

INGENIERÍA COMERCIAL

Andrés Fernando Mena Zambrano

ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL PARA LA EMPRESA PREVENTICO CIA. LTDA.

Trabajo de Conclusión de Carrera (T.C.C.) presentado como requisito parcial para la obtención del grado en Ingeniería Comercial de la Facultad de Negocios y Economía especialización mayor Marketing y Ventas, especialización menor Negocios Internacionales.

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

Quito, 2015

MENA, Andrés, Elaboración e Implementación de un Plan Estratégico de Marketing de Seguridad y Salud Ocupacional para la Empresa Preventico Cía. Ltda. Quito: UPACIFICO, 2015, p.130 Raúl Stiegwardt (Trabajo de Conclusión de Carrera-T.C.C. presentado a la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad del Pacifico).

RESUMEN: Asesoría enfocada en un Plan Estratégico de Marketing, con un análisis interno y externo de la empresa, se realizó un estudio de mercado para conocer la situación actual y determinar el potencial de Preventico Seguridad y Salud Ocupacional como una empresa que brinda todo tipo de servicios en la rama de la seguridad y salud ocupacional, mediante estrategias de publicidad, relaciones públicas y fidelización de clientes. La aplicación de herramientas de marketing es necesaria e importante para mejorar la imagen de la empresa y dar a conocer sus servicios. Se realizó un análisis mediante encuestas y se propuso varias estrategias de mercado que a base de diferentes herramientas e indicadores de resultados se podrá medir la efectividad de las mismas.

PALABRAS CLAVE: Marketing, Ventas, Publicidad, Seguridad y Salud Ocupacional

	ENTREGA DE TRABAJO (CONCLUSIÓN DE CARRERA DE GRADO)	Fecha: 04 /11/2015
	PA-FR-67	Versión: 001
		Página: 1 de 1

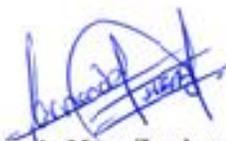
DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

Al presentar este Trabajo de Conclusión de Carrera como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Ingeniería Comercial de la Universidad Del Pacífico, hago entrega del documento digital, a la Biblioteca de la Universidad.

El estudiante certifica estar de acuerdo en que se realice cualquier consulta de este Trabajo de Conclusión de Carrera dentro de las Regulaciones de la Universidad, acorde con lo que dictamina la L.O.E.S. 2010 en su Art. 144.

Conforme a lo expresado, adjunto a la presente, se servirá encontrar cuatro copias digitales de este Trabajo de Conclusión de Carrera para que sean reportados en el Repositorio Nacional conforme lo dispuesto por el SENESCYT.

Para constancia de esta declaración, suscribe



Andrés Fernando Mena Zambrano
Estudiante de la Facultad de Negocios
Universidad Del Pacífico

Fecha:	Quito, Noviembre del 2015
Título de T.C.C.:	Elaboración e Implementación de un Plan Estratégico de Marketing de Seguridad y Salud Ocupacional para la Empresa Preventico Cía. Ltda.
Autor:	Andrés Fernando Mena Zambrano
Tutor:	Master Raúl Stiegwardt
Miembros del Tribunal:	Master Nekar Camacho Master Teresa Erice
Fecha de calificación:	Noviembre del 2015

AGRADECIMIENTO

A la Universidad del Pacifico por brindarme la oportunidad de adquirir los conocimientos necesarios para poder desenvolverme en el ámbito profesional de la mejor manera.

A mi director de Tesis, Ing. Raúl Stiegwardt, por su dedicación, paciencia, conocimientos, experiencia y motivación que me han permitido culminar mis estudios con éxito.

A mis padres, por guiarme por el buen camino, por siempre haber estado en este largo camino brindándome su confianza y fuerzas para culminar este importante logro.

A mi esposa e hija que han sido el motor de mi vida y mi inspiración para superarme día a día.

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a mi abuelita Lidia una persona muy especial para mí que lastimosamente ya nos acompaña pero que siempre está presente entre nosotros y la cual sabemos que nos guía y nos cuida desde donde se encuentre.

A mi hija, mi pequeño gran tesoro, que desde el día que nos enteramos que venía en camino es mi fuente de inspiración, mi fortaleza y mi motivo para ser mejor cada día.

A mis padres, porque gracias a su esfuerzo, sacrificio, ejemplo, inspiración de lucha diaria y superación me han enseñado y me han brindado un ejemplo de vida, gracias a su responsabilidad y la enseñanza de valores los cuales me han motivado siempre a ser mejor persona y un gran profesional.

A mi esposa la cual me ha ayudado a escalar cada peldaño y no desmayar en el intento, gracias a su confianza y motivación.

Índice

Introducción.....	1
CAPITULO I EL PROBLEMA	2
1.1.Planteamiento del Problema.....	3
1.2. Formulación del Problema	4
1.2.1. Formulación del Objetivo General	4
1.2.2. Formulación del Objetivos Específicos	4
1.3. Justificación de la Investigación	5
1.4. Metodología.....	7
1.4.1. Nivel de Estudio.....	7
1.5. Modalidad de la Investigación	8
1.6. Métodos	8
1.7. Definiciones	9
CAPITULO II ANÁLISIS ESTRATÉGICO	16
2.1. Entorno Político Legal	16
2.2. Entorno Social	20
2.3. Entorno Económico	21
2.4. Entorno Tecnológico.....	23
2.5. Entorno Cultural	24
CAPITULO III ESTUDIO DE MERCADO	26
3.1.Análisis de la demanda	26
3.1.1. Necesidades de los clientes	26
3.1.2. Distribución geográfica del mercado potencial	28
3.1.3. Comportamiento histórico de la demanda	28
3.1.4. Demanda potencial.....	30
3.2. Análisis de la oferta	31
3.2.1. . Características de los principales competidores	31
3.2.2. Proyección de la oferta.....	34
3.3. Investigación.....	36
3.3.1. Determinación del universo	36
3.3.2. Cálculo de la Muestra	36
3.4. Selección Instrumentos de Investigación	37
3.4.1. Validez y Confiabilidad de los Instrumentos	38
3.5. Procesamiento de Datos	38
3.6. Definición del Grupo de Estudio.....	39
3.6.1. Levantamiento de Datos.....	39
3.7. Presentación y Análisis de los Resultados.....	40
CAPÍTULO IV PLAN ESTRATÉGICO	46

4.1. Marketing Mix	46
4.1.1. Definición del Servicio – Marca – Posicionamiento	47
4.1.2. Estrategia de precios	62
4.1.3. Promoción – Plan de Comunicación	70
4.1.4. Plaza	77
4.2. Análisis de Integración.....	79
4.2.1 Cinco Fuerzas de Porter	79
4.2.2. FODA	83
4.3. Estructura Organizacional.....	85
4.3.1. Organización.....	85
4.4. Selección de la Estrategia Competitiva	96
4.4.1. Mantenimiento de la ventaja competitiva.....	96
4.4.2. Factores que determinan la localización.....	98
CAPÍTULO V ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO	100
5.1. Análisis del historial de ingresos y egresos de la empresa	103
5.2. Análisis de los beneficios de la asesoría.....	105
CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	107
6.1. Conclusiones.....	107
6.2 Recomendaciones	108
ANEXOS.....	113
ANEXO A- FORMATO DE LA ENCUESTA	114
ANEXO- B COTIZACIÓN MEDIOS DE PUBLICIDAD	116
BIBLIOGRAFÍA	110
GRÁFICOS	
Gráfico 1 Marketing Mix	47
Gráfico 2 Diferencia entre Precio y Valor.....	63
Gráfico 3 Estimación de Precios	64
Gráfico 4 Método para fijación de precios	69
Gráfico 5 Canal de Distribución	78
Gráfico 6 Fuerzas de Porter	80
Gráfico 7 FODA	83
Gráfico 8 Organigrama Preventico	85
ILUSTRACIONES	
Ilustración 1 Instituto de Seguridad y Salud USFQ	33
Ilustración 2 Logotipo Preventico	62
Ilustración 3 Página Web Preventico	75
Ilustración 4 Red LinkedIn Preventico	76

TABLAS

Tabla 1 Medianas y Grandes empresas Ecuador	30
Tabla 10 Utilidad del año 2014.....	104
Tabla 2 Mediciones Realizadas por Preventico.....	52
Tabla 3 Tarifario Preventico	66
Tabla 4 Herramientas de la mezcla de promoción.....	71
Tabla 5 FODA Preventico	84
Tabla 6 Requerimiento de Adecuación Local	100
Tabla 7 Requerimiento Equipos y Herramientas.....	101
Tabla 8 Requerimiento de Equipos	102
Tabla 9 Inversión en Marketing	102

Introducción

Un plan estratégico de marketing eficaz, viable, detallado y estructurado, permite obtener resultados positivos mediante la correcta implementación y a su vez determinar las causas por las cuales la empresas en este caso Preventico Seguridad y Salud Ocupacional no ha logrado posicionarse dentro de su mercado. Una vez realizada la presente investigación y con los resultados se podrá ejecutar los cambios necesarios para que la empresa pueda obtener los resultados deseados.

Preventico es una empresa la cual cuenta con el sistema de gestión informatizado en seguridad y salud ocupacional más moderno del país es decir el sistema de gestión modelo Ecuador cuya última versión se lo denomina modelo Andino realizado por el creador de las mismas. El cual se lo denomina dentro de la misma como su producto estrella ya que abarca los cuatro pilares en los cuales se desenvuelve la seguridad y salud ocupacional en el país.

Cuenta con los equipos de medición certificados y calibrados con tecnología de punta que posibilita realizar análisis de riesgos con los métodos más modernos existentes en la actualidad.

Los técnicos poseen experiencia en el desarrollo de sistemas de gestión integrales e integrados en diferentes empresas nacionales y transnacionales que operan en el Ecuador de la industria extractiva, industria de transformación y la industria de servicios en grandes, medianas y pequeñas empresas. Con la yo antes explicado podemos identificar que Preventico brinda todo tipo de servicio relacionado a la gestión de la seguridad y salud ocupacional.

Con el fin de conocer a cabalidad la situación de la seguridad y salud ocupacional se necesita investigar la situación que enfrentan los trabajadores de los diversos sectores productivos del país, los cuales se encuentran expuestos a enfermedades y accidentes laborales, teniendo como principal factor la falta de conocimiento de los empleadores acerca de la utilización adecuada de la prevención para minimizar los problemas que aquejan los trabajadores.

La empresa cuenta con un amplio portafolio de servicio el cual posee como principal producto el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Modelo Ecuador y Modelo Andino, siendo éste un software desarrollado para poder detectar los accidentes y las enfermedades laborales a los cuales se encuentran expuestos los trabajadores en sus diferentes puestos de trabajo, a su vez la empresa también cuenta con Auditorias (informatizadas con sistema), Evaluación de Riesgos, Mediciones Especializadas, Asesoramiento Integral, Planes de Emergencia y Contingencia, Manuales Procedimientos e Instructivos, Reglamentos Internos, Planes Mínimos de Seguridad y Salud, Sistemas de Gestión para PYMES, Sistema Contra Incendios.

Es así que se considera una necesidad la realización de este plan estratégico para poder evidenciar las falencias que ha tenido Preventico durante su periodo de existencia y así poder tomar los correctivos necesarios para poder lograr el posicionamiento que requiere tanto la empresa como su producto estrella.

Conociendo que dentro del sector existe una demanda insatisfecha en cuanto a sistema de gestión de SSO, debido a que se presenta solo un competidor para la distribución del software dentro de este mercado, resulta importante realizar un plan estratégico y demostrar que el proyecto permite una rentabilidad óptima para los inversores.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

Según la Organización Internacional de Trabajo a nivel mundial (OIT, n.d.), cada día mueren 6.300 personas a causa de accidentes o enfermedades relacionadas con el trabajo – más de 2,3 millones de muertes por año. Anualmente ocurren más de 317 millones de accidentes en el trabajo, muchos de estos accidentes resultan en absentismo laboral.

El coste de esta adversidad diaria es enorme y la carga económica de las malas prácticas de seguridad y salud se estima en un 4 por ciento del Producto Interior Bruto global de cada año.

En el país tradicionalmente ya sea por falta de conocimiento o por negligencia la protección de los trabajadores frente a los riesgos no ha sido tomada en cuenta o se le ha dado una importancia marginal, es poco frecuente encontrar empresas donde se realice un presupuesto representativo en el cual se asignen gran cantidad de dinero y recursos para la prevención de riesgos del trabajo.

La presencia de accidentes en las empresas grandes, medianas y pequeñas más el desconocimiento de la normativa legal en exposición a riesgos laborales, da como resultado en muchos casos multas, sanciones y juicios entre otros.,

La poca acción de las empresas que proveen este tipo de servicios o la falta de conocimiento o divulgación de los servicios ofertados por las mismas llegan a ser la causa para que las empresas no tomen en cuenta este rubro al momento de planificar sus presupuestos.

Adicionalmente en términos legales es importante considerar lo estipulado en el Art.51 de la Resolución C.D.390, Reglamento del Seguro General de Riesgos del Trabajo, que establece que “Las empresas deberán implementar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, como medio de cumplimiento obligatorio de las normas legales o reglamentarias, considerando los elementos del sistema...”

1.2. Formulación del Problema

El estudio pretende demostrar la falta de un adecuado plan de estratégico marketing dentro de la empresa por lo cual los resultados que se han evidenciado durante el periodo de existencia no han sido los mejores, teniendo en cuenta que su producto estrella el cual es el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud es apetecido por el mercado porque no existe un adecuado sistema de gestión de seguridad y salud en el país.

1.2.1. Formulación del Objetivo General

Desarrollar el plan estratégico de marketing para poder posicionar la marca dentro del mercado y a su vez determinar las herramientas necesarias para promover los servicios que brinda la empresa, teniendo como fin poder mercadear y posicionar el software del sistema de Seguridad y Salud para mejorar la rentabilidad de la empresa.

1.2.2. Formulación del Objetivos Específicos

- Formar un departamento de marketing y reestructurar el departamento de ventas de la empresa.
- Incrementar el nivel de conocimiento de la empresa.
- A través de estrategias de marketing, captar clientes nuevos.
- Utilizar estrategias de mercadeo para captar mercado donde no se ha llegado todavía y mejorar su posicionamiento.
- Utilizar como ventaja competitiva el poseer el software Modelo Ecuador y Modelo Andino, para potenciar a Preventico como la única empresa en distribuir el sistema tratando de relegar a la competencia.
- Incrementar la participación de mercado que posee actualmente la empresa a través de las mejoras en marketing y ventas.
- Incentivar a los profesionales envueltos de la empresa a que generen más oferta a través de mayor participación en eventos, seminarios y talleres.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas relacionadas a la seguridad y salud ocupacional, las cuales puedan brindar servicios periféricos y de este modo poder brindar servicios que no constan en nuestro portafolio.

1.3. Justificación de la Investigación

Una de las necesidades más apremiantes de las industrias ecuatorianas debería ser la salud de sus trabajadores y buscar la manera de que sus empleados estén expuestos a la menor cantidad de riesgos que sea posible en sus puestos de trabajos, procurando siempre su confort dentro de su desempeño laboral.

En la sociedad ecuatoriana son pocas por no decir nulas las industrias que proporcionan a sus trabajadores el lugar adecuado de trabajo para cada puesto de trabajo dentro de la empresa.

Los presupuestos que son destinados a los rubros que corresponden a la seguridad y salud ocupacional, generalmente no se canalizan totalmente en esta área debido a que en muchas empresas este rubro se lo ve más hacia el gasto que una inversión.

“Como se reporta que la siniestralidad laboral le cuesta al Ecuador el 10% del Producto Interno Bruto, estas cifras no son conocidas pues Ecuador reporta apenas el 2% de su siniestralidad, tomando en cuenta que el 90% de la empresas incumplen con las normas de seguridad y salud.

Se producen 42 accidentes y 5 enfermedades ocupacionales por cada mil trabajadores, 8,5 muertes por cada 100.000 trabajadores.” (Vásquez, Técnicas de Prevención de Riesgos Laborales, 2015)

El interés de la presente investigación, se basa en la importancia de realizar un plan sustentable para la empresa Preventico la misma que cuenta con personal calificado para realizar cualquier tipo de requerimiento que se solicite. Al observar la gran demanda que existe al momento se puede apreciar que en los últimos años se ha priorizado el control hacia las empresas en cuanto a la seguridad y salud de los colaboradores.

Teniendo en cuenta que Preventico cuenta con el sistema de gestión informatizado más moderno del país es decir el sistema de gestión modelo Ecuador cuya última versión se lo denomina modelo

Andino el cual con el debido método podría llegar a ser la herramienta más utilizada a nivel de empresas.

Es así que es de valor realizar el estudio para poder lograr el adecuado plan y de esta manera aprovechar las oportunidades que se dispone a nivel empresarial y a su vez respaldado por los diferentes estatutos legales.

El saber que la empresa ha enfrentado varios fracasos en los últimos meses y gran parte ha sido causado por falta de un manejo adecuado de marketing y de ventas, en realidad me ha impulsado a mejorar este aspecto en la empresa en orden de que ésta tenga el éxito que merece por el potencial que esta tiene.

El interés investigativo de mi proyecto es proponer un plan estratégico de marketing el cual cuente con todas las herramientas necesarias para poder lograr el impulso, reconocimiento de marca, posicionamiento en el mercado el cual se ve muy segmentado en cuanto a la oferta de servicios y poder captar, fidelizar a potenciales clientes.

1.4. Metodología

1.4.1. Nivel de Estudio

De acuerdo a la naturaleza del estudio de la investigación reúne por su nivel las características de un estudio descriptivo por lo cual se seleccionará una serie de conceptos o variables y se las analizara cada una de ellas con el proposito de describirlas. Con esto se buscará especificar las propiedades importantes del fenómeno que se va analizar.

Adicional a esto tambien se utilizará una investigación explicativa con lo que se pretende conducir a un sentido de comprension y entendimiento del fenómeno que se presenta en el mercado y por el cual la empresa aun no ha logrado un posicionamiento en el mercado objetivo, se orientará al acomprobacion de la hipótesis , su identificación y analisis de las causas y su resultados.

1.5. Modalidad de la Investigación

En la presente investigación se utilizará información de campo y documental.

Para la investigación de campo la información se la obtiene directamente del lugar en donde se encuentra la variable a estudiar, es por ello que para el presente estudio se recolectará la información de campo de la empresa Preventico Seguridad y Salud Ocupacional.

Por otra parte para reforzar el conocimiento con la recolección de información documental para la presente investigación, se utilizará principalmente medios impresos y electrónicos. En cuanto a los medios impresos se manejará libros y revistas para la recolección de la información necesaria para desarrollar la presente investigación, así como para los medios electrónicos se utilizará las páginas web disponibles para el desarrollo del estudio de investigación.

1.6. Métodos

En el presente estudio se utilizará el método inductivo-deductivo, es decir para el sentido inductivo se irá de lo particular a lo general y para el deductivo se lo hará de lo general a lo particular.

1.7. Definiciones

De acuerdo a la investigación de que se va a realizar y durante la misma va a utilizar ciertas definiciones las cuales se tiene que conocer para entender el tema.

- a) Que es el marketing: Proceso social y de gestión mediante el cual distintos grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de la creación y el intercambio de unos productos y valores con otros. (Philip Kotler G. A., 2005, pág. 6).
- b) Mercados: En la actualidad se emplea el término mercado para referirse al conjunto de compradores y vendedores que negocian con un determinado tipo de producto. (Philip Kotler G. A., 2005, pág. 9)
- c) Planificación estratégica: Proceso de desarrollo y mantenimiento de ajuste estratégico entre los objetivos de la organización, sus peculiaridades y las cambiantes oportunidades del mercado en el que opera. Conlleva la definición de una misión de empresa clara, el establecimiento de objetivos detallados, el diseño de una cartera de negocios adecuada y la coordinación de estrategias funcionales. (Philip Kotler G. A., 2005, pág. 43)
- d) Modelo Boston Consulting Group: Esta se rige a través de dos variables: la tasa de crecimiento del mercado (indicador del atractivo del mercado y del nivel de inversión

- que exige cada producto para mantener el equilibrio deseado), y la participación relativa del mercado (representativa de la posición competitiva de la empresa y de su capacidad de generación de fondos o cash-flow). (Kotler, Dirección de Marketing Conceptos Esenciales, 2002, pág. 42)
- e) Marketing Mix: Es el conjunto de instrumentos de marketing tácticos y controlables (producto, precio, place-lugar, y promoción- comunicación) que la empresa combina para generar la respuesta deseada en el mercado objetivo. (Philip Kotler G. A., 2005, pág. 60).
 - f) Absentismo Laboral: toda ausencia de una persona de su puesto de trabajo, en horas que correspondan a un día laborable, dentro de la jornada legal de trabajo. (Ribaya, pág. 654)
 - g) Accidente Laboral: Suceso no deseado que provoca la muerte, efectos negativos para la salud, lesión, daño u otra pérdida. Toda lesión corporal que el trabajador sufre con ocasión o por consecuencia del trabajo que ejecute por cuenta ajena. (Montes, pág. 21)
 - h) Ambiente de Trabajo: Conjunto de factores y condicionantes circunstanciales que rodean y determinan el desarrollo de una actividad laboral. (Venezuela, s.f.)
 - i) Análisis de Riesgos: Utilización sistemática de la información disponible para identificar los peligros y estimar los riesgos de los trabajadores. (CROEM, s.f.)
 - j) Auditor: Persona o equipo de personas debidamente cualificadas para realizar auditorías de sistema de gestión para la prevención de riesgos laborales. (Azcúenaga, pág. 75)
 - k) Auditoría: Evaluación sistemática, documentada, periódica y objetiva que evalúa la eficacia, efectividad y fiabilidad del Sistema de Gestión para la Prevención de Riesgos

Laborales, así como si el sistema es adecuado para alcanzar la política y los objetivos de la organización en esta materia de acuerdo con la Ley de Prevención de Riesgos Laborales. (Confederación de Empresarios de Aragón, s.f.)

- l) Calidad de Vida Laboral: Es el grado de satisfacción personal y profesional existente en el desempeño del puesto de trabajo y el ambiente laboral, que viene determinado por un determinado tipo de dirección y gestión, condiciones de trabajo, compensaciones, atención e interés por las actividades realizadas y nivel de logro y autodesarrollo individual y en equipo, o bien, el grado de satisfacción que los empleados sienten en el desarrollo de su actividad profesional proporcionado por los factores psicosociales y de confort que la empresa les ofrece. (PSICOTHEMA, s.f.)
- m) Carga de Trabajo: Conjunto de exigencias psíquicas y físicas de un puesto de trabajo. Es decir, al conjunto de requerimientos psicofísicos a los que se ve sometido el trabajador a lo largo de su jornada laboral. (Trabajo I. N., La Carga Mental en el Trabajo , pág. 6)
- n) Centro de Trabajo: Cualquier área, edificada o no, en la que los trabajadores deban permanecer o a la que deban acceder por razón de su trabajo. (Trabajo I. N., Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo , s.f.)
- o) Certificación: Es la actividad de acreditar, que permite establecer la conformidad de una determinada empresa, producto, proceso o servicio con los requisitos definidos en normas o especificaciones técnicas. (Álvarez, 1999, pág. 451)
- p) Clima Laboral: Calidad interna relativamente perdurable de la organización, resultado de la conducta y normativas de sus miembros, que es percibida por éstos y hace a la

- entidad diferente de otras entidades, a la vez que influye en la conducta y actividades de sus miembros. (Gestiopolis, 2015)
- q) Comité de Seguridad y Salud: Es el órgano paritario y colegiado de participación destinado a la consulta regular y periódica de las actuaciones de la empresa en materia de Prevención de Riesgos. Obligatoria su constitución a partir de los 50 trabajadores, está integrado por los delegados de prevención y por igual número de representantes de la empresa. (Trabajo I. N., Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, 2015)
- r) Coordinador de Seguridad y Salud: Técnico competente integrado en la dirección facultativa, designado por el promotor para llevar a cabo las obligaciones de organización y coordinación en materia de Seguridad y Salud durante la ejecución de las obras de construcción en las que concurren dos o más empresas o una empresa y trabajadores autónomos. (Trabajo I. N., Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, 2015)
- s) Ergonomía: Es la técnica multidisciplinaria (psicología, fisiológica, biomecánica) que estudia la relación entre el hombre y el trabajo. Trata la adaptación y mejora de las condiciones de trabajo al hombre, tanto en su aspecto físico como psíquico. Su objeto de estudio es el trabajador y su objetivo analizar las tareas, herramientas y modos de producción asociados a una actividad laboral con el objetivo de evitar accidentes y patologías laborales, disminuir la fatiga física y mental y aumentar el nivel de satisfacción del trabajador. (Cortés, Seguridad e Higiene en el Trabajo , 2007, pág. 569)
- t) Estudios de Seguridad y Salud: Estatuto técnico de la Prevención de los Riesgos Laborales preciso en todas aquellas obras de construcción en las que sea preceptivo un

proyecto de obra y reúnan alguno de los siguientes requisitos: presupuesto de ejecución por contrata igual o superior a setenta y cinco millones de pesetas; duración superior a treinta días laborales, empleando a más de veinte trabajadores simultáneamente; volumen de mano de obra superior a quinientos días; obras de túneles, galerías o presas. (Galicia, 2015)

- u) Estudio del Trabajo: Es el conjunto de técnicas, en particular el estudio de métodos y la medición del trabajo, que se utilizan para examinar el trabajo humano en todos sus contextos y que llevan sistemáticamente a investigar todos los factores que influyen en la eficiencia y economía de la situación estudiada, con el fin de efectuar mejoras (Estudios del Trabajo , s.f.)
- v) Evaluación de Riesgo: Es el proceso dirigido a estimar la magnitud de aquellos riesgos que no hayan podido evitarse, obteniendo la información necesaria para que el empresario esté en condiciones de tomar una decisión apropiada sobre la necesidad de adoptar medidas preventivas y, en tal caso, sobre el tipo de medidas que deben adoptarse. (Trabajo I. N., Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, 2015)
- w) Higiene Industrial: Es la técnica de prevención, cuyo objetivo es evitar la aparición de enfermedades profesionales, para lo cual actúa sobre el medio ambiente o entorno físico que rodea al trabajador, con el fin de lograr unas condiciones ambientales que no dañen la salud de los trabajadores. (Trabajo I. N., Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, 2015)
- x) I.N.S.H.T.: El Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo es un órgano científico, técnico y especializado de la Administración General del Estado, que tiene

- como misión el análisis y estudio de las condiciones de seguridad y salud en el trabajo, y la promoción y apoyo a la mejora de las mismas. (Trabajo I. N., Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, 2015)
- y) Medicina del Trabajo: Especialidad médica que actuando aislada o comunitariamente, estudia los medios preventivos para conseguir el más alto grado posible de bienestar físico, psíquico y social de los trabajadores, en relación con la capacidad de estos, con las características y riesgos de su trabajo, el ambiente laboral y la influencia de este en su entorno; así como promueve los medios para el diagnóstico, tratamiento, adaptación, rehabilitación y calificación de la patología producida o condicionada por el trabajo. (Trabajo I. N., Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, 2015)
- z) ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT): Organismo vinculado a las Naciones Unidas cuyas funciones fundamentales son la de prestar a los estados miembros la necesaria asistencia técnica sobre determinadas materias (condiciones de trabajo, Seguridad Social, prevención de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales...) y la de regular sobre aquellas que considere necesario universalizar (a través de sus Convenios, Recomendaciones y Resoluciones). En materia de Seguridad y Salud destaca el Convenio número 155. (OIT, s.f.)
- aa) Riesgo Laboral: Es la posibilidad de que un trabajador sufra un determinado daño derivado del trabajo. Combinación de la frecuencia o probabilidad y las consecuencias que puedan derivarse de la materialización de un peligro. (Cortés, Técnicas de Prevención de Riesgos Laborales, 2007, pág. 35)

- bb) Salud Laboral: Estado completo de bienestar físico, psíquico y social y no sólo como ausencia de enfermedad de los trabajadores como consecuencia de la protección frente al riesgo. (Navarra, 2015)
- cc) Seguridad Laboral: Es el conjunto de técnicas de prevención, que aplicadas a los procesos productivos y a las máquinas e instalaciones que en los mismos intervienen, tienden a evitar y, en su caso, eliminar o minimizar los riesgos que pueden conducir a la materialización de accidentes de trabajo, controlando las consecuencias de los mismos y empleando un método racional de identificación de las causas que pudieran ocasionar dichos accidentes. (Riesgos, 2015)
- dd) Seguridad y Salud en el trabajo: Condiciones y factores que afectan al bienestar de los empleados, trabajadores temporales, contratistas, visitantes y cualquier otra persona que se encuentre en el lugar de trabajo. (Confederación de Empresarios de Aragón, s.f.)

CAPITULO II

ANÁLISIS ESTRATÉGICO

Para tomar decisiones estratégicas, debemos conocer el entorno en que se desenvuelve nuestra empresa. El modelo PEST nos permite analizar los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos que afectan a las empresas.

El término proviene de las siglas inglesas para "Político, Económico, Social y Tecnológico". También se usa las variantes PESTEL o PESTLE, incluyendo los aspectos "Legales" y "Ecológicos".

2.1. Entorno Político Legal

Actualmente Ecuador está pasando por un proceso llamado la Revolución Ciudadana que es un proyecto impulsado por el Gobierno de Rafael Correa actual presidente de la República y su movimiento Alianza PAIS que busca la implementación del socialismo del siglo XXI en Ecuador. Como se conoce en nuestra historia el Ecuador tiene un tinte político no muy favorable esto se debe en gran parte a la corrupción de los gobiernos de turno. El gobierno actual tiene cierto favoritismo lo cual ha permitido realizar campañas de actualización y reformas legales, buscando otorgar al estado mayor control en lo económico, educativo, desarrollo social, entre otros. Desde el 2013, el gobierno, con mayoría absoluta en la Asamblea, ha podido aprobar todas las leyes necesarias para implantar su proyecto en el país.

Desarrollar negocios en un país como Ecuador, debe tener un debido análisis e invertir un tiempo considerable en analizar y entender los riesgos políticos que enfrenta la empresa, para poder así oportunamente desarrollar acciones que mitiguen su impacto o aprovechen las oportunidades que también traen consigo.

Para normativas de Seguridad y Salud en el Ecuador tenemos los siguientes:

MARCO LEGAL ECUATORIANO DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO “SGSST” NORMATIVA LEGAL GENERAL:

- 1.- Constitución de la República del Ecuador
- 2.- Ley de Seguridad Social
- 3.- Resolución C.D. O21 Reglamento Orgánico Funcional del IESS
- 4.- Resolución C.D. 148 Responsabilidad Patronal IESS
- 5.- Ley orgánica para la defensa de los derechos laborales
- 6.- LOSEP
- 7.- Reglamento de la LOSEP

NORMATIVA RELACIONADA CON LA PREVENCIÓN DE RIESGOS;

- 1.- Decisión 584 CAN Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- 2.- Resolución 957 CAN Reglamento del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- 3.- Decreto Ejecutivo; 2393 Reglamento de seguridad y salud de los trabajadores y Mejoramiento del Ambiente de Trabajo - Ministerio der Relaciones Laborales.
- 4.- Resolución 741 Reglamento General del Seguro de Riesgos del trabajo
- 5.- Acuerdo N.1404 - Reglamento de funcionamiento de los servicios médicos
- 6.- Acuerdo ministerial 220
- 7.- Resolución No. CD.390 – IESS
- 8.- Resolución 298. Responsabilidad patronal
- 9.- Resolución No. 14 Ministerio de Relaciones Laborales
- 10.- Registro oficial 1410 Instructivo de aplicación del reglamento para el sistema de auditoria de riesgos del trabajo SART

- 11.- Ley de minería.
- 12.- Ley del sistema ecuatoriano de la calidad
- 13.- Ley de defensa del consumidor
- 14.- Ley de gestión ambiental
- 15.- Reglamento de manejo de desechos sólidos
- 16.- Reglamento de prevención de incendios
- 17.- Reglamento de seguridad del trabajo contra riesgos en instalaciones de energía eléctrica.
- 18.- Reglamento para el uso del ambiente
- 19.- Reglamento de uso y aplicación de plaguicidas en las plantaciones dedicadas al cultivo de flores.
- 20.- Reglamento de radiaciones no ionizantes
- 21.- Reglamento de seguridad y salud portuaria
- 22.- Reglamento de seguridad radiológica.
- 23.- Reglamento de seguridad para la construcción y obras públicas (Acuerdo 174)
- 24.- Reglamento de seguridad para la construcción y obras públicas Reglamento de seguridad del trabajo contra riesgos en instalaciones de energía eléctrica (Acuerdo No. 013)
- 25.- Reglamento de seguridad minera
- 26.- Resolución No. 741 Reglamento General del Seguro de Riesgos del Trabajo
- 27.- INEN 440 Colores de identificación de tuberías
- 28.- INEN 2266 Transporte, almacenamiento y manejo de productos químicos peligrosos. Requisitos.
- 29.- INEN 2288 Productos químicos industriales peligrosos. Etiquetado de precaución. Requisitos.
- 30.- INEN 439; Colores, señales y símbolos de seguridad

31.- Norma de asbesto

32.- Norma de mercurio.

33.- Normas de control Interno Contraloría general del Estado NORMATIVA ISO (INEN) - OIT

RELACIONADA CON LA PREVENCIÓN DE RIESGOS.

1.- Estándares internacionales OIT Organización Internacional del Trabajo (Estándares

C1.....C189) 2.- Normas INEN-ISO (NTE INEN - CPE INEN)

3.- Gestión de la calidad ISO 9000

4.- Gestión ambiental ISO 14000

5.- Sistema de gestión de la seguridad y salud ocupacional OHSAS 18000

6.- Contribución estratégica, TABLERO DE MANDO INTEGRAL ISO 10014

7.- Gestión de indicadores ISO 66175

8.- Seguridad en las cadenas de valor ISO 28000

9.- Seguridad alimentaria ISO 22000

10.- Administración del talento humano ISO 24000

11.- Responsabilidad social ISO 26000

12.- Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información tecnológica ISO 27000

13.- Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)

14.- Gestión de riesgos ISO 31000

15.- Sistema de auditorías ISO 19011 otras.

ORGANISMOS DE REGULACIÓN EN MATERIA DE SEGURIDAD Y SALUD
OCUPACIONAL EN ECUADOR:

Organismos Públicos

Ministerio de Relaciones Laborales

Ministerio de Salud Pública

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y la División Nacional de Riesgos del Trabajo

2.2. Entorno Social

Las acciones orientadas al mejoramiento de las condiciones de seguridad y salud en el trabajo, poseen un impacto incuestionable sobre el bienestar de los trabajadores y sobre la productividad de las empresas.

Esta relación se encuentra apoyada en las normativas legales que han evolucionado y eso busca invertir recursos en la construcción de ambientes y lugares de trabajo sanos y seguros, puede constituirse en una inversión sumamente rentable, no sólo para las empresas, y los trabajadores y sus familias, sino también, para el país en general, como una vía o camino para lograr el tan anhelado desarrollo económico y social.

En lo que respecta a la salud, el principio básico es que poblaciones más sanas, generan una expansión mayor de la producción, al menos por tres circunstancias:

- a) productividad por unidad de tiempo más alta;
- b) menos días de ausencia laboral; y,
- c) período más amplio de duración de la fuerza laboral.

Y de manera complementaria, un mejor estado de salud, produce una mayor capacidad de acumulación de otras formas de capital humano; por ejemplo, existen abundantes estudios e

investigaciones, que encuentran una fuerte correlación entre el rendimiento escolar de los niños y su estado de salud.

Actualmente en el Ecuador es parcialmente positiva; esto se debe a la estabilidad que se tiene y al modelo que actualmente se maneja y esto da resultados pues en los últimos años no han existido huelgas disturbios por desempleo como en tiempos anteriores. El problema que enfrenta el país es la especulación que se tiene ahora por la caída en el precio del petróleo lo cual puede afectar a las negociaciones con las empresas o su inversión. Sin embargo, el contrabando, el narcotráfico o problemas con el terrorismo que se tiene son problemas que pueden afectar.

La toma de decisiones equivocadas o mal asesoradas en el actual gobierno tiene repercusiones a nivel internacional con los países vecinos.

2.3. Entorno Económico

El mercado en el que se desenvuelve Preventico Seguridad y Salud Ocupacional no es una industria que no está absuelta de los cambios económicos que suceden en el mundo y en el país. Es por eso que el desempeño en el mercado puede ser volátil, y las diferentes acciones que se manejan en ella.

Las empresas que están en la obligación de adquirir los servicios de la empresa, se encuentran directamente afectadas o beneficiadas de los diferentes cambios que pueden producirse dentro del entorno en el cual se desempeñan. Además, los precios de las de los mismos pueden ser influenciados por eventos y factores directos o indirectos en los que se desenvuelve el país.

Según la revista Ekos Negocios en su artículo sobre las Perspectivas Económicas para el 2015 señala que:

La tendencia de la economía ecuatoriana muestra un escenario de mayores dificultades para el año 2015. Los inconvenientes para cubrir el financiamiento público, la falta de inversión privada y la caída del precio del petróleo que se dio en el segundo semestre de 2014, han propiciado una situación en la que es difícil mantener los niveles de crecimiento de años anteriores.

De manera general, las proyecciones para el PIB ecuatoriano en el año 2015 se ubican en valores cercanos al 4%, tanto por parte de las cifras oficiales en el país, como de organismos multilaterales. Dentro de las entidades internacionales, la CEPAL maneja la proyección más baja con 3,8%. En el caso de la Unidad de Investigación Económica y de Mercado (UIEM) de Ekos, se proyecta una tasa de crecimiento de 3,7% en el año 2015, tomando en cuenta la desaceleración de la actividad económica y los menores precios del petróleo. El desempeño de la economía depende en gran medida de lo que se da en materia de comercio exterior. En este caso, las medidas de restricción comercial y el incremento de las exportaciones no petroleras evidenciado en el 2014 potencian el mejoramiento de la situación externa del país. Sin embargo, los resultados para el año 2015 dependerán de la efectividad de las medidas restrictivas, de los mejores precios de productos primarios, del impacto de la disminución del precio del petróleo y la necesidad de la importación de derivados del petróleo. En este escenario, la situación del sector externo para el 2015 presenta también algunas dificultades.

En cuantos otros indicadores como inflación y desempleo, se proyecta una tasa de inflación mayor a la 2014, con 3,9% y el mantenimiento de los bajos niveles de desempleo inferiores al 5%.

La tendencia de la economía mundial mantiene un ritmo e recuperación moderada después de la grave crisis global del 2008- 2009. En las economías desarrolladas, especialmente los países europeos, se registra un crecimiento promedio cercano al 2%, no obstante los elevados niveles de deuda pública y privada han ensombrecido su recuperación.

2.4. Entorno Tecnológico

Según la investigación realizada podemos determinar que en el Ecuador tiene cierto avance en temas de tecnología es así que según el foro económico mundial el Gobierno Nacional, a través de las empresas públicas y privadas, hacen que Ecuador sea el noveno país de América Latina que más aprovecha las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en 2014, aunque 82 a nivel global (9 puestos más arriba que en 2013).

Al ser Preventico una empresa que usa herramientas tecnológicas y que viene a ser una de sus productos estrella se ve beneficiado con este estudio debido a que se puede innovar en sus servicios y adaptarse a las diferentes realidades para cada industria.

Las nuevas tecnologías y la adquisición de ellas pueden dar ventaja a muchas empresas y a su vez puede dar herramientas a las demás empresas para que pueda realizar herramientas que sirvan para la industria.

La aplicación total de Internet en el Ecuador es de 36, 77%, con alrededor de 5,5 millones de usuarios a nivel nacional, es decir 2 de cada 5 ecuatorianos, según datos del Ministerio de Telecomunicaciones y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Es por esto que vemos importante el aporte positivo que está impulsando el gobierno a las nuevas tecnologías y a su vez brindando las tecnologías y aportes necesarios para que los profesionales se preparen y puedan lograr innovar tecnologías en el país.

2.5. Entorno Cultural

El creciente y vertiginoso avance en la ciencia y tecnología ha motivado que los sistemas productivos vayan cambiando y acoplándose, con ello los conceptos sobre la relación medios de producción y trabajador, desde la importancia que tuvieron en décadas pasadas las máquinas y herramientas, al concepto actual tecnología y talento humano; siendo tan importante la producción como quienes la generan.

A través de la historia el rol que representa el trabajador ha ido cambiando hasta en nuestros días tener una importancia trascendental; como elemento fundamental de la producción de bienes y servicios, de ahí la frase “ el hombre siempre será el principio y fin de todo sistema productivo” (Vásquez, Técnicas de Prevención de Riesgos Laborales, 2012), es así que cada vez se pone mayor empeño en dotar de las mejores condiciones de trabajo, con la finalidad de aumentar la productividad de los centros laborales, con este propósito se ha venido generado una mayor preocupación tanto de los entes gubernamentales de control, como de los propios empresarios en garantizar las condiciones seguras de trabajo; a través de una valoración de los puestos de trabajo, determinando los factores de riesgo a los que potencialmente puede estar expuesto un trabajador como son: riesgos físicos, mecánicos, químicos, biológicos, ergonómicos y psicosociales, para lo cual cada vez se ha desarrollado más y variados métodos de análisis y valoración de los mismos.

Uno de los principales cambios que están suscitando en el Ecuador en temas de seguridad y salud ocupacional son las normativas y leyes las cuales están cambiando la manera de prevenir y brindar un ambiente saludable a los trabajadores.

La falta de conocimiento que se tiene en las empresas es un problema que afecta a que el plan que tiene el Instituto de Seguridad Social con la Dirección de Riesgos del trabajo y el Ministerio de relaciones laborales para poder fomentar una cultura de prevención, y a su vez la falta de capacitación dentro de las mismas empresas.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Análisis de la demanda

3.1.1. Necesidades de los clientes

Hoy en día ya no se puede competir en el mercado con productos sin antes hacer una adecuada investigación debido a que si esto se hace el producto probablemente fracase, es por eso que las

empresas actualmente tienen que enfocarse en lo que verdaderamente necesitan las empresas con esto lo que hacemos es estar seguro de cómo reaccionara el producto o al menos que podrá subsistir en el mercado.

Según Philip Kotler y Gary Armstrong, la necesidad es "un estado de carencia percibida". Complementando ésta definición, las necesidades humanas "incluyen necesidades físicas básicas de alimentos, ropa, calor y seguridad; necesidades sociales de pertenencia y afecto, y necesidades individuales de conocimiento y autoexpresión. Estas necesidades son un componente básico del ser humano, no la inventaron los mercadólogos" (Philip Kotler G. A., pág. 5)

Las principales necesidades que tiene el mercado en Seguridad y Salud Ocupacional son:

- Cumplir y hacer cumplir la legislación vigente y normativa interna en materia de seguridad, salud y ambiente, y aplicación de “buenas prácticas”, estableciendo así una cultura en prevención de riesgos laborales.
- Disponer de recursos financieros y el personal técnico competente que garantice la aplicación de programas integrados de seguridad, salud y ambiente, basándose en técnicas y tecnologías apropiadas, cuyos objetivos y metas sean evaluados mediante indicadores de gestión orientados a una mejora continua.
- Implantar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud, estableciendo responsabilidades en todos los niveles de la organización, a efectos de optimizar la gestión de los riesgos.
- Disponer de todos los medios necesarios para poder analizar y evaluar los riesgos a los que están expuestos los colaboradores de las diferentes industrias.
- Brindar asesoramiento y capacitación en temas de seguridad y salud ocupacional para que las empresas estén preparadas para cualquier situación.

En lo realizado hasta el momento en la investigación hemos podido analizar que el mercado en el que se desenvuelve la empresa se puede verificar que el portafolio de Preventico Seguridad y Salud Ocupacional cuenta con todos los servicios necesarios para poder participar dentro del mercado, dando las pautas necesarias para poder competir con las empresas que tienen mucho más tiempo en el mercado.

Como conocemos el Ecuador al momento se encuentra en una transición en la cultura de la prevención por lo cual las empresas están buscando diferentes cualidades que en las empresas que brindan estos servicios por lo cual las empresas que brindan estos servicios deben diferenciarse entre sí y las de sus competidores y adicionar un valor agregado cada vez que un cliente disponga de un servicio. Es por eso que se debe sorprender al cliente, de manera positiva, placentera y excediendo sus expectativas para poder fidelizar a estos clientes y a su vez tener referidos en el mercado.

Es importante el nivel de servicio que la empresa brinde todo el tiempo de una u otra manera esto eso se convierte en una experiencia para el cliente y esto da como resultado el cumplimiento de las necesidades del mercado. Con esto llegamos a la conclusión de que la manera de brindar el servicio ante todo debe ser para que el cliente se sienta relajado, bienvenido, placentero, confortable, servido y atendido. Se deben crear emociones positivas en el cliente.

3.1.2. Distribución geográfica del mercado potencial

La zona geográfica que será atendida por la empresa PREVENTICO SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL CIA LTDA, inicialmente es en el país de Ecuador, en la provincias de Pichincha,

Guayas, y Manabí. Se va a trabajar de manera especial en la provincia de Pichincha debido a que en esta zona nació la idea original del negocio y después de analizar el entorno encontramos que en esta se encuentra alrededor del 30% de las empresa del país, además que posee un gran número de empresas que cuentan con un número igual o mayor a 50 trabajadores.

3.1.3. Comportamiento histórico de la demanda

Son escasos los años a partir de los cuales las empresas en Ecuador se han interesado verdaderamente por la salud de sus trabajadores, es así que la industria de la seguridad y salud ocupacional no posee estadísticas completas a cerca de su evolución y crecimiento, recién en el año 2005 se aprueba el Reglamento al Instrumento Andino de Seguridad y Salud Ocupacional en el Trabajo Resolución 957, vinculante para los cuatro países de la subregión andina (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia). En el artículo número 1 del mencionado Instrumento se recomienda la aplicación de un Sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo, cuya fundamentación está dada por el Sistema Integrado e Integral de Seguridad y Salud Ocupacional llamado Modelo Ecuador. Este modelo se lo dio a conocer en el VI Congreso Andaluz de Seguridad, Higiene y Medicina del Trabajo (PREVEXPO 02), realizado en la ciudad de Málaga en noviembre de 2002.

“En el año 2007 se inician las auditorias SASST pero por falta de sustento en el marco legal se las suspende. A finales del 2007 se presenta el proyecto de Reglamento del Sistema de Auditorias de Riesgos del Trabajo al Consejo Directivo del IESS, el mismo que posteriormente fue aprobado e incluido en la legislación nacional del IESS ” (Vasquez L, Octubre 2004).

A partir de la resolución CD390 en su artículo 51, en la cual se indica que “las empresas deberán implementar el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, como medio de cumplimiento obligatorio de las normas legales o reglamentarias considerando los elementos del sistema”

En el Ecuador, toda organización es responsable de la seguridad y salud de sus empleados. Para verificar este cumplimiento, las empresas están obligadas a cumplir las normas constituidas en el Reglamento para el Sistema de Auditoría de Riesgos del Trabajo (SART), publicado en el Registro Oficial No. 319, el 12 de noviembre de 2010, y establecido por el Instituto de Seguridad Social (IESS).

Es así que recién a partir del año 2010 se habla de la necesidad de que las empresas posean un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, y tan solo a partir de que se iniciaron las auto auditorías de Riesgos del Trabajo y posteriores auditorías, las empresas ven la real necesidad de poseer un sistema de gestión. Los mencionados sucesos evidencian por qué no se cuenta con una demanda histórica del producto estrella de nuestra empresa; este es relativamente nuevo en el mercado ecuatoriano. No se tiene un registro de cuantas son exactamente las empresas que poseen el sistema de gestión pero una cifra aproximada es que menos del 2% de las empresas en el país la poseen.

3.1.4. Demanda potencial

La demanda potencial es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado.

El encontrar la demanda potencia para el tipo de producto o servicio que ofrecemos, tiene como objetivo principal el ayudarnos a pronosticar o determinar cuál será la demanda.

Debido a que todas las empresas en Ecuador con más de cincuenta trabajadores están en la obligatoriedad de poseer un sistema de gestión de riesgos laborales nuestro mercado objetivo serían las medianas y grandes empresas del Ecuador.

Tabla 1 Medianas y Grandes empresas Ecuador

MEDIANAS EMPRESAS	1174
GRANDES EMPRESAS	827
TOTAL EMPRESAS	2001

Fuente: Base de Datos Sistema de Rentas Internas

Como podemos observar PREVENTICO SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL tendría un mercado potencial de 2001 empresas, de las cuales alrededor del 2% de estas ya posee un sistema de gestión de seguridad y salud. Con lo cual la demanda potencial de la empresa sería 1961 empresas.

3.2. Análisis de la oferta

3.2.1. Características de los principales competidores

Actualmente en Ecuador existen pocas empresas especializadas en Implementación de Sistemas de Seguridad y Salud Ocupacional, tanto en lo que respecta a la tecnología que se usa como a la

preparación de los mismos técnicos, a su vez tenemos que analizar que en comparación con la cantidad de empresas que llegarían a necesitar este tipo de servicios es potencialmente alta, esto se debe a la legislación que actualmente está vigente en el país.

En la industria que se desenvuelve Preventico podemos analizar que no existe un muestreo adecuado de cuantas empresas se dedican a brindar servicios de seguridad y salud ocupacional la razón es que muchas empresas han diversificado sus productos y como tal no era su verdadero giro de negocio, este hecho se da a raíz de que las empresas comienzan a indagar que este tipo de cuidados a los trabajadores los beneficia a ellos y a las empresas.

Dentro de lo que respecta a Preventico tenemos que analizar que la empresa cuenta con un competidor directo que según la investigación es una empresa que se desenvuelve en el mismo mercado, con productos iguales y que abarcan el mismo tipo de clientes a su vez tratando de satisfacer sus necesidades.

Nuestro competidor directo el Instituto de Seguridad, Salud y Ambiente de la Universidad San Francisco de Quito; al cual indicaremos más adelante y detallaremos sus actividades es una empresa que cuenta con experiencia en el mercado y renombre.

Tenemos que mencionar que si bien la empresa se especializa en la Implementación del Sistema de SSO no podemos dejar de mencionar que existen empresas y profesionales que ofrecen un servicio parecido al cual en este caso tendríamos que catalogar como competencia indirecta y estas serían las que operan en el mismo mercado, que tienen el mismo perfil de clientes y cubren las mismas necesidades pero cuyo servicio difiere en alguno de sus atributos principales.

En el Ecuador este tipo de servicios no están bien especificados y en muchos casos ni bien catalogados por lo cual es difícil tener una muestra adecuada para identificar este tipo de competidores.

Lo que si podemos constatar es que existen varias empresas y profesionales dedicados a ofertar el sistema realizándolo manualmente no automatizado el cual en cierto modo puede llegar a costar mucho menos que el que oferta Preventico, tenemos que explicar que los diferentes servicios que ofrece la empresa lo hace con equipos especializados y certificados, en muchos casos las empresas no lo hacen de esta manera.

Si lo ponemos en práctica vemos que este tipo de competidores si pueden llegar a afectar el mercado porque las empresas al momento no tienen una cultura preventiva en el Ecuador y que las medidas que toman muchas veces no son las adecuadas o son las de más bajo costo, pero siempre tratando de cumplir con la ley.

A continuación se detalla la empresa antes mencionada:

Nombre: Instituto de Seguridad y Salud USFQ.

Ilustración 1 Instituto de Seguridad y Salud USFQ



Fuente: USFQ

Información institucional:

“El Instituto de Seguridad Salud de la Universidad San Francisco de Quito es una entidad creada para la prestación de servicios especializados en seguridad y salud ocupacional, con base en la normativa técnico legal vigente en el país”. (USFQ, s.f.)

Servicios:

“Desarrollo e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Modelo Ecuador. Identificación, medición, evaluación y control de riesgos laborales Auditorías e inspecciones de riesgos laborales Investigación de accidentes, incidentes y enfermedades ocupacionales Estudios de riesgos de incendio, accidentes mayores y planes de emergencia Asesoría técnica y legal en Seguridad y Salud Ocupacional Mediciones de riesgos laborales: químicos, biológicos, físicos, mecánicos, ergonómicos y psicosociales. Programas de Vigilancia de la Salud. Elaboración de Reglamentos, procedimientos, manuales e instructivos en Seguridad y Salud Ocupacional Capacitación en todos los temas señalados de Seguridad y Salud Ocupacional”. (USFQ, s.f.)

Una vez hecha la reseña sobre el potencial competidor tendríamos que aclarar que no sería el único; pero es el cual se cree representa la mayor amenaza y al cual se debe tener en cuenta debido a que al tener mayor experiencia y tiempo en el mercado le lleva una gran ventaja a Preventico.

3.2.2. Proyección de la oferta

La proyección de oferta es una fase importante en el estudio de mercado, que tiene la finalidad de determinar la situación conveniente del mercado al que se quiere ingresar con determinado servicio.

Como se ha mencionado anteriormente el mercado de Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional es nueva y los servicios que en este caso llamaremos complementarios que son los que brindan la empresa no son nuevos pero si necesitan de cierta experticia que no todas las empresas y profesionales las tienen no existe información estadística de la demanda de este, se tiene como competencia directa al Instituto de Seguridad y Salud USFQ, porque es el único después de Preventico de poder comercializar el sistema.

Es importante saber los siguientes factores para realizar la proyección de la oferta:

Situación actual.- para determinar la situación actual de la empresa se necesita saber las cifras estadísticas, mismas que no se posee pues estamos en un mercado nuevo con un producto nuevo por lo que no se cuenta con datos estadísticos de los mismos.

Actualmente en el mercado se ha realizado la implementación de alrededor del 2% de la demanda potencial.

Existen varias empresas que ofrecen el servicio de implementación del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional, pero únicamente están en la posibilidad de realizarlo Sime USFQ y Preventico.

El volumen exacto de ventas de la empresa Sime USFQ se desconoce porque es información confidencial, pero se sabe que ha realizado la implementación del sistema en aproximadamente en el 1% de las grandes empresas en Ecuador.

La empresa Sime USFQ tiene una participación en el mercado de casi el 30% de este.

Sime USFQ tiene una gran capacidad instalada pues ya posee algunos años en el mercado de la Seguridad y Salud

3.3. Investigación Determinación del universo.

La presente investigación utilizará como población o universo a las empresas del Ecuador, que posean más de 50 trabajadores.

Actualmente en Ecuador de acuerdo al Servicio de Rentas Internas existe un total de 626.873 empresas, de las cuales 1.944 empresas poseen más de 50 trabajadores (Ecuador).

3.3.2. Cálculo de la Muestra.

Para el cálculo de la muestra a ser estudiada se utilizará la siguiente fórmula estadística.

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N - 1)) + k^2 * p * q}$$

Donde,

Tamaño de la población o universo (N)=2001

Constante que depende del nivel de confianza (k)= 1,96

Error muestral (e)= 0,05

La proporción de individuos que poseen en la población (p)= 0,5.

La proporción de individuos que no poseen esa característica (q)= 0,5

El tamaño de la muestra (n)= 321

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 2001}{(0,05^2 * (2001 - 1)) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 322 \text{ Empresas}$$

En conclusión, el número de empresas privadas con más de 50 trabajadores que serán analizados para la presente investigación, luego de haber aplicado la formula estadística es de 322 empresas ecuatorianas.

En función de esta muestra se realizara una encuesta por empresa al jefe de Seguridad y Salud Ocupacional de la misma, se usara un criterio de exclusión para los fines de la investigación se

tomara en cuenta únicamente a las empresas que se encuentren en la provincia de Pichincha. Se realizarían a 77 empresas de la provincia de Pichincha que representa el 24 % del total.

3.4. Selección Instrumentos de Investigación

Para realizar la recolección de datos los cuales nos servirán para determinar el nivel de aceptación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud el cual es el producto estrella de Preventico, se ha decidido aplicar encuestas a los Jefes de Seguridad y Salud Ocupacional de las empresas que poseen más de 50 trabajadores.

Según se determinó anteriormente, el tamaño de la muestra a utilizarse en el presente estudio será de 77 Jefes de Seguridad.

En la presente investigación se realizara una prueba piloto, para poder determinar el nivel de comprensión que se tiene con respecto a las diferentes preguntas que conforman la encuesta.

3.4.1. Validez y Confiabilidad de los Instrumentos

Luego de haber definido el cuestionario (ver anexo A) a utilizarse para la presente investigación, se procedió aplicar la prueba piloto a 4 Jefes de Seguridad (que representan el 5 % del tamaño de la muestra a encuestar después de la exclusión).

El objetivo de aplicar la prueba piloto fue medir los tiempos que cada persona se demoraba en llenar el cuestionario, con lo cual se determinó que cada jefe de seguridad se demoraba en promedio 3 minutos por encuesta, con esto podíamos tener una idea de cuánto tiempo se demoraría

en realizar el estudio de mercado en campo. Además, pudimos determinar que el nivel de comprensión por parte de los jefes de seguridad era óptimo por lo cual no era necesario realizar cambios en el cuestionario.

3.5. Procesamiento de Datos

Para el procesamiento de datos se utilizará el programa Microsoft Excel el mismo que facilitara la tabulación de la información, en especial para el caso de preguntas abiertas. Además, se realizara el cruce de dos o más variables de la encuesta, a través del programa estadístico SPSS.

Para la explicación y análisis de los resultados obtenidos en las encuestas, se usara el programa Microsoft Word, el cual será de gran ayuda debido a que permite realizar tablas, gráficos, figuras, entre otras funciones. Con lo cual facilitara la comprensión de los resultados.

3.6. Definición del Grupo de Estudio

La encuesta que se diseñó para la presente asesoría será aplicada a jefes de seguridad que laboran en empresas de la provincia de Pichincha, se utilizó el criterio de exclusión de realizarlo solamente en las empresas de la provincia de Pichincha debido a que como se lo va realizar a nivel de jefes de seguridad la formulación de las encuestas es complicado debido al escaso tiempo que posee dichas personas, debido a este particular se realizarían cuestionarios a los jefes de seguridad.

El grupo de estudio se encuentra ubicado en la Provincia de Pichincha, debido a la apretada agenda que manejan los jefes de seguridad de las empresas se utilizó la red social LinkedIn para realizar las mismas.

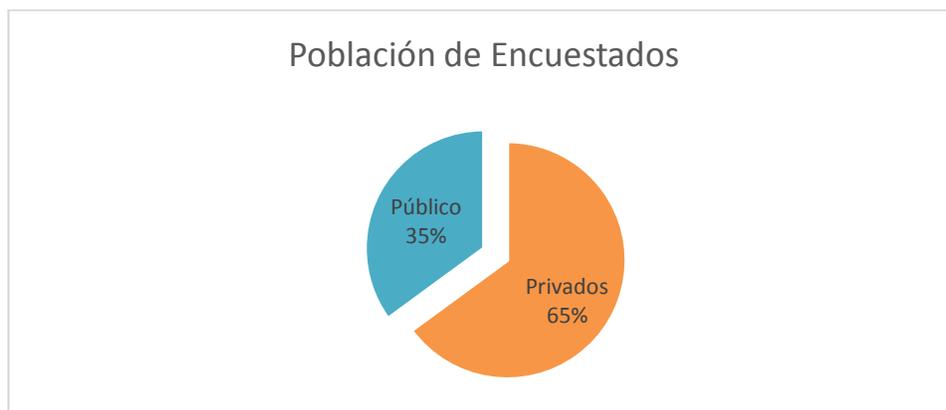
3.6.1. Levantamiento de Datos

El levantamiento de datos se lo realizará mediante la red social LinkedIn, debido a que los jefes de seguridad no disponen de tiempo suficiente para realizar las encuestas y muchos de ellos trabajan fuera de la provincia.

3.7. Presentación y Análisis de los Resultados

Después de haber recogido y tabulado los datos, los resultados fueron los siguientes:

Gráfico 1 Población de Encuestados



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Fernando Mena

En las encuestas realizadas se puede observar que se aplicó a 65% de las empresas privadas y el 35 % de las empresas públicas del total de la muestra.

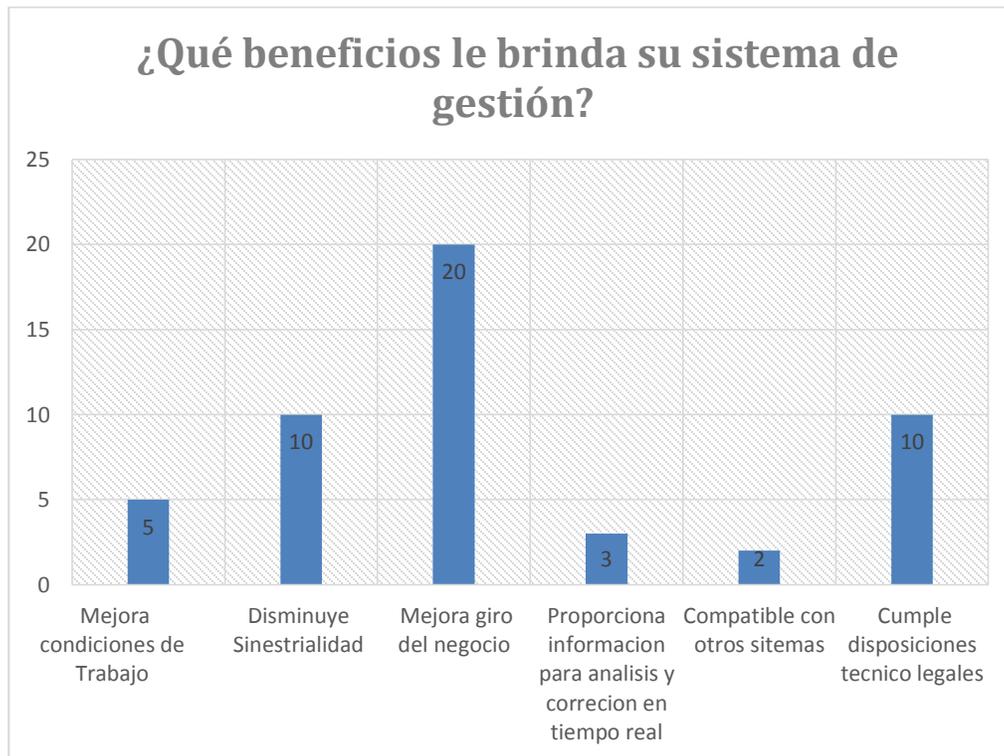
Gráfico 2 Sistema de Gestión en las empresas



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Fernando Mena

Como se puede apreciar en el gráfico 2 la mayoría de empresas en el país cuenta con un sistema ISO, seguido por el Modelo Ecuador y un grupo menor utiliza el sistema, OSHAS.

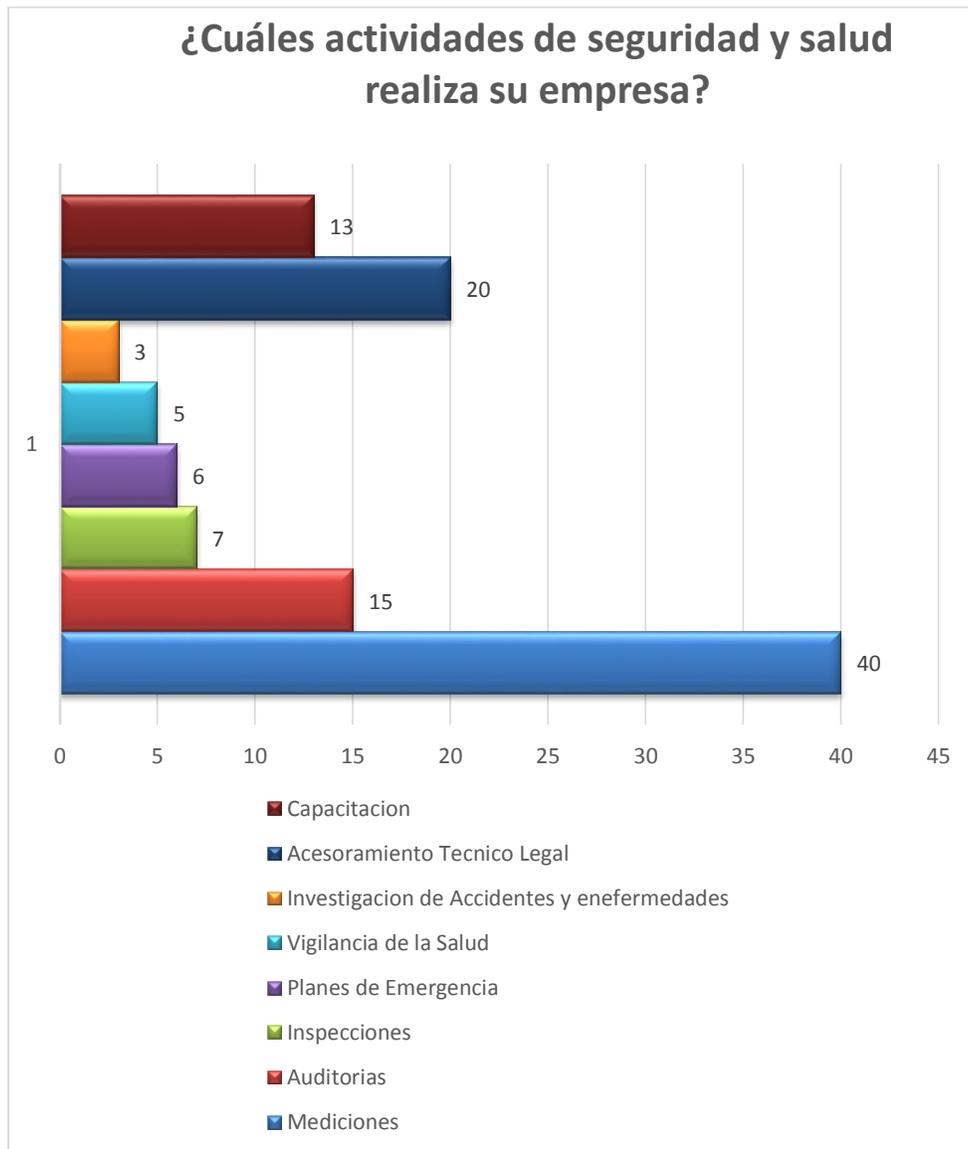
Gráfico 3 Beneficios de un Sistema de Gestión

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Fernando Mena

En este grafico presentado se puede apreciar que el beneficio de la utilización de un sistema de gestión que ocupar un mayor porcentaje es la Mejora en el Giro del Negocio y al que se le atribuye una menor importancia es a que sea compatible con otros sistemas.

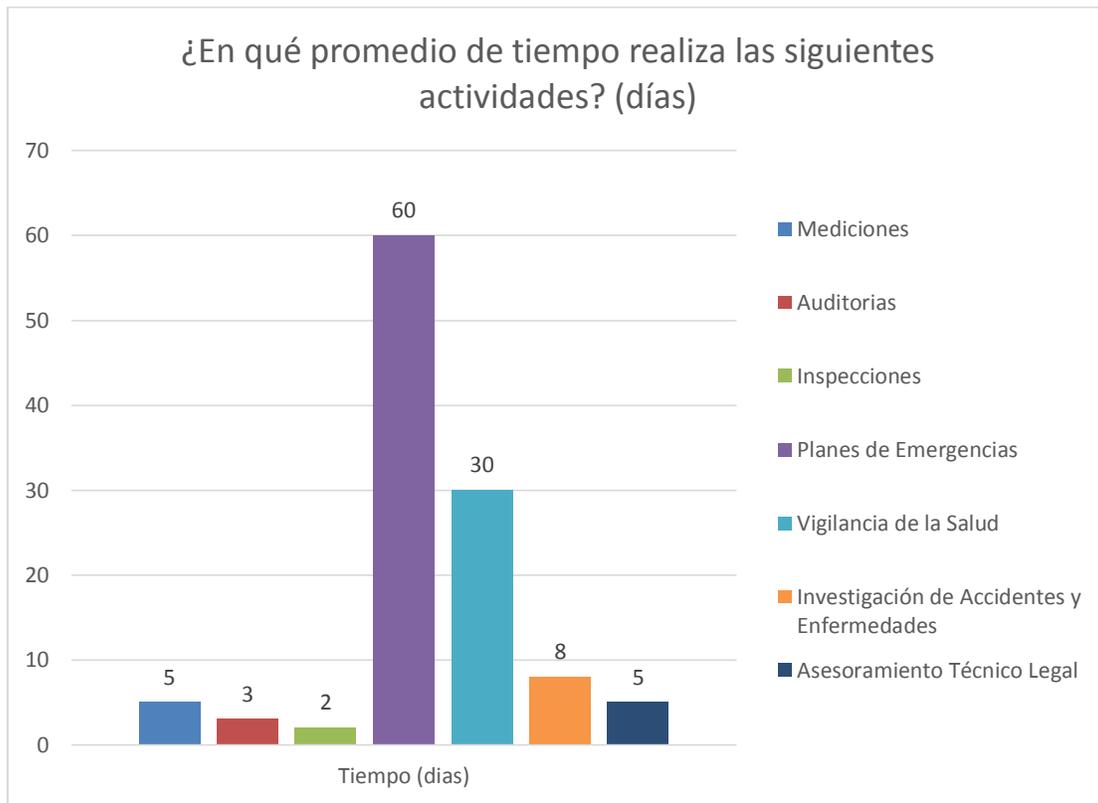
Gráfico 4 Actividades de Seguridad y Salud realizadas por las empresas



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Fernando Mena

Un dato bastante importante que nos indica el grafico de barras presentado anteriormente es que las empresas ecuatorianas le dan una mayor relevancia a las mediciones.

Gráfico 5 Tiempos Medios de Actividades de Seguridad y Salud

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Fernando Mena

Los planes de Emergencia como se puede apreciar en el grafico anterior son los que conllevan una mayor cantidad de tiempo invertida y las que menor tiempo necesitan son las investigaciones de Accidentes y Enfermedades.

Gráfico 6 Atributos de un proveedor de Seguridad y Salud

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Fernando Mena

Lo que los clientes buscan en un proveedor de Seguridad y salud es la Experiencia que este lleve en el mercado, seguido con que estos cuenten con métodos y equipos certificados. Tan solo un 10% busca la Seriedad de la empresa seguido de un 12% que busca el compromiso.

CAPÍTULO IV

PLAN ESTRATÉGICO

4.1. Marketing Mix

El análisis del producto, precio, plaza y publicidad o promoción conocido como el “marketing mix”, es la herramienta esencial del mercadeo para entender el servicio o producto que se desea entregar al consumidor. Dentro de lo que respecta a este estudio podemos brindarle al consumidor o cliente ese valor del servicio o producto que se ofrece. Los aspectos a analizar es este capítulo son muy importantes debido a que pueden influir en muchas decisiones que se tomen en la empresa y a su vez cada una de las mismas pueden tener causa, efecto y consecuencia entre sí para que la empresa pueda progresar y corregir los errores que se han identificado hasta el momento.

De acuerdo a varios personajes en materia de Marketing lo que nos va a permitir este análisis es el de involucrarnos en el mercado de mejor manera con la finalidad de satisfacer las necesidades de los clientes de la mejor manera, siempre teniendo en cuenta las nuevas tendencias y las innovaciones que se pueden presentar en el futuro.

De acuerdo a Philip Kotler, “el marketing mix es un conjunto de variables controlables que la empresa puede utilizar para influenciar en la respuesta del comprador”. (Philip Kotler G. A.)

Preventico Seguridad y Salud Ocupacional se constituye con la unión de profesionales especializados en todas las ramas de la seguridad y salud con experiencia y formación profesional para brindar servicios de desarrollo e implementación en sistemas de gestión de seguridad y salud

como una alternativa dinámica innovadora a la que puedan acceder todo tipo de empresa de diferentes grupos de actividades independiente de su localización, actividad, nivel de riesgo y grupo de trabajadores.

Gráfico 7 Marketing Mix



Fuente: Mercadotecnia, Tercera Edición, Mc Graw Hill, México 2004

Elaborado por: Fernando Mena

4.1.1. Definición del Servicio – Marca – Posicionamiento. (Producto)

La American Marketing Association (A.M.A.), define el término producto, como "un conjunto de atributos (características, funciones, beneficios y usos) que le dan la capacidad para ser intercambiado o usado. Usualmente, es una combinación de aspectos tangibles e intangibles. Así,

un producto puede ser una idea, una entidad física (un bien), un servicio o cualquier combinación de los tres. El producto existe para propósitos de intercambio y para la satisfacción de objetivos individuales y de la organización". (Association, s.f.)

El portafolio que presenta Preventico Seguridad y Salud Ocupacional fue creado para satisfacer en su totalidad a las diferentes industrias que existen en el país, esto se hizo mediante un estudio técnico el cual definió que productos eran los que se tenían que ofertar y cuáles deberían ser creados a futuro, con el fin de poder brindar soluciones integrales en el campo de la seguridad y salud.

Todos los servicios que brinda la empresa están basados en la normativa legal de país por lo cual son trabajos certificados por lo cual el trabajo realizado es garantizado.

A continuación detallaremos el portafolio de servicios:



Desarrollo e Implementación del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud.

El Sistema de Gestión está fundamentado en el Artículo 1 del Reglamento al Instrumento Andino de Seguridad y Salud, Resolución CD 333 del IESS y su instructivo.

El sistema es concebido como una herramienta técnica y operativa de la prevención de riesgos laborales de origen: químicos, físicos, mecánicos, biológicos, ergonómicos y psicosociales. Está compuesto de varios módulos con interrelaciones contenidas en sistemas y subsistemas

informáticos de diversa complejidad y magnitud, que permite ir incluyendo y desarrollando secuencialmente de acuerdo a las necesidades actuales y futuras de la empresa o institución.

Este sistema es compatible con otros sistemas de gestión de calidad, ambiente y específicos en prevención de riesgos. El sistema es flexible, admite revisiones permanentes, lo que facilita el llevar registros y análisis en tiempo real, contribuyendo positivamente al desarrollo de la actividad productiva empresarial e institucional.

Cualidades generales que posee:

1. Es un sistema de gestión administrativo y técnico.
2. Específico en lo técnico: muestreos, métodos, equipos y técnicos.
3. Tiene indicadores de gestión cuantificables: accidentabilidad, morbilidad, satisfacción laboral y costos.
4. Prioriza los resultados y medios.
5. Permite actualizaciones permanentes.
6. Cumple con la legislación nacional aplicable.
7. Observa los lineamientos de instituciones de referencia como la OIT.
8. Cumple con las exigencias del IESS y otras instituciones de control en el campo de la seguridad y salud.
9. Profundiza los temas de salud.
10. Interrelaciona los riesgos con los efectos sobre la salud.
11. Está sistematizado y automatizado.
12. Permite contar con registros, resultados y análisis en tiempo real.



Auditorias (Informatizadas con Sistema)

La función de la auditoria de sistemas es promover la adecuación, revisión, evaluación y recomendaciones para el mejoramiento de los controladores internos en el sistema de la empresa. Surge como la forma en que una empresa pueda garantizar que se cumpla de manera eficaz y eficiente con los requisitos vigentes en el país, es un medio de verificación del cumplimiento de la normativa técnica y legal en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo por parte de las empresas.



Evaluación de Riesgos

La evaluación de riesgos es la actividad fundamental que la Ley establece que debe llevarse a cabo inicialmente y cuando se efectúen determinados cambios, para poder detectar los riesgos que puedan existir en todos y cada uno de los puestos de trabajo de la empresa y que puedan afectar a la seguridad y salud de los trabajadores.

El objetivo fundamental de la evaluación es minimizar y controlar debidamente los riesgos que no han podido ser eliminados, estableciendo las medidas preventivas pertinentes y las prioridades de actuación en función de las consecuencias que tendría su materialización y de la probabilidad de que se produjeran.

El proceso de evaluación de riesgos (que incluye elementos de gestión de riesgos) puede desglosarse en varios pasos:

1. Poner en marcha un programa de evaluación de riesgos en el trabajo
2. Estructurar la evaluación (decidir el enfoque: geográfico/funcional/proceso/flujo)
3. Recabar información
4. Identificar los peligros
5. Identificar cuáles son los trabajadores expuestos a los riesgos
6. Identificar las pautas de exposición de las personas en situación de riesgo
7. Evaluar los riesgos (la probabilidad y la gravedad del daño en situaciones reales)
8. Investigar las posibilidades de eliminación y control de los riesgos
9. Dar prioridad a la adopción de medidas y planificación de las medidas de control
10. Realizar controles
11. Documentar la evaluación
12. Medir la eficacia de las medidas
13. Revisar (si se producen cambios o periódicamente)
14. Hacer un seguimiento del programa de evaluación de riesgos



Mediciones Especializadas

Los siniestros laborales pueden deberse a condiciones medioambientales del centro de trabajo, condiciones físicas del trabajo, condiciones del puesto de trabajo y condiciones derivadas del sistema organizativo del trabajo. Cada riesgo laboral lleva con ello un plan preventivo para evitarlo o paliar su gravedad.

A continuación se detalla las mediciones que se realizan:

Tabla 2 Mediciones Realizadas por Preventivo

DESCRIPCIÓN	Equipo	Especificaciones	Aplicaciones
Mediciones de iluminación	Luxómetro Casella CEL	<ul style="list-style-type: none"> • LCD de 3½ dígitos con lectura máxima de 2000 • Indicación de sobrecarga • Cumple las especificaciones generales de clase A, JISC1609:1993 y CNS 5119 • Respuesta espectral próxima a la eficiencia luminosa espectral CIE • Mide las intensidades luminosas en unidades de Lux o pie-candela • Mide la fuente de luz a lo largo de todo el rango visible • Longitud de alambre para el sensor de luz: 1,5m aproximadamente 	<ul style="list-style-type: none"> * Medición de exposición de luz al ángulo visual * Evaluación y monitorización de iluminación en el entorno laboral * Aseguramiento del cumplimiento de los reglamentos sobre los rangos de iluminación en puestos de trabajo

Mediciones de Ruido - Dosimetría	Dosímetro CEL-30X Casella CELL	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño compacto y robusto • Sin cables • Mide y registra todos los parámetros de ruido del entorno laboral • La pila dura 28 horas • Pantalla integrada y alarma visual • Función de auto calibración • Visualización de resultados mediante sistema Casella Insight 	<ul style="list-style-type: none"> • Medición de la exposición personal al ruido en la jornada laboral • Evaluación y monitorización del ruido en el entorno laboral • Aseguramiento del cumplimiento de los Reglamentos sobre el Ruido en el Trabajo
Mediciones de Ruido - Sonometría	Sonómetro Clase II CEL- 62X Casella CELL	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño compacto y resistente • Operación sencilla • Rango amplio único de medición • Gran capacidad de memoria • Pantalla a color de alta resolución • Análisis de bandas de una octava en tiempo real • Medición simultánea de todos los parámetros de ruido del entorno laboral 	<ul style="list-style-type: none"> • Medición de la exposición personal al ruido • Evaluación y monitorización del ruido en el entorno laboral • Aseguramiento del cumplimiento de los Reglamentos sobre el Ruido en el Trabajo
Mediciones de estrés térmico	WGT- Casella-cell	<ul style="list-style-type: none"> • Pantalla LCD grande de gráficos • Visualización en tiempo real • Facilidades completas de registro de datos como estándar • Aviso de nivel bajo de agua • Alarma audible/visual para niveles WBGT • Diseño ergonómico • Duración larga de pila • Cumple los requisitos de ISO 7243 • Cálculo automático de regímenes de trabajo-descanso 	<ul style="list-style-type: none"> * Medición de exposición a temperaturas extremas en puestos de trabajo * Evaluación y monitoreo de discomfort térmico en puestos de trabajo * Aseguramiento del cumplimiento de los Reglamentos sobre Temperatura en el Trabajo
Ergonomía	PVD, Diseño del Puesto	Software Ergo IBV y Ergosoft	Planos de Trabajo, silla, escritorio, Monitor, mesa, entre otros.

Ergonomía	Levantamiento Manual de Cargas, Movimientos Repetitivos, Posturas Forzadas	Software Ergo IBV y Ergosoft	Empuje, arrastre, posturas del trabajador para una actividad, ciclos de trabajo
Mediciones de Partículas Suspendidas (polvo de harina de trigo)	Detective Dust Casella	<ul style="list-style-type: none"> • Instalación rápida y sencilla • Altamente sensible y preciso • Bomba de muestra de aire interior de 1,0 a 4.0 L / min fl ujos * • aerodinámico único de partículas de tamaño del sensor en tiempo real <ul style="list-style-type: none"> • Visualización y almacenamiento de datos inmediata • Compensación de temperatura interna para uso ambiental • PM10, PM2.5, PM1.0 y TSP <ul style="list-style-type: none"> • Batería de plomo recargable para hasta Operación de 24 horas • La monitorización continua con el adaptador de CA • Salida digital RS232 • Reloj en tiempo real y visualización de datos 	<ul style="list-style-type: none"> • 0,001 a 20,0 mg/m³ para partículas de 0,1 a 100 micras • Opción de 0,01 a 200 mg/m³ y 0,10 a 2.000 mg/m³ rangos disponibles • Ideal para el muestreo de saturación • Toma de muestras de tamaño selectivo intercambiable las cabezas de los parámetros de la EPA • Alta correlación con los métodos de la EPA de PM10 y TEOM ®
Medición de Gases y Vapores	Bombas de Caudal	Envío de muestras de tubos de carbón activo a laboratorios HIMALAYA - Málaga España. Entrega de Informes con resultados aproximadamente en 30 días	BTX
			ANALITICO
Evaluaciones de Riesgos Psicosociales	SOFTWARE - FPSICO	FPSICO	Encuesta individual y específica a base de preguntas abiertas y cerradas
Evaluaciones de Riesgos Biológicos	KIT - BIOQUAM	LABORATORIO CERTIFICADO	6 Determinaciones en Mohos, Hongos y

			Levaduras en 6 cajas Petri selladas
Evaluaciones de Metales Pesados – Plomo	KIT - METALQUAM	LABORATORIO CERTIFICADO	2 Determinaciones de Plomo en ambiente y vía dérmica con dos membranas de muestras, in situ
Vibraciones	Casella-Asvantek	INSHT VIBRACIONES	CEL-960/k1

Fuente: Preventico Cía. Ltda.



Asesoramiento Integral

La interacción de nuestro equipo de profesionales con experiencia en el campo tanto nacional como internacionalmente en diversas industrias nos permite prestar un servicio de asesoramiento integral y de calidad.



Planes de Emergencia y Contingencia

Es aquel en cual se definen las políticas, la organización y los métodos, que indican la manera de enfrentar una emergencia o desastres tanto en lo general como en lo particular y los planes de

contingencia son un componente del plan de emergencia que contiene los procedimientos específicos para la pronta respuesta en caso de presentarse un evento como fuga, un derrame, un incendio, entre otros.

Los planes de emergencia son lineamientos que se desarrollarán antes, durante y después de que suceda un accidente o incidente.

Lo importante es que el personal tenga el pleno conocimiento de los puntos tratados en el plan de emergencia y que este actualizado (cada año) a fin de que este en perfecto funcionamiento y acorde a los cambios que se produjeran en la empresa.



Manuales Procedimientos e Instructivos

Los siguientes documentos abordan, en primer lugar, la política de seguridad que rige a las empresas, posteriormente se describen herramientas para lograr un buen diagnóstico, que será el punto de inicio en materia de seguridad laboral. Se considera la normativa vigente relacionada a accidentes laborales y enfermedades profesionales, se abordan algunos casos de situaciones de emergencias que pueden afectar a una parte o a la totalidad de las instalaciones de las empresas, indicando las medidas generales que debemos seguir y se entregan instrumentos prácticos para gestionar la prevención de riesgos.



Reglamentos Internos

Es un documento en el cual establece reglas de prevención ante los riesgos identificados en la organización, previo a un diagnóstico o identificación de los riesgos laborales. Involucra un esfuerzo conjunto de todo el personal que conforma la organización en tema de prevención de tal manera que los derechos y responsabilidades sean compartidos en lo referente al tema de Seguridad y Salud.

Es un documento que por obligación las organizaciones que desarrollan algún tipo de actividad en el país deberán elaborarlo, implantarlo y cada dos años actualizarlo siguiendo los lineamientos establecidos en la norma.

Requisitos para la aprobación del reglamento de seguridad y salud.

- Matriz de Identificación y Ponderación: resultado del examen inicial o diagnóstico de riesgos.
- Matriz de medidas preventivas
- Registro del responsable de prevención de riesgos laborales de la empresa
- Conformación e inscripción del comité, subcomité y/o delegado de Seguridad y Salud según la estructura y tamaño de la empresa.
- Registro de profesional de Seguridad y Salud responsable técnico de la elaboración del Reglamento.

Documentos habilitantes o necesarios para la aprobación del reglamento:

- Solicitud dirigida al Director Regional del Trabajo, requiriendo la aprobación. Auspiciada por un abogado.
- Tres ejemplares del proyecto de Reglamento.
- Hoja de datos generales de la empresa.
- Resultado del examen inicial de riesgos de la empresa.
- Nombramiento del Gerente, registrado en el Registro Mercantil o su matrícula de comercio.
- Certificación de aportes del IESS al día.
- Registro único de contribuyentes- RUC actualizado.
- Fotocopias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación.
- Pago por tasa de recaudación.



Planes Mínimos de Seguridad y Salud

Parte integrante e importante del Reglamento Interno de Seguridad es la Política de Prevención de Riesgos Laborales, que la Empresa debe establecer como compromiso de ejecutar las Gestiones requeridas en Seguridad y Salud Ocupacional. Esta Política debe cumplir con algunos parámetros mínimos de contenido.

El plan mínimo de prevención de riesgos tiene la misma función que el Reglamento de Seguridad y Salud pero es a menor escala.

El enfoque siempre será precautelar la integridad del personal y la conservación de los recursos para lo que las actividades descritas en el plan deberán garantizar la efectividad de la gestión. }



Sistemas de Gestión para PYMES

Este servicio en particular está siendo creado por los informáticos de la empresa, al momento se encuentra en un 80% de su desarrollo total el cual es un gran avance para el sector al cual se va a satisfacer, porque se encontró como un sector desatendido por las diversas empresas que ofertan servicios en seguridad y salud.

El sistema como tal está concebido de la misma manera que el Modelo Ecuador las diferencias son en la cantidad de legislación y normativas con las que se debe cumplir en este sector llamado Pyme, a su vez la forma de contrato se la está estudiando, dando las primeras conclusiones que serán ofrecerlo a manera de licencia anuales.



Sistema Contra Incendios

Basados en la Norma de la NFPA, las del INEN y API realizamos instalaciones preventivas, correctivos, monitoreo, automatizado, alarmas y acciones contra incendio, para la mediana y gran industria del país. Capacitados con los conocimientos y procedimientos de seguridad exigidos por el estado.

Ofrecemos la implementación de sprinkler's, tuberías, estudios de dimensionamientos, sistema de CO2, sistema de agua, sistemas de alarmas, entre otros.

Contamos con personal capacitado para darle estos servicios en cualquier parte del Ecuador. Nuestras instalaciones cumplen estrictamente con las Normas de Seguridad requeridas.



Auditoria de Sistema Contra Incendios

Servicio en desarrollo, nace con la idea de realizar una acción mucho más preventiva y de fomentar una cultura de cuidado y mantenimiento a este tipo de sistemas ya que las industrias que estas propensas a estos siniestros suelen contratar este servicio pero no se preocupan de su mantenimiento.

Si se cuenta con un sistema contra incendio y no le da el mantenimiento que requiere, no podrá tener la confianza de que vaya a funcionar en una emergencia, o que vaya a sufrir deterioros prematuros.

Marca y Posicionamiento.

Philip Kotler considera que "ya sea que se trate de un nombre, una marca comercial, un logotipo u otro símbolo, una marca es en esencia la promesa de una parte vendedora de proporcionar, de forma consistente a los compradores, un conjunto específico de características, beneficios y servicios" (Kotler, Dirección de Marketing Conceptos Esenciales, 2002, pág. 188)

Y esta definición sirve para 3 aspectos fundamentales:

1. Identificar a grupos de proveedores, empresas y productos.
2. Distinguir a la empresa y sus productos de la competencia.
3. Transmitir la promesa de proporcionar de forma consistente un conjunto específico de características, beneficios y servicios en cada compra que el cliente realice.

Preventico Seguridad y Salud Ocupacional cuenta con lo siguiente:

Isologotipo.- es la interacción entre el logo y el isotipo, esto quiere decir, cuando una marca se compone de símbolo y palabra.

Ilustración 2 Logotipo Preventico



Fuente: Preventico Cía. Ltda.

Las características del mismo son las siguientes:

- Fácil pronunciamiento
- Sonido agradable
- No posee un doble sentido y abarca toda la industria en la que se desenvuelve
- Fácil de reconocer, colores agradables

Como se puede observar Preventico cuenta con un portafolio amplio el cual le ayuda a desenvolverse en todas las áreas que requieran las diferentes industrias y sectores en los que se trabaja. Cabe recalcar que la razón de ser de esta empresa es su principal producto el cual es la Implementación del Sistema de Gestión en seguridad y salud por lo cual la empresa se basa en el para poder brindar los servicios que llamaremos complementarios.

4.1.2. Estrategia de precios

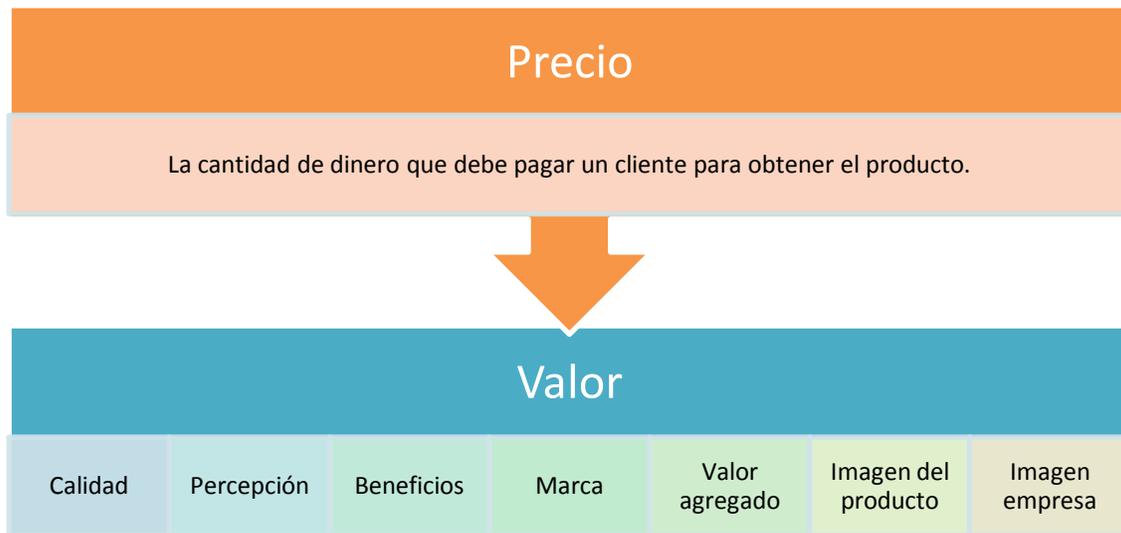
Según Philip Kotler y Gary Armstrong, el precio es "(en el sentido más estricto) la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio". (Philip Kotler G. A., 2005).

Al ser un mercado donde la competencia por el principal servicio que brinda Preventico es un oligopolio el cual hace referencia a un mercado donde existen pocos competidores y que los mismos se encuentran al tanto de las acciones de la competencia, hace que la demanda sea alta en principio, ya que como hemos citado antes las leyes están amparando ese servicio y su obligatoriedad hace que las empresas estén en constante búsqueda de empresas que puedan

satisfacer ese requerimiento. Para los demás servicios podemos mencionar que si existe otro tipo de competencia la cual vamos a hacer referencia más adelante, pero que se la está llevando de acuerdo a una estrategia tomada por la empresa.

Primero vamos a diferenciar lo que es precio y valor.

Gráfico 8 Diferencia entre Precio y Valor



Fuente: (Philip Kotler G. A., 2005)

Elaborado por: Fernando Mena

Para poder realizar una estimación de precios basado en la teoría aprendida expondremos el siguiente cuadro.

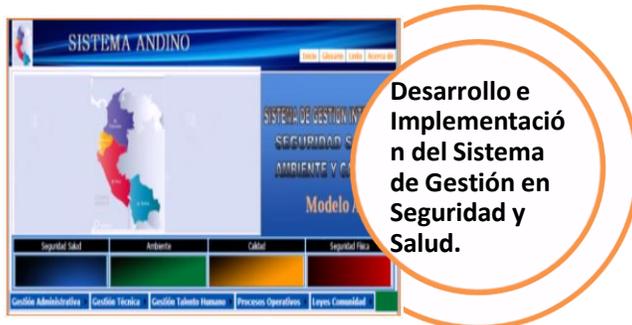
Gráfico 9 Estimación de Precios



Fuente KERIN, BERKOWITZ, HARTLEY, RUDELIUS,

Elaborado por: Fernando Mena

A continuación se presentara la manera para fijar los precios y la lista ya estipulada para los servicios más sobresalientes de la empresa; existen algunos servicios que según la propia empresa no son de mucha rotación debido a factores mencionados anteriormente.



Para este servicio los precios se fijan de la siguiente manera:

1. Número de empleados.
2. Número de puestos de trabajo.
3. Porcentaje en la auto auditoría.
4. Industria o sector.



A continuación se detalla el tarifario:

Tabla 3 Tarifario Preventivo

DESCRIPCIÓN	Equipo	Aplicaciones	VALOR POR PUESTO
-------------	--------	--------------	------------------

Mediciones de iluminación	Luxómetro Casella CEL	<ul style="list-style-type: none"> * Medición de exposición de luz al ángulo visual * Evaluación y monitorización de iluminación en el entorno laboral * Aseguramiento del cumplimiento de los reglamentos sobre los rangos de iluminación en puestos de trabajo 	\$ 24,00
Mediciones de Ruido - Dosimetría	Dosímetro CEL-30X Casella CELL	<ul style="list-style-type: none"> • Medición de la exposición personal al ruido en la jornada laboral • Evaluación y monitorización del ruido en el entorno laboral • Aseguramiento del cumplimiento de los Reglamentos sobre el Ruido en el Trabajo 	\$ 120,00
Mediciones de Ruido - Sonometría	Sonómetro Clase II CEL-62X Casella CELL	<ul style="list-style-type: none"> • Medición de la exposición personal al ruido • Evaluación y monitorización del ruido en el entorno laboral • Aseguramiento del cumplimiento de los Reglamentos sobre el Ruido en el Trabajo 	\$ 96,00
Mediciones de estrés térmico	WGT- Casella-cell	<ul style="list-style-type: none"> * Medición de exposición a temperaturas extremas en puestos de trabajo * Evaluación y monitoreo de discomfort térmico en puestos de trabajo * Aseguramiento del cumplimiento de los Reglamentos sobre 	\$ 108,00

		Temperatura en el Trabajo	
Ergonomía	PVD, Diseño del Puesto	Planos de Trabajo, silla, escritorio, Monitor, mesa, entre otros.	\$ 84,00
Ergonomía	Levantamiento Manual de Cargas, Movimientos Repetitivos, Posturas Forzadas	Empuje, arrastre, posturas del trabajador para una actividad, ciclos de trabajo	\$ 84,00
Mediciones de Partículas Suspendidas (polvo de harina de trigo)	Detective Dust Casella	<ul style="list-style-type: none"> • 0,001 a 20,0 mg/m³ para partículas de 0,1 a 100 micras • Opción de 0,01 a 200 mg/m³ y 0,10 a 2.000 mg/m³ rangos disponibles • Ideal para el muestreo de saturación • Toma de muestras de tamaño selectivo intercambiable las cabezas de los parámetros de la EPA • Alta correlación con los métodos de la EPA de PM10 y TEOM[®] 	\$ 132,00
Medición de Gases y Vapores	Bombas de Caudal	BTX	\$ 162,00
		ANALITICO	\$ 162,00

Evaluaciones de Riesgos Psicosociales	SOFTWARE – FPSICO	Encuesta individual y específica a base de preguntas abiertas y cerradas	\$ 30,00
Evaluaciones de Riesgos Biológicos	KIT - BIOQUAM	6 Determinaciones en Mohos, Hongos y Levaduras en 6 cajas Petri selladas	\$ 186,00
Evaluaciones de Metales Pesados - Plomo	KIT - METALQUAM	2 Determinaciones de Plomo en ambiente y vía dérmica con dos membranas de muestras, in situ	\$ 186,00
Vibraciones	Casella-Asvantek	CEL-960/k1	\$ 264,00

Fuente: Preventico Cía. Ltda.

A continuación vamos a explicar que métodos utilizaríamos para fijar los precios para los demás servicios y como se estipularon los ya citados.

Gráfico 10 Método para fijación de precios

Fuente: (Philip Kotler G. A., 2005)

Elaborado por: Fernando Mena

Como podemos evidenciar existen dos tipos de fijación de precios los cuales están basados en la experiencia de la empresa y a los estudios realizados por la misma, porque algunos servicios se basan en el valor, es porque se considera el valor de su producto o servicio, en comparación con el costo que la compañía incurrió para crear y producirlo. Para ello, la empresa determina la cantidad de dinero o el valor que su producto o servicio va a generar para el cliente. Este valor puede provenir de factores como el aumento de la eficiencia, la felicidad o la estabilidad. Y los precios que son fijados basados en la competencia es porque son servicios que ofertan tanto empresas como personas naturales especializados en la materia, y en los cuales Preventico tiene

que estar en un rango adecuado, también podemos mencionar que la mayoría de estos servicios no son muy solicitados porque se tiene bastante competencia de personas naturales las cuales son profesionales en el campo en mención.

4.1.3. Promoción – Plan de Comunicación.

La publicidad o promoción es una de las herramientas más importantes para un negocio debido a que sin esta sería difícil que las empresas puedan ser buscadas o encontradas por los clientes o consumidores de los distintos productos o servicios que se ofertan en el mercado.

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". (Marketing Estratégico, pág. 32)

Preventico posee formas de comunicación, sin embargo, la comunicación no se encuentra bien estructurada o en muchos de los casos bien desarrollada para permitir que los servicios que tiene la empresa sean de conocimiento en las diferentes industrias y sectores en la cual quiere intervenir con sus servicios y que en muchos casos se amplía a nivel nacional, los servicios que se ofertan en muchos casos tienen diferentes beneficios los cuales muchas veces son poco conocidos en el mercado.

La promoción o publicidad tiene elementos necesarios para que los servicios de Preventico sean conocidos y reconocidos.

A continuación, se detallan las principales herramientas de la mezcla de promoción junto a con un ejemplo de lo que se va a realizar en la empresa:

Tabla 4 Herramientas de la mezcla de promoción

Herramienta	Explicación	Ejemplo
Publicidad	Cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado.	<p>Se contratara una empresa especializa para poder realizar artes publicitarios, publicidad digital que consta de Perfiles en Redes Sociales, Anuncios Pagados, Email Marketing, Posicionamiento Web , Banners en Portales Especializados, entre otros. Dirigidos al segmento que se quiere llegar. A su vez la empresa tendrá que contratar a una empresa especializada en marketing tradicional que brinde soluciones en temas como vallas publicitarias, folletos, banners, revistas y anuncios de televisión radio y prensa escrita.</p> 

Venta Personal	<p>Forma de venta en la que existe una relación directa entre comprador y vendedor. Es una herramienta efectiva para crear preferencias, convicciones y acciones en los compradores.</p>	<p>La empresa tiene un plan estratégico para poder afianzar su venta en las diferentes empresas el cual se constituye en tener profesionales freelance que oferten los servicios de la empresa en las diferentes industrias. Con esto la empresa tendría las siguientes ventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permite lograr una mejor selección de los clientes potenciales. • Permite personalizar la presentación de acuerdo a cada cliente potencial y situación específica. • Permite realizar una demostración directa y detallada del servicio lo que a su vez permite que el cliente pueda conocer mejor sus características, beneficios y atributos.
----------------	--	---

		<ul style="list-style-type: none"> • Permite brindar una asesoría personalizada. • Permite cerrar la venta mucho más rápido que otro tipo de publicidad. • Permiten entablar relaciones duraderas con el cliente, ya que el vendedor puede llegar a conocer mejor sus necesidades e intereses.
Promoción de Ventas	Consiste en incentivos a corto plazo que fomentan la compra o venta de un producto o servicio. Por ejemplo: Muestras gratuitas, cupones, paquetes de premios especiales, regalos, descuentos en el acto, bonificaciones, entre otros.	Para este punto la empresa tiene planteado realizar descuentos en fechas específicas, como por ejemplo el día Mundial de la Seguridad y la Salud en el Trabajo la cual se celebra el 28 de abril, el día mundial de la salud 7 de abril, entre otros.
Relaciones Públicas	Consiste en cultivar buenas relaciones con los diversos públicos (accionistas, trabajadores, proveedores,	La persona encargada tiene como funciones mantener la comunicación interna y externa saludable, a su vez se debe enfocar en crear

	clientes, entre otros...) de una empresa u organización.	vínculos con la prensa sea escrita, radial o televisiva para informar de los avances tecnológicos con los que cuenta la empresa, así como estar pendiente y fomentar vínculos profesionales en las ferias, capacitaciones o seminarios que involucren a la marca.
Merchandising	Es el conjunto de técnicas destinadas a gestionar el punto de venta para conseguir la rotación de determinados productos.	El departamento de marketing se encargara de la compra de artículos promocionales con el fin de brindar a los clientes regalos de negocios, premios u objetos conmemorativos. 

Fuente: (Promonegocios, s.f.)

Como podemos observar en el cuadro anteriormente detallado existen varias formas de realizar una promoción y comunicación integral con la cual Preventico puede explotar los beneficios de sus servicios, con lo cual cada uno de ellos se tendría que estudiar para determinar qué plan debería

ser considerado el ideal para cada servicio, teniendo en cuenta el nivel de compra y de rotación que tengan dentro de la empresa.

Al momento la empresa cuenta con pocas herramientas para promocionar sus servicios las cuales son:

Ilustración 3 Página Web Preventico



Fuente: (Preventico, s.f.)

Ilustración 4 Red LinkedIn Preventico

The image shows a LinkedIn profile page for 'Preventico Seguridad y Salud Ocupacional'. The header features the LinkedIn logo and navigation tabs: Inicio, Perfil, Red, Empleos, Intereses, Servicios comerciales, and Prueba una cuenta Premium gratis. A search bar contains the text 'Buscar gente, empleos, empresas y demás' and a magnifying glass icon. The profile banner is blue with the text 'Sistema de Gestión Integrado' and a gear icon. The profile picture is a green and blue logo with a white cross. The profile name is 'Preventico Seguridad y Salud Ocupacional', with the subtitle 'Seguridad y Salud Ocupacional' and location 'Ecuador | Consultoría de estrategia y operaciones'. The current position is 'Preventico Seguridad y Salud Ocupacional'. A 'Ver perfil como' button is visible, along with 'más de 500 contactos'. Below the profile information is a URL: 'https://ec.linkedin.com/pub/preventico-seguridad-y-salud-ocupacional/96/54/a19' and a link to 'información de contacto'. A message reads: 'Añade una sección a tu perfil: deja que te descubran para tu próximo paso en tu carrera profesional.' There are two sections: 'Educación' with a 'Añadir universidad' button and 'Experiencia de voluntariado' with a 'Añadir experiencia de voluntariado' button. An 'Extracto' section contains text about Preventico's services and a small image of a presentation slide titled 'SISTEMA ANDINO'. On the right side, there is a 'Eficacia del perfil' gauge showing 'Nivel intermedio', a 'Connect with co-workers' section with an 'Add your position' button, and a 'Quién ha visto tu perfil' section showing 6 views and a 1% decrease in ranking. At the bottom right, there is a '¿Notificar a tu red?' toggle switch set to 'Sí'.

Fuente: (Likedin Preventico, s.f.)

4.1.4. Plaza

Un aspecto clave para toda empresa debe ser la plaza y sus respectivos canales de distribución independientemente del giro de negocio que se tenga.

La distribución o plaza comprende las estrategias y los procesos para mover los productos desde el punto de fabricación hasta el punto de venta. (Fleitman, 2015)

Muchas empresas buscan empresas que puedan solventar, asesorar y satisfacer las necesidades de las empresas que están obligadas a contratar servicios de seguridad y salud, esto se puede dar tanto por la legislación del país las cuales ahora las están controlando de una manera mucho más objetiva, y a su vez por el interés de las empresas en brindar un ambiente laboral sano para sus trabajadores y de esta manera fomentando en todas las industrias una cultura de prevención. Por esta razón, Preventico en el mercado en el que se desenvuelve lo que hace es convertirse trabajar directamente con los encargados de las áreas en seguridad y salud ocupacional, de esta manera se realiza una venta directa entre empresas por lo cual se eliminan cualquier tipo de intermediario, sin dejar de lado todo el asesoramiento que se brinda desde el principio. El sistema con el cual se maneja Preventico con sus clientes es la de cotizar los servicios requeridos por las diferentes industrias, de ser el caso y que las empresas estén interesadas se hace una visita directa en la cual asiste el Gerente técnico y un asesor comercial el cual en un principio atendió el requerimiento, en esta visita se explica, asesora y se finiquita en muchas ocasiones el contrato. La distribución de los diferentes servicios se las hace de acuerdo a lo pactado con la empresa contratante, teniendo en cuenta que la empresa trabaja a nivel nacional.

Preventico cuenta con una oficina en la ciudad de Quito la cual cuenta con todos los elementos necesarios para llevar a cabo reuniones dentro de la misma, pero al ser una venta técnica normalmente el personal de la empresa debe dirigirse a las empresas. La locación de la oficina es Av. Mariano Paredes N76-317 y Av. Diego Vasquez de Cepeda, edificio Armonía 2 piso.

Gráfico 11 Canal de Distribución



Fuente: (KERIN)

Elaborado por: Fernando Mena

Como hemos hecho referencia anteriormente el cuadro nos muestra la forma de distribución el cual no cuenta con intermediarios. Según Hugo Rodolfo Paz en su libro canales de distribución nos explica estas ventajas del modelo mencionado:

- Permite un rápido crecimiento con mínima inversión de capital
- Permite acceder a nuevos mercados geográficos
- Se asegura una clientela fija y estable
- Aumenta la notoriedad de la marca a medida que se incorporan nuevos distribuidores

- Potencia la imagen del producto o servicio
- Permite distribuir mejor el presupuesto publicitario
- Reduce los costos fijos.

4.2. Análisis de Integración

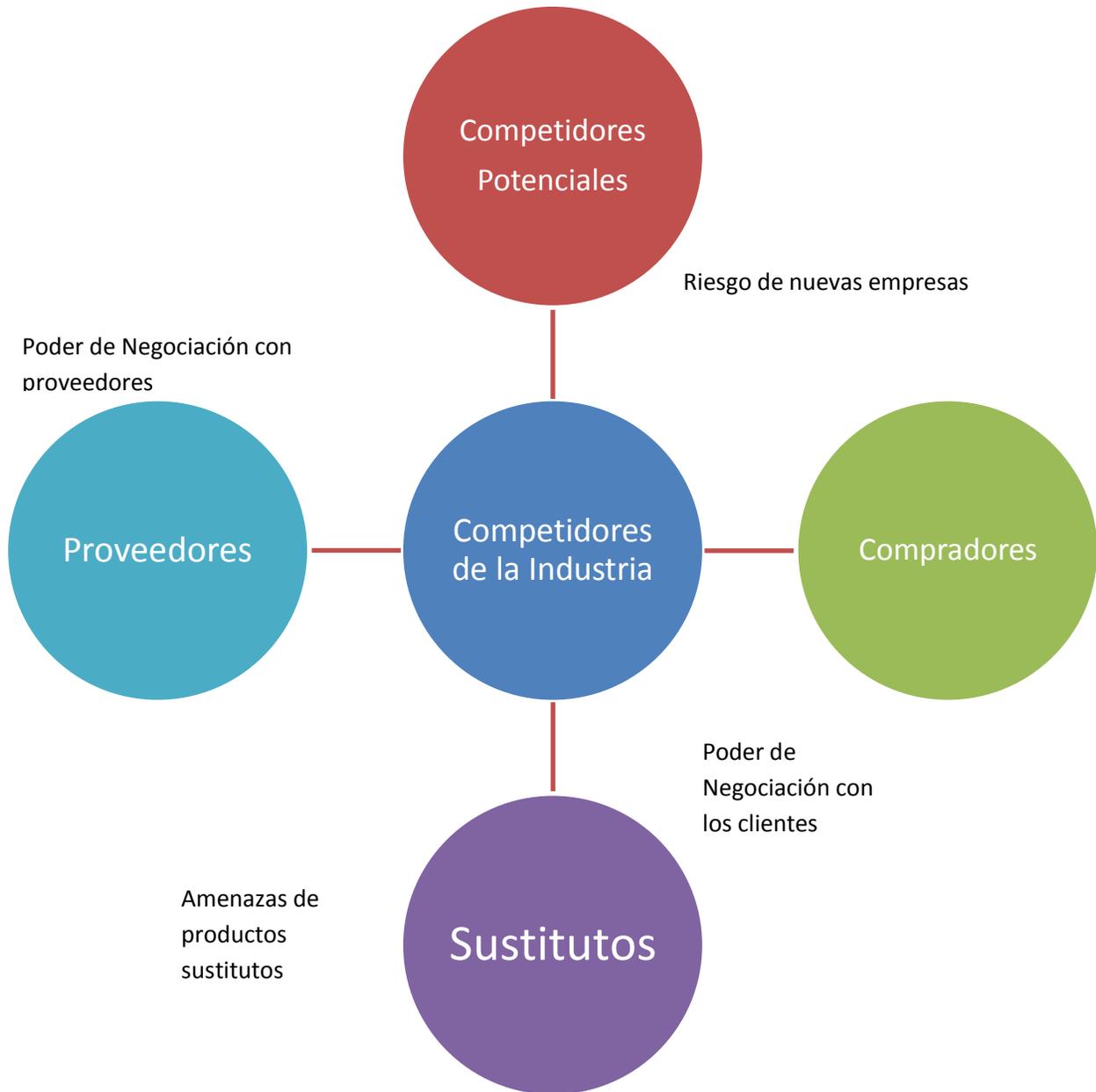
4.2.1. Cinco Fuerzas de Porter

Para conocer de qué se trata el modelo vamos a dar una breve explicación, es una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de una empresa, a través del análisis de la industria o sector a la que pertenece, permitiendo lograr un mejor análisis del entorno de la empresa o de la industria a la que pertenece y, de este modo, en base a dicho análisis, poder diseñar estrategias que permitan aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas. (Crecenegocios, 2011)

Porter se refería a estas fuerzas como del micro entorno, para contrastarlas con fuerzas que afectan el entorno en una escala mayor a la industria, el macro entorno. Estas 5 fuerzas son las que operan en el entorno inmediato de una organización, y afectan en la habilidad de esta para satisfacer a sus clientes, y obtener rentabilidad. (Wikipedia)

Conociendo en teoría de lo que se trata vamos a analizar con un gráfico y luego explicaremos al detalle cada uno de los puntos.

Gráfico 12 Fuerzas de Porter



Fuente: (Philip Kotler G. A., 2005)

Actuales Competidores.- Actualmente Preventico cuenta con un competidor directo el cual oferta el sistema de gestión el cual es su fuerte y el servicio en el cual la empresa está especializada, dentro de los otros servicios es difícil que se pueda especificar la cantidad de competidores que se tiene ya que como se ha explicado anteriormente existen empresas que toman como una oportunidad el estar en el mercado de la seguridad y salud ocupacional y a su vez existen personas naturales especializadas en el tema que también ofertan muchos de los servicios con los que cuenta la empresa.

Nuevos Competidores.- El mercado en el cual se especializa la empresa es prácticamente nuevo y no muy especializado pero, como en todo mercado puede existir el riesgo de que nuevos competidores, los cuales pueden aparecer con nuevos y mejores ofertas. En lo que corresponde a la empresa se tiene el riesgo que una empresa pueda realizar otro tipo de sistema de gestión que cumpla con la legislación y normativa vigente en el país lo cual al momento es poco probable, sin embargo, es importante mantener el margen de que esto suceda al mínimo por medio de la innovación. Para los demás servicios la empresa siempre va tener la entrada de nuevos competidores por lo cual Preventico va a tener que valerse de su experiencia, talento humano especializado y equipos con los avances tecnológicos que requiere el mercado.

Poder de Negociación de los Clientes.- La empresa al ser dueña de los derechos del sistema y al tener el registro de la patente no tiene intermediarios y puede tener la flexibilidad de negociar de la mejor manera con sus clientes, aunque ya tiene estipulado la forma para calcular el precio del mismo puede tener la flexibilidad de negociación para el cierre de ventas.

En cuanto a los demás servicios que se ofertan al no depender de proveedores porque se tienen los equipos y el personal calificado para realizar los trabajos, la funcionalidad sería la misma, manteniéndose en el rango que da el mercado y la competencia.

Poder de Negociación de los Proveedores.- Los servicios que oferta Preventico, no cuentan con muchos proveedores como una empresa de productos. La empresa cuenta con proveedores de equipos para medición, materiales de oficina, proveedores de internet y mantenimiento del sistema, entre otros. Lo que tenemos que tener en cuenta es que el proveedor del mantenimiento, actualización del sistema y hosting para los mismos, y el cual entra en la cadena de valor del servicio lo tiene el informático de la empresa, lo cual de cierta forma puede llegar a traer problemas ya que si esta persona llegase a irse con la competencia o el abrirse una empresa tiene el know how completo del sistema, por lo cual con la persona en cuestión se debe tener mucho cuidado.

Servicios Sustitutos.- Son aquellos servicios que prácticamente pueden realizar o satisfacer las mismas necesidades que los servicios que oferta Preventico. Mediante información solicitada a la empresa nos supieron manifestar que existe un servicio que puede afectar al sistema de gestión, es que hay empresas y personas naturales que ofrecen realizar en teoría el sistema de gestión que se basa en 4 pilares pero en hojas de Excel y en muchas de otras ocasiones menos ortodoxas, lo que hace que las empresas que realmente no estén al tanto de las ventajas del sistema como tal, hace que las empresas mal gasten en muchas ocasiones su presupuesto para este tipo de servicios.

Esto también se da pues en el medio ya se tiene establecido las normativas y la legislación por lo cual muchas veces los encargados de estas áreas planean hacerlo ellos mismos, muchas de las veces con técnicas no reconocidas.

4.2.2 FODA

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de las entidades, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El término FODA es un acrónimo conformada por las primeras letras de las siguientes palabras:

Gráfico 13 FODA



Elaborado por: Fernando Mena

Una vez entendido de que se trata este análisis procedemos a realizarlo para la empresa Preventico Seguridad y Salud Ocupacional.

Tabla 5 FODA Preventico

<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura propia • Tecnología propia • Normativas y legislación vigente en el país. • Posee los recursos suficientes para el manejo de sus operaciones • Productos de buena calidad • Es una empresa pequeña por lo cual existen pocos empleados y se facilita el manejo del personal • Posee una estructura organizacional adecuada, con lo cual cada funcionario conoce sus funciones • Posee personal capacitado y amplio conocimiento sobre el negocio • Constante innovación de los servicios • Poder de negociación con los proveedores 	<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poco posicionamiento inicial • Poco reconocimiento • Ausencia de estrategia • Falta de organización del marketing. • Falta de promoción y publicidad.
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vulnerabilidad de la competencia • Nuevos mercados • Innovación tecnológica • Alianzas estratégicas • Relativa fase de estabilidad y crecimiento económico del país • Los potenciales clientes tienen la capacidad económica de adquirir los servicios • Existencia de pocos competidores en el mercado • Cultura de prevención 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Efectos políticos • Costos no competitivos • Los consumidores prefieren menores precios que mejor calidad • Posibilidad de aparición de nuevos competidores en el mercado en un corto plazo

Elaborado por: Fernando Mena

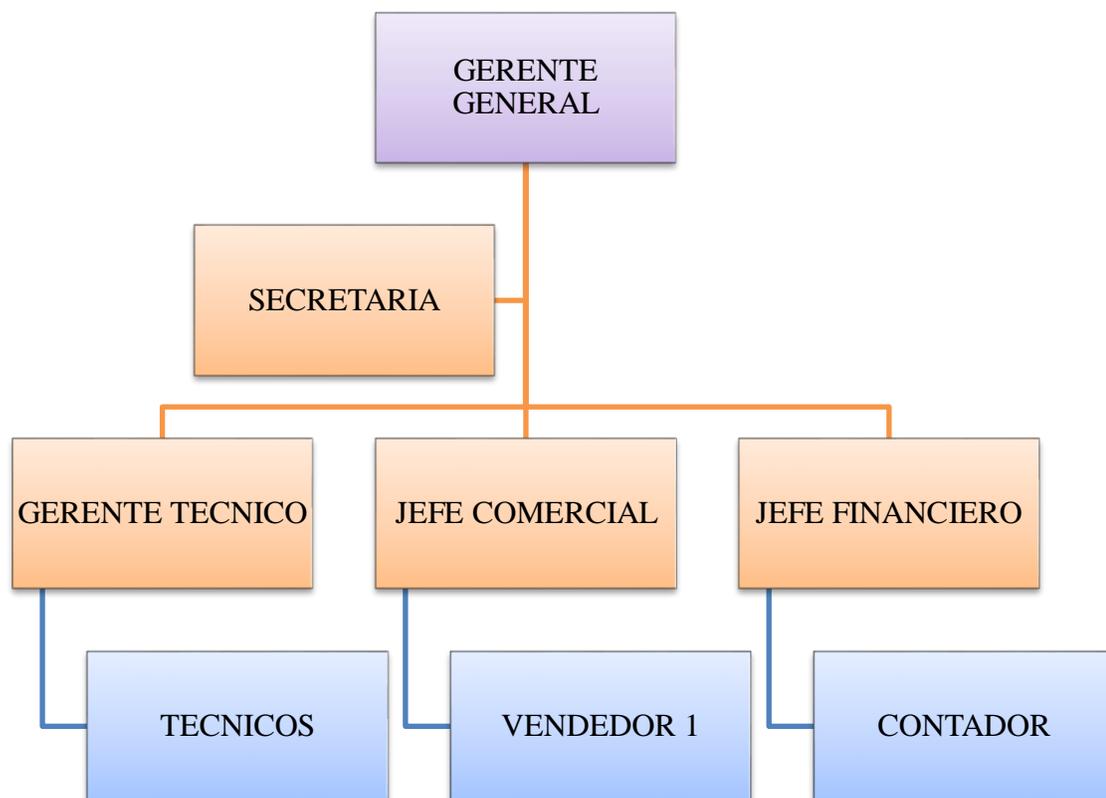
Después de haber realizado el análisis tanto de los factores internos como de los externos, se puede concluir que la empresa contaría con una posición interna fuerte y que tendría un alto nivel de respuesta a los impactos externos, es por ello que la empresa cuenta con un escenario favorable

para poder seguir mejorando en el mercado, esto tomando en cuenta los factores que pudieran llegar a afectarlo.

4.3.Estructura Organizacional

4.3.1.Organización.

Gráfico 14 Organigrama Preventico



Fuente: Preventico Cía. Ltda.

Gerente General

Objetivo del Cargo:

Garantizar el correcto funcionamiento de la empresa, por medio del establecimiento de normas y reglas que aseguren el cumplimiento de los objetivos que se ha propuesto la empresa.

Funciones:

- Cumplirá con la función de ser el representante legal de la empresa.
- Planificar los objetivos de la empresa en el corto, mediano y largo plazo.
- Controlar el cumplimiento de políticas y estrategias de la empresa.
- Evaluar el desempeño y cumplimiento de los presupuestos y programación de la empresa.
- Establecer los mecanismos de control para el cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa.

Perfil:

- Título de tercer nivel en Ingeniería Financiera, Ingeniería Comercial o carreras afines
- Experiencia mínima de 2 años en puestos de gestión administrativa.
- Conocimientos en administración de recursos
- Conocimientos en Planificación estratégica
- Conocimientos de programas de computación
- Manejo del idioma inglés (80% hablado y escrito)
- Buena presencia

Secretaria

Objetivo del Cargo:

Ser responsable de ejecutar labores administrativas que de la gerencia general.

Funciones:

- Preparar, tramitar, y controlar la documentación generada en la gerencia general.
- Confección de cartas, escritos, informes, contratos, acuerdos, actas, informes, facturas, y documentos en general.
- Preocuparse por el ornato de la oficina.
- Llevar la agenda del gerente y convocar a reuniones.
- Mantener discreción sobre los asuntos confidenciales de la empresa.
- Evacuar las consultas que estén a su alcance.
- Llevar controles administrativos vía archivos.
- Colaborar con otras funciones afines.

Perfil:

- Título de Tercer Nivel en Secretariado Bilingüe.
- Mínimo un año de experiencia, desempeñando funciones similares.
- Manejo avanzado de utilitarios de Office.
- Manejo de Idioma inglés (50% hablado y escrito).
- Buena presencia.

Gerente Técnico.

Objetivo del Cargo:

Es el responsable de gestionar y coordinar las implementaciones del sistema de gestión y delegar y supervisar a los técnicos.

Funciones:

- Es el responsable de establecer el contacto cuando se realiza una venta, con el objetivo de aclarar las dudas del cliente.
- Proveer el liderazgo y direccionamiento técnico del proyecto.
- Lograr los resultados en el tiempo esperado y bajo el presupuesto aprobado respondiendo a las situaciones cambiantes del contexto nacional.
- Liderar el trabajo de los miembros del equipo a su cargo, mantenimiento una clara delimitación de sus roles y responsabilidades, y la de los socios operadores locales.
- Asegurar la integración y articulación permanente de los objetivos del Proyecto, y el logro de los resultados, indicadores, metas y actividades y la gestión de contrapartidas para el mismo.
- Planifica, dirige y supervisa las actividades del personal a su cargo.
- Vela por el cumplimiento de las políticas y normas establecidas para el proyecto

Perfil:

- Título de tercer nivel en Ingeniería en Seguridad y Salud Ocupacional o carreras afines
- Experiencia mínima de tres años en implementación de sistemas de gestión
- Conocimiento de la normativa legal.
- Conocimiento en programas de computación
- Manejo de Idioma inglés (80% hablado y escrito).

Técnico Seguridad y Salud

Funciones:

- Gestionar adecuadamente la identificación, análisis, medición, evaluación y tratamiento de los riesgos de trabajo que puedan afectar la integridad de los colaboradores de las empresas, basado en la normativa local, nacional, regional e internacional.
- Realizar investigación de los accidentes suscitados en el trabajo y tomar las medidas preventivas correspondientes.
- Documentar y registrar todos los procedimientos referentes a Seguridad Industrial, Salud Ocupacional.
- Participar en la identificación, evaluación y prevención de los riesgos laborales.
- Participar en las auditorias de seguridad industrial, salud ocupacional.
- Proveer al asesoramiento técnico en Seguridad y Salud Ocupacional a todo el personal de la Empresa
- Informar, capacitar y adiestrar a los colaboradores en materia de prevención de riesgos.
- Dirigir la implementación y mantenimiento del sistema Modelo Ecuador o Modelo Andino en las diversas empresas.
- Documentar y registrar todos los procedimientos referentes a Seguridad Industrial, Salud Ocupacional e Higiene del Trabajo.
- Desarrollar proyectos que permitan minimizar los riesgos existentes.
Conformar y dar seguimiento al comité y subcomités de seguridad y Salud Ocupacional.
- Fomentar la cultura de prevención de riesgos a través de planes de divulgación de políticas, reglamentos y procedimientos de Seguridad y Salud Ocupacional.
- Realizar trámites en el MRL del IESS.

Perfil:

- Egresado o Título en Ingeniería en seguridad y salud ocupacional, Ingeniero Industrial, o afines.
- Experiencia: 2 años de experiencia liderando equipos de trabajo de la Unidad de Seguridad y Salud Ocupacional.
- Disponibilidad de Horario.
- Conocimiento en programas de computación.
- Manejo de Idioma inglés (60% hablado y escrito).
- Facilidad de palabra.
- Buena presencia.

Jefe Comercial

Objetivo del Cargo:

Definir la estrategia comercial y contribuir al desarrollo de negocio a través del desarrollo de productos, innovación y marketing con el propósito de segmentar los mercados para enfrentar exitosamente los desafíos de la industria

Funciones:

- Definir y dirigir la estrategia comercial.
- Analizar e investigar mercados, (en conjunto con ventas y operaciones). Búsqueda permanente de nuevas ideas.
- Analizar y desarrollar productos y servicios.
- Proponer los proyectos de desarrollo, así como los presupuestos de ventas, gastos e inversiones derivados de estos.
- Generar estrategia y plan de marketing para los productos y servicios.

- Definir estrategia de posicionamiento y branding.
- Definir estrategia comunicacional.

Perfil:

- Título de tercer nivel en Ing. Comercial o carreras afines
- Experiencia mínima de tres años en puestos de jefatura comercial
- Conocimiento en la normativa técnica
- Conocimiento en programas de computación
- Manejo de Idioma inglés (70% hablado y escrito).

Vendedor 1

Funciones:

- Vender los productos poniendo en práctica los conocimientos adquiridos en técnicas de ventas que se dictarán en los cursos de capacitación.
- Mantener informados a los clientes sobre nuevos productos, promociones y cualquier actividad que la empresa realice y estos estén dirigidos a los consumidores.
- Asesorar y ayudar a cada uno de los clientes.
- Entrega de productos oportunamente a los clientes.

Perfil:

- Cursando el nivel superior
- Experiencia mínima de 1 año en puestos de ventas de preferencia en empresas comercializadoras.
- Conocimientos en Técnicas de Venta.
- Conocimiento en Servicio al Cliente.

- Conocimiento en programas de computación.
- Manejo de Idioma inglés (60% hablado y escrito).
- Facilidad de palabra.
- Buena presencia.

Gerente Financiero

Objetivo del cargo:

Analizar las diferentes cuentas que conforman los estados financieros de la empresa, revisando la información, a fin de determinar la correcta procedencia de los movimientos efectuados y levantar los informes correspondientes.

Funciones:

- Analiza la información financiera.
- Analiza los saldos mensuales de las diferentes cuentas que conforman los estados financieros.
- Analiza las cuentas que conforman los estados financieros y elabora los informes correspondientes.
- Calcular y llevar el control de los ingresos y egresos de la empresa.
- Efectúa los cálculos necesarios para el análisis de los estados financieros.
- Mantiene registro actualizado de las modificaciones a los presupuestos.
- Coordina y supervisa el proceso de recolección de información financiera.
- Verifica la disponibilidad presupuestaria e informa.
- Efectúa auditorías internas.
- Lleva el control de las ganancias.

- Reporta al gerente de inmediato las irregularidades detectadas en el análisis de cuentas.

Perfil:

- Título de Tercer Nivel en Ingeniería Financiera o carreras afines.
- Al menos tres años de experiencia en análisis financiero.
- Manejo avanzado de utilitarios de Office (en especial Microsoft Excel).
- Manejo de Idioma inglés (50% hablado y escrito)
- Buena presencia

Contador

Objetivo del cargo:

Preparar los análisis financieros de acuerdo a la información entregada por las distintas áreas de la empresa, de una manera oportuna.

Funciones:

- Recibe y clasifica todos los documentos, debidamente enumerados que le sean asignados (comprobante de ingreso, cheques, cuentas por cobrar y otros).
- Examina y analiza la información que contienen los documentos que le sean asignados.
- Codifica las cuentas de acuerdo a la información entregada.
- Prepara los estados financieros.
- Contabiliza las nóminas de pagos del personal de la empresa.
- Revisa y conforma cheques, órdenes de compra, solicitudes de pago, entre otros.
- Elabora comprobantes de los movimientos contables.
- Analiza los diversos movimientos de los registros contables.

- Corrige los registros contables.
- Elabora los asientos contables.
- Emite cheques correspondientes a pagos de proveedores y servicios de personal, entre otros.
- Lleva el control de cuentas por pagar.
- Lleva el control bancario de los ingresos.

Perfil:

- Título de Contador Bachiller en Ciencias de Comercio
- De preferencia con estudios de CPA.
- Al menos un (2) años de experiencia de preferencia en empresas importadoras y comercializadoras.
- Manejo programas de contabilidad.

4.3.2. Directrices de la empresa

4.3.2.1. Misión, Visión y Valores.

La empresa posee una misión y visión bien estructuradas, así como sus valores organizacionales bien definidos, por lo cual, este trabajo fue realizado al momento de la creación, dando como resultado el valor y la calidad que intentan transmitir a través de los servicios que brindan a sus clientes. Por lo tanto los mismos serían los siguientes:

MISIÓN

Preventico seguridad y salud ocupacional es una empresa creada para brindar asesoramiento técnico especializado del más alto nivel a todo tipo de empresas a nivel nacional e internacional en el campo de la seguridad salud y ambiente.

VISIÓN

Constituirnos en una empresa referente en innovación de desarrollo tecnológico y servicios especializados en seguridad salud y ambiente.

VALORES CORPORATIVOS

Honestidad

Responsables

Agiles

Flexibles

Comprometidos

4.4. Selección de la Estrategia Competitiva

4.4.1. Mantenimiento de la ventaja competitiva

La ventaja competitiva que tiene la empresa Preventico Seguridad y Salud Ocupacional radica en su principal servicio el cual es el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Modelo Ecuador y Modelo Andino el cual esta creado por el Dr. Luis Vásquez Zamora y esta patentado por el mismo, al ser el creador de este modelo de gestión como empresa Preventico cuenta con la cesión de los derechos el cual le permite comercializar el mismo. Al tener registrado con patente este sistema podemos decir que junto con otra empresa somos las únicas en poder comercializarlo por lo cual la competencia se minimiza.

Para poder entender más por qué se considera como ventaja al sistema vamos a realizar una pequeña reseña.

El sistema de gestión Modelo Ecuador fue el fundamento del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo que rige para todos los países de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) según Decisión 584 (RO 160:2-SEP-2003) y el Reglamento del Instrumento Andino de Seguridad, el cual en el siguiente punto explicaremos porque este punto nos da mucha más ventaja no solo dentro del país sino en la comunidad Andina.

Los pilares que con los que cuenta el sistema son Gestión Administrativa, Gestión Técnica, Gestión del Talento Humano y los Procedimientos Operativos Básicos.

Esta herramienta interrelaciona sus elementos y subelementos con la finalidad prevenir y controlar la siniestralidad y las pérdidas, integrando a la gestión general de la organización en todos sus niveles, independiente de su magnitud y/o actividad, lo que permitiría proporcionar criterios de prevención y control en los causales técnico, de talento humano y administrativo. Para el diagnóstico inicial y el seguimiento de la implementación de este sistema cuenta con un sistema de auditoría y verificación específico y cuantificado.

En esencia, el Modelo Ecuador, busca resolver todos los fallos potenciales que pueden ocasionar pérdidas.

El modelo es integral porque actúa a nivel ambiental y biológico en las seis categorías de factores de riesgo, involucra a todos los niveles de la organización; interviene en todas las etapas del proceso de producción y es compatible a los sistemas de seguridad, calidad, medio ambiente y otros. Es integrado porque define responsabilidades en seguridad y salud para todos los niveles de la organización; define índices de control para verificar el cumplimiento de las responsabilidades preventivas de cada nivel.

Por lo expuesto anteriormente podemos indicar que la herramienta principal de la empresa es inigualable en el mercado por todas las características que posee, como ya se ha mencionado en esta asesoría en el mercado no existe al momento herramienta que se pueda comparar con la que posee Preventico.

Según algunos artículos en lo que investigamos para que una ventaja competitiva sea efectiva debe constar de ciertas cualidades las cuales son:

1. Difícil de igualar
2. Única
3. Posible de mantener
4. Netamente superior a la competencia
5. Aplicable a variadas situaciones

Como podemos ver creemos que el sistema como tal cuenta con todas estas cualidades, por lo que se podría certificar que la ventaja competitiva está bien sustentada.

4.4.2. Factores que determinan la localización

La locación de la empresa desde el principio debe ser una decisión de tipo estratégico, porque de la misma dependen muchos factores que en el transcurso del tiempo pueden convertirse en ventajas o desventajas.

A la hora de elegir la ubicación de la oficina debemos tener en cuenta la superficie, su distribución funcional en cuanto a los números de trabajadores y sus puestos o estaciones de trabajo, su coste y forma de adquisición (alquiler, compra,) y a su vez la reglamentación que puede afectarle, un aspecto importante que se debe tomar en cuenta tiene que ser la seguridad que brinda el lugar donde se encuentra la misma y los beneficios que se puede tener.

La empresa Preventico Seguridad y Salud Ocupacional desde sus inicios realizo un análisis para determinar la localización de las oficinas, aunque en realidad no es lo más importante, ha ayudado el estar en una localidad fácil de ubicar y que brinda todas las facilidades para que la empresa pueda realizar sus labores diarios y cualquier tipo de cierre.

Como tal la empresa al momento solo cuenta con una oficina en la ciudad de Quito la cual se encuentra en Av. Mariano Paredes N76-317 y Av. Diego Vásquez de Cepeda en el edificio Armonía segundo piso.

El inmueble en donde operara la empresa cuenta con 120 m² aproximadamente

.La oficina se encuentra amoblada y dividida en cuatro ambientes. A continuación se presente la división de espacios que la empresa considero.

Ambiente1: Se destinó para la sala de espera, cubículo de la secretaria y para los cubículos de los dos vendedores.

Ambiente2: Se destinó para el manejo financiero es decir esta oficina será ocupada con dos cubículos los cuales son para el asistente financiero y el contador de la empresa.

Ambiente3: Sera ocupado por la gerencia de la empresa y en este se encuentra una pequeña sala de juntas.

Bodega: Sera utilizada para almacenar los equipos de medición.

Al momento esta sería la única oficina con la que cuenta la empresa, pero los socios de la misma están pensando en expandirse de acuerdo a cómo evolucione sus ventas, las locaciones a ser escogidas para su expansión se las realizara mediante un estudio adecuado el cual les indique cuales serían las ciudades adecuadas para obtener resultados beneficiosos y que justifiquen ese tipo de inversión.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

Preventico Seguridad y Salud Ocupacional al ser una empresa con un corto periodo de existencia tendrá que realizar ciertas inversiones iniciales las cuales deberán aportar para poder crecer en el mercado y otras inversiones de menor cuantía que se irán presentando en el transcurso del tiempo en las cuales se vayan implementando las recomendaciones de este proyecto.

En primer lugar tenemos que analizar las inversiones que necesitará realizar la empresa para iniciar con la adecuada asesoría a la empresa. El valor inicial de la asesoría es de USD. El detalle del valor de la inversión inicial lo podemos encontrar en los siguientes cuadros:

Tabla 6 Requerimiento de Adecuación Local

Requerimientos de Adecuación Local	
Concepto	Precio Total
Piso Flotante	1.200,00
Divisiones	1.000,00
Arreglos adicionales	1.000,00
TOTAL	3.200,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: Fernando Mena

El presente cuadro tiene como finalidad realizar la adecuación de las oficinas de Preventico para lograr crear un mejor ambiente para los clientes internos como para los externos, teniendo en

cuenta que brindándoles un debido ambiente laboral la productividad aumentara y a su vez los clientes que visiten las instalaciones van a darse cuenta que la empresa cuida de todos los aspectos.

Tabla 7 Requerimiento Equipos y Herramientas

Requerimiento de Equipos y Herramientas			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Dosímetro	2	1.500,00	3.000,00
Ergo IBV	1	1.200,00	1.200,00
Sonómetro	1	1.000,00	1.000,00
Bombas de Caudal	1	2.500,00	2.500,00
TOTAL			7.500,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: Fernando Mena

El presente cuadro tiene la finalidad de poder invertir en equipos para poder atender los diferentes requerimientos y los que más tienen rotación, la información de los mismos se ha brindado por la empresa, al poder invertir en estos equipos la empresa puede realizar más trabajos y así poder atender más requerimientos.

Tabla 8 Requerimiento de Equipos

Requerimiento de Equipos			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Computadora	2	800,00	1.600,00

Impresora Epson Multifunción	2	350,00	700,00
Teléfonos Celulares	2	400,00	800,00
TOTAL			3.100,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Fernando Mena

El cuadro anterior tiene como finalidad poder brindarles a los trabajadores herramientas necesarias para poder realizar los trabajos de mejor manera, al incorporar las impresoras se puede disminuir el tiempo de entrega de los trabajos. En temas de comunicación se ha visto la necesidad de comprar equipos para que los vendedores puedan comunicarse con los clientes.

Tabla 9 Inversión en Marketing

Marketing	
DETALLE	VALOR ANUAL
Nueva Página Web	750,00
Flyers	250,00
Roll Ups	170,00
Promocionales	3.000,00
Marketing Tradicional	3.000,00
Marketing Digital	6.000,00
TOTAL	13.170,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: Fernando Mena

En este cuadro presentamos las herramientas en las cuales la empresa debería invertir para poder llevar a cabo una adecuada estrategia de marketing, las mismas podrán ayudar a la empresa a tener

la viralidad adecuada y de este modo poder llegar a ser conocido en el mercado y a su vez ganar posicionamiento.

Con los cuadros presentados anteriormente lo que se pretende realizar es dar las herramientas necesarias para que la empresa pueda realizar un adecuado planteamiento y a su vez optimizar los recursos necesarios.

5.1. Análisis del historial de ingresos y egresos de la empresa

Una gran razón que fue motivo para que la empresa Preventico Seguridad y Salud Ocupacional piense en la necesidad de una asesoría de marketing fue que al ser una empresa nueva en el mercado aún no está posicionado en el mismo, motivo por el cual no ha obtenido grandes ingresos. En orden de conocer la realidad económica de la empresa a continuación presentamos los datos relevantes del primer Balance de Resultados para el año 2014:

Tabla 10 Utilidad del año 2014

Total Ingresos	\$56.782,76
(-) Costos y Gastos	\$45.982,40
Utilidad Bruta	\$10.800,36

(-) 15% Empleados	\$ 1.620,05
(-) Impuesto a la Renta	\$ 2.295,07
= Utilidad Ejercicio 2014	\$ 6.885,24

Fuente: Preventico Cía. Ltda.

Lo que pretende el presente proyecto de asesoramiento, de forma financiera y económica, es que la empresa genere más ingresos, a través de la implementación de las propuestas y recomendaciones citadas en el presente proyecto. El sector de la seguridad y salud ocupacional tiene características únicas que impide poder realizar una exacta proyección de ventas o un cálculo acertado de los futuros ingresos que podrá obtener la empresa, es por ello que es muy importante que estemos conscientes de esta realidad. Por ejemplo, hasta el momento la empresa no ha realizado inversión alguna en marketing pero aun así ha obtenido contratos, pero estos no tienen cada mes sino son esporádicos es por ello que con la presente propuesta se pretende mejorar esta realidad y lograr que tengan un flujo de ventas más alto y de manera sostenible.

Creemos firmemente en que realizando una buena gestión de marketing y ventas, como propuesto en este proyecto de asesoría, la empresa mejorará sus ingresos, obtendrá un mayor número de contratos y mejorará su situación económica y financiera.

5.2. Análisis de los beneficios de la asesoría

La propuesta que se está realizando a la empresa Preventico Seguridad y Salud Ocupacional, se encuentra claramente detallada porque se ha analizado varios puntos en los que la empresa puede llegar a tener falencias y a su vez potenciar las ventajas que poseen actualmente. Por lo antes

expuesto y con el apoyo de la empresa se ha llegado a establecer puntos en los cuales se tiene que trabajar para que la empresa logre tener los beneficios deseados por los accionistas, por tal motivo se buscará poner en marcha e implementar el proyecto.

Las dos partes están conscientes de los beneficios que puede llegar a tener la implementación de este proyecto el cual se basa en la asesoría de marketing lo cual no se llevara a cabo solo con el fin económico sino con una reestructuración completa de la empresa en temas de marketing. El proyecto ofrece alcanzar los siguientes resultados:

- La empresa incrementara sus oportunidades de ventas.
- La penetración en el mercado mejorar al aplicarse las recomendaciones realizadas en el estudio realizado.
- La reestructuración del departamento de marketing y ventas con el cual se podrá redefinir sus actividades y la forma de llegar al mercado objetivo.
- La reestructuración de la marca Preventico Seguridad y Salud Ocupacional con la cual se lograría una mejor posición en el mercado y llegando a crear un top of mind de manera que las empresas, clientes e inclusive la competencia vean a la empresa como una gran empresa, esto se lograría poniendo en marcha las diferentes estrategias que se tiene.
- Uno de los pilares de la asesoría es que la empresa a través del estudio realizado logre incrementar sus ingresos.
- Mediante las herramientas estudiadas podemos lograr que la percepción de la empresa cambie comenzando con los clientes internos brindando todas los incentivos necesarios, logrando esto tratar de fomentar que la empresa llegue a ser una “lovemark” dentro de la industria en la que se desenvuelve.

- Logara alianzas estratégicas con empresas de capacitación para poder diversificar este servicio y poder brindarlo con los requisitos legales establecidos, de esta manera se podrá obtener mejores beneficios y captar un mercado que requiere de este servicio.
- La empresa tiene que tener como prioridad el acudir a ferias con stands adecuados para poder mostrar los servicios en estos en eventos que tienen gran impacto y están relacionados a la industria que atiende Preventico.
- Realizar un plan de comunicación interna adecuado para que de esta manera pueda atender de mejor manera los requerimientos e inquietudes de los clientes.

Al realizar esta investigación podemos evidenciar que los puntos que se exponen beneficiaran a la empresa pues se ha evidenciado ciertas falencias las cuales se pueden mejorar, para poder lograr los mejores resultados, los cuales la empresa está buscando desde sus inicios tiene como prioridad implementar este proyecto.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

Después de haber desarrollado el presente trabajo de investigación, se determinó que:

- Que existe en el país pocas empresas que se dedique a implementar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional, lo cual facilita el ingreso de la empresa al mercado.
- Existe gran interés por parte de los empresarios como por parte de los trabajadores en que las empresas fomenten una cultura preventiva; de esta manera tanto empresarios como trabajadores se preocupan por su bienestar.
- La gestión por procesos permitió establecer una estructura organizacional con funciones y procedimientos claramente definidos y documentados, lo cual permite optimizar los recursos de la empresa y aumentar su margen de utilidad.
- La empresa tendrá un impacto positivo en la sociedad, pues aplicando las normas y leyes vigentes en el país y el trabajo especializado de la misma podrá evitar accidentes y enfermedades laborales.
- La correcta aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad permite definir con claridad los costos y gastos de la empresa, así como su forma de contabilización.
- La empresa Preventico Seguridad y Salud Ocupacional necesita ganar más participación de mercado porque al ser una empresa relativamente nueva no lo tiene y a su vez necesita captar nuevos clientes con la utilización de nuevas estrategias. La empresa no debe limitarse solamente a trabajar bajo referidos sino tener estrategias publicitarias que se enfoquen en su potencial mercado.

- La publicidad online que se está realizando en redes sociales no ha tenido un alto alcance o impacto, por lo cual se debe tener en cuenta para poder las estrategias utilizadas para poder generar nuevas ideas que den resultado.
- La realización de publicidad por medios de TV, Radio o banners publicitarios requieren de un presupuesto sumamente elevado por lo cual los directivos de la empresa no han tomado la decisión de invertir en estas herramientas.

6.2 Recomendaciones

- Preventivo Seguridad y Salud Ocupacional debe canalizar recursos a la creación de un departamento especializado en marketing para aumentar las ventas y su posicionamiento en el mercado.
- El mercado en que se desenvuelve la empresa en Ecuador se mantiene en un crecimiento relativo ya sea por la legislación que obliga a la empresas a buscar empresas que brinden servicios de seguridad y salud ocupacional, es importante que la empresa aproveche las oportunidades del mercado.
- Implementar estrategias internas para atención al cliente y el servicio de post venta para poder fidelizar a los clientes y a su vez captar nuevos, con estas estrategias la empresa va a poder satisfacer de mejor manera a sus clientes y a su vez tener una experiencia de compra mucho más agradable y satisfactoria.
- La empresa tiene que considerar y realizar un adecuado plan de benchmarking para estar atento a los cambios de la competencia y de esta manera estar con tendencias líderes capaces de generar mayor participación de mercado, el debido plan ayudara a al lanzamientos de nuevos servicios.

- La empresa tiene que tener en mente la asignación de presupuesto para el departamento de marketing y ventas la cual consiste en la capacitación del personal, publicidad tradicional y digital, estos tres aspectos serían los principales en un principio, con la finalidad de aumentar ventas y mejorar la rentabilidad de la empresa.
- La empresa tiene que aumentar su cartera de clientes y fidelizar a los actuales, de esta manera no solo se va a obtener clientes mediante referidos. Al tener mayores clientes la empresa aumenta sus ganancias y su participación de mercado, y de esta manera la empresa puede ir innovando en sus actuales departamentos.
- De acuerdo a la leyes, normas y estatutos que existen en la actualidad la empresa no solo debe preocuparse por brindar servicios que ayuden a las empresas a cumplir los mismos, sino incentivar a las empresas a una cultura preventiva, esto se debe realizar con la innovación de sus servicios y tener muy en cuenta la constante capacitación a las diferentes empresas del país.
- La atención al cliente y el servicio post venta los debe ser un pilar para la empresa pues en temas tan complejos y especializados el personal debe contar con la adecuada capacitación y saber resolver los momentos de crisis que se tenga durante cualquier servicio.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, V. (1999). *La Normalización Industrial*. Valencia: Tirant lo Blanch.

Asociation, A. M. (s.f.). *Promonegocios*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/producto-definicion-concepto.html>

- Azcuénaga, L. M. (s.f.). *Manual Práctico para el Auditor de Prevención de Riesgos Laborales*. Madrid: FC.
- Confederación de Empresarios de Aragón. (s.f.). Obtenido de http://www.crea.es/prevencion/audito06/pag_int/introduccion/1_2_quees.htm
- Cortés, J. M. (2007). *Seguridad e Higiene en el Trabajo*. Madrid: Tébar.
- Cortés, J. M. (2007). *Técnicas de Prevención de Riesgos Laborales*. Madrid: Tébar.
- CROEM. (s.f.). *Prevención de Riesgos Laborales*. Obtenido de <http://www.croem.es/prevergo/apendice/vocabulario.pdf>
- Ecuador, S. d. (s.f.). Base de Datos. Quito, Pichincha.
- Empresariales, C. F. (s.f.). *Consultas Financieras y Empresariales*. Recuperado el Julio de 2013, de <http://consultasfinancierasyempresariales.blogspot.com/>
- Estudios del Trabajo*. (s.f.). Obtenido de <http://materias.fi.uba.ar/7628/Produccion2Texto.pdf>
- Fleitman, J. (2015). *Promonegocios*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-distribucion.html>
- Galicia, X. d. (2015). Obtenido de http://xidepi.cec.es/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=15&lang=es&limitstart=5
- Gestiopolis. (2015). *Programa de comunicación interna de la empresa*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/programa-comunicacion-interna-empresa/>
- KERIN, B. H. (s.f.). *Marketing*.
- Kotler, P. (2002). *Dirección de Marketing*. México : Pearson.
- Kotler, P. (2002). *Dirección de Marketing Conceptos Esenciales*. Pearson.
- Likedin Preventico*. (s.f.). Obtenido de www.linkedin.com
- Linkedin. (s.f.). *Linkedin*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pub/preventico-seguridad-y-salud-ocupacional/96/54/a19>
- Marketing Estratégico*. (s.f.). Vértice.
- Montes, E. (s.f.). *Tratado de Seguridad e Higiene*. Madrid.
- Navarra, S. S. (2015). *Anales del Sistema Sanitario de Navarra*. Obtenido de http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1137-66272005000200001

- Ocupacional, P. S. (s.f.). *Preventico Seguridad y Salud Ocupacional*. Obtenido de <http://www.preventico.com/inicio>
- Ocupacional, P. S. (s.f.). *Preventico Seguridad y Salud Ocupacional*. Obtenido de <http://www.preventico.com/>
- Ocupacional, P. S. (s.f.). *Preventico Seguridad y Salud Ocupacional* . Obtenido de <http://www.preventico.com/>
- OIT. (s.f.). *Organizacion Internacional de Trabajo*. Obtenido de Organizacion Internacional de Trabajo: <http://www.ilo.org/global/topics/safety-and-health-at-work/lang--es/index.htm>
- Philip Kotler, G. A. (2005). *Marketing* (10 Edición ed.). Madrid, España: Pearson.
- Philip Kotler, G. A. (s.f.). *Fundamentos de Marketing*. Pearson .
- Preventico*. (s.f.). Obtenido de www.preventico.com
- Promonegocios*. (s.f.). Obtenido de (<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mezcla-promocion-mix.html>)
- Promonegocios. (s.f.). *Promonegocios*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mezcla-promocion-mix.html>
- PSICOTHEMA*. (s.f.). Obtenido de <http://www.psicothema.com/pdf/806.pdf>
- Ribaya, F. (s.f.). *Costes*. Ediciones Encuentro.
- Riesgos, S. y. (2015). *Salud y Riesgos* . Obtenido de <http://www.saludyriesgos.com/-/Seguridad+en+el+trabajo>
- Saenz, R. (2007). *Manual de Gestión Financiera*. Quito.
- Trabajo, I. N. (2015). *Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo*. Obtenido de http://www.insht.es/portal/site/Insht/menuitem.1f1a3bc79ab34c578c2e8884060961ca/?vgnextoid=771be9369a3d3110VgnVCM100000dc0ca8c0RCRD&vgnnextchannel=75164a7f8a651110VgnVCM100000dc0ca8c0RCRD&nodoSel=4e50ff2280645110VgnVCM100000dc0ca8c0___&tab=tabConsultaIndi
- Trabajo, I. N. (2015). *Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo*. Obtenido de <http://www.insht.es>
- Trabajo, I. N. (2015). *Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo* . Obtenido de <http://www.insht.es/>

Trabajo, I. N. (s.f.). *Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo* . Obtenido de <http://www.insht.es/portal/site/Insht/menuitem.1f1a3bc79ab34c578c2e8884060961ca/?vgnnextoid=e0b917815b2d5110VgnVCM100000dc0ca8c0RCRD&vgnnextchannel=1d19bf04b6a03110VgnVCM100000dc0ca8c0RCRD&tab=tabConsultaCompleta>

Trabajo, I. N. (s.f.). *La Carga Mental en el Trabajo* . Madrid: INSHT.

Trabajo, O. I. (s.f.). *Constitución de La Organización Internacional del Trabajo*. Obtenido de <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/leg/download/constitution.pdf>

USFQ, I. d. (s.f.). *Instituto de Seguridad y Salud USFQ*. Obtenido de https://www.usfq.edu.ec/sobre_la_usfq/servicios/salud/sime/Paginas/Forms/DispForm.aspx?ID=4

Vasquez L, O. J. (Octubre 2004). *Sistema de Administracion de la Seguridad y Salud en el Trabajo*. Quito.

Vásquez, L. (5 de mayo de 2012). *Técnicas de Prevención de Riesgos Laborales*. (G. Vásquez, Entrevistador)

Vásquez, L. (2015). *Técnicas de Prevención de Riesgos Laborales*. (F. Mena, Entrevistador)

Venezuela, C. P. (s.f.). Obtenido de http://www.cpzulia.org/ARCHIVOS_SSA/SSA_sept_2007_Articulo_Panorama.pdf

Wikipedia. (s.f.). Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Mezcla_de_mercadotecnia

AneXos

ANEXO A- FORMATO DE LA ENCUESTA

Empresa:

Sector: Público Privado

Cargo:

Fecha:

La presente encuesta tiene como finalidad la recopilación de información con fines investigativos.

1. ¿Dentro de su empresa se cuenta con un sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional?

Sí No

2. ¿Con cuál sistema de gestión cuenta su empresa?

3. ¿Qué beneficios le brinda su sistema de gestión?

- a) Mejora condiciones de Trabajo
- b) Disminuye Sinestrialidad
- c) Mejora giro del negocio
- d) Proporciona informacion para analisis y correccion en tiempo real
- e) Compatible con otros sitemas
- f) Cumple disposiciones tecnico legales
- g) Otros _____
- h)

4. ¿Cuáles actividades de seguridad y salud realiza su empresa?

- a) Mediciones
- b) Auditorias
- c) Inspecciones
- d) Planes de Emergencia
- e) Vigilancia de la Salud
- f) Investigación de Accidentes y enfermedades
- g) Acesoramiento Tecnico Legal
- h) Capacitacion

5. ¿En qué promedio de tiempo realiza las siguientes actividades?

Actividad	Tiempo (días)
-----------	---------------

Mediciones	
Auditorias	
Inspecciones	
Planes de Emergencias	
Vigilancia de la Salud	
Investigación de Accidentes y Enfermedades	
Asesoramiento Técnico Legal	
Otros _____	

6. ¿Cuál es su presupuesto promedio anual para actividades de seguridad y salud ocupacional?

7. ¿Qué busca en su proveedor de seguridad y salud ocupacional?

- a) Puntualidad
- b) Seriedad
- c) Compromiso
- d) Experiencia
- e) Métodos y equipos certificados
- f) Otras _____

¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ANEXO- B COTIZACIÓN MEDIOS DE PUBLICIDAD



VALORES SERVICIOS BBM	
Servicio Producto	Valor final Cliente
Email Marketing	
Envío Estándar	\$ 250,00
Envío CPC (se entrega 1500 correos de la base de interesados)	\$ 400,00
Perfiles en Redes Sociales	
Fan Page Facebook Estática	\$ 500,00
Fan Page Facebook Animada (Desde)	\$ 850,00
Perfil Personalizado Twitter	\$ 300,00
Perfil Personalizado Google+	\$ 250,00
Perfil Personalizado LinkedIn	\$ 250,00
Perfil Personalizado YouTube	\$ 500,00
Community Manager (Costo Mensual)	\$ 350,00
Content Manager (Costo Mensual)	\$ 400,00
Anuncios Pagados	
CPC Facebook (1250 clics/30 días)	\$ 500,00
CPC Facebook (3000 clics/30 días)	\$ 1.000,00
CPC Google (AdWords/Red Display) (1800 clics/30 días)	\$ 1.000,00
CPC LinkedIn (1000 clics/30 días)	\$ 1.000,00
CPF Twitter (Tweets/Cuentas patrocinadas) (5000 clics/30 días)	\$ 1.500,00
Twitter Trends Promocionados (24 horas)	\$ 1.500,00
Waze Pins (30 días)	\$ 3.000,00
Waze Banners (30 días)	\$ 3.000,00
WhatsApp (5000 mensajes) (Texto, Audio, Imagen o Video)	\$ 1.500,00
Posicionamiento Web (Ecuador)	
Estructura de Posicionamiento	\$ 750,00
Mantenimiento Posicionamiento (mensual por 6 meses mínimo)	\$ 250,00

SMS (Bases Claro y Movistar)		
Cantidad	Incluye base de datos	No incluye base de datos
1 a 5000	\$ 0,15	\$ 0,09
5001 a 10 000	\$ 0,13	\$ 0,08
10 001 en adelante	\$ 0,11	\$ 0,06
Banners en Portales Especializados (30 días)		
ElComercio.com/ElUniverso.com		\$ 3.500,00
Lideres.com		\$ 1.500,00
*Valores no incluyen IVA		



WEB INFORMATIVA
Dominio a Registrar (.com .net .biz .org .tv .info .gob .edu .fin .ec)
Hosting y Dominio (1er año gratis) 600Mb de espacio



WEB PROFESIONAL
Dominio a Registrar (.com .net .biz .org .tv .info .gob .edu .fin .ec)

Instalación de hasta 10 cuentas de correo electrónico nombre@empresa.com
Desarrollo bajo gestor de contenidos autoadministrable
Diseño Profesional
Barra de Menús + Submenús
Galería Fotográfica dinámica en Portada
Hasta 10 páginas informativas internas
Formulario de contacto
Google Maps integrado
Visible en dispositivos móviles
Código de Analítica Web
Enlaces a Redes Sociales
1 idioma
Entrega de Respaldo del Sitio Web
Capacitación básica para manejo de la página
Valor de la inversión: \$850 + IVA

Hosting y Dominio (1er año gratis) 1Gb de espacio
Instalación de hasta 25 cuentas de correo electrónico nombre@empresa.com
Desarrollo bajo gestor de contenidos autoadministrable y escalable
Diseño Profesional
Barra de Menús + Submenús
Galería Fotográfica dinámica en Portada
Hasta 25 páginas informativas internas
Galería de productos (hasta 50 productos)
Generación de base de datos
Formulario de contacto
Google Maps integrado
Adaptado para dispositivos móviles
Código de Analítica Web
Enlaces a Redes Sociales
Hasta 2 idiomas
Entrega de Respaldo del Sitio Web
Capacitación para manejo y actualización de la página
Valor de la inversión: Desde \$1700 + IVA (*Cotizar)

Fuente: Black Belt Marketing

EKOS

TARIFARIO 2015	
PÁGINAS INICIALES DOBLES	\$3.000,00
1 PÁGINA INDETERMINADA DERECHA (publicidad o publrreportaje)	\$1.500,00
1/2 PÁGINA (horizontal o vertical)	\$1.000,00
PÁGINAS ENFRENTADAS (publicidad o publrreportaje)	\$2.400,00
CONTRAPORTADA EXTERIOR	\$4.000,00
CONTRAPORTADA INTERIOR	\$2.000,00
PÁGINA DE MAYOR GRAMAJE 200 gramos tiro y retiro (formato especial)	\$2.000,00
DÍPTICO INTERIOR 150 gramos (formato especial)	\$3.000,00
AUSPICIO SECCIÓN RSC / ANUAL	
PARTNER Presencia de logo privilegiada en la portadilla de la sección, 4 gacetillas anuales (1/2 página) 4 páginas en la edición especial de RSC	\$8.000,00
PARTICIPANTE Presencia de logo en la portadilla de la sección, 3 gacetillas anuales (1/2 página) 2 páginas en la edición especial de RSC	\$ 6.500,00

Fuente: www.ekosnegocios.com

Corporación Ekos, Perfil Comercial.

La revista Ekos también posee ediciones on-line las cuales son llamadas Ekos Digital, que según la empresa, las estadísticas para la versión digital son:

- **Visitas Mensuales:** 120.000
- **Tiempo de visita:** 3 minutos 25 segundos
- **Fans de Facebook:** 15.000
- **Páginas vistas de la revista:**380.000
- **Nuevas visitas:**63%
- **Subscriptores al boletín:**22.000

Tamaños y precios mensuales y anuales de la publicidad on-line

Tamaño	Nombre	Lugar	# banners	Precio / mes	Precio / año
728 x 90 px	HP1	Inicio	3 (Rotativo)	\$ 850	\$ 8160
230 x 90 px	HP2	Inicio	3 (Rotativo)	\$ 450	\$ 4320
300 x 116 px	HP3, HP4, HP5	Inicio	3 (Rotativo) total banners=16	\$ 400	\$ 3840
550 x 60 px	Banner boletín	Boletín	1 solo	\$ 250	N / A

Fuente: Corporación Ekos, Perfil Comercial

DINERS

UBICACIÓN	TARIFA UNITARIA
CONTRAPORTADA EXTERIOR	\$ 3,800.00
PORTADA INTERIOR	\$ 2,800.00
CONTRAPORTADA INTERIOR	\$ 2,500.00
DOBLE PÁGINA	\$ 4,300.00
PUBLIREPORTAJE (UNA PÁGINA)	\$ 3,000.00
PRIMER ANUNCIO	\$ 2,900.00
PÁGINA DETERMINADA	\$ 2,900.00
PÁGINA DERECHA	\$ 2,400.00
PÁGINA INDETERMINADA	\$ 2,200.00

Gestión

UBICACIÓN	TARIFA UNITARIA
CONTRAPORTADA EXTERIOR	\$ 2,000.00
PORTADA INTERIOR	\$ 1,500.00
PUBLIREPORTAJE	\$ 1,400.00
CONTRAPORTADA INTERIOR	\$ 1,500.00
PÁGINA DETERMINADA	\$ 1,350.00
DOBLE PÁGINA	\$ 2,300.00
PÁGINA DERECHA	\$ 1,300.00
PÁGINA INDETERMINADA	\$ 1,150.00
1/2 VERTICAL	\$ 840.00
2/3 VERTICAL	\$ 950.00

SoHo

UBICACIÓN	TARIFA UNITARIA
CONTRAPORTADA EXTERIOR	\$ 3,500.00
PORTADA INTERIOR	\$ 2,700.00
PORTADA INTERIOR + 1° DERECHA	\$ 5,000.00
PUBLIREPORTAJE	\$ 2,500.00
CONTRAPORTADA INTERIOR	\$ 2,400.00
PÁGINA DETERMINADA	\$ 2,450.00
DOBLE PÁGINA	\$ 3,400.00
PÁGINA DERECHA	\$ 2,200.00
2/3 VERTICAL	\$ 1,500.00
1/2 VERTICAL	\$ 1,000.00

Fuente: <http://www.dinediciones.com/tarifas>

La Rumbera

LA RUMBERA 99.7FM

99.7FM

TARIFAS Y PAQUETES PUBLICITARIOS

VALOR DE CUÑA O MENCION EN HORARIO ROTATIVO

CUÑA HASTA 30 SEGUNDOSUS\$ 20.00
 CUÑA DE 31 HASTA 45 SEGUNDOS.....US\$ 30.00
 CUÑA DE 46 HASTA 60 SEGUNDOS.....US\$ 35.00
 MENCION HASTA 20 SEGUNDOS.....US\$ 20.00
 BANNER PAGINA WEBUS\$ 500.00

PAQUETES EN HORARIO ROTATIVO (VALOR MENSUAL)

PAQUETE 1:
 5 cuñas o menciones diarias de lunes a viernes
 horario rotativo (06:00 a 21:00 Horas)
 Cuña hasta 35"
 Total cuñas por mes : 110
 VALOR.....US\$ 1.650.00

PAQUETE2:
 7cuñas o menciones diarias de lunes a viernes
 Horario rotativo (06:00 a 21:00 Horas)
 Cuña hasta 35"
 Total cuñas por mes: 154
 VALOR.....US\$ 2.156.00

PAQUETE 3:
 10 cuñas o menciones diarias de lunes a viernes
 Horario rotativo (06:00 a 21:00 Horas)
 Cuña hasta 35"
 Total cuñas por mes: 220
 VALOR.....US\$ 2.640.00

PROGRAMACION (LUNES A VIERNES)

<p>(06:00 A 09:00)</p> <p>PAQUETE: PRESENTACION Y DESPEDIDA EN VIVO 5 CUÑAS Y 5 MENCIONES VALOR: \$ 2.500</p>	<p>HORA CLAVE (09:00 A 12:00)</p> <p>PAQUETE: PRESENTACION Y DESPEDIDA EN VIVO 3 CUÑAS Y 2 MENCIONES VALOR: \$2.000</p>
<p>ROMPIENDO HITS (12:00 A 14:30)</p> <p>PAQUETE: PRESENTACION Y DESPEDIDA EN VIVO 3 CUÑAS Y 2 MENCIONES VALOR: \$ 1.500</p>	<p>ZONA MIX (14:30 A 18:00)</p> <p>PAQUETE: PRESENTACION Y DESPEDIDA EN VIVO 3 CUÑAS Y 2 MENCIONES VALOR: \$2.000</p>

Estos precios no incluyen iva

Fuete: <http://www.radiolarumbera.com/disenos2015/informacion/tarifario/>