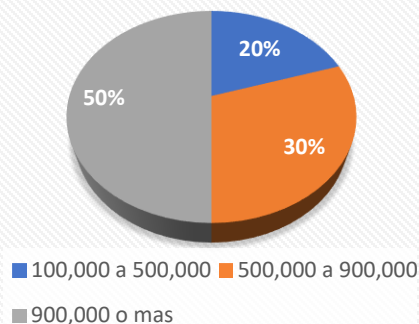
Esta cuarta pregunta se realizó con el objetivo de adquirir información sobre el tipo de proveedores que utilizan las empresas MIPYMES para la adquisición productos ergonómicos, dando como resultado que el 70% compra a tiendas tradicionales y el 30% a mayoristas.

5. ¿Estaría usted dispuesto a contratar los servicios de una empresa especializada en Análisis y diseños de puestos de trabajo?



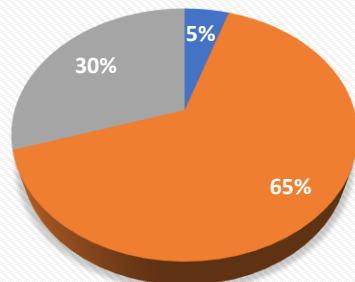
En esta pregunta se quiso indagar sobre qué tan dispuestos están las empresas en adquirir un servicio que les ayude a mejorar su productividad y prevenir el riesgo ergonómico, la respuesta fue muy positiva, dando como positivo un 70% de la población encuestada que estaría de acuerdo en probar estos servicios y un 30% negativo que no estaría interesado.

6. ¿En promedio cuánto paga por una Consultoría?



El objetivo de esta pregunta es poder conocer acerca de un aproximado de cuánto pagan las empresas en temas de Consultoría lo que equivale a que el 50% de la población encuestada paga 900.000 mil o más en consultoría y el 30% entre 500.000 a 900.000 y el 20% entre 100.000 a 500.000 mil lo que demuestra que la mayoría paga costos más elevados.

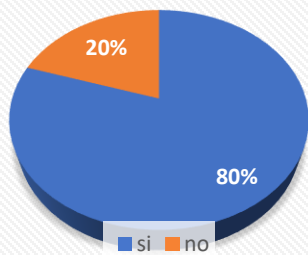
7. ¿Con que frecuencia compra productos ergonómicos?



■ Bimestral ■ Semestral ■ Anual

Esta pregunta es de vital importancia porque en esta se identifica la frecuencia de compra de las empresas, con referente a productos ergonómicos lo que arroja un porcentaje del 5% Bimestral, el 30% anual y el 65% semestral dando como resultado que se compra en un horizonte de tiempo no tan lejano.

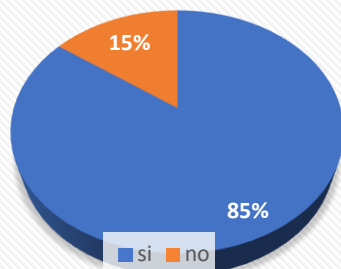
8. ¿Estaría dispuesto a comprar sus productos ergonómicos a través de una app móvil?



■ si ■ no

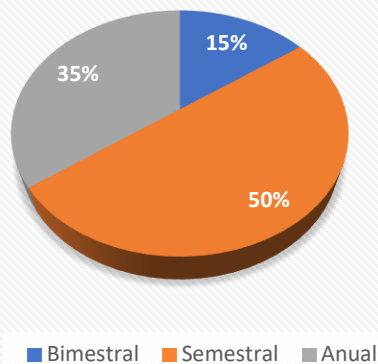
Esta pregunta se reconoce que las empresas están dispuestas a utilizar herramientas tecnológicas y probar nuevas alternativas para adquirir sus productos y servicios fuera de la forma tradicional arrojando un gran porcentaje en las personas encuestadas que estarían dispuestas a comprar por medio de una App Móvil dando como resultado un 80% dispuestos a comprar y un 20% no interesados a hacerlo mediante una App.

9. ¿Recomendaría una app móvil que prevenga el riesgo ergonómico?



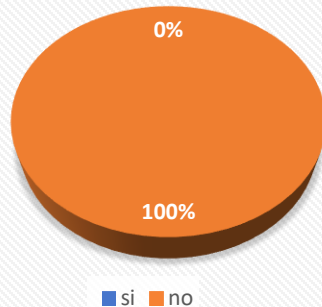
En esta pregunta quisimos saber el nivel de recomendación y aceptación que podría llegar a tener la aplicación y el servicio teniendo en cuenta el resultado el 85% de la población encuestada manifestó que, si estaría dispuesto a recomendar una App con estas características y un 15% que no lo haría, lo cual significa algo importante para la empresa pues contaría con un nivel alto en recomendación.

10. ¿con que frecuencia compra a través de plataformas digitales?



En esta pregunta se quiso saber con que frecuencia compran las empresas a través de plataformas digitales dando como resultado que un 50% lo hace semestralmente un 30% anual y un 15% bimestral esto da como resultado que en temas de compra a través de plataforma digitales existe una buena interacción entre cliente y plataforma digitales.

11. ¿Actualmente conoce o ha adquirido productos por medio de una app que ofrezcan consultoría en riesgo ergonómico y venta de productos ergonómicos?



Esta pregunta se realizó para conocer si contamos con una competencia similar actualmente en el mercado lo que arrojó un resultado nulo pues nos e identifico que se conociera alguna App Móvil con estas características dando como resultado que el 100% de los encuestados respondida que No conoce o no ha adquirido servicios o productos ergonómicas a través de una aplicación móvil, lo cual nos da una gran ventaja en temas de competencia.

Tabla 2

Tabulación a Distribuidores Toma de la muestra 24 empresas

Preguntas	Respuestas			
1. ¿Actualmente que mecanismo utiliza para comercializar sus productos ergonómicos?	Punto de Venta	Tienda virtual	otra	
	19	5	0	
2. ¿Qué medios o canales utiliza para promocionar sus productos?	Publicidad tradicional	Publicidad virtual	otra	
	19	5	0	
3. ¿Conoce actualmente alguna aplicación móvil que interconecte a distribuidores de productos ergonómicos con clientes potenciales?	Si	No		
	0	24		
4. ¿Le gustaría incrementar las ventas de sus productos por medio de una app Móvil?	Si	No		
	20	4		
5. ¿Trabajaría de la mano con una nueva empresa que mediante una aplicación móvil que le permita comercializar sus productos ergonómicos?	Si	No		
	19	5		
6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por comisión a una empresa que mediante una aplicación móvil le ayude a comercializar sus productos?	10%	15%	20%	otro
	16	7	1	
8. ¿califique del 1 a 10 que tanto valoraría esta iniciativa?	Malo	Acept.	Bueno	Excelente
	0	2	7	15

Fuente: Elaboración Propia

Resultado de tabulación realizado a los distribuidores mayoristas y tiendas de productos ergonómicos (elaboración propia)

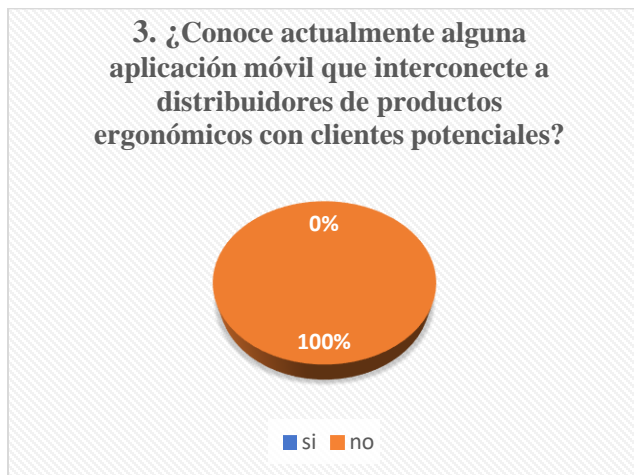
A continuación, se presenta el análisis de la tabulación de las encuestas realizadas a las empresas mayoristas, fabricantes y distribuidores de productos ergonómicas con su respectiva gráfica.



En esta pregunta se quiso identificar los mecanismos de comercialización de las empresas que venden productos ergonómicos, se identificó que la mayoría de estas empresas, venden bajo el modelo tradicional de venta directa desde el punto de venta dando como resultado que un 80% de la población encuestada utiliza este mecanismo y un 20% a través de tienda virtual.



En esta pregunta se quiso identificar el medio o canal por el cual la competencia realiza la comercialización de sus productos el 80% lo hace mediante publicidad tradicional y el 20% utiliza herramientas tecnológicas mediante tiendas virtual.



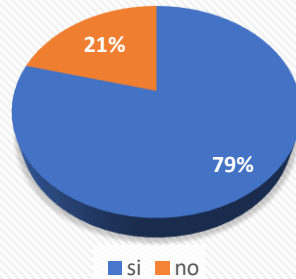
Esta pregunta se realizó para poder verificar si actualmente las empresas conocen de una App con las mismas características en el mercado el 100% de los encuestados respondieron que desconocen la existencia de una App que ofrezca estos servicios



En esta pregunta se quiso mirar el nivel de aceptación por parte de las empresas que venden productos ergonómicos, con relación al uso de una App para incrementar sus ventas el

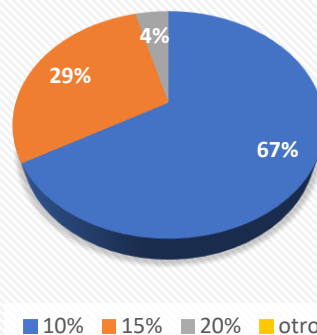
84% respondió que si le gustaría incrementar sus ingresos de venta a través de una App y un
 16% no se mostró interesado

5. ¿Trabajaría de la mano con una nueva empresa que mediante una aplicación móvil que le permita comercializar sus productos ergonómicos?

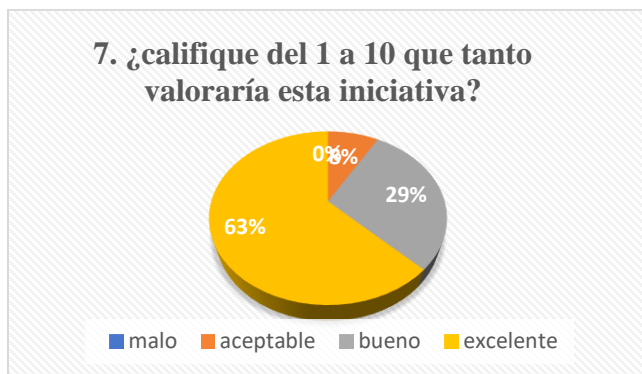


En esta pregunta se realiza con el objetivo de poder saber si las empresas, considerarían la posibilidad de trabajar con otra lo que se resume a una respuesta positiva pues el 79% estarían dispuesto a hacerlo y el 21% no lo considera.

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por comisión a una empresa que mediante una aplicación móvil le ayude a comercializar sus productos?



Esta pregunta se basa en saber cuánto estarían dispuesto a pagar los distribuidores por ayudarles a vender sus productos a más personas teniendo en cuenta las tres opciones la mayoría equivalente a un 67% respondido 10% el 29% respondido un 15% y el 4% respondido otro



En esta pregunta se quiso evaluar la iniciativa por parte de las empresas con el ánimo de conocer sus opiniones al respecto el 63% considero que es una excelente iniciativa el 29 % les parece buena y el 8% aceptable lo cual es muy positivo.

En términos generales se puede observar que la iniciativa es bien recibida por parte de las empresas MYPYMES como de las empresas distribuidoras, fabricantes y mayoristas ,puesto que les llamó la atención ya que para las MYPYMES representa una alternativa para poder comprar productos a precios más asequibles al igual que obtener el servicio de Consultoría por parte de las empresas de venta de productos ergonómicos representa una gran oportunidad de incrementar sus ventas y sus ingresos ya que se les propone una alternativa distinta para poder comercializar sus productos, de las 301 encuestas realizadas a las MYPYMES del Distrito de Buenaventura 205 contestaron que estarían dispuestos a adquirir sus servicios y 256 de las 301 encuestadas recomendarían una aplicación que ofrezca estos servicios. Por parte de las empresas Distribuidoras de productos ergonómicos de 25 empresas encuestadas 19 respondieron que estarían dispuestos a trabajar por medio de CRL S.A.S. para incrementar sus ventas y 15

respondieron que es una excelente iniciativa, 7 les parece una buena idea y 2 la consideran aceptable por parte de ambos sectores encuestados no se evidencio que se conociera una App con estas características en el mercado.

8.5 Clientes

Según (Jose daniel Barquero) del libro "Marketing de Clientes ¿Quién se ha llevado a mi cliente?" se menciona lo siguiente: "La palabra cliente proviene del griego antiguo y hace referencia a la «persona que depende de». Es decir, mis clientes son aquellas personas que tienen cierta necesidad de un producto o servicio que mi empresa puede satisfacer" (pág. 1)

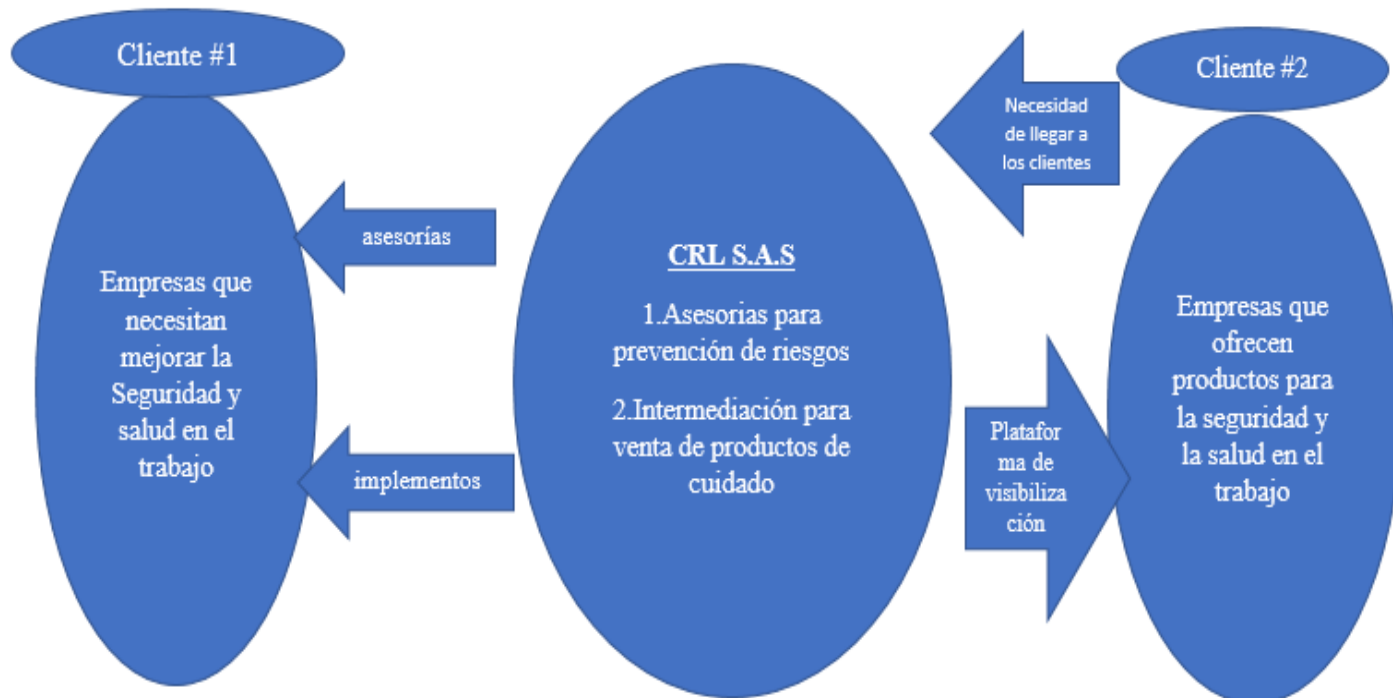
Nuestros clientes son todas las MIPYMES del Distrito de Buenaventura, pero CRLS.A. S inicialmente se enfocará en el sector de servicios y Comercial. También en las tiendas, distribuidores, mayorista y fabricantes que comercializan productos ergonómicos.

Las empresas MIPYMES cuentan con un equipo de colaboradores que generalmente laboran largas horas realizando sus actividades desde la oficina o en pequeños espacios llamados "puesto de trabajo" en el que en muchos casos no están adaptados de manera ergonómica para sus necesidades, por lo tanto, requieren de una empresa que les brinde asesoría y que permita la consecución de sus productos relacionados con seguridad y salud en el trabajo.

En cuanto a la población de tiendas, fabricantes, distribuidores y mayoristas usualmente cuentan con métodos tradicionales para la venta de sus productos, lo que hace que CRL S.A.S, ofrezca una plataforma que permita de manera ágil e innovadora la comercialización en línea de sus productos.

En ese sentido, CRL S.A.S se plantea como una empresa con dos tipos potenciales de clientes. Por un lado, las empresas que de manera directa buscan asesorías, control e intervención en procesos de identificación, prevención y mitigación de riesgos ergonómicos y por otro lado,

las empresas distribuidoras de implementos de seguridad y salud en el trabajo enfocados en el área de la ergonomía quienes, vinculadas a CRL S.A.S, podrán hacer llegar sus productos a más clientes por medio de la intermediación virtual.



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3

Perfil del cliente empresas MYPIMES de servicios

Tamaño de la Empresa	Micro, pequeñas, medianas
Sector:	Servicio
Tipo de corporación	S.A.S
Ubicación	Distrito de Buenaventura
Actividades económicas de las empresas	Operadores portuarios, agencias de aduanas, compañías de transporte
Justificación del porque es el cliente	<p>Es muy frecuente que los trabajadores, tanto de fábrica como de oficinas o transportes, presenten una alta incidencia de problemas en su sistema musculoesquelético. Algunos de estos problemas se originan por accidentes, pero la gran mayoría se genera por el uso repetido de articulaciones y músculos y por la adopción de posturas de trabajo extenuantes e incómodas.</p> <p>(Lopez, 2012) (pág. 12)</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4
Perfil del cliente empresas distribuidores de productos ergonómicos.

Tamaño de la Empresa	Micro, mediana, pequeña, grande
Sector	Comercio
Tipo de corporación	LTDA, S.A.S. y otras
ubicación	Medellín, Cali, Bogotá
Actividades económicas de las empresas	Comercialización de productos Ergonómicos
Justificación del porque es el cliente	<p>De este modo, el comercio electrónico, definido comúnmente como una forma de llevar a cabo la gestión de transacciones comerciales por medio del uso de ordenadores y redes de telecomunicación, no es un concepto cuya aplicación se restrinja necesariamente a un determinado colectivo o a una cierta función o área comercial dentro del canal. Se aplica a ámbitos tan diversos como el comercio entre empresas y el que se realiza entre empresas y sus consumidores finales (zarco, 2006) (pág. 2)</p>

Fuente: Elaboración Propia

8.6 Competencia

Según Philp Kotler: Competencia se refiere también a "Mercado en que muchos compradores y vendedores negocian con una mercancía uniforme; no hay un comprador o vendedor que ejerza mucha influencia en el precio corriente del mercado". Complementando Joao Da Costa: "Situación económica en la cual hay simultáneamente en el mercado varios proveedores de un mismo producto" (Diccionario LID de Marketing Directo e Interactivo) (pág. 1).

A continuación, se presenta una tabla con información de la competencia que se ha evidenciado.

Tabla 5
Tabla Para la Identificación de la Competencia

Tabla De Competencia	Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3	Sujeto 4
	Multilink Ergonómicos	Idea ergo diseño y ergonomía	Ingenso empresa de consultoría	Asercom.S.A.S firma de consultoría de salud ocupacional.
Ubicación	Tienda online y física principal Bogotá Cl. 24c #72B-39, Bogotá, Cundinamarca	Bogotá Idea Ergo LTDA Carrera 35 # 63A – 47	Bogotá	Calle 20 No. 21-38 Of 603 Edificio Banco de Bogotá. Manizales

Características	distribuidores de productos Artecma, productos ergonómicos	Consultoría, mantenimiento de sillas, capacitación e información venta de productos ergonómicos	Empresa de consultoría y seguridad social	Asercom S.A.S. es una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesorías, consultorías, interventorías, auditorías, capacitaciones, en el área de seguridad y salud en el trabajo
Diferenciación	Multilink da una muestra de cómo es vender por medio de página web En MultiLink Ergonómicos encuentras productos como sillas ergonómicas, descansa pies, bases para computador, soportes para portátil y otros accesorios	Idea Ergo provee elementos y soluciones ergonómicas que optimizan el puesto de trabajo en oficinas, industrias, ambientes comerciales, médicos, hospitalarios, educativos o en el hogar; por medio de un portafolio de productos y	La ventaja de esta empresa es su efecto multiplicador Se brinda a las empresas el servicio de asesoría y consultoría en sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo	Asercom S.A.S. es una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesorías, consultorías, interventorías, auditorías, capacitaciones, en el área de seguridad y salud en el trabajo para satisfacer las necesidades de todo tipo de organización pública o

	ergonómicos que te permitirán adecuar tu puesto de trabajo para lograr mayor confort y reducir molestos dolores de espalda, de las piernas o del cuello. Artecma es la empresa colombiana más importante en la fabricación de accesorios en madera y otros materiales.	servicios conformado por sillas para oficina e industriales (sedentes y semisedentes), accesorios ergonómicos, mobiliario, mantenimiento, consultoría, formación y capacitación en ergonomía; con representaciones de reconocidas empresas e instituciones como el Instituto Biomecánico de Valencia (IBV), HAG y Varier, entre otros.		privada en todos los sectores económicos a nivel local, regional, nacional e internacional, así como la comercialización de elementos de protección personal; respaldados por el conocimiento y competencia
Precio	Oscilan entre \$250.000 a 282.000	Oscilan entre \$ 260.000 a 300.000	Oscilan desde \$850.000a 5.000.0000	Oscilan entre \$800.000 a 4.500.000
Tipo De Facturación	En línea y por medio de correo o WhatsApp	Por medio de correo o presencial	Presencial, por correo	

Medios De Pago	Visa, american express MasterCard PSS Baloto Efecty, PayU	Con tarjeta y en efectivo	Pago express, recaudo en línea, código de barras, atreves de físico Bancolombia transferencias bancarias	Tarjeta, debito, crédito, efectivo
Productos Que Ofrecen	Descansa pies, mesas para computador, sillas ergonómicas, padmouse	Sillas, mobiliarios ergonómicos, computadores, pad mouse, descansa pies	Consultoría en Gestión de Riesgos servicios de Salud IPS Administradora de Carteras	Servicio de consultoría en riesgo profesional, capacitaciones para prevención de riesgo, seguridad y salud en el trabajo. Ofrecemos un amplio portafolio de servicios en seguridad y salud en el trabajo en Promoción Prevención e intervención, en las áreas de higiene, seguridad industrial, medicina preventiva y del trabajo.
Percepción Clientes	De Simpatía	confianza	Confianza, seguridad	Simpatía, seguridad
Tiempo Atención	De Horario de oficina por medio online	Horario de oficina	Horario de oficina	Horario de oficina

Consecución De Clientes	Por medio de página web,	Página web, tienda presencial	Página web, presencial	Página web, presencial
--------------------------------	--------------------------	-------------------------------	------------------------	------------------------

Nota: esta tabla se realiza con el objetivo de verificar la competencia (Tomado de: Guía Plan de Ideación Fondo Emprender)

En la realización de la tabla anterior se evidencio la competencia que tiene CRL S.A.S en temas de productos ergonómicos y comercialización, se identifican una gran variedad de empresas que se enfocan en la seguridad y salud en el trabajo, aportando con su trabajos a las empresas o personas que puedan necesitar de sus servicios, también se evidencio que hasta el momento la mayoría de estas empresas ,venden sus productos de forma tradicional , generalmente en el punto de venta , también se evidencio que cuentan con página web por donde ofrecen sus servicios ,pero se pudo observar que estas empresas cuentan con horarios de oficina en temas relacionados con la atención al cliente ,tanto para su tienda presencial como para el manejo de la página web cabe destacar que estas empresas están ubicadas, en la ciudad de Bogotá .

Teniendo en cuenta lo anterior CRL S.A.S hace frente a la competencia ya que brindara una alternativa de compra y consumo al cliente actual, bajo el modelo de comercio electrónico, donde el cliente., pueda realizar sus compras sin necesidad de esperar una respuesta para hacerlo, desde la comodidad de su hogar y al paso de un solo click, usando su teléfono celular, donde el cliente cuente con un servicio que funcione 24 horas y excelentes medios de pago a través de plataformas digitales. Donde pueda obtener respuestas oportunas en Consultoría y asesorías junto con una gran variedad de productos y los mejores precios del mercado.

Permitiendo a su vez, alianzas entre empresas del sector ergonómico para que estos, puedan comercializar sus productos a través de CRL S.A.S y obtener mejores ingresos en ventas.

8.7 Estrategia de venta

Es un tipo de estrategia que se diseña para alcanzar los objetivos de venta. Suele incluir los objetivos de cada vendedor, el material promocional a usar, el número de clientes a visitar por día, semana o mes, el presupuesto de gastos asignados al departamento de ventas, el tiempo a dedicar a cada producto, la información a proporcionar a los clientes (slogan o frase promocional, características, ventajas y beneficios del producto), etc.” (Thompson, 1999, pág. 131).

8.7.1. Concepto de producto y servicio

Consultoría en Riesgo Laboral, CRL S.A.S. es una empresa especializada en Consultoría en Riesgo Ergonómico, la cual busca que los empresarios, mediante una asesoría especializada cumplan con los requerimientos normativo en seguridad y salud en el trabajo en el tema referente a Riesgo Ergonómico al igual que servir como empresa intermediaria que ayude a comercializar los productos de empresas distribuidoras, fabricantes, mayoristas y tiendas de productos ergonómicos, por esta razón se ofrecen los siguientes servicios:

- ✓ Paquete Empresarial Gold Premium

Este consiste en la realización del análisis y diseño del puesto de trabajo, matriz de riesgo biomecánico y ergonómica + asesoría referente al tema vía -zoom, Skype o Hangout.

✓ Análisis y diseño del puesto de trabajo

El análisis del puesto se constituye como un ejercicio de valoración de las funciones y actividades que se deben llevar a cabo en un puesto en particular y permite establecer sus requerimientos con lo que las empresas contribuyen a alcanzar un clima organizacional óptimo. La técnica del análisis del puesto de trabajo es, por tanto, un instrumento de utilidad primordial para las organizaciones ya que representa ventajas para la selección de personal, la capacitación y entrenamiento, la seguridad e higiene, los incentivos estructuras salariales. Diseño del puesto de trabajo (Blanca Valenzuela, 2004) (pág. 7) .

Complementando cuando se habla de diseño de trabajo este se refiere a “las dimensiones ,la compatibilidad entre las medidas antropométricas dinámicas de los distintos usuarios potenciales de los PP.TT (Puesto de trabajo).Objeto del diseño y las dimensiones ,formas y estructuras que habrían de tener estos y sus distintas partes , de manera que pueda garantizarse que las personas que las utilizaran según sus actividades , se hallen en situación de Bienestar físico y del bienestar psíquico que provoca este”. (Pedro R. Moreno, 2004) (pág. 16)

✓ Matriz de riesgo biomecánico y ergonómica

La Matriz de Riesgos es una herramienta de gestión que permite determinar objetivamente cuáles son los riesgos relevantes para la seguridad y salud de los trabajadores en el área biomecánica y ergonómica que enfrenta una organización, requiere del análisis de las tareas que desarrollan los trabajadores ,es la identificación y evaluación de factores de riesgo relacionados a trastornos musculo esqueléticos (TME) lo cual representa la base para una efectiva adaptación de las condiciones de trabajo. (Mervyn Marquez Gomez, 2015) (pág. 1)

✓ Paquete Basic Plus

Este paquete contiene los siguientes servicios

Consultoría y asesoría por video llamada 2 horas, 3 temas de asesoría referente a ergonomía

Vía Zoom, Skype, Hangout, + respuesta PDF

✓ Paquete Light

Este paquete contiene los siguientes servicios

Asesoría y Consultoría mediante Correo electrónico 2 horas

Respuestas en Formato PDF

3 temas de asesoría referente a ergonomía

✓ Comisión tienda en línea

Es un servicio que permite alianzas entre CRLS.A. S y los fabricantes, mayoristas, tiendas, distribuidores de productos ergonómicos, con el objetivo de ayudarles a comercializar sus productos e incrementar sus ventas, la descarga de la App será totalmente gratis, pero CRL S.A.S cobrará una comisión a las empresas, por cada producto vendido a través de su App.

8.7.2. Estrategia de Distribución

John R. Graham, presidente de una empresa de servicios de mercadotecnia y ventas de consultoría, escribe en "A Sales Strategy That Works" que tener una visión es necesario para que cualquier estrategia de ventas funcione. Concéntrate en lo que tu producto crea de "satisfacción y pasión". La mayoría de las empresas tienen una estrategia que combina la venta directa e indirecta en función de sus necesidades de negocio, los deseos de sus clientes y un retorno de la inversión. (Banks, 2010) (pág. 2)

La estrategia que se implementará será de manera Directa en Línea interactuando con el cliente por medio de la App, correo Electrónico, chat en línea donde el cliente tendrá a su disposición información y asesoramiento para poder adquirir su servicio de una manera fácil y práctica.

8.7.3. Estrategia de precio

Es un conjunto de principios, rutas, directrices y límites fundamentales para la fijación de precios inicial y a lo largo del ciclo de vida del producto, con lo cual, se pretende lograr los objetivos que se persiguen con el precio, al mismo tiempo que se mantiene como parte de la estrategia de posicionamiento general. (Thompson, 2005) (pág. 2)

CRL S.A.S, basará el precio de sus servicios teniendo en cuenta el análisis de la competencia en el mercado actual, la idea es incursionar al mercado con precios levemente por debajo de la competencia, para darnos a conocer poder abarcar y fidelizar más clientes.

8.7.4. Estrategia de Promoción

Para Kotler, Cámara, Grande y Cruz, autores del libro "Dirección de Marketing", la promoción es "la cuarta herramienta del marketing-mix, incluye las distintas actividades que desarrollan las empresas para comunicar los méritos de sus productos y persuadir a su público objetivo para que compren" (Thompson, 2005) (pág. 1)

CRL S.A.S determinado a brindarle a los futuros clientes los mejores precios del mercado en la adquisición de sus productos ergonómicos por tal motivo se pretende dar un bono de bienvenida en su primera compra a través de nuestra tienda y también cabe destacar que la descarga de la aplicación móvil es totalmente gratuita para los usuarios.

8.7.5. Estrategia de comunicación

Kotler y Armstrong, autor del libro "Fundamentos de Marketing", definen la publicidad como "cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado" También es conocida como una herramienta que permite a muchos empresarios dar conocer su marca y producto mediante diferentes medios de comunicación que le permitan a la audiencia conocer la existencia de los mismos y a la vez incitarle a los consumidores a la compra de lo que ofrecen en el mercado (Josselyn Vanesa Vanega Centeno, 2010) (pág. 8)

Con el objetivo de lograr reconocimiento en el mercado e incrementos en ventas se consideran las siguientes estrategias de comunicación ya que son de vital importancia al momento de empezar y mantener una empresa o proyecto son herramientas que todo emprendedor debe tener, para poder mantenerse en un mercado altamente competitivo por esta razón CRL S.A.S decide considerar como estrategias de comunicación las siguientes:

8.7.6. Estrategia de servicio

Tal como afirma García (2005), el mercado presenta un notable predominio hacia la competitividad que indudablemente beneficia al usuario, ya que este puede contar con diferentes opciones para seleccionar el que prefiera. Por esa razón, las organizaciones necesitan comprender cómo ofrecer un servicio a la altura de sus requerimientos. De esta manera, como afirma el autor García (2005), son muchos los usuarios que toman sus decisiones, considerando aquellas empresas que le brindan más ventajas, en cuanto al precio pagado, inclinándose por las que ofrecen un servicio al cliente superior (págs. 382,383)

Tabla 6

Tabla de Estrategias de Comunicación

Actividades	Recursos	Costos
Publicidad por internet		
Este se hará por medios de anuncios para llegar a clientes potenciales, a través del marketing digital a través de Google y redes sociales. Por ejemplo: Facebook, Instagram, play store, Google play, YouTube.	Computadora, internet	\$ 750.000
GetResponse		\$ 180.000
Página web		\$ 1.200.000
Página de Facebook		\$ 250.000
Adicionalmente para complementar la estrategia de comunicación contaremos con los siguientes materiales.		
· Tarjeta de presentación		\$ 250.000
· Portafolio digital, físico		\$ 100.000
· Pendón publicitario		\$ 90.000
· Pasa calle	Computador, impresora, internet	\$ 80.000
· Avisos externos		\$ 400.000
· Radio		\$ 38.000

Fuente: Elaboración propia

Para este tipo de procedimiento tenemos en cuenta la administración y seguimientos de casos, por ejemplo: reclamos, solicitudes, consultas, también contaremos con atención por canal como correo, formulario web y chat live agent web el cual lo podremos adquirir de manera gratuita, pero la herramienta para hacer seguimientos a nuestros futuros clientes llamada GetResponse versión Plus tendrá un valor de \$ 180.000 pesos.

Se utilizarán las siguientes plataformas para el pago de los servicios y productos serán cobrados bajo plataformas como PayPal, Tarjetas de crédito y débito, pagos a través de dispositivo móvil Nequi, consignación Bancaria, PSE (plataforma de pagos en línea), ya que como empresa queremos ofrecer variedad y comodidad a nuestros clientes.

Para el caso de la compra de productos ergonómicos se implementaría garantías al cliente por su compra o se contara, con una política que permita hacer devoluciones en casos de insatisfacción este tema se tendría que considerar directamente con los distribuidores que son los encargados de vender sus productos por medio de la aplicación. También se tendrían promociones a clientes frecuentes en consultoría y asesorías ofrecidos directamente por la empresa CRL S.A.S

8.7.7. Presupuesto de mezcla de mercado

Tabla 7

Tabla Mezcla de Mercado

Mezcla De Mercado Tipo De Comunicación	Cantidad	Descripción	valor
Google, Redes Sociales Ejemplo: Facebook, Página Web, Youtube, Instagram, Playstore Googleplay		Se realizará publicidad paga por mes por medio de las plataformas más, comunes e internet	\$ 750.000

Getresponde		Se manejará una herramienta de Mensajería automática de seguimiento de clientes paga por mes.	\$ 180.000
Página Web		Se realizará para captar más clientes y como una estrategia de comunicación y herramienta poderosa que todos pueden acceder	\$ 1.200.000
Página De Facebook		se realiza para captar más clientes por medio de las redes sociales	\$ 250.000
Tarjetas De Presentación	1.000	Se elaborarán 1.000 tarjetas las cuales tendrán el nombre de la empresa, logo, dirección, teléfonos y página de Facebook.	\$ 25.000
Portafolio Digital, Físico			\$ 100.000
Pendón	2	Se elaborará 2 pendón. Este tendrá información de la empresa el nombre, dirección, teléfonos, página web, correo	\$ 80.000
Pasa Calle	1	Se elaborarán 1.000 tarjetas las cuales tendrán el nombre de la empresa, logo, dirección, teléfonos y página de Facebook.	\$ 25.000
Avisos externos	1	Se utilizará para darse a conocer de una manera tradicional se quiere abarcar todas las estrategias posibles	\$ 400.000
Radio	1	Se realizará 1 cuña radial en la emisora radio Uno	\$ 38.000

Fuente: Elaboración Propia

8.7.8. Estrategia de Aprovisionamiento

CRL S.A.S Contara con empresas aliadas las cuales por medio de nuestra aplicación proveerán a las empresas MYPIMES con productos Ergonómicos adaptados a sus necesidades, también contaremos con proveedores para la empresa directamente y internamente como el Centro comercial Pasarela ciudad de Cali, para adquirir los equipos de cómputo, Indumuebles en cuanto a compra de equipos de oficina tales como escritorios, sillas, artículos de decoración, LA 14 en cuanto a materiales como papelería etc. ya que nosotros somos directamente una empresa enfocada al área de Servicio.

8.8. Proyección de venta

Tabla 8

Proyección de Unidades a Vender por Cada Servicio al Mes

	Paquete Empresarial Gold Premium	Paquete Basic	Paquete Light	Comisión Tienda en Línea
Mes	Unidades	Unidades	Unidades	Unidades
Enero	3	22	25	35
Febrero	2	22	25	35
Marzo	3	27	31	44
Abril	3	27	31	44
Mayo	3	49	56	80
Junio	3	38	43	62
Julio	3	38	43	62
Agosto	3	27	31	44
Septiembre	3	27	31	44
Octubre	3	0	0	0
Noviembre	3	0	0	0
Diciembre	3	38	43	62
Total	36	315	360	513

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

Tabla 9

Proyección de Valor a Vender por Cada Servicio Mensual

	Paquete Empresarial Gold Premium	Paquete Basic	Paquete Light	Comisión Tienda en Línea
Mes	Unidades	Unidades	Unidades	Pesos
Enero	\$ 9.000.000	\$ 2.420.000	\$ 1.250.000	\$ 1.750.000
Febrero	\$ 6.000.000	\$ 2.420.000	\$ 1.975.000	\$ 1.750.000
Marzo	\$ 9.000.000	\$ 2.970.000	\$ 2.449.000	\$ 2.200.000
Abril	\$ 9.000.000	\$ 2.970.000	\$ 2.449.000	\$ 2.200.000
Mayo	\$ 9.000.000	\$ 5.390.000	\$ 4.424.000	\$ 4.000.000
Junio	\$ 9.000.000	\$ 4.180.000	\$ 3.397.000	\$ 3.100.000
Julio	\$ 9.000.000	\$ 4.180.000	\$ 3.397.000	\$ 3.100.000
Agosto	\$ 9.000.000	\$ 2.970.000	\$ 2.449.000	\$ 2.200.000
Septiembre	\$ 9.000.000	\$ 2.970.000	\$ 2.449.000	\$ 2.200.000
Octubre	\$ 9.000.000	\$ -	\$ -	\$ -
Noviembre	\$ 9.000.000	\$ -	\$ -	\$ -
Diciembre	\$ 9.000.000	\$ 4.180.000	\$ 3.397.000	\$ 3.100.000
Total	\$ 108.000.000	\$ 34.650.000	\$ 28.440.000	\$ 25.650.000

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

Tabla 10

Proyección de Unidades a Vender por Cada Servicio al Año

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete Empresarial Gold Premium	36	37	38	39	41
Paquete Basic	315	324	334	344	355
Paquete Light	360	371	382	393	405
Comisión Tienda en Línea	513	708	729	751	774
Total	1.224	1.440	1.483	1.528	1.574

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

Tabla 11
Proyección de Ventas de Cada Servicio al Año

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete Empresarial Gold Premium	\$ 108.000.000	\$ 117.636.300	\$ 128.132.408	\$ 139.565.029	\$ 152.017.716
Paquete Basic	\$ 34.650.000	\$ 37.741.646	\$ 41.109.249	\$ 44.777.117	\$ 48.772.354
Paquete Light	\$ 28.440.000	\$ 30.977.744	\$ 33.741.840	\$ 36.752.474	\$ 40.031.692
Comisión					
Tienda en Línea	\$ 25.650.000	\$ 37.435.500	\$ 40.762.035	\$ 44.406.630	\$ 48.398.220
Total	\$ 196.740.000	\$ 223.791.190	\$ 243.745.532	\$ 265.501.250	\$ 289.219.982

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

9. Módulo De Operación

El estudio técnico que Según (Monroy, 2014) “son el análisis de localización, análisis de tamaño, análisis de disponibilidad y costo de suministros e insumos, identificación y descripción de procesos, definición de estructura orgánica, humana, administrativa y jurídica para operar” (págs. 3,4).

9.1. Ficha técnica

Tabla 12

Tabla Ficha Técnica de App

Nombre	App CRL
Actividad Económica	Consultoría de gestión
Datos Del Desarrollador	Desarrollos Tecnológicos ING
Ampliación/Funciones	Consultorías virtuales, asistencia técnica, base de datos, graficas, tienda en línea.
Descripción	CRL S.A.S Consultoría es una aplicación especializada en consultoría de análisis y diseño del puesto de trabajo, prevención y mitigación del riesgo ergonómico mediante una aplicación móvil que interconectara a empresas del sector de servicios MI PYMES y distribuidores de productos ergonómicos junto con profesionales en consultoría para el diseño y análisis del puesto de trabajo y creación de matriz de riesgo Biomecánico y asesorías en el área ergonómica.
Tamaño De La Aplicación y Versión	25.5mb versión 1.0 lanzamiento 2020 tanto como versión web para Windows y Mac OS.
Página Web	https://www.crlconsultoría .com/
Datos De Instalación	Disponibles en Android 4.1 o superior, IOS 5.2 o superior y versión WEB

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

Tabla 13

Tabla de Servicio Consultoría Paquete Gold Premium

Ficha Técnica Servicio 1 Ítem		Descripción
Servicio Específico	Denominación común del servicio.	Diseño y análisis del puesto de trabajo, matriz de riesgo biomecánica ergonómica Consultoría y A asesoría completa
Nombre Comercial	Denominación comercial que se propone.	Paquete Empresarial Gold Premium
Descripción General	Descripción de las características técnicas del bien o servicio	Este consiste en la realización del análisis y diseño del puesto de trabajo, matriz de riesgo biomecánico y ergonómica + 3 horas de asesoría referente al tema vía -zoom, Skype o Hangout
Condiciones Especiales	Descripción de las advertencias o condiciones especiales de del servicio.	Conexión a internet 5mb mínimo, teléfono, computador o Tablet
Personal	Se describe el personal operativo	Asistente administrativo, director operativo profesional en salud ocupacional el cual es el gerente y emprendedor.
Otros		Ninguno

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

Tabla 14

Ficha Técnica de Servicio Consultoría Paquete Basic Plus

Ficha Técnica Servicio 2		Ítem	Descripción
Servicio Especifico	Denominación común del servicio.		Consultoría y Asesoría
Nombre Comercial	Denominación comercial que se propone.		Paquete Basic Plus
Descripción General	Descripción de las características técnicas del bien o servicio		Este paquete contiene los siguientes servicios Consultoría y asesoría por video llamada 2 horas, 3 temas de asesoría referente a ergonomía Vía Zoom, Skype, Hangout, + respuesta PDF
Condiciones Especiales	Descripción de las advertencias o condiciones especiales de del servicio.		Conexión a internet 5mb mínimo, teléfono, computador o Tablet
Personal	Se describe el personal operativo		Asistente administrativo, director operativo profesional en salud ocupacional el cual es el gerente y emprendedor.
Otros			Ninguno

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

Tabla 15

Ficha Técnica de Servicio Consultoría Paquete Light

Ficha Técnica Servicio 3		Ítem	Descripción
Servicio Especifico	Denominación común del servicio.		Consultoría y Asesoría
Nombre Comercial	Denominación comercial que se propone.		Paquete Light
Descripción General	Descripción de las características técnicas del bien o servicio		Este paquete contiene los siguientes servicios Asesoría y Consultoría mediante Correo electrónico. Respuestas en Formato PDF 3 temas de asesoría referente a ergonomía
Condiciones Especiales	Descripción de las advertencias o condiciones especiales del servicio.		Conexión a internet 5mb mínimo, teléfono, computador o Tablet
Personal	Se describe el personal operativo		Asistente administrativo, director operativo profesional en salud ocupacional el cual sería el gerente y emprendedor.
Otros			Ninguno

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

9.2. Descripción Del Proceso

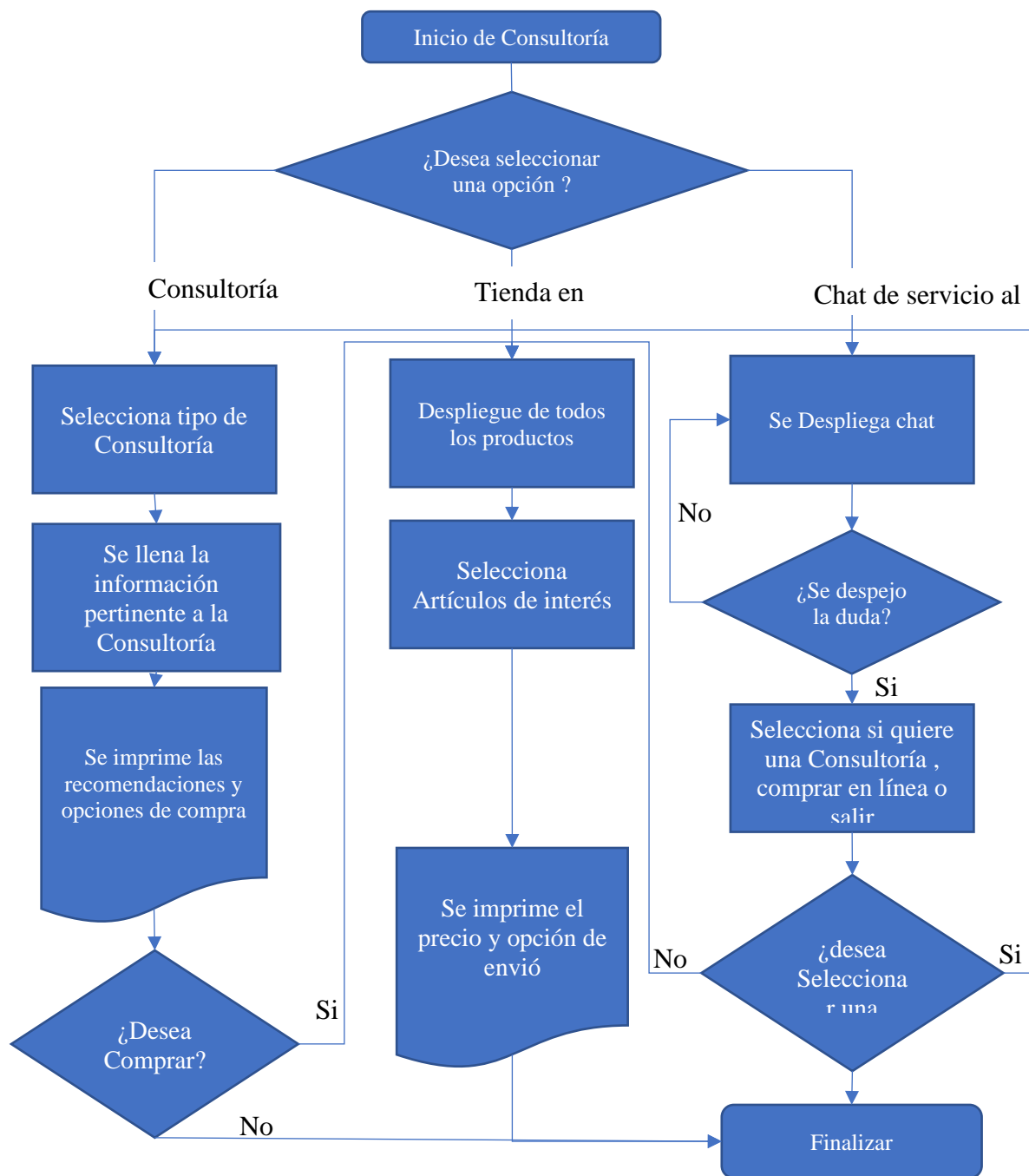


Ilustración 9: Diagrama de Flujo Proceso del Funcionamiento de la Aplicación (Elaboración Propia)

9.2.1 Descripción Del Proceso de consultoría

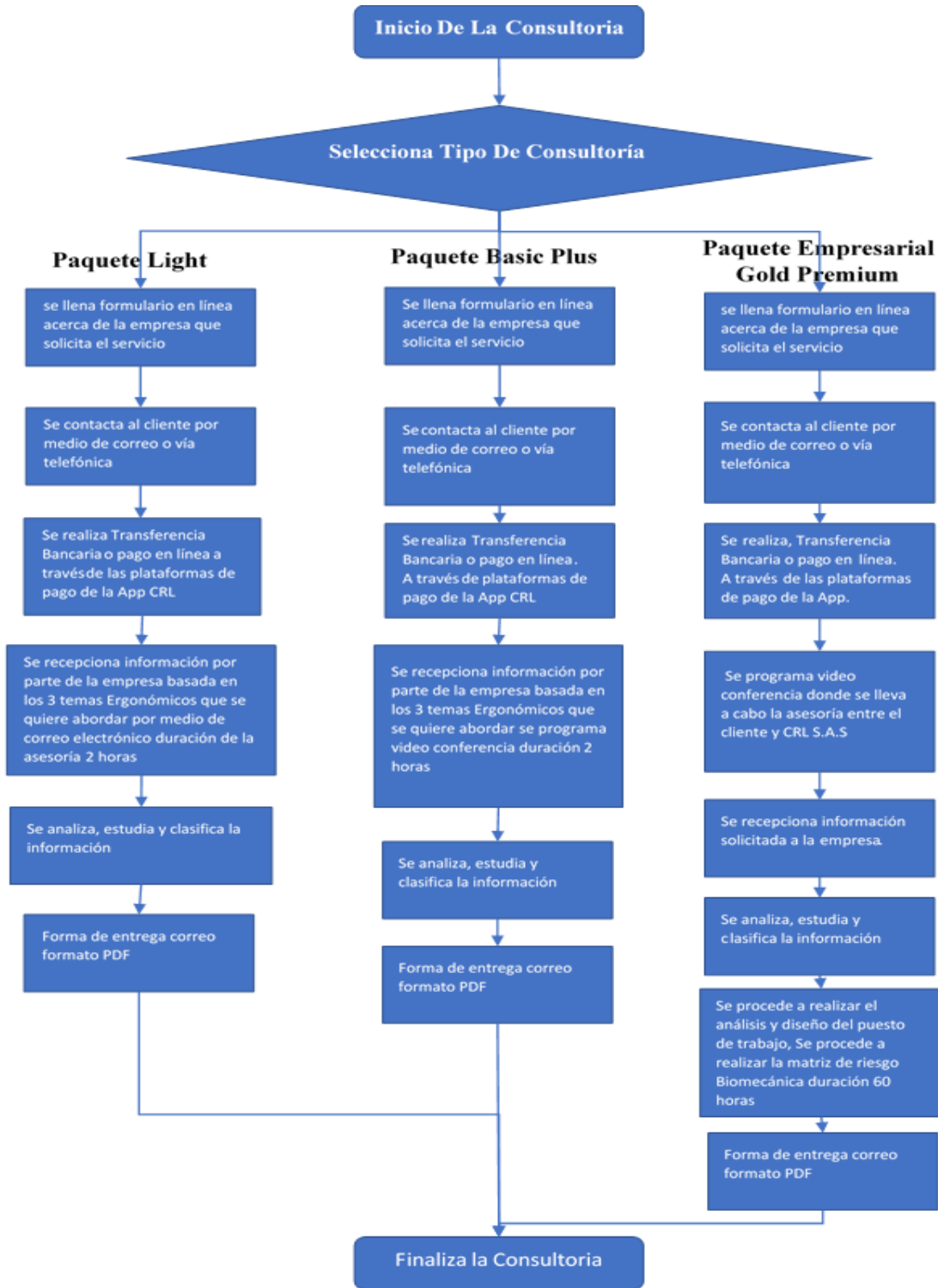


Ilustración 10: Descripción Proceso de Consultoria fuente: (Elaboración Propia)

9.2.2 Capacidad Instalada

Se realizó el cálculo de la capacidad instalada de la empresa CRL S.A.S de los primeros 5 años y se tuvo en cuenta el total de horas laboradas por el personal relacionado directamente con los procesos, tiempo y número de servicios y se obtuvieron los siguientes resultados 98% para el año 1, 84% año 2, 87% año 3, 89% año 4 y 92% año 5., lo cual indica que el número de horas del personal a contratar está en relación directa con el número de servicios a realizarse. Ver en Anexo 2 Pg. 106,107.

9.3. Estado de desarrollo

Según (UniRemprender, 2013) Estado de desarrollo del producto o servicio es la fase en la que se encuentra (el producto o servicio) Si existe un prototipo desarrollado se debe presentar, o si se ha podido testar el producto ante algún consumidor piloto, se deben presentar los resultados.

Actualmente se encuentran en fase de desarrollo algunos prototipos visuales de cómo se podría ver la aplicación en un futuro, cuando está ya esté creada explicando al mismo tiempo, el proceso de servicio que se quiere brindar con su respectiva imagen.

9.3.1. Logo, eslogan e imagen corporativa

Esta imagen permitirá identificar a la empresa de una manera eficaz por medio del uso de un signo gráfico.



Ilustración 11: Logo Imagen Corporativa (Elaboración Propia)

9.3.2. Interfaz del aplicativo

Esta primera parte muestra como se ve la aplicación ya que es el diseño visual es el lugar donde nacen las interacciones entre el usuario y el corazón funcional de la app esta está compuesta por iconos, fondo que tiene una apariencia visual el logo o nombre de la aplicación es en resumen ya su página inicio.



*Ilustración 12:*Prototipo Interfaz del Aplicativo (Elaboración propia)

9.3.3. Selección del tipo de consultoría o producto desde la App

Para este punto se presenta la interfaz gráfica del servicio de Consultoría y tienda en línea ofrecido hasta el momento por la empresa CRL S.A.S la intención es que sea una interfaz agradable visualmente y de fácil uso donde los clientes puedan comprender de una forma sencilla los servicios ofrecidos, su costo y su uso para el caso de la Consultoría cada paquete viene discriminado con el servicio y de qué manera se ofrece , para la parte de la tienda online esta se muestra de igual manera sencilla ya que muestra una gran variedad de productos ergonómicos

filtrando los mejores precios del mercado todo esto con el objetivo de brindarle alternativas al cliente y practicidad ya cuando el cliente haya tomado una decisión sobre cual paquete o producto comprar solo tendrá que darle clic.



Ilustración 14: Prototipo Selección de Paquetes de Consultoría (Elaboración Propia)



Ilustración 13: Prototipo Tienda en Línea (Elaboración Propia)

9.3.4. Formas de pago desde la app

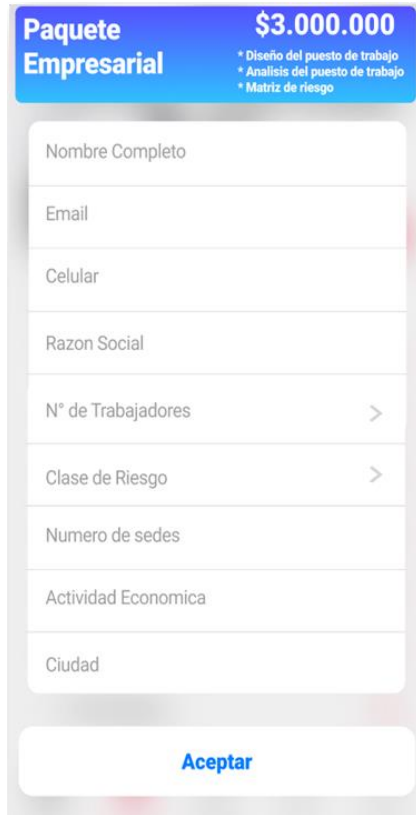


Ilustración 16: Prototipo de Formulario de Datos Personales del Cliente (Elaboración Propia)

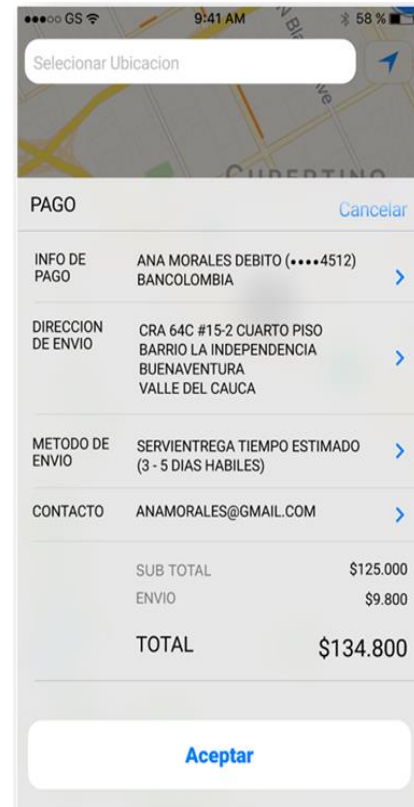


Ilustración 15: Prototipo de Interfaz de Pago (Elaboración Propia)

Para este punto se tiene en cuenta primero si el cliente a considerado comprar un paquete de Consultoría ., para este caso primero tendrá que llenar un formulario con la información de la empresa para tenerlo en nuestra base de datos y poder comunicarnos de manera efectiva y poder gestionar el servicio de Consultoría .Por otro lado si el cliente tomo la decisión de comprar un producto la aplicación misma le da la opción de múltiples modalidades de pago vía online este aplica también para la Consultoría si el cliente desea pagar directamente desde la app .

9.3.5. Chat Servicio al cliente

CRL S.A.S pretende tener integrada a la aplicación un chat de servicio al cliente enfocado a direccionar a los clientes en el tema de las consultorías o compras permitiendo humanizar la venta online, facilitando que el visitante pueda contactar con personas reales al otro lado de la pantalla. Esto ayuda a generar confianza y mejora las posibilidades de conversión de nuestra App.

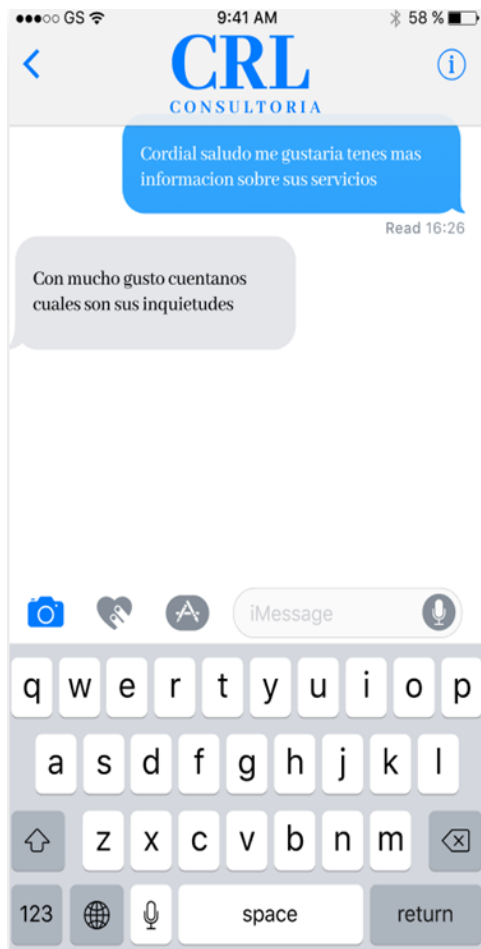


Ilustración 17: Prototipo de Chat de Servicio al Cliente (Elaboración Propia)

9.4. Plan de Producción

En este punto se evidencia la cantidad de servicio que la empresa está en la capacidad de producir en determinado tiempo desde el primer año hasta el quinto año.

Tabla 16

Proyección de Unidades a Vender por Cada Servicio al Año

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete Empresarial Gold Premium	36	37	38	39	41
Paquete Basic	315	324	334	344	355
Paquete Light	360	371	382	393	405
Comisión Tienda en Línea	513	708	729	751	774
Total	1.224	1.440	1.483	1.528	1.574

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

Se evidencia en la tabla anterior los paquetes de los servicios ofrecidos por CRL S.A.S y la proyección a 5 años lo cual evidencia un crecimiento favorable para la empresa.

9.5. Requerimiento De Inversión

9.5.1. Lugar de operación

Inicialmente para el funcionamiento de la empresa es necesario contar con una oficina que es donde se trabajará en el desarrollo de la App y el crecimiento de la empresa, esta oficina será un lugar alquilado, estará ubicada inicialmente en la ciudad de Buenaventura Valle del Cauca. zona urbana, comuna 10 barrio la Independencia, la oficina contara con un diseño minimalista, ambiente armónico libre de estrés contara con 3 oficinas y una sala de junta, una recepción un pequeño lobby para el público 2 baños y una cocina.

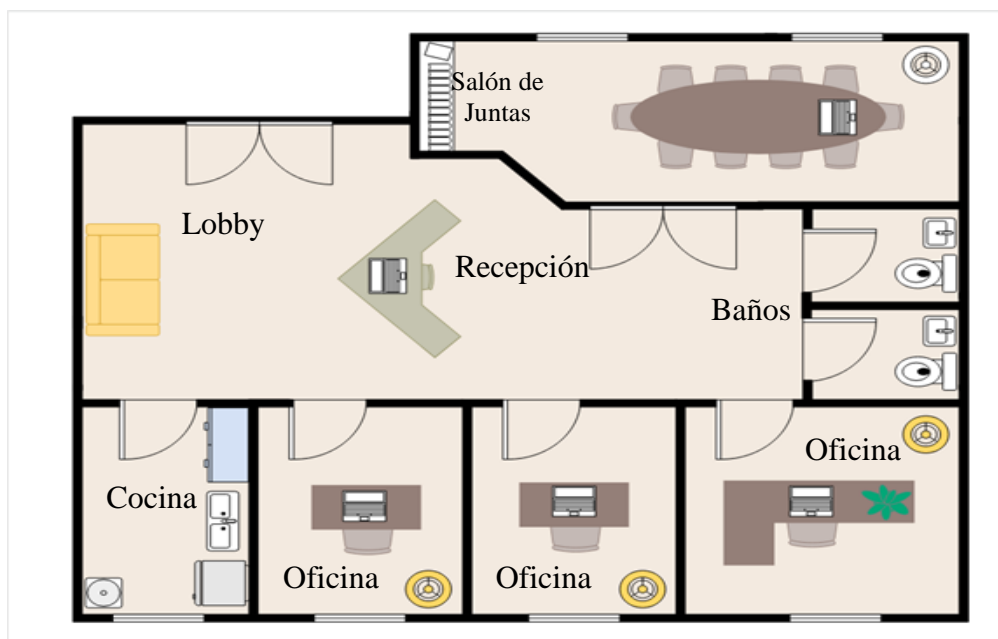


Ilustración 18: Prototipo de Plano de Oficina CRL SAS (Elaboración Propia)

9.5.2. Requerimiento de maquinaria, planta y equipo

Tabla 17

Tabla Requerimiento Planta y Equipo

Tipo De Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos Técnicos
Estructura Y Adecuaciones	Pintura blanca anti agua	3	\$ 166.701	Vinílico Blanco 2027155 pintura anti agua
	Divisiones en panel lleso	4	\$ 1.500.000	Genérico
	Puertas plegables PVC	4	\$ 130.000	Genérico
Equipo De Comunicación Y Computación	Portátil	4	\$ 2.500.000	MacBook MC374II
	Router	1	\$ 250.000	TP-WR941HP
	Impresora multifuncional	1	\$ 1.000.000	HP M130FW
	Computador	1	\$ 5.000.000	iMac MC97811
	Sillas Ergonómicas	14	\$ 230.000	TF-007T
	Escritorio sencillo	2	\$ 200.000	SKU:656116
	Escritorio en L	2	\$ 350.000	Genérico
Muebles Y Enseres Y Otros	Mesa de Conferencia	1	\$ 2.000.000	Genérico
	Sofá	1	\$ 650.000	Genérico
	Lámparas de Escritorio	3	\$ 100.000	Genérico
	Archivador	1	\$ 550.000	
	Televisor	1	\$ 1.123.000	
	Video Beam	1	\$ 1.300.000	
	Dominio web	1	\$ 68.000	
	Hosting x mes	1	\$ 58.000	
	Correos x mes	1	\$ 7.000	
	Programación de APP	1	\$ 20.000.000	
Gastos Preoperativos	Programación de WEB	1	\$ 8.000.000	
	Bomberos	1	\$ 75.000	
	Escrituras y Gastos Notariales	1	\$ 32.000	
	Permisos y Licencias	1	\$ 45.000	
	Registro Mercantil	1	\$ 400.000	
Total			\$ 45.334.701	

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

10. Módulo de organización

10.1. Estrategia organizacional

La estrategia que pretende implantar CRL S.A.S consiste en:

Optimizar recursos administrativos de talento humano y financieros donde se busquen las mejores alternativas para recuperar lo invertido en poco tiempo en un plazo aproximado de 5 años mantener en constante capacitación, actualización bien remunerado al personal de talento humano de la empresa y valoración periódica de las condiciones de trabajo donde se aplicaría de manera interna, para así garantizar un excelente clima laboral y desarrollo productivo de las actividades.

10.2. Visión

CRL S.A.S tiene como objetivo para el 2025 ser la empresa líder en comercio electrónico y consultoría para la prevención de riesgo laboral a nivel nacional en enfocados en la seguridad y salud en el trabajo se proyecta como empresa líder en ventas y consultoría.

10.3. Misión

Proporcionar una aplicación móvil de fácil acceso que brinde a las empresas MIPYMES del sector de servicios y comercio acceso a consultoría en ergonomía y productos ergonómicos ofreciendo los mejores precios del mercado. Ofreciendo al mismo tiempo a los distribuidores y mayoristas de productos ergonómicos una herramienta practica para la comercialización y venta de sus productos.

10.4. Políticas Corporativa

Nuestra empresa se regirá bajo los lineamientos del cuidado del Medio Ambiente, integrado en toda nuestra actividad, la prevención de Riesgo Laborales, trabajando para reducir

los riesgos en el entorno laboral ,fomentando las buenas prácticas en Seguridad y Salud en el Trabajo, la promoción de la tecnología para permitir un buen desarrollo en torno a sus capacidades y también en la optimización de sus capacidades, tomando como principal meta su aplicación en función de los intereses y necesidades de nuestros clientes las empresas MIPYMES y Distribuidores ,mayoristas, tiendas de productos Ergonómicos .Como empresa nos enfocaremos en :

- ✓ Establecer unos principios de actuación para la prestación de servicios de calidad, con oportunidad y a precios competitivos, orientados a satisfacer los clientes y construir relaciones de largo plazo.

- ✓ Realizar una gestión ambiental responsable sobre el uso de los recursos naturales que demandan las actividades empresariales y los impactos y riesgos generados, con el fin de asegurar que los procesos y operaciones de CRL S.A.S estén alineados con la búsqueda del desarrollo sostenible.

- ✓ Implementar actividades las cuales permitan la prevención del Riesgo Laboral en el área de trabajo de la empresa CRL S.A.S al igual que con nuestros clientes.

- ✓ Establecer los principios para el funcionamiento eficaz y eficiente del sistema de control de CRL S.A.S que contribuya al logro de los objetivos organizacionales.

- ✓ Desarrollar procesos que incorporen criterios de calidad y costo, proporcionando a las MIPYMES y distribuidores, tiendas, mayoristas de productos ergonómicos un trato transparente y equitativo, fundamentado en la eficiencia y competitividad.

10.5. Principios Corporativos

Principios se estipulan los siguientes:

- ✓ Integridad: El personal de la empresa se debe caracterizar por ser personas integrales, transparentes en su actuar y honestas.
- ✓ Responsabilidad: Este constituye uno de los principios primordiales de la organización el cual implica un fuerte compromiso, sentido de pertenencia tanto con los clientes como con los proveedores para así cumplir con las metas trazadas.
- ✓ Respeto: este es de suma importancia pues todos los integrantes de la empresa deben ser respetados y respetar a los demás independiente mente de su raza, sexo, religión y estrato social promoviendo un excelente ambiente laboral.
- ✓ Ética: cada trabajador deberá desempeñarse de manera respetuosa Asia sus compañeros y superiores, clientes y proveedores dentro de lo establecido en la empresa.
- ✓ Profesionalismo: el cual se enfoca en demostrar cualidades como trabajo en equipo, amor al trabajo responsabilidad para con cada una de las metas y actividades propuestas.
- ✓ Honestidad: realizar todas las actividades y compromisos de la empresa con transparencia, siendo leal, responsable y repto en cada decisión que se presente.

10.6 Matriz Dofa

Tabla 18

Matriz Dofa CRL SAS

	Fortalezas	Debilidades
Matriz DOFA Análisis Interno y Externo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adaptación al cambio 2. Precios competentes con el mercado actual 3. Productos con distribución sencilla por ser a través de internet. 4. Primera aplicación móvil de comercio electrónico enfocada en productos ergonómicos y Consultoría para la prevención del riesgo ergonómico. 5. Al ser un servicio innovador se puede atraer a inversionistas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nuevos en el mercado actual 2. Marca poco conocida 3. Fondos limitados para promocionar el servicio y creación de la App 4. Sin reconocimiento en el mercado 5. Poco conocimiento y experiencia en programación
Oportunidades	Estrategias Fo	Estrategias Do
<ol style="list-style-type: none"> 1. Creciente demanda de dispositivos móviles inteligentes en el mundo 2. Ofrecer publicidad Masiva por todas las plataformas digitales 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La estrategia de adaptación al cambio, nos permite localizar y analizar el tamaño de aplicaciones móviles referentes a salud ocupacional y venta de productos ergonómicos a nivel general y sus cambios a través del tiempo 2. Si se manejan precios más bajos que la competencia la empresa tendrá mayor ventaja competitiva para fidelizar a los clientes no solo en el mercado colombiano si no a nivel internacional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ser nuevos en el mercado se traduce a ser el primero y como pioneros es un reto, pero también nos permite en cierta forma trabajar en forma de monopolio inicialmente lo cual se puede traducir a una ventaja la estrategia que utilizaremos será trabajar fuertemente en el estudio de mercado para tener mayor conocimiento del mercado y nuestros clientes dándonos a conocer de la mano de nuestra implementación en publicidad 2. El tener una marca conocida puede representar una debilidad al principio, pero la estrategia que se pretende usar es una buena publicidad que llegue a las personas

3 posibilidad de apoyo por las MINTIC, Fondo emprender UNIMINUTO centro progresa.etc.

4. Alianzas Estratégicas con, distribuidores, tiendas, fabricantes, mayoristas

5. Escasa competencia por novedad de la aplicación. Posibilidades de tener una oficina corporativa CRLS.A. S expansión en el territorio colombiano y mundial

3. la empresa podrá llegar a cualquier parte de Colombia o del mundo donde se lo proponga a futuro pues su plataforma está conformada por domicilios y encargos por internet.

4. la empresa posee ventaja y puede captar un mercado a un no explorado a profundidad pues actualmente no existen muchas aplicaciones móviles en salud ocupacional para mitigar riesgo ergonómico y venta de productos.

5. La empresa puede adquirir reconocimiento de una manera más tranquila pues no cuenta con competencia fuerte en temas de salud ocupacional. A futuro puede tener una oficina directa de consultas, Gracias a su modelo de negocio se espera gran crecimiento a nivel local nacional e internacional

por medio de una estrategia de marketing digital.

3 esto puede manejarse si se consiguen inversionistas idóneos

3 préstamos Bancarios

3 apoyo de entidades min Tics, Fondo emprender etc.

4 la estrategia que utilizaremos es el marketing digital y organización de propuesta empresarial para nuestros aliados potenciales incentivándolos a ser parte de nuestra iniciativa dándonos a conocer como empresa y al tiempo con clientes potenciales.

5. la estrategia que se utilizará en este punto será la contratación de un ingeniero desarrollador que es el que va a crear la App.

Amenazas

Estrategias Fa

Estrategias Da

<p>1 crecimiento de competencia similar</p>	<p>1 para este punto la empresa contara con personal encargado en el área de marketing e innovación lo cual ayudara a mantenerse competente y actualizada</p>	<p>1.Inovacion constante por parte de CRLS.A. S para mantenernos en el mercado competitivo</p>
<p>2 seguridad en el manejo de la información suministrada por clientes o aliados</p>		<p>2 la estrategia se implementará por medio de servidores ya que este es casi imposible de ser Hackeado</p>

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

10.7. Organismos de apoyo

Actualmente este proyecto está siendo apoyado por la entidad UNIMINUTO, ya que ha sido el encargado de brindar su apoyo en asesoría y capacitación para el desarrollo de este plan de negocio cuya finalidad es abrir las oportunidades para la consolidación de proyectos de vida de sus estudiantes a través de más educación, más oportunidades en emprendimiento y empleabilidad.

10.8. Estructura Organizacional

Estudio Organizacional y Legal que según (Morales, 2010) “busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento. Es decir, para cada proyecto se deberá determinar la estructura organizacional acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto y la futura operación” (pág. 2)

Tabla 19
 Tabla de Estructura Organizacional

Nombre del cargo	Funciones principales	Perfil requerido		Tipo de contratación	Dedicación de tiempo (Completo, tiempo parcial)	Remuneración (Pesos)	Mes de vinculación	
		Formación	Experiencia general (año)					Experiencia específica (año)
Gerente (Emprendedor)	Dirigir Y Ayudar A Que La Empresa Marche Bien Es El Encargado De La Parte De SSTG	Profesional	1	1	Indefinido	completo	\$1.000.000	1
Asesor de Marketing y Expiación	Marketing Y Expansión De La Empresa	Profesional	1	1	Indefinido	completo	\$2.000.000	1
Coordinador informático	Área Informática Y Digital	Profesional	1	1	Indefinido	Completo	\$2.000.000	1
Contador	Financiera Contable	Profesional	1	1	Definido	Prestación de servicio	\$800.000	1
Asistente Administrativa	Apoyo General Parte Administrativa a Recepción	Profesional	1	1	Indefinido	Completo	\$828.116.00	1

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

10.9 Organigrama

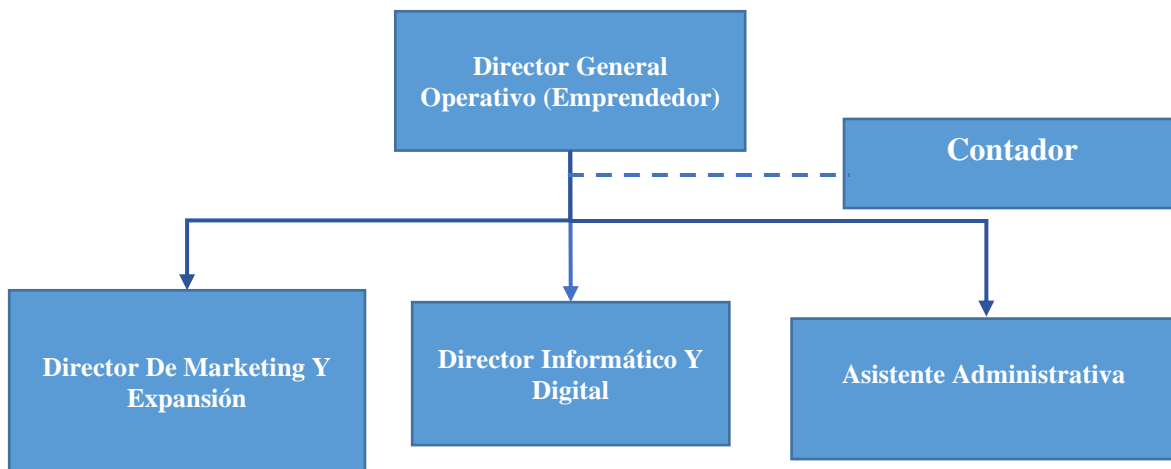


Ilustración 19: Organigrama Empresa CRL SAS

Personal y funciones de los trabajadores que se necesitan en CRL SAS para el funcionamiento de la empresa.

- ✓ Gerente General (Emprendedor)
- ✓ Asesor de Marketing y expansión
- ✓ Coordinador informático y Digital
- ✓ Asistente Administrativa
- ✓ Contador

Tabla 20
Perfil Profesional Gerente

Área: Administrativa.	Fecha: 2020
Cargo: Gerente (Emprendedor)	
Tipo de contrato: Indefinido.	
Objetivo:	
<p>Es la persona que tiene la mayor responsabilidad directiva en la empresa general mente se le conoce como un Gerente por lo tanto, para el caso de CRLS.A.S es la máxima autoridad es el fundador de la empresa y la persona creadora de la idea y modelo de negocio el que lleva consigo el alma de la empresa y sustenta la misión, visión y objetivos de la empresa., será el responsable del funcionamiento adecuado de la empresa liderará los eventos importantes o relaciones públicas de CRLS.A.S ,aportara todo el conocimiento en seguridad y salud en el trabajo ya que este compone su parte disciplinar y es el fuerte de la empresa.</p>	
Jefe inmediato: Gerente	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ planeación de las actividades que se desarrollen dentro de la empresa ✓ organizar los recursos de la entidad ✓ definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, entre otras muchas tareas ✓ fijación de una serie de objetivos que marcan el rumbo y el trabajo de la organización ✓ crear una estructura organizacional en función de la competencia, del mercado, de los agentes externo para ser más competitivos y ganar más cuota de mercado ✓ ser líder de los diversos equipos conformados dentro de la empresa. 	
Perfil: Administrador en salud ocupacional y de empresa	
Experiencia requerida: experiencia mínima de un 1 año.	

Elaboración Propia

Tabla 21
Perfil de Cargo Asesor Comercial

Área: Marketing y Publicidad	Fecha: 2020.
Cargo: Asesor de Marketing y Expansión	
Tipo de contrato: Indefinido	
Objetivo:	
<p>Esta será la persona encargada de satisfacer todas aquellas necesidades o deseos que puedan tener los clientes será la persona que al mismo tiempo se encargara de el tema de expansión de la empresa claro está con ayuda de todo el equipo .Liderara tareas de comunicación Como : publicidad en medios de comunicación (Advertising) patrocinio (cobranding) con otras empresas con las cuales se pueda trabajar ideara promociones del servicio , participación en eventos masivos , ferias , relación publica actividades enfocadas a incrementar el buen nombre de la empresa .</p>	
Jefe inmediato: Gerente	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Evaluación y desarrollo de la estrategia de marketing y el plan de marketing. ✓ Investigación de la demanda de los productos y servicios de la empresa. ✓ Desarrollo y gestión de campañas publicitarias. ✓ Supervisión de la estrategia de marketing en redes sociales y marketing de contenidos. ✓ Identificación de clientes potenciales. ✓ Investigación de la competencia 	
Perfil: Alta competencia en la gestión de proyectos investigación de mercados, Habilidades comerciales, Modelamiento de negocios	
Experiencia requerida: Experiencia mínima de un 1 año.	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 22

Perfil Profesional Director Informático y Digital

Área: Operativa, administrativa	Fecha: 2020
Cargo: Coordinador informático y digital	
Tipo de contrato: Indefinido	
Objetivo:	
<p>Esta será la persona encargada del desarrollo de la app ,del control y administración de la app de los perfiles de la empresa en las redes sociales más concurridas ,creando conexión con el cliente es la persona que estudia y decide la implementación de las principales novedades en el medio digital adaptando la empresa y la aplicación a los cambios que puedan surgir es quien tendrá la tarea de community manager ósea que intervendrá de manera ingeniosa en redes sociales con el objetivo de conseguir seguidores , interactuar con ellos e informar de noticias que tengan que ver con la empresa , será el responsable de los equipos de información , la función principal es mejorar el rendimiento de la empresa .</p>	
Jefe inmediato: Gerente	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollo de App ✓ Diseñar y elaborar nuevos programas. ✓ Probar los nuevos programas ✓ Analizar los requerimientos y sugerencias de los usuarios. ✓ Crear soluciones para fallas existentes. ✓ Control del desempeño ✓ Servicio a los clientes de los Sistemas de Información 	
Perfil: Titulación universitaria Superior preferentemente Informática o Telecomunicaciones. Estudios de especialización en Gestión Empresarial Conocimientos de planificación estratégica de sistemas de información, tecnologías informáticas, mercado de hardware y software.	
Experiencia requerida: experiencia mínima de un 1 año.	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23
Perfil Profesional Asistente Administrativa

Área: administrativa.	Fecha: 2020
Cargo: Asistente administrativa	
Tipo de contrato: término indefinido.	
Objetivo:	
<p>Este cargo se encargará de ser el apoyo de los otros cargos en cierta medida este es el que coordina y asiste tareas gerenciales ya sean directas del ceo (director general operativo) o de los otros cargos también se encargara de la parte de recepción del chat en línea de la app ayuda y apoya al cumplimiento de metas de la empresa gestiona los insumos o materiales que pueda necesitar en la empresa etc.</p>	
Jefe inmediato: Gerente	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ recibir documentos. ✓ atender llamadas telefónicas. ✓ atender visitas. ✓ archivar documentos. ✓ realizar cálculos elementales. ✓ informar todo lo relativo al departamento del que depende. ✓ tener actualizada la agenda, tanto telefónica Como de direcciones, y de reuniones. ✓ tener conocimiento del manejo de maquinaria de oficina, desde calculadoras hasta fotocopiadoras, pasando por ordenadores personales y los programas informáticos que conllevan. 	
Perfil: técnica en asistencias administrativas y/o afines.	
Experiencia requerida: experiencia mínima de un 1 año.	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 24
Perfil Profesional Contador

Área: Administrativa.	Fecha: 2020
Cargo: Contador.	
Tipo de contrato: prestación de servicio	
objetivo:	
<p>Este cargo tiene una responsabilidad vital para la empresa ya que tiene que ver con el buen funcionamiento financiero de la empresa, reportándose de forma directa al director general con funciones específicas tales como la toma de decisiones de financiación propia o endeudamiento de CRL S.A.S analizando temas contables de la empresa.</p>	
Jefe inmediato: Gerente	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ dedicado a aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de una organización o persona. ✓ realizar informes para la gerencia. ✓ lleva los libros o registros de contabilidad de una empresa, registrando los movimientos monetarios de bienes y derechos. ✓ se ocupa de la liquidación de impuestos y nómina. 	
Perfil: profesional en áreas administrativas y contables.	
Experiencia requerida: experiencia mínima de un 1 año.	

Elaboración Propia

10.10 Aspectos Legales

Normatividad Comercial:

Según el artículo 5 de la ley 1258; CRL se constituirá por regla general, SAS se constituye por Documento Privado donde consta:

- ✓ Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas
- ✓ Razón Social seguida de las letras “SAS”
- ✓ El domicilio principal de la sociedad y las sucursales
- ✓ Término de duración, puede ser a término indefinido
- ✓ Enunciación clara de las actividades, puede ser indefinido para realizar cualquier actividad lícita.
- ✓ Capital Autorizado, Suscrito y Pagado. Número y clase de acciones, términos y formas en que se pagarán.
- ✓ Forma de administrar, con documentos y facultades de los administradores. Cuanto menos un Representante Legal.

CRL S.A.S se identifica con los CIU los cuales se encuentran en la siguiente categoría según la. (DIAN) Colombia.

- ✓ Numero 7020 clase: Consultoría de gestión
- ✓ Numero 4791 clase: Comercio al por menor realizado a través de internet

Como la idea es registrar la empresa bajo la naturaleza S.A.S

Normatividad Tributaria:

Ley 1819 de 2016

“por medio de la cual se adopta una reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones” (DIAN)

Para constituir la empresa CRLS.A. S es necesario tener claro cuáles son las entidades implicadas, en este caso serían: La DIAN, Cámara de comercio. Cualquier entidad bancaria.

(Sociedades por Acciones Simplificadas), los pasos del proceso serían:

Paso 1: Consultar la disponibilidad del nombre de la compañía.

Paso 2: Preparar, redactar y suscribir los estatutos de la compañía. (Contrato que regulará la relación entre los socios y la sociedad.

Paso 3: Dirigirse a Cámara de Comercio, y tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro, se deben presentar lo siguiente:

Estatutos.

Formularios diligenciados. Cédula del representante legal y la del suplente.

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

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

Paso 6: Se solicita un certificado bancario de la cuenta de la empresa, para tramitarlo en la DIAN para la entrega del RUT definitivo.

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

Paso 8: Dirigirse a la DIAN, y solicitar una resolución de facturación, en principio manual.

Paso 9: Ir a Cámara de Comercio y solicitar la Inscripción de Libros; éstos son:

El Libro de actas, el Libro de accionistas.

Nota: La falta de estos registros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios.

Paso 10: Registrar la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados.

Normatividad Laboral:

Ley 100 de 1993

“Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones”

(Minjusticia) (pág. 1)

Esta tiene que ver con protección social para garantizar el acceso y la cobertura integral de las necesidades socialmente reconocidas en Colombia. Integran los subsistemas como: las EPS (salud), las ARL (riesgos Laborales), los Fondos de Pensiones y Cesantías AFP

Artículo 17 del Decreto Ley 1295 de 1994

"Por el cual se determina la organización y administración del Sistema General de Riesgos Profesionales" (Mintrabajo). Como empresa estamos exonerados en el pago de impuesto parafiscales ya que la nómina de nuestros futuros trabajadores devenga menos de 10 salarios mínimos. Artículo 99 de la Ley 50 de 1990“Por la cual se introducen reformas al Código

Sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones.” En esta se habla sobre la liquidación de las cesantías general (Salario mensual de base X número de días trabajados) (Mintrabajo)

Normatividad Técnica:

(Regimen Comun Sobre La Propiedad Industrial, s.f) . Para la implementación de marca o patentes CRL se basa en la norma aplicable en materia de propiedad industrial en Colombia la cual es la Decisión 486 de 2000 régimen común sobre propiedad intelectual.

Normatividad Ambiental:

Para la parte ambiental nos apoyamos como empresa en norma internacional ISO 14001 la cual especifica los requisitos para un sistema de gestión ambiental que a organización puede usar para mejorar su desempeño ambiental. La presente norma internacional está prevista para uso por una organización que busque gestionar sus responsabilidades ambientales de una forma sistemática que contribuya al pilar ambiental de la sostenibilidad. (icontec, 2015).
(pág. 5)

10.11 Costos Administrativos

Gastos de personal

A continuación, se presenta en la primera tabla el registro de nómina de cada uno de los cargos teniendo en cuenta las prestaciones sociales, seguridad social etc. en la segunda tabla se identifica de forma mensual los valores arrojados en la primera tabla durante el 1 año de trabajo.

Tabla 25
Presupuesto de Mano de Obra Directa

Nombre Del Cargo Contrato X Meses Ojo Digite Las Celdas	Cantidad	Salario Mensual Unitario	Auxilio De Transporte	Total, Año 1 (De Acuerdo Al Número De Meses Ejecutado)
				12
Diseñador / Asesor Tec / Ingeniero // Etc. Por Prestación Servicios	1	\$ -		\$ -
	1	\$ -	\$ -	\$ -
Director Informático Y Digital	1	\$2.000.000,00	\$ 97.032,00	\$34.700.492,00
	1	0	0	\$ -
Subtotal Empleados De Producción	4			34.700.492

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

Tabla 26
Presupuesto Sueldos a Empleados

Cargo (2)	No	Salario Mensual Unitario	Auxilio De Transporte	Meses De Contrato 1er Año	Salario Mas Aux Tte (De Acuerdo Al Número De Meses Establecidos)	Prestaciones	Total, Año 1 (De Acuerdo Al Número De Meses Ejecutado)
1. Empleados De Administración							
Contador (Prestación Servicios)	1	\$ 800.000	\$ -	12	\$ 9.600.000	\$ -	\$ 9.600.000
Gerente Emprendedor	1	\$ 1.000.000	\$ 97.032	12	\$ 13.164.384	\$ 4.870.908	\$ 18.035.292
Secretaria	1	\$ 828.116	\$ 97.032,00	9	\$ 8.326.332	\$ 3.051.776	\$ 11.378.108
Subtotal Empleados De Administración	3						\$ 39.013.400
2. Empleados De Ventas							
Director De Marketing Y Publicidad	1	\$ 1.000.000	\$ 97.000	10	\$ 10.970.000	\$ 4.059.033	\$ 15.029.033
Subtotal Empleados De Ventas	1				\$ 10.970.000		\$ 15.029.033
Total, Empleados De Administración Y Ventas	4				\$ 10.970.000		\$ 54.042.433

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

Gastos de puesta en marcha (Pre operativos)

Como inversión intangible encontramos nuestro desarrollo de la App, registro de marca y la licencia de PlayStore, esta licencia es considerada inversión intangible ya que es una inversión de carácter vitalicio haciéndose a los derechos con solo pagar una vez en la vida del proyecto.

En los costos indirectos vemos los costos anuales de la App CRL S.A.S que en este caso sería la Web Hosting y la licencia de AppStore, licencia que a diferencia de la de PlayStore, este si se paga anualmente por motivos de política de dicha compañía y demás gastos importantes para la puesta en marcha de la empresa.

Tabla 27

Inversiones Diferidas (Gastos Anticipados)

Descripción	Valor
Adecuaciones Físicas	\$ 2.000.000,00
Total, Adecuaciones (No Pueden Ser Superiores Al 20% Del Valor Del Total A Financiar X Fe)	\$ 2.000.000
Bomberos	\$ 75.000
Escrituras Y Gastos Notariales	\$ 32.000
Permiso Planeación Mpal	\$ 45.000
Registro Mercantil	\$ 400.000
Registro De Marcas Y Patentes	\$ 645.000
Software (App, Pagina Web)	\$ 28.000.000
Total	\$ 29.197.000

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

Gastos anuales de Administración

Dentro de los costos y gastos encontramos aquellos relacionados típicamente con una oficina tradicional, muebles de oficina, equipos de cómputo servicios generales y publicidad tanto digital como otros gastos importantes.

Tabla 28
Presupuesto de Gastos de Administración

Rubro	Vr. Promedio Mensual	Meses A Pagar El 1er Año	Total, Año1
Sueldos A Empleados			\$ 39.013.400
Cargos Por Servicios Bancarios	\$ 20.000	12	\$ 240.000
Dotación (Administración)	\$ 200.000	12	\$ 2.400.000
Elemento De Aseo	\$ 30.000	12	\$ 360.000
Pagos Por Arrendamientos Local Y Oficina	\$ 1.400.000	12	\$ 16.800.000
Servicios Públicos Local Y Ofic	\$ 150.000	12	\$ 1.800.000
Suministros De Oficina	\$ 30.000	12	\$ 360.000
Teléfono, Internet Y Correo	\$ 300.000	12	\$ 3.600.000
Hosting X Mes	\$ 58.000	12	\$ 696.000
Correos X Mes	\$ 7.000	12	\$ 84.000
Licencia Playstore	\$ 69.512	12	\$ 834.144
Licencia Appstore	\$ 28.496	12	\$ 341.952
Licencia Siigo (Programa Contable)	\$ 130.000	12	\$ 1.560.000
Total			\$ 68.089.496

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Alubita Fernando Ramírez E

Tabla 29

Presupuesto de Gastos de Ventas (Gastos Anual de Administración en Plataforma)

Rubro	Vr. Mensual	Número De Veces O Meses Año	Total, Año1
Sueldos A Empleados Ventas			\$ 15.029.033
Total, Publicidad			\$ 13.761.000
Pendones	\$ 90.000	1	\$ 90.000
Aviso Externo	\$ 400.000	1	\$ 400.000
* Pasa Calle	\$ 80.000	1	\$ 80.000
* Tarjetas De Presentación	\$ 25.000	1	\$ 25.000
* Radio	\$ 38.000	12	\$ 456.000
*Página Web	\$ 1.200.000	1	\$ 1.200.000
* Portafolio De Servicios	\$ 100.000	1	\$ 100.000
Pagina Facebook	\$ 250.000	1	\$ 250.000
Get Responde	\$ 180.000	12	\$ 2.160.000
Publicidad Por Redes Sociales (Instagram, Google)	\$ 750.000	12	\$ 9.000.000

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

11. Modulo Financiero

El estudio financiero que según (Nava Rosillon, 2009) afirman que “es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas” (pág. 1)

11.1. Proyección de ingresos

Tabla 30

Presupuesto de Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete Empresarial Gold Premium	\$ 108.000.000	\$ 117.636.300	\$ 128.132.408	\$ 139.565.029	\$ 152.017.716
Paquete Basic	\$ 34.650.000	\$ 37.741.646	\$ 41.109.249	\$ 44.777.117	\$ 48.772.354
Paquete Light	\$ 28.440.000	\$ 30.977.744	\$ 33.741.840	\$ 36.752.474	\$ 40.031.692
Comisión					
Tienda en Línea	\$ 25.650.000	\$ 37.435.500	\$ 40.762.035	\$ 44.406.630	\$ 48.398.220
Total	\$ 196.740.000	\$ 223.791.190	\$ 243.745.532	\$ 265.501.250	\$ 289.219.982

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

11.2. Proyección De Egresos (Costos Y Gastos)

Tabla 31

Tabla de Costos de Producción en Pesos (Incluido IVA)

Tipo De Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima E Insumos	0	0	0	0	0
Mano De Obra Directa	34.700.492	36.695.770	38.805.777	41.037.109	43.396.743
Otros	0	0	0	0	0
Totales	34.700.492	36.695.770	38.805.777	41.037.109	43.396.743

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

Tabla 32

Inversiones Diferidas (Gastos Anticipados) Gastos De Puesta En Marcha En Plataforma

Descripción	Valor
Adecuaciones Físicas	\$ 2.000.000,00
Total, Adecuaciones (No Pueden Ser Superiores Al 20% Del Valor Del Total A Financiar X Fe)	\$ 2.000.000
Bomberos	\$ 75.000
Escrituras Y Gastos Notariales	\$ 32.000
Permiso Planeación Mpal	\$ 45.000
Registro Mercantil	\$ 400.000
Registro De Marcas Y Patentes	\$ 645.000
Software (App, Pagina Web)	\$ 28.000.000
Total	\$ 29.197.000

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

11.3. Capital de trabajo

Tabla 33

Balance General

Activo	Año 0
Efectivo	61,057,577
Cuentas X Cobrar	0
Provisión Cuentas por Cobrar	
Inventarios Materias Primas e Insumos	0
Inventarios de Producto en Proceso	0
Inventarios Producto Terminado	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0
Gastos Anticipados	24,957,600
Total, Activo Corriente:	86,015,177

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

11.4. Resumen de inversiones

Tabla 34

Resumen de las Inversiones y Fuente de Financiación

Rubro	Aporte De Fondo Emprender	
Adecuaciones Total	\$	2.000.000
Activos Fijos Total	\$	27.393.000
Gastos De Puesta En Marcha Total	\$	29.197.000
Gastos De Administración	\$	9.460.032
Gastos De Publicidad Total	\$	13.511.000
Nómina De Administración Y Ventas	\$	25.835.381
Nómina De Producción	\$	11.566.831
Total	\$	118.963.243

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

11.5. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

Tabla 35

Tabla de Criterios de Decisión

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	10%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	20,10%
VAN (Valor actual neto)	27.141.596
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	3,15
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación). en meses	3 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	100,00%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	12 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	12 mes

Fuente: Herramienta Financiera creada por CP Aldubith Fernando Ramírez E

Teniendo en cuenta el estudio realizado se considera viable este plan de negocio ya que presenta una utilidad para el primer año de \$20.733.842, VAN del \$27.141.596 y una TIR (Tasa Interna de Retorno) de por lo menos el 20,10%, lo cual muestra que financieramente se puede hacer la inversión. Las ventas proyectadas para el primer año equivalente \$196.400.000 es una meta perfectamente alcanzable, por el número de clientes que puede tener la empresa y la estrategia publicitaria que se realizará. Además, el monto requerido de inversión equivalente a \$118.963.243 se recuperaría en un periodo de tiempo de 3.15 años. La idea de negocio es innovadora apoya en la tecnología y está relacionada directamente con mi perfil profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo.

12. Impactos

Cuando hablamos de impacto también podemos estar haciendo referencia a situaciones que no implican choques si no que es más bien el efecto que determinados fenómenos tienen sobre la realidad. Esto es especialmente claro cuando se habla por ejemplo del impacto que ciertas medidas políticas, económicas, sociales o ambientales tienen sobre una población: en este caso se trata de expresar que las mismas generarán algún tipo de reacción o efecto (Bembire, 2010) (pág. 1)

12.1. Impacto Económico

Según (Estudio de impacto economico PWC, 2012) “Los estudios de impacto económico sirven para medir la repercusión y los beneficios de inversiones en infraestructuras, organización de eventos, así como de cualquier otra actividad susceptible de generar un impacto socioeconómico, incluyendo cambios legislativos y regulatorios” (pág. 3)

CRL genera un impacto económico ya que personas tendrán la oportunidad de unirse a esta gran empresa y generar ingresos gracias a la creación de un servicio con un nuevo método organizativo un nuevo método de comercialización, un nuevo método de prevención de riesgo el cual genera reducción en costos en servicio de consultoría, asesorías y productos ergonómicos para las empresas y de forma indirecta nuestro impacto económico se multiplica en compras empleos creados por nuestros clientes y por nosotros mismos a través de nuestro crecimiento.

12.2. Impacto Regional

Las políticas de ciencia y tecnología han pasado a ocupar un papel fundamental dentro del diseño de estrategias para el desarrollo, al punto que en muchos países han reemplazado a la formulación de política industrial. Esto, por cuanto se considera que la ciencia y la tecnología son transversales a toda la economía y abarcan todos los sectores productivos de bienes y servicios, en un modelo tecno-económico que se basa en la permanente innovación y el avance del conocimiento como fuente de la competencia económica y la inserción exitosa de los países en un mundo interconectado (Sarmiento, 2003) (pág. 1)

Creemos que CRL genera un impacto en el área de tecnología de la información y las comunicaciones a nivel regional, pues este se basa en la creación de un aplicativo móvil y el uso de la tecnología para prevenir el riesgo ergonómico y comercializar productos ergonómicos que ayudan a mitigarlos y prevenirlos, desde ese punto de vista se puede decir que su impacto se genera a través de la tecnología y comunicación, la generación de empleo, desarrollo y fomento del emprendimiento a nivel regional.

12.3. Impacto Social

Según (Bonilla B. E., 2007)“El impacto se refiere a los efectos que la intervención planteada tiene sobre la comunidad en general”. El impacto de un proyecto o programa social es la magnitud cuantitativa del cambio en el problema de la población objetivo como resultado de la entrega de productos (bienes o servicios) (pág. 2)

El impacto social que implementara CRLS.A.S se enfocara en gran medida en la forma en cómo serán administrados sus recursos dentro de la empresa, también se encargara de promover el fortalecimiento de valores éticos universales, se esforzara por fortalecer el sistema de calidad de sus servicios y productos comercializados, para sus consumidores y a medida de su crecimiento en el mercado podrá ser participe para poder apoyar el crecimiento económico y social de las comunidades donde haga presencia. Este proyecto beneficiara a todos aquellos que hagan parte de nuestra empresa jóvenes emprendedores y con ganas de mostrar sus destrezas y habilidades, al mismo tiempo aportando económicamente a sus familias.

12.4. Impacto Ambiental

Según (Bonilla B. E., 2007)“... se dice que hay impacto ambiental cuando una acción o actividad produce una alteración, favorable o desfavorable en el medio o algunos de los componentes del medio.” (pág. 1)

CRL SA asumirá su responsabilidad con la protección y la conservación del medio ambiente. En desarrollo de la Política de Gestión Ambiental se establecerán procesos que involucren diferentes áreas de la compañía, tanto en el diseño de prácticas, productos y servicios que respondan a las dinámicas del medio ambiente y su impacto en el bienestar y en la competitividad, así como en la identificación, prevención, reducción, control y/o compensación de los impactos ambientales negativos.

Capacitar a todos sus empleados para que tengan un uso adecuado del servicio de energía con el objetivo de ahorrar. Ej. Apagar la luz cuando no es necesaria, apagar los equipos de cómputos, aires acondicionados, lámparas etc. Por otra parte, con el objeto de tener una referencia que permita conocer la variación del consumo de agua comprada respecto al crecimiento de la organización se mide el consumo de agua es decir m^3/m^2 igualmente se realizaran capacitaciones para el ahorro del agua, se implementara el uso de una cisterna para casos de emergencia y a horro del agua. También se implementará el uso de papel reciclado donde se capacite al personal del buen uso y sus formas de ahorrar parte del material de oficina será 100% de papel reciclado, para los residuos se implementará recipientes especiales para su desecho, cada uno con su color y estandarización correspondiente para tener una forma adecuada de reciclar y darle un destino final a la basura.

Referencias

- Análisis del mercado global mHealth.* (03 de 06 de 2015). Obtenido de Análisis del mercado global mHealth: <https://mobileworldcapital.com/es/2015/03/06/analisis-del-mercado-global-de-mhealth-herramientas-barreras-y-objetivos/>
- Banks, L. (2010). *Estrategia de ventas directas e indirectas.* Obtenido de Estrategia de ventas directas e indirectas: <https://pyme.lavoztx.com/estrategia-de-ventas-directas-e-indirectas-4360.html>
- Bembire, C. (2010). *Definición de Impacto » Concepto en Definición ABC.* Obtenido de Definición de Impacto » Concepto en Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/general/impacto.php>
- Betancourt, B. (S.f). *Análisis del sector y competitividad.* Cali: ECOE EDICIONES, UNIVERSIDAD DEL VALLE.
- Blanca Valenzuela, M. O. (2004). *Análisis de puesto de trabajo.* Mexico.
- Bonilla, B. E. (2007). Impacto, impacto social. 1.
- Bonilla, B. E. (2007). *Impacto, impacto social y evaluación del impacto.*
- Calculadora de Muestras.* (dp de dp de dp). Obtenido de Calculadora de Muestras: http://www.corporacionaem.com/tools/calc_muestras.php
- DANE. (2018). *Dane.* Obtenido de Dane: <https://www.dane.gov.co/>
- DIAN. (s.f.). *Normas DIAN.* Obtenido de Normas DIAN: <https://www.dian.gov.co/Paginas/Resultados.aspx?k=Ley%201819%20de%202016>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.* (2020). Obtenido de <https://www.dian.gov.co/>

empresarial, T. e. (2019). Buenaventura.

Estudio de impacto economico PwC. (2012). *Estudios de Impacto Económico - PwC*. Obtenido de Estudios de Impacto Económico - PwC: <https://www.pwc.es/es/sector-publico/assets/brochure-estudios-impacto-economico.pdf>

Gonzalo, P. (2015). mHealth, Estado del mercado y tendencias. . Wordpress.

Herrera, J. e. (2013). *Investigacion de mercado*. bogota.

Herrera, K., Lizcano, A., & Monroy, R. (s.f.). PROGRAMA MANEJO DE CARGAS EN LOS TRABAJADORES OPERATIVOS DE MINA LA ARGELIA, NORTE DE SANTANDER. UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL CÚCUTA.

icontec. (2015). *norma técnica ntc-iso colombiana 14001 - Universidad* . Obtenido de norma técnica ntc-iso colombiana 14001 - Universidad .:

https://informacion.unad.edu.co/images/control_interno/NTC_ISO_14001_2015.pdf

Jose daniel Barquero, J. (s.f.).

Josselyn Vanesa Vanega Centeno, E. J. (2010). *estrategias publicitarias como medio para crear*.

Obtenido de estrategias publicitarias como medio para crear:

<https://repositorio.unan.edu.ni/5653/1/6163.pdf>

Kloter, P. (s.f.). *Direccion de mercado tecnia Octava edicion* .

Kotller, P. (s.f.). MERCADO. 5.

Lopez, E. O. (2012). *Ergonomia para PYMES*. Mexico: PD.

Malhotra, N. (1997). *Investigacion de mercado*. mexico: Camara Nacional de industria editorial mexicana.

Manual de Oslo. (2005).

Manual de Oslo. (2006). españa: grupo tragsa.

- Mervyn Marquez Gomez, M. M. (2015). *Factores de riesgo biomecánicos y psicosociales presentes en la industria venezolana de la carne*. venezuela.
- Ministerio de trabajo, empleo y seguridad social . (2014). Seguridad y salud en el trabajo: aportes para una cultura de la prevención . Argentina .
- Ministerio del Trabajo. (s.f.). Guia técnica de implementación de SGSST para MIPYMES. Colombia.: MINTRABAJO.
- Ministerio del trabajo: subdireccion de gestión del talento humano . (2016). Sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo .
- Minjusticia. (s.f.). *Ministerio del Trabajo*. Obtenido de Ministerio del Trabajo : <https://www.mintrabajo.gov.co/web/guest/inicio>
- Minsalud. (s.f.). *Concepto-201211202534181*. Obtenido de Concepto-201211202534181: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Concepto-201211202534181.pdf>
- Mintrabajo. (s.f.). *Mintrabajo*. Obtenido de Mintrabajo: <https://www.mintrabajo.gov.co/web/guest/normatividad/leyes-y-decretos-ley/normas-fundamentales-sistema-de-seguridad-social-integral?inheritRedirect=true>
- Monroy, A. A. (2014). *Importancia de un estudio tecnico* . Obtenido de Importancia de un estudio tecnico : https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q= Baca+estudio+tecnico&btnG=
- Morales, C. M. (2010). Coleccion Gerencia de proyectos . 2.
- Naranjo, D. (2017). Factores de riesgo ergonomico. . udca.

- Nava Rosillon, M. A. (2009). Analisis financiero una herramienta clave para una gestion financiera eficiente. *Revista venezolana de gerencia* , 2.
- Niño, J. (2015). Comunicación, Salud y Tecnología: mhealth . Revista de comunicación y salud . *Organizacion Mundial de la Salud OMS*. (PD de PD de PD). Obtenido de Organizacion Mundial de la Salud OMS: Organizacion Mundial de la Salud OMS
- Pedro R. Moreno, e. g. (2004).
- Pita Fernandez, P. D. (2002). *Investigación cuantitativa y cualitativa* . Madrid: pd.
- Regimen Comun Sobre La Propiedad Industrial*. (s.f). Obtenido de Regimen Comun Sobre La Propiedad Industrial: <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/can/can012es.pdf>
- republica, c. d. (23 de 12 de 1993). Ley 100 de 1993. *camara de comercio*. Obtenido de Ley 100 de 1993:

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14645/Ley%20100%20de%201993.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Reyes, C. (2019). Sintomatología musculo-esqueletica asociada a factores de riesgo. Universidad internacional SEK.
- Salle, U. I. (s.f.). *Innovación y Tecnología El concepto innovación ha sido*. Obtenido de Innovación y Tecnología El concepto innovación ha sido:

<https://www.lasalle.edu.co/wcm/connect/9502706a-23a2-4bf5-9097-a3ab4d90e24d/innovaci%C3%B3n%20By%20Tecnolog%C3%ADa.pdf?MOD=AJPERE&S&CVID=IVY2h08&CVID=IVY2h08&CVID=IVY2h08&CVID=IVXZOJL>
- Sandoval, M. Y. (2017). DISEÑO DE UN MANUAL PARA LA PREVENCION DE RIESGO BIOMECANICO EN LA EMPRESA MEDSPORT COLOMBIA S.A.S. Bogotá: Corporación universitaria Minuto de Dios .

- Santamaria, G., & Hernandez, H. (2015). Aplicaciones Médicas Móviles: definiciones, beneficios y riesgos. Barranquilla : Salud Uninorte.
- Sarmiento, Á. Z. (2003). *CIENCIA Y TECNOLOGÍA EN EL PLAN DE DESARROLLO*.
 Obtenido de CIENCIA Y TECNOLOGÍA EN EL PLAN DE DESARROLLO:
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722003000200011
- Statista. (2020).
 tecnologia, R. i. (s.f.).
- Thompson, I. (2005). *Definición de Promoción - Por Ivan Thompson*. Obtenido de Definición de Promoción - Por Ivan Thompson: <https://www.xing.com/communities/posts/definicion-de-promocion-por-ivan-thompson-1003306122>
- TIEMPO, E. (2004). *La importancia de la tecnologia en las empresas*. Bogota: El TIEMPO.
- UniRemprender. (2013). *Resultados de búsqueda*. Obtenido de Resultados de búsqueda:
<http://emprende.unir.net/creatuempresa/desarrollo-plan-de-negocio/estado-de-desarrollo-y-plan-de-implantacion/>
- Vanegas, f. (2012). Asociación entre puesto de trabajo computacional y síntomas musculoesqueleticos . Medicina y seguridad del trabajo .
- Vargas, A. (2017). *Investigacion de mercados* . Bogota: Fondo editorial areandino .
- Viiegra, S. (2007). *Entendiendo el plan de Negocios*.
- Villaran, K. W. (2009). *PLAN DE NEGOCIO*. LIMA: Nathan Associates InC.
- zarco, R. (2006). La influenciade las TIC en la distribución comercial: Implicaciones estratégicas para la gestión promocional minorista. *Revista iberoamericana de ciencia ,tecnologia,sociedad e innovacion, 2*.

Anexo 1

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS MIPYMES DEL SECTOR DE SERVICIO DEL DISTRITO DE BUENAVENTURA

- 1) ¿Cuántos empleados laboran en su empresa?
- A. 1-10 empleados b. 11 -50 empleados c. 51 a 200 empleados
- 2) ¿Cuenta con un programa de Seguridad y Salud en el trabajo en su empresa?
- a) **Si** () **b No** ()
- 3) ¿sabía que un Riesgo Ergonómico corresponden a aquellos riesgos que se originan cuando el trabajador interactúa con su puesto de trabajo y cuando las actividades laborales presentan movimientos, posturas o acciones que pueden producir daños a su salud?
- a) **Si** () **b No** ()
- 4) ¿Qué tipo de proveedores utiliza para la compra de sus productos ergonómicos?
- a. Tienda regular b. mayoristas c. otra Cual _____
- 5) ¿Estaría usted dispuesto a contratar los servicios de una empresa especializada en Análisis y diseños de puestos de trabajo?
- a) **Si** () **b No** ()
- 6) ¿En promedio cuánto paga por una Consultoría?
- a. \$100.000 a \$500.000 () b. \$ 500.000 a \$900.000 () c. \$900.00.000 o más ()
- 7) ¿Conque frecuencia compra productos ergonómicos?
- a. Semestral () b. bimensual () c. anual ()
- 8) ¿Estaría dispuesto a comprar sus productos ergonómicos a través de una app móvil?
- a) **Si** () **b No** ()
- 9) ¿Recomendaría una app móvil que prevenga el riesgo ergonómico?
- a **Si** () **b No** ()
- 10) ¿con que frecuencia compra a través de plataformas digitales?
- a. Semestral () b. bimensual () c. anual ()
- 11) ¿Actualmente conoce o ha adquirido productos por medio de una app que ofrezcan consultoría en riesgo ergonómico y venta de productos ergonómicos?
- a **Si** () **b No** () cuál _____

Anexo 2

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS TIENDAS, MAYORISTAS, DISTRIBUIDORES DE PRODUCTOS ERGONOMICOS A NIVEL NACIONAL

- 1) ¿Actualmente que mecanismo utiliza para comercializar sus productos ergonómicos?
 - A. Puno de Venta () b. tienda virtual () c. otra _____

- 2) ¿Qué medios o canales utiliza para promocionar sus productos?
 - A. publicidad tradicional b. publicidad virtual c. otra _____

- 3) ¿Conoce actualmente alguna aplicación móvil que interconecte a distribuidores de productos ergonómicos con clientes potenciales?
 - a Si () b No () Cual _____

- 4) ¿Le gustaría incrementar la venta de sus productos por medio de una app Móvil?
 - a Si () b No ()

- 5) ¿Trabajaría de la mano con una nueva empresa que mediante una aplicación móvil le permita comercializar sus productos ergonómicos?
 - A Si () b No ()

- 6) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por comisión a una empresa que mediante una aplicación móvil le ayude a comercializar sus productos?
 - a) 10 % () b 15% () c 20 % () otros ()

- 7) ¿califique del 1 a 10 que tanto valoraría esta iniciativa?
 - a. Malo () b. aceptable () c. Bueno () d. excelente ()

Anexo 3

Capacidad Instalada

Universo Sst

Capacidad de Servicios

Numero de operarios	2
Número horas semanales x operario	48
Numero de semanas al mes	4
Total, horas al mes por operario	192
Total, horas al mes operarios	384

Tiempo Duración Línea 1:	Paquete Empresarial Gold Premium	60	Horas
Tiempo Duración Línea 2:	Paquete Basic	2	Horas
Tiempo Duración Línea 3:	Paquete Light	2	Horas
Tiempo Duración Línea 4:	Comisión Tienda En Línea	1	Horas

Línea De Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Tiempo De Duración Por Servicio
Paquete Empresarial Gold Premium	36	37	38	39	41	60,00
Paquete Basic	315	324	334	344	355	2,00
Paquete Light	360	371	382	393	405	2,00
Comisión Tienda En Línea	513	528	544	561	577	0,50
Total	1.224	1.261	1.299	1.337	1.378	64,50

Total, Tiempo De Servicio - Unidades Proyectadas					
Línea De Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete Empresarial Gold Premium	2.160	2.224,80	2.29,54	2.360,29	2.431,10
Paquete Basic	630	648,90	668,37	688,42	709,07
Paquete Light	720	741,60	763,85	786,76	810,37
Comisión Tienda En Línea	257	264,20	272,12	280,28	288,69
Total	3.766,50	3.879,50	3.995,88	4.115,76	4.239,23

Capacidad Instalada					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total, Tiempo De Servicio - Unidades Proyectadas	3.766,50	3.879,50	3.995,88	4.115,76	4.239,23
Total, Horas Al Mes Por Total Operarios	384,00	3840	4608	4608	4608
Tasa De Utilización	0%	98%	84%	87%	92%

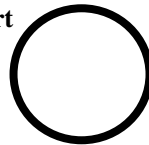
Formato de marcación para CD o DVD

Anexo 4

**Plan de negocio para la creación de una empresa especializada
en prevención y mitigación de riesgos ergonómicos en las
MI PYMES del Distrito Especial de Buenaventura.**

Ana María Morales Betancourt

ID: 438287



Asesor

Carmen Emilsen Riascos V.

Magister en Gestión Empresarial



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS












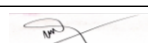


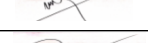
ADMINISTRACION EN SALUD OCUPACIONAL

BUENAVENTURA 2020

Fuente: Documento Maestro de Investigación UNIMINUTO UVD

Biblioteca UNIMINUTO UVD

ANEXO 5

Formato Plan De Trabajo Para El Desarrollo De La Opción De Grado			UNIMINUTO	
Programa Administración En Salud Ocupacional			Corporación Universitaria Minuto de Dios Educación de calidad al alcance de todos Vigilada por el Ministerio de Educación	
Uniminuto Virtual Y A Distancia				
Fecha:	27 mayo	Periodo:	2020-1	
Título del Trabajo: Plan de negocio para la creación de una empresa especializada en prevención y mitigación de riesgos ergonómicos en las MI PYMES del Distrito Especial de Buenaventura.				
Integrantes del grupo				
Nombre Completo	Correo Electrónico	Telefono/Celular		
Ana Mara Morales Betancourt	amralesbe1@uniminuto.edu.co	3172226401		
Director asignado				
Nombre Completo	Correo Electrónico	Telefono/Celular		
CARMEN EMILSEN RIASCOS VELASQUEZ	carmen.riascos@uniminuto.edu.co	3164242698		
Plan de asesoría				
Nota: (cualquier ausencia a una asesoría programada con el director del trabajo de grado se considera inasistencia), recuerde que la asignatura opción de grado es una asignatura regular del plan de estudios, por lo tanto se debe tener en cuenta el reglamento estudiantil.				
Artículo 63. PÉRDIDA POR INASISTENCIA. La inasistencia mayor o igual al 25% de las clases, teóricas, prácticas o tutorías dictadas, sin justa razón, es causal de pérdida de la asignatura.				
Fecha	Actividad	Observaciones/Compromisos	Firma Estudiantes	Firma Director
12/03/2020	Explicación Plan de ideación	Envío Avances Plan	Anno Wario U.F.B	
17/03/2020	Revisión y observaciones frente a la primera parte del Plan de ideación	Envío ajustes primera parte plan de ideación.	Anno Wario U.F.B	
26/03/2020	Explicación Generalidades de un plan de negocio (Introducción, justificación, objetivos, marco teórico y conceptual	Envío de avances	Anno Wario U.F.B	
31/03/2020	Presentación de aspectos que componen el estudio de mercado	Envío de Avances	Anno Wario U.F.B	
4/04/2020	Diseño de Encuestas	Presentación de avances para revisión	Anno Wario U.F.B	
16/04/2020	Explicación de Aspectos técnicos del Plan de negocio y revisión de avances	Presentación de ajustes	Anno Wario U.F.B	
20/04/2020	Revisión aspectos técnicos tales como diagramas de flujos de procesos, estados de desarrollo, requerimientos de inversión entre otros	Presentación de avances para revisión	Anno Wario U.F.B	
23/04/2020	Explicación de los componentes del estudio de financiero (herramienta financiera)	Presentación de avances para revisión	Anno Wario U.F.B	
25/04/2020	Revisión del Modulo Financiero	Presentación de ajustes en herramienta	Anno Wario U.F.B	
4/05/2020	Explicación sobre aspectos organizacionales del plan de negocio	Presentación de avances para revisión	Anno Wario U.F.B	
8/05/2020	Revisión general del plan de negocios	Realización de ajustes y aplicación de normas APA	Anno Wario U.F.B	
12/05/2020	Definición de Aspectos Legales e impactos del proyectos	Presentación de avances para revisión	Anno Wario U.F.B	
16/05/2020	Definición de aspectos faltantes en todo el plan de negocio	Realización de ajustes a todos el trabajo y aplicación de normas APA	Anno Wario U.F.B	
19/05/2020	Revisión general del plan de negocios	Plan de negocio consolidado con las respectivas Normas Apa	Anno Wario U.F.B	
22/05/2020	Asesoría en cuanto al diligenciamientos de documentos para entrega de tesis	Envío de información al Director del Programa y Supervisor de Prácticas	Anno Wario U.F.B	

ANEXO 6



AVAL DEL ASESOR TRABAJO DE GRADO

FECHA: 22/05/2020

Señor (a)

 Coordinador (a) del programa: DIDIANA ESPINOSA TORRES
 Uniminuto-Buenaventura
Asunto: AVAL DE TRABAJO DE GRADO

Cordial saludo.

Me permito notificar que el trabajo de grado, titulado " Plan de negocio para la creación de una empresa especializada en prevención y mitigación de riesgos ergonómicos en las MIPYMES del Distrito Especial de Buenaventura". Presentado por la estudiante ANA MARIA MORALES BETANCUORT para optar por el título de ADMINSTRADOR EN SALUD OCUPACIONAL, fue desarrollado bajo mi asesoría; doy fe del compromiso y la responsabilidad demostrada por la estudiante durante el proceso.

En consecuencia, doy mi aval para que el trabajo de grado pase a la lectura del jurado asignado por el Comité Curricular del Programa y otorgo una valoración de: 4.7.

 ..
 Atentamente,



Firma del Asesor

 Nombre Completo del Asesor : Carmen Emilsen Riascos Velásquez
 CC : 66.742.998 de Buenaventura

www.uniminuto.edu