

App para la venta de productos naturales con entrega a domicilio en la ciudad de Bogotá

Estudiante:

Danny Marcel Jiménez Moreno

Docente:

Jairo Alejandro Munar Mercado

Universidad Santo Thomas

Vicerrectoría de universidad abierta a distancia

Especialización en Gestión para el Desarrollo Empresarial

Bogotá, 2019

App para la venta de productos naturales con entrega a domicilio para la ciudad de Bogotá

Especialista en gestión para el desarrollo empresarial

Director

Jairo Alejandro Munar Mercado

Universidad Santo Thomas

Vicerrectoría de universidad abierta a distancia

Especialización en Gestión para el Desarrollo Empresarial

Bogotá, 2019

Tabla de contenido

Resumen.....	6
Summary.....	7
1. Introducción.....	8
2. Objetivos.....	9
2.1 Objetivo general.....	9
2.2 Objetivo específico.....	9
2.3 Justificación.....	10
2.4 Marco teórico.....	11
3. Análisis del entorno.....	16
3.1 Análisis Macro Entorno.....	16
3.1.1 Político.....	16
3.1.2 Económico.....	16
3.1.3 Social.....	17
3.1.4 Tecnológico.....	17
3.1.5 Legal.....	18
3.1.6 Ambiental.....	18
3.2 Análisis Macro Entorno.....	18
3.2.1 Rivalidad de la competencia actual.....	19
3.2.2 El poder de la negociación de los proveedores.....	19
3.2.3 Amenazas de productos o servicios sustitutos.....	20
3.2.4 Poder de negociación de clientes.....	20
3.2.5 La amenaza de nuevos competidores.....	20
4. Estudio de mercado.....	21

4.1 Investigación desarrollo e innovación.....	21
4.2 Análisis del sector económico.....	21
4.3 Análisis del mercado.....	22
4.3.1 Descripción y análisis del producto.....	22
4.3.2 Análisis de la demanda – consumidor o cliente.....	23
4.3.3 Segmentación objeto del proyecto.....	24
4.4 Análisis de la oferta y de la competencia.....	24
4.4.1 Análisis de precios.....	24
4.5 Proyecciones de venta: dadas en unidades.....	27
5. Estudio técnico / Operacional.....	27
5.1 Ficha técnica.....	27
5.2 Análisis del proceso de producción.....	29
5.3 Plan de producción.....	31
5.4 Plan de compras.....	31
5.5 Análisis de costos.....	32
5.6 Punto de equilibrio.....	34
5.7 Análisis de infraestructura.....	34
6 Estudio legal y organizacional.....	35
6.2 Análisis de cargos.....	35
6.3 Costos administrativos.....	41
6.4 Tipos de sociedad.....	42
6.5 Permisos y licencias.....	42
6.6 Impuestos y tasas.....	42
7. Pensamiento estratégico.....	42
7.1 Estrategias de mercado.....	42

7.2 Estrategia organizacional.....	43
7.3 Matriz DOFA.....	44
8. Análisis de proceso organizacionales.....	44
8.1 Estudio económico.....	45
8.2 Costos.....	45
8.3 Punto de equilibrio.....	45
8.3 Presupuesto.....	46
Conclusiones.....	49
Bibliografía.....	50

Resumen

En el presente escrito se desarrolla la idea de negocio para crear una App para la venta de productos naturales con entrega a domicilio para la ciudad de Bogotá. La cual es muy importante porque va ayudar a prevenir y curar enfermedades de manera natural ya que la medicina natural es más benéfica para el ser humano a diferencia de la convencional que maneja fármacos y los tratamientos es a base de químicos, en este proyecto se quiere brindar una herramienta mediante una App para facilitar la compra de productos naturales con entrega a domicilio sin salir de casa o del trabajo y así facilitar los beneficios que trae para la salud de los consumidores ya que en el análisis de mercado se encontró la necesita de crear una App que se pueda posicionar y que genere beneficios a los clientes potenciales ante los competidores directos ante el estudios de las variables económicas y sociales.

Palabras clave: natural, domicilio, medicina.

Summary

In this writing the business idea is developed to create an App for the sale of natural products with home delivery for the city of Bogotá. Which is very important because it will help to prevent and cure diseases in a natural way since natural medicine is more beneficial for the human being, unlike the conventional one that handles drugs and treatments is based on chemicals, in this project you want provide a tool through an App to facilitate the purchase of natural products with home delivery without leaving home or work and thus facilitate the benefits it brings to the health of consumers because in the market analysis was found the need to create An App that can be positioned and that generates benefits to potential customers before direct competitors before the study of economic and social variables.

Keywords: Natural, Home, Medicine.

1. Introducción

La presente investigación se refiere a crear una App de productos naturales con entrega a domicilio ya que es una idea innovadora que va a satisfacer las necesidades de las personas que sufren de enfermedades o desean prevenirlas ya que hoy en día la medicina natural se está posicionando en el mercado colombiano.

Las características principales de la App es que va a brindar información a los clientes potenciales sobre tratamiento de la planta a adquirir, adicionalmente se debe cumplir con los tiempos establecidos de entrega para brindar un buen servicio y posicionar la organización. El interés social que tiene esta aplicación es que va a generar empleo y así mismo disminuirá los índices de pobreza del país, adicionalmente en mi interés profesional me va a brindar un gran crecimiento personal ya que es una muy buena idea de negocio que beneficiará a la sociedad.

En la actualidad la sociedad presenta un desarrollo constante ante las innovaciones tecnológicas que se dan en el mundo ya que estamos en una era digital donde las personas tienen varias necesidades para consumir productos que están ofertados en el mercado, por ende se crea la idea de negocio de una App para la venta de productos naturales con entrega a domicilio para la ciudad de Bogotá principalmente con la perspectiva que tenga un posicionamiento a otras ciudades del país a futuro.

Para que se de dicha idea de negocio se debe diseñar un estudio de mercado que brinde la viabilidad ante los procesos financieros, organizacional y operativos que den la posibilidad de alcanzar los objetivos para un correcto funcionamiento de la organización ya que hay que identificar los consumidores y clientes potenciales que se encuentran en el mercado e identificar a los competidores directos y comprender las ventajas o desventajas que se pueden tener en el posicionamiento del proyecto.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

-Comprender la importancia de aplicar la medicina natural mediante una APP que brindara el servicio de entrega a domicilio para la ciudad de Bogotá ya que es una alternativa de estimular el alcance curativo del organismo y motivar el equilibrio de este al prevenir enfermedades donde se brinde la mejora a la calidad de vida de los clientes.

2.2 Objetivo específicos

-Identificar las necesidades que tiene la sociedad para el cuidado de la salud al utilizar la medicina natural mediante una APP con entrega a domicilio.

-Realizar un estudio de mercado que permita comprender la demanda ante el servicio ofrecido de la App.

- Aportar conocimiento a los consumidores que utilizan la APP al incentivar el uso de la medicina natural ya que es más saludable a la convencional o de fármacos.

-Realizar un estudio financiero que permita dar la factibilidad económica de la idea de negocio.

2.3 Justificación

El presente proyecto de crear una App de productos naturales con entrega a domicilio es una idea de negocio muy buena porque va a ser una tienda virtual muy rentable que va a generar utilidad y empleo en la sociedad, adicionalmente brindara beneficios a las personas al adquirir tratamientos de productos naturales que van a prevenir y curarlas las enfermedades, en la actualidad del mercado las App se están posicionando ya que el país está entrando a una era digital donde por medio de las tecnologías la sociedad puede adquirir servicios que satisfacen las necesidades mediante una App.

También hay que tener en cuenta que el presente proyecto va a llevar la idea de tener una responsabilidad social empresarial ya que va a incentivar el consumo de productos naturales mediante una App, al sensibilizar a la sociedad para tener un mayor consumo de productos naturales que no afectan tanto el medio ambiente en sus procesos de elaboración como lo son los vertimientos a diferencia de la medicina tradicional de fármacos que manejan químicos.

En Colombia el sector de Software & Ti tiene como objetivo transformar a la sociedad ante la productividad y competitividad al facilitar la comercialización de un servicio o producto mediante una App y así brindar soluciones como las que se va a realizar en el presente proyecto, programas tecnológicos que satisfacen las necesidades de la sociedad, ya que la innovación y desarrollo tecnológico en el país tiene una alta demanda que va a facilitar la comercialización de los productos naturales, por ende el estado Colombiano ha estado trabajando por dar mejoras continuas a las TIC ya que generan rentabilidad al país. (MINTIC, 2015, pp. 16-17).

3. Marco teórico

El sector de talla mundial en Colombia de Software & Ti tiene como objetivo transformar a la sociedad ante la productividad y competitividad que se ve en la economía, al facilitar la comercialización de un producto o servicio como en la idea de negocio para vender productos naturales con entrega a domicilio, el gobierno Colombiano está enfocado en brindar soluciones por medio de aplicaciones móviles, programas tecnológicos y comercio electrónico que satisfagan las necesidades empresariales o de la sociedad, ya que la innovación y desarrollo tecnológico genera una buena proyección en el país que tiene una demanda interna creciente y el gobierno está trabajando por brindar un mejoramiento continuo de las TI ya que tiene un potencial de crecimiento al generar empleo en el país. (MINTIC, 2015, pp. 16-17).

Las exportaciones de servicios tuvieron un crecimiento anual en varios mercados del 8,2% entre el año 2010 y 2017, donde se brinda oportunidades a las industrias locales como el sector de los alimentos y bebidas que utilizan la App para comprar productos. El financiero usa la tecnología bancaria y el sector de petróleo ha generado una demanda de servicios de telecomunicaciones móviles para las actividades diarias de perforación y extracción, además de las empresas energéticas y generadoras de transporte han utilizado servicios de TI y BPO. También hay que tener en cuenta que el desarrollo de software en Colombia ha llegado incluso al sector de talla mundial agroindustrial para realizar análisis de la información biológica, por medio de computadoras ante las mejoras biotecnológicas, además de desarrollar servicios de Big Data en la logística de puertos del país y la gestión documental de software de Oracle, Java y contenidos 3D en diferentes regiones del país ya que en los últimos años la industria manufacturera ha tenido una demanda mayor en la utilización de software y los medio de comunicación en las tecnologías de la información. (Procolombia, 2016, pp 1-3).

El desarrollo tecnológico ha generado barreras sociales para la utilización de las TIC por parte de los consumidores y del sector productivo por el desconocimiento o el no uso de las herramientas que ofrece la ventaja del uso ya que se deben implementar estrategias educativas que van a dar el conocimiento y así se va dar una mejora productiva y competitiva en las organizaciones de los sectores productivos del país, como el que se observa hoy en día en la alta

demanda del consumo de productos naturales, ante el avance científico se brinda un valor agregado para que el gobierno colombiano incentive el desarrollo, se dé una mejor estabilidad económica en la generación de empleo y posicionar el sector en una economía internacional, además de tener mejoras tecnológicas se desea mejorar las condiciones de competitividad ya que los avances tecnológicos hacen que las empresas aumente sus desechos que afectan el medio ambiente, por ende se da la necesidad de desarrollar programas o estrategias para que brinden una gestión más amigable para el manejo de residuos y que las organizaciones tengan buenas practicas verdes al reducir el impacto ambiental. . (MINTIC, 2015, pp. 62-64).

El gobierno colombiano quiere incentivar la apropiación y desarrollo de la tecnología en los últimos años para posicionar el desarrollo de aplicaciones móviles y contenidos que generen una cultura digital que va generar empleo y así se disminuiría la pobreza ante la importancia de manejar los datos de producción de bienes o servicios de las industrias ante la oferta y la demanda de los últimos años, entonces la sociedad, centros educativos y las empresas deben generar un conocimiento tecnológico al tener aspectos básicos al adquirir masivamente tabletas, Smartphone y PC, para mejorar la conectividad internacional hacia un desarrollo tecnológico del país y así tener una cultura digital, donde el MinTIC tiene la iniciativa de generar canales electrónicos por medio de APP que se caractericen por tener; teletrabajo, educación, comunicación, servicios financieros, intereses públicos, contenidos digitales, comercio electrónico, radio y tv. Además de la industria creativa de video juegos, se quiere potencializar la creación de negocios al usar las TIC y su impacto en la generación de ingresos con ideas innovadoras que brindan oportunidades al país. (MINTIC, 2016, pp. 2- 3).

Se brinda un plan de vivencia digital entre el año 2014 al 2018 que se fundamenta en generar productividad y competitividad para fortalecer a las organizaciones y así generar empleo al disminuir la pobreza ante un ecosistema digital que va mejorar el desarrollo de aplicaciones de las TIC al desarrollar una economía digital con la generación de productos y servicios digitales que están dirigidos al comercio que beneficia las exportaciones del país, además se dan industrias culturales que relacionan la producción, creación y venta de varios contenidos creativos y están protegidos para así tener funciones de bien o servicio, pero las industrias creativas brindan empleo y riquezas por medio de las exportaciones que relaciona a las empresas culturales. (MINTIC, 2016, pp. 18-23).

La evolución es tener un motor de creatividad al generar contenidos de talla mundial que sobresalgan sobre la demanda industrial y social ya que las empresas para el año 2012 al 2014 crearon proyectos con un 9% de crecimiento y al 2015 con un 10%, siendo así un incremento del uso de programas que han estado evolucionando al pasar el tiempo y para los emprendedores sus organizaciones son estables ya que el 76% reportaron ventas superiores para el año 2016 de 100 millones de pesos y el 24% tuvieron una rentabilidad de 100 a 500 millones de pesos, además el 12% de estas para el primer trimestre del 2016 tuvieron un comercio exterior que les brindara una sostenibilidad importante. También se está generando empleo porque el 64% tiene un promedio de 5 empleados, el 24% 10 empleados, el 8% 20 empleados y el 3% 20 empleados, esto demuestra que el sector de Software & Ti está en constante crecimiento en la economía del país. (MINTIC, 2016, pp. 232-233).

Para el año 2016 las líneas de telefonía móvil y conexiones de las TIC como el internet móvil tiene un crecimiento del 12.9 % al tener una conectividad 4G ya que el 40 % de la población que vive en áreas rurales no tiene un teléfono celular y la televisión por suscripción está generando un incremento trimestral del 1.4%, además según el PIB se dieron unos ingresos del 3% para el sector, si se compara con otros países de América del Sur como Brasil que tuvo un 2.1% y Argentina con 1.9%. Entonces las industrias TI son muy importante para el desarrollo de la economía Colombiana ya que se quiere posicionar a nivel internacional para tener competitividad con empresas de otros países al aumentar el crecimiento del PIB ya que la industria de Software & TI satisface las necesidades de la sociedad. (MUC, 2017, pp. 8-64).

El mercado Software & Ti en Colombia está creciendo con el uso de las aplicaciones móviles los usuarios, empresarios y proveedores tienen innovación con el manejo de las plataformas con el fin de brindar un servicio o satisfacer una necesidad, al existir APPS para mercar, pedir transporte, vender productos, ejercicio, educación entre otras, pueden estar en todo momento en los Smartphone, en el mundo existen muchas aplicaciones que felicitan la vida ya que muchas empresas las están implementando con el fin de dar utilidad y crecimiento económico ante un emprendimiento digital como en la idea de negocio del presente proyecto.

En el país se ha generado empleo gracias a la creación de las App.con, donde el gobierno Colombiano ha expandido estas tecnologías con el fin de generar un desarrollo digital que haga parte de la sociedad ya que en los hogares se necesitan de estas para mejorar la calidad de vida

de las personas y se está dando una fuerza de negocio que tiene la idea de que Colombia sea un país interactivo, que este mejor comunicado y sea más eficiente. Porque en las zonas rurales existe desconocimiento de cómo funciona la tecnología y se desea llegar para que se genere ese conocimiento de las aplicaciones móviles a la llegada de la era digital.

La APP de ventas de productos naturales con entrega a domicilio es una aplicación innovadora que va facilitar la adquisición de plantas o productos naturales que van a cuidar la salud humana al prevenir y curar enfermedades por medio de la medicina natural, además de ser muy buena puede ser consumida por cualquier persona y de la sociedad ya que no maneja químicos como los fármacos convencionales, en Colombia un 35% de la población vive en escasos recursos y no tiene atención primaria para la salud, por ende muchas personas utilizan diversidad de plantas medicinales como una farmacia natural que tiene alta demanda hoy en día. (Sandoval, 2019).

El mercado mundial en el comercio mueve anualmente 14000 millones de dólares y Colombia no tiene competitividad en producción y exportación de recursos naturales ya que el país pierde en el año 4600 millones de dólares al traer del exterior productos de la industria naturista, entonces se cree que este que Colombia está perdiendo ese tipo de mercado mundial ya que la medicina natural tradicionalmente es dada por los indígenas y campesinos pueden generar unos ingresos superiores de más de 14000 billones. El gobierno está implementando un plan de desarrollo desde el 2015 al 2025 que incentiva el cultivo de 2.404 plantas nativas que tienen propiedades medicinales, pero el Invima y el Ministerio de la Salud solo tienen aprobadas 159 plantas, entonces se debe pensar que hay que incentivar a que los indígenas y campesinos a cultivar plantas para la salud que dejen un beneficio a la población, además de ser legales no son cultivos ilícitos que impactan a la sociedad. (Nuevo Siglo, 2015).

Colombia puede exportar productos de alta calidad ya que tiene todos los pisos térmicos que facilitan y ayudarían a tener buenas prácticas para cultivar plantas medicinales y brindarles una cadena productiva a los indígenas y campesinos, además de crear nuevos empleos ante el biocomercio se daría un desarrollo sostenible por la demanda creciente que tiene el país ya que así crecería el interés de generar grandes exportaciones de plantas medicinales a países como Estados Unidos, entre otros y se generaría una utilidad económica.

En Colombia existe un gran mercado de APP que está en crecimiento, en la actualidad existen empresas que han producido aplicaciones que brindan información del tipo de planta existente para el cuidado de la salud como; la llamada Plantas Medicinales, Medicina natural, Salud Herbolarios entre otras, La APP que se va a realizar tiene una innovación ya que será una tienda virtual que brindara una breve información el tipo de planta a adquirir o producto, con sus beneficios, tratamiento para las enfermedades con su diferenciador de que le brindara un servicio a domicilio a los consumidores, además existen tiendas naturistas, herbolario, plazas naturistas entre otros que serían los principales competidores potenciales pero a su vez no brindan el servicio a domicilio mediante una APP que satisficiera las necesidades de la sociedad ante el cuidado de la salud.

Existen empresas que están posicionadas actualmente como Herbalife que se dedica a la venta de productos naturales que brindan soluciones nutricionales para el cuidado de la salud junto con Amway que tiene productos vitamínicos a base de medicina natural que se está posicionando en el mercado local y mundial, además existen unos distribuidores que brindan soluciones de salud y belleza como Funat y Naturfar que se venden libremente en tiendas naturistas entre otras.

En Colombia existe una asociación sin ánimo de lucro llamada Asonatura que está dedicada en fomentar el movimiento naturista del país que agrupa a personas o empresas que fabrican, cultivan y comercializan productos naturales. Además de promover la medicina natural busca el bienestar de la sociedad ya que cuenta con 250 asociados, entre los cuales están farmacias homeopáticas, tiendas naturistas, laboratorios y cultivadores de plantas medicinales. (Asonatura, 2018). Además se creó una agremiación colombiana llamada Fenalco que es la organización que se va a encargar del desarrollo comercial de la medicina natural al promover y el crecimiento del sector.

3. Análisis del entorno / sector

3.1 Análisis del Macro Entorno

Se utiliza el método PESTEL para identificar los factores externos que afectan a la organización.

3.1.1 Político: Se encuentran variables que afectan la idea de negocio ya que el gobierno no tiene tanto interés en apoyar proyectos innovadores que implementan la medicina natural ya que el país maneja una gran diversidad de plantas naturales en todo su territorio y no se dan los permisos políticos ante la legislación ambiental para ejercer un mayor posicionamiento del sector ante la medicina convencional de fármacos.

El incumplimiento del tratamiento de datos personales para los clientes que realizan el registro en la App podría traer grandes sanciones porque la ley 1581 del 2012 del decreto 1377 de 2013 brinda el derecho constitucional, para que un cliente tenga almacenada su información personal con su debida autorización en la base de datos de la organización ya que esta no puede ser divulgada o compartida. (MinTic, 2012).

Una organización puede promover el consumo de medicamentos naturales en Colombia, pero hay que tener en cuenta que existe un decreto 1156 del 2008 que regula el uso de productos naturales ante el registro sanitario invita y así permite desarrollar el sector productivo ya que existe un registro permitido de 1.105 plantas medicinales para la comercialización, por ende si la organización distribuye un nuevo producto sin el debido registro o permiso podría haber sanciones económicas y cierre de la empresa por incumplimiento de la ley. (Espectador, 2018).

3.1.2 Económico: El país actualmente no está pasando por una buena situación económica local ya que según el registro DANE el año 2019 la tasa de desempleo tuvo un promedio de 9.3%, lo cual afecta la economía de los colombianos porque si no hay empleo las personas no podrían realizar las compras de los productos naturales mediante la App, entonces afectaría la organización, por ende el gobierno colombiano debe generar estrategias económicas para mitigar la tasa de desempleo al disminuir la renta de los empresarios para que así exista inversión empresarial y apoyar la creación de nuevas organizaciones al disminuir los costos en los trámites, además de impulsar las nuevas formas que brinda las nuevas tecnologías de la era digital en los

productos de gran valor económico al realizar compras de productos naturales por medio de una App, la cual va reducir los costos y va dar utilidad para disminuir los índices de desempleo ya que esta medición se da ante el PIB, porque si este crece hay mayor consumo de productos gracias al empleo. (DANE, 2019).

La tasa de interés es un factor- que afecta la idea de negocio ya que el Banco de la Republica interviene para que así se aumenten o se reduzcan, por ende si el Banco decide modificar el mecanismo de intervención de la política monetaria, afecta la capacidad de compra de bienes y servicios porque influiría en los créditos que realiza la sociedad y si aumenta la tasa no se realizarían compras de los productos naturales. (Pesos pesados, 2016).

La devaluación de la moneda colombiana afecta las organización ya que si en algún momento se desea traer un producto natural importado de mercados internacionales esta va tener un mayor costo por el alza del dólar y así mismo afectaría a la organización porque no podría existir oferta de precios y así mismo la demanda de los productos disminuiría por el costo de los productos, por ende no habría casi utilidad en la organización por disminución en ventas y así existiría recorte de personal.

3.1.3 Social: El estado de salud de las personas está determinado por el estilo de vida que llevan a diario ya que los factores de riesgo para desarrollar una enfermedad depende de sí mismo, por ende se hacen muchas campañas para tener un estilo de vida más saludable, por medio de la organización mundial para la salud se le impulsa a la sociedad a realizar ejercicio de una manera constante , dejando a un lado el sedentarismo como idea principal para tener un buen estado de salud y si se presenta alguna enfermedad a futuro la mayor parte de la población colombiana tiene un creencia de tener tratamientos para prevenir y curar enfermedades por medio de la medicina tradicional de fármacos, entonces no se podrían realizar ventas porque la sociedad desconocería o no tendría interés en consumir productos naturales benéficos para la salud humana al no manejar químicos, hay que tener en cuenta que para disminuir este factor de riesgo se debe hacer una estrategia de marketing comercial para sensibilizar a la sociedad y llamar la atención de consumir los productos de medicina natural en las personas de la tercera edad que son las más propensas a sufrir diversas dolencias.

Los medios de comunicación brinda publicidad a los consumidores, los cuales incentivan los niveles de compra sin tener en cuenta el nivel social o educativo para adquirir un producto para curar o tratar una enfermedad, con un tratamiento a base de fármacos ya que se dice que son más efectivos a la competencia de medicinas alternativas como la natural. Por ende existirían diversas opiniones que generaría dudas en los consumidores, al ponerlos a pensar de qué productos son los mejores para comprar al satisfacer más las necesidades. En beneficios para la salud.

Un factor que afectaría la organización sería el voz a voz ya que si algún consumidor adquiere un producto para la salud a base de fármacos y este le satisface las necesidades, esta persona comisaría a recomendar dicho producto a conocidos, amigos familiares, etc. Dejando un lado la iniciativa de consumir productos naturales.

3.1.4 Tecnológico: Las variables tecnológicas afectan a la idea de negocio ya que existen muchas organizaciones que utilizan una herramienta tecnológica más antigua como es el internet, genera una gran competencia para comprar productos con precios competitivos o simplemente con una llamada el cliente puede adquirir un producto o un servicio ante la era digital que se está viviendo hoy en día.

Gracias a los avances de la innovación tecnológica hoy en día existen muchos productos naturales que generan gran demanda en sus usos ya hacen parte de la vida de las personas, al mejorar su calidad de vida, los competidores directos que llevan más tiempo en el mercado han realizado estudios tecnológicos de la medicina natural y pueden crear nuevas patentes para tener productos únicos que los va ser diferentes en el mercado para llamar la atención de los consumidores.

Los proveedores de los competidores directos pueden utilizar nuevas tecnologías para posicionar sus productos en el mercado, al remplazar tecnología obsoleta en la fabricación de productos naturales, por ende se podría crear productos más eficaces para tratar y curar enfermedades.

3.1.5 Ambiental: Competidores que manejan buenas tecnologías de medicina natural ya que pretende dar la idea de consumir productos verdes que no afecten el medio ambiente porque que en los procesos de producción la medicina natural no genera tantos vertimientos como la de fármacos que contaminan el medio ambiente, entonces la organización se va a caracterizar principalmente por tener la responsabilidad social empresarial al ser sustentable con el medio ambiente al pensar en las sociedades futuras.

Legislaciones ambientales ante la ley 217 para el cuidado de los recursos naturales se deben utilizar de una manera sustentable y asegurar el uso racional de los recursos en los procesos de fabricación de productos naturales no debe afectar el medio ambiente ya que el incumplimiento puede provocar el cierre de la organización. (Observatorio del principio, 2017).

3.1.6 Legal: La medicina natural ante el ministerio de salud y protección social maneja la ley 126 de 2009, la cual regula que se efectúe el correcto funcionamiento de las tiendas virtuales que procesa la venta de productos naturales. Los productos naturales que se venderán por medio de la App van a tener su posterior registro ante el Invima, así se sabrá que tendrán altos estándares de calidad para tratar y curar enfermedades, además los usuarios tendrán una adecuada publicidad informativa de cada producto a consumir por medio de la App para dar grandes diferenciadores ante la competencia. (MINSALUD, 2018).

3.2 Análisis del Micro Entorno

Para este tipo de análisis se tuvo en cuenta las cinco fuerzas de Porter y así poder tener una gestión estratégica del proyecto para crear una App de productos naturales con entrega a domicilio se debe utilizar esta importante herramienta para comprender micro ambiente competitivo y dar así la rentabilidad a la organización ante la rivalidad entre los competidores directos en el mercado

3.2.1 Rivalidad de la competencia actual:

Esta fuerza es muy importante porque comprende a todas las empresas que compiten en el mismo mercado y así se ve la rivalidad entre estas ya que entre más competidores los clientes puede escoger quien les dé mejor beneficio ante la ventaja competitiva.

Las empresas que tiene en mismo fin de medicina natural serían los competidores directos que generarían la rivalidad entre las organizaciones ya que si desmullen los precios ante la rentabilidad del sector ante una alta demanda en el mercado.

En un dado caso si la App de medicina natural no generaría los ingresos esperados mientras se da su posicionamiento, existiría una barrera de salida que daría la estrategia de mantener la organización.

3.2.2 El poder de la negociación de los proveedores:

Se consideraría como una amenaza directa ya que los proveedores de los productos naturales en Colombia son muy mínimos porque el país a pesar de tener una de las riquezas naturales más grande del mundo en plantas medicinales muchos productos los traen importados de otros países, además los que existen en el país tienen una alta capacidad de negociación ya que aumentas sus precios y la idea es incentivar a que se amplíe el cultivo de plantas medicinales para generar empleo y así generar un poder de negociación óptimo con los proveedores colombianos y obtener productos de calidad Colombiana a un menor costo que beneficie el bolsillo de la sociedad y se generarían más ventas, dando así rentabilidad a la organización.

3.2.3 Amenazas de productos o servicios sustitutos:

Los productos naturales o plantas medicinales tienen mucha competencia en el mercado ya que con la medicina convencional y homeopática pueden satisfacer la misma necesidad al cliente en el tratamiento y cura de enfermedades. Además los precios de los productos de la idea de negocio deben ser competitivos para que así los clientes potenciales no busquen a la competencia a consumir productos de menor costo que brindaría la competencia ya que los clientes siempre perciben la diferencia de los productos y su disponibilidad actual en el mercado ante los beneficios que les puede brindar los productos vendidos de la idea de negocio.

3.2.4. Poder de negociación de clientes:

Los clientes potenciales se pueden organizar para comprar los productos de la App de medicina natural, al ejercer presión sobre la organización pueden ejercer cambios ya que para una empresa el clientes es lo más importante, ellos pueden obtener un mejor servicio pero a su vez serían muy exigentes para comprar los productos naturales al obtener un bajo costo que les beneficie sus bolsillos ya que si no sienten satisfechas sus necesidades pueden llegar a buscar a la competencia ante su poder de negociación de las empresas que les venden los productos.

3.2.5 La amenaza de nuevos competidores:

Cuando existen nuevos competidores potenciales en el mercado, estos desean entrar para la venta de productos naturales que posiblemente sean el mismo o con características diferentes ya que en el sector el ministerio de tecnología de la información comunicación en el país está creciendo

porque las Apps a través de los años se están posicionando ante las barreras de entrada que no permita la entrada de nuevos competidores al crear la App de productos naturales con entrega a domicilio que tenga un gran posicionamiento.

Un ejemplo claro sería la economía de escala, cuando la organización publica sus ventas los costos podría bajar y así serían más asequibles los productos naturales de mi idea de negocio ante los posibles competidores, como herbarios, tiendas naturales, Herbalife, entre otros. Además de la inversión que tiene que realizar los competidores para igualar el posicionamiento de la organización ya que el canal de distribución de los productos es por medio de una tienda virtual y así se reducen los costos y facilita su compra por medio de la App.

4. Estudio de mercado

4.1 Investigación desarrollo e innovación:

En la idea de negocio para crear una APP para la venta de productos naturales con entrega a domicilio en la ciudad de Bogotá se debe conocer las necesidades de los clientes ya que en la actualidad muchas personas les gusta cuidar su salud con remedios caseros para prevenir y curar enfermedades, pero siguen utilizando la medicina convencional a base de químicos ya que los fármacos convencionales son muy utilizados para tratamientos curativos a base de fórmulas químicas que ataca a la enfermedad y no se tiene en cuenta los efectos secundarios que pueden ser graves para el organismo, por ende lo más recomendable es tener medicamentos de origen natural que tienen los principios activos de las plantas medicinales y potencializa los efectos curativos para muchas enfermedades de manera natural y así satisfacer las necesidades de los clientes al adquirir un producto natural por medio de una App y su posterior entrega a domicilio.

Para el modelo de negocio se debe conocer el comportamiento del consumidor ante la decisión de compra ya que hay que reconocer lo que quiere el cliente ante la experiencia adquirida cuando ya conoce la marca, pero cuando un consumidor no conoce el producto, este empieza a recibir información externa de otros consumidores, familiares y amigos para convencerle o comentarle los beneficios de comprar y consumir un producto natural por medio una App y su servicio de generar la entrega a domicilio, adicionalmente las fuentes publicitarias del negocio influirán para que en el consumidor quede satisfecho y así mismo vuelva a comprar, Además el gerente debe

identificar por medio de la mercadotecnia los líderes de grupos que influyen a los consumidores que van a imitar los hábitos de consumo de estos.

4.2 Análisis del sector económico:

Colombia y su mercado de medicina natural está teniendo un crecimiento económico al pasar los años, gracias a su buen posicionamiento el país ha comenzado a usar sin fin de plantas medicinales en su territorio por su gran diversidad biológica de plantas, además se ha promovido el cultivo de las plantas medicinales en la población de campesinos e indígenas en general para promover una muy buena utilidad en el país ya que existen más de 9000 tiendas naturales, 37 laboratorios y 250 distribuidores que generan empleo en todo el territorio colombiano. (Espectador, 2018).

Las plantas medicinales hacen parte de la medicina alternativa ya que este sector está teniendo crecimiento y el mercado internacional representa grandes ganancias ya que de acuerdo con el comercio internacional en el año 2015 se dio un intercambio de productos naturales superiores a 65 millones de dólares, en Colombia las exportaciones de productos naturales como semillas, frutos, plantas, raíces sumaron 3.2 millones de dólares y sus principales destinos fueron Reino Unido, Estados Unidos, Polonia etc. (Dinero, 2016).

El sector de productos naturales y plantas medicinales en Colombia han tomado gran potencia en la industria farmacéutica colombiana de medicina natural ya que es el segundo país más rico en especies de plantas en el mundo después de Brasil, además en el país existen cerca de 6000 especies que tienen alguna característica medicinal y solo son comercializadas 156 especies, por ende es un sector económico que se puede explotar ya que su PIB es muy bajo con un 1%, entonces es un sector que puede crecer más en sus niveles de consumo y obtener un valor diferenciador en el mercado de una manera sustentable sin causarle daños al medio ambiente. (Dinero, 2016).

Los productos naturales han tenido un buen impacto en la sociedad ya que generan un consumo saludable sin químicos como la medicina tradicional o de fármacos. Además hay que tener en cuenta que estos productos naturales manejan todas las propiedades curativas de las plantas medicinales y actualmente son muy usados en la población a nivel mundial para tratar dolencias, por sus principios fitoterapéuticos que beneficia a las personas para prevenir y tratar enfermedades, además los beneficios terapéuticos ante enfermedades terminales.

4.3 Análisis del mercado

El mercado de la medicina natural está creciendo en el país ya que muchas personas utilizan la medicina natural para curar o tratar enfermedades ya que la medicina tradicional o de fármacos no les cae muy bien al tratar una patología, por ende una organización puede tener un mercado rentable que le genere utilidad al manejar este tipo de productos que tiene propiedades de origen natural como son los minerales, estos productos deben tener un gran incremento en ventas por los beneficios que traen a los clientes.

Hay que tener en cuenta que uno de los factores que influye a que la sociedad haya incidido en que se diera en que se comience en dar la demandad de este tipo de productos es por medio del déficit e ineficiencia de la prestación de servicios de salud en el país, personas han comenzado a utilizar otro tipo de medicina disponible en el mercado como es la natural. Colombia tiene un 40% de la población consumido medicina alternativa según la organización mundial para la salud, además algunos consumidores no buscan solo en productos naturales un remedio para la salud si no consumir productos para manejar el stress y llevar la vida en un mejor sentido, haciendo que este tipo de mercado sea muy útil para la economía del territorio colombiano. (Unimedios, 2019).

4.3.1 Descripción y análisis del producto

Cuando se compran los productos naturales por medio de la App estos deben de ser de una buena calidad, empaque, contenido nutricional y fecha de vencimiento. Esto le brindad confiabilidad al comprador y su consumo va ser más óptimo, entre estos están: kurcumin y Alcachofa + plus, estos dos productos naturales tienen buenos beneficios para curar o tratar muchas enfermedades como el Cáncer, hipertensión etc. no se presenta ninguna contraindicación en el ser humano por su consumo y la adquisición es sería muy fácil por el servicio que brinda la App.

4.3.2 Análisis de la demanda – consumidor o cliente

Se sabe que la demanda en el mercado es la cantidad de un servicio o un bien donde las personas desean realizar su compras como en el caso de la App de medicina natural al comprar en un precio dado en su periodo establecido, además la demanda está dada por el nivel de ingreso de los

consumidores y de la forma de consumo potencial de los productos de consumo humano en el mercado se tiene como objetivo la fijación de los precios dados por una organización, por ende entre mayor oferta de los precios va a existir una mayor demanda y a menor oferta habrá una menor demanda.

La App de productos naturales con entrega a domicilio debe conocer las necesidades de los clientes que cada vez son más complejos y exigentes al adquirir beneficios, entonces se debe entender al cliente para ofrecer un mejor servicio y experiencia en el inicio del tratamiento para curar o prevenir enfermedades por medio de la medicina natural y el sencillo manejo de la App, además hay que entender que la rotación de los clientes se puede dar por situaciones de cambio de ubicación de vivienda ya que muchas personas que habitan en la ciudad toman la decisión de salir de esta por factores contaminantes del medio ambiente, ruido o mucha población, porque les gusta vivir en lugares más tranquilos con bosques, deshabitados o rurales. Entonces en ese tipo de clientes existiría rotación porque la App de productos naturales va a tener un servicio inicial de entrega a domicilio solo en la ciudad de Bogotá y luego pasará a ciudades principales del país mientras se va posicionando el modelo de negocio. Adicionalmente los productos naturales están dirigidos para cualquier edad del ser humano, pero las personas de la tercera edad son muy propensas a viajar a otros lugares del mundo para vivir o se radican en zonas lejanas por lo cual se daría rotación de clientes al disminuir el consumo de los productos ya que ellos son clientes potenciales que les gusta cuidar la salud.

4.3.3 Segmentación objeto del proyecto:

Los productos naturales con entrega a domicilio por medio de una App van a estar dirigidos a personas naturales sin importar su tipo de estrato socioeconómico, pero principalmente en el estudio demográfico se observa que las personas entre los 50 a los 55 años sin importar el sexo son más propensas a desarrollar enfermedades por estilos de vida inadecuados en el pasado, por ende en este tipo de edad el cuerpo humano produce menos células y existe menos déficit de oxidación ante los radicales, generando la degeneración o degradación de ciertos órganos, entonces las personas comienzan a sentir consecuencias de conductas poco saludables, esto permitiría que se diera una necesidad que daría una muy buena demanda de productos naturales por medio de la

App, teniendo en cuenta que ese tipo de clientes busca beneficios para tratar las dolencias por medio de la medicina natural. (El diario, 2018).

4.4 Análisis de la oferta y de la competencia

Los productos naturales van a entrar al mercado con un precio competitivo ante la competencia ya que en un tiempo determinado este podría entrar en oferta para generar mayor demanda y posicionamiento de la organización, además hay que tener en cuenta que el precio de los productos naturales de cálida pueden varían según su función ya que no vale lo mismo como por ejemplo unas vitaminas naturales que un suplemento nutricional para tratar una enfermedad como la diabetes.

4.4.1 Análisis de precios

Los precios de los productos naturales de cálida pueden ser variables ya que depende como se encuentre el mercado, estos va ser asequibles para consumidores y dependiendo de cómo oferte los productos los proveedores habría un mayor consumo o si se cambia estos se podrían encontrar productos a un menor valor y que podía tener el mismo fin de tratamiento medicinal.

-Clientes: son muy importantes y desean tener un buen servicio ante una demanda que tiene precios fijos de los productos naturales de manera competitiva de cómo se encuentra el mercado con el fin de satisfacer sus necesidades con un precio racional para así fidelizarlos con la organización.

-Competencia: entre las organizaciones deben existir estrategias de marketing para las ventas y así tener ventajas competitivas, para poder observar las fortalezas de mi idea de negocio contra las debilidades de la competencia y tener un posicionamiento en el mercado

- Costos: productos deben tener un precio asequible para el cliente ya que estos se van a economiza el costo de transporte para adquirir su compra porque la entrega del producto es a domicilio.

Se realiza una encuesta para poder investigar cómo está el mercado de la App de productos naturales

Ficha técnica de la encuesta:

Encuesta de mercadeo

Nombre _____ Edad _____

Profesión: _____ Teléfono: _____

Empleo: _____ Barrio de vivienda: _____

Califique con una x donde 5 sería la respuesta de más importancia y 1 la de menor importancia	1	2	3	4	5
¿Cuándo ve un producto nuevo al mercado se fija en su diseño?					
¿Para usted los productos naturales si son importante en el tratamiento de enfermedades?					
¿Realizar compras por medio de una App si es importante hoy en día?					
¿Qué grado de satisfacción tendría un cliente al comprar productos naturales por medio de una App?					
¿Marque con una x lo que crea conveniente sea lo más sincero posible?				Si	No
¿Recomendaría usted a algún amigo el consumo de productos naturales para el cuidado de la salud?					
¿Estaría dispuesto a conocer este tipo de medicina en el mercado?					
¿Compraría varios productos de medicina natural para su posterior uso?					
¿Sabe algo de productos naturales que benefician al hombre?					

¿Crearía más usted en la medicina natural que en la medicina de fármacos o convencional?		
--	--	--

Fuente: propia

Análisis: al tabular la información con las entrevistas obtenidas de la venta de productos naturales por medio de una App se podría hacer grupal o individual para así recolectar información entre personas, de 50 a 55 años de diferente sexo y así se dio la segmentación del mercado en este tipo de población donde el 77 % de los hombres ya padecen de alguna dolencia, y el 68 % de las mujeres ya comienzan a tener tratamientos para prevenir enfermedades por medio de la medicina natural

La observación: es una técnica utilizada para tomar datos ya que se fundamenta principalmente en realizar investigación ante el mercado de cómo voy a posicionar mi producto ante los competidores directos, se recolecta información ante las variables de cómo está el entorno económico de los productos naturales que esta está creciendo en Colombia

4.5 Proyecciones de venta: dadas en unidades


Año	Ventas	Inflacion	IPC
2014	2000	0%	100
2015	4000	100%	200
2016	6000	50%	300
2017	4000	-33,3%	200
2018	3000	-25%	150

Fuente: propia

5. Estudio técnico / Operacional

5.1 Ficha técnica del producto No: 1


Nombre:	kurcumin
Descripción	Producto natural en capsulas de color amarillo para el tratamiento y alivio de diversas enfermedades ante su gran poder

	<p>curativo por ser un analgésico antivírico y es usada para prevenir la diabetes, cáncer, dolencia hepáticas y trata los de problemas de obesidad. (Mis vitaminas, 2019).</p>
<p>Ingredientes activos :</p> <p>Cúrcuma 300 mg: planta herbácea que tiene muchos beneficios para el organismo humano ya que tiene aceites esenciales, antioxidantes, polisacáridos, hipolimeniantes, desintoxicantes y carminativa en sus propiedades. (Mis vitaminas, 2019).</p>	
<p>Presentación para la venta y material:</p>	<p>Frasco cilíndrico blanco de plástico con 100 capsulas</p>
<p>Condiciones para la conservación :</p>	<p>Temperatura interior a 30 grados</p>
<p>Tipo de tratamiento:</p>	<p>Diabetes, cáncer, tratamiento para el VHI, diarrea, problemas digestivos, antiinflamatorio y dolencia hepáticas.</p>
<p>Uso:</p>	<p>Tomar de una a cuatro capsulas según la molestia cada 6 horas.</p>

Precauciones:	Ninguna ya que la medicina natural es muy benéfica para el organismo
----------------------	--

Fuente: Diseño propio

-Ficha técnica del producto No: 2




Nombre:	Alcachofa + plus
Descripción	Producto natural en capsulas de color verde sirve como drenador hepático, tratamiento para la hipertensión arterial, gota, anemia. Además elimina el colesterol alto en la sangre y ácido úrico. (Natural plus, 2019)
Ingredientes activos : Alcachofa en 500 mg: es una hortaliza que tiene benéficos para el organismo ya que tiene vitaminas y minerales que son esenciales para prevenir y tratar enfermedades. (Natural plus, 2019)	
Presentación para la venta y material:	Frasco cilíndrico verde de plástico con 100 Tabletas
Condiciones para la conservación :	Temperatura interior a 30 grados



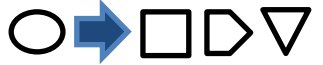
Tipo de tratamiento:	Gota, anemia, hipertensión, previene enfermedades en el intestino y es usado como tratamiento para adelgazar.
Uso:	Tomar tres tabletas en el día antes de cada comida
Precauciones:	Ninguna

Fuente: Diseño propio

5.2 Análisis del proceso de producción:

Para que el negocio tenga buen éxito se deben identificar los mejores laboratorios que crean los productos naturales y los campesinos que cultivan las plantas medicinales, para así tener unos buenos proveedores. Además hay que analizar que los productos sean de óptima calidad para que se dé la satisfacción del cliente y así fidelizarlos.

Propuesto descripción	Acciones	Recurso humano	Tiempo dado en horas
1. Adquisición de los productos comprados de los proveedores		Operario	2
2. Clasificación de los productos según enfermedad o tratamiento		Operario	2
3. Fijación de precios según sus propiedades.		Operario	1

4. Inventario e ingreso de unidades disponibles para usuarios		Operario	1
5. Comercialización por medio de la App		Vendedores	1
6. Entrega del producto a domicilio		Domiciliario comercial	1

Fuente: Diseño propio

5.3 Plan de producción:

Como la idea de negocio para este proyecto se basa en la compra y entrega de productos naturales por medio de una App, por ende el plan de producción se da por medio de las ventas proyectadas y estas ventas deben ser mínimo de 1000 productos en el año, teniendo un incremento en cuatro años.

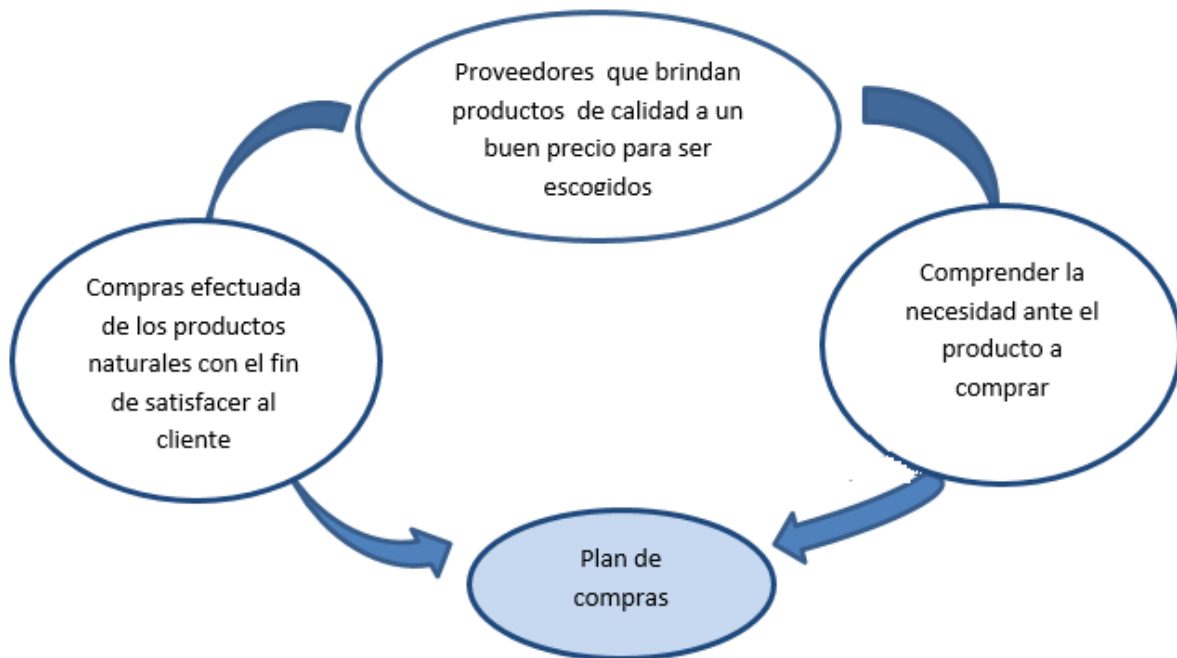
Producción.				
Descripción	Año uno	Año dos	Año tres	Año cuatro
App para la venta de productos naturales con entrega a domicilio.	1000 productos	1200 productos	1400 productos	1601 productos
Ventas por año	2400 productos	2600 productos	2700 productos	2701 productos

Fuente: Diseño propio

5.4 Plan de compras:

Para generar las compras del negocio hay que comprender las necesidades del cliente ya que en la actualidad muchas personas tienen problemas de salud y desean prevenir enfermedades, por ende

se debe conocer que quiere y que le gusta al cliente para satisfacer su necesidad ya que no hay que comprar sin justificación. Además de tener en claro los productos a comprar se debe tener conocimiento de los mejores proveedores del mercado, para que así se genere la compra de productos con buena calidad y que estén en oferta ante un buen presupuesto.



Fuente: Diseño propio.

5.5 Análisis de costos:

En el presente proyecto se da el análisis de los costos ante los costos de materia prima, mano de obra y producción ya que los productos que se van a vender a los clientes tienen su costo y están proyectados a cuatro años.

Costo de mano de obra

Mano De obra	Precio en pesos	Mantenimiento en tiempo	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año
Ingeniero de sistemas	3000000	Mensual	4000000	3000000	2000000	1000000

Publicista	2000000	Mensual	240000	25000000	26000000	27000000
Analista de comercio electrónico	1200000	Mensual	14400000	15400000	16400000	17400000

Fuente: Diseño propio

Costo de producción del proyecto.

Gastos	Precio en pesos	Mantenimiento en tiempo	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año
Servicios	300000	Mensual	3670000	3760000	3802500	3742570
Logística para las ventas	200000	Mensual	2400000	2450000	2550000	2600000
Equipos	250000	Mensual	3000000	3200000	3400000	3500000

Fuente: Diseño propio

Costo de la materia prima

Insumos	Precio en pesos	Mantenimiento en tiempo	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año
Programa de la App	15000000	Por siempre	6000000	6000000	6000000	6000000

Fuente: Diseño propio

Costos variables

Rublo/ año	Mes en pesos colombianos	Valor anual

Celulares	300000	3600000
Servicios públicos	500000	6000000
Arriendo	1500000	18000000
Internet	200000	2400000
Vigilancia	400000	4800000
Papelería	150000	1800000
Varios	100000	1200000
total	1800000	216000000

Fuente: diseño propio

5.6 Punto de equilibrio

costo fijo	4750000
costos variables	1800000
costo total	8450000
venta producto 1	50000
venta producto 2	55000
punto de equilibrio	2,80
punto de equilibrio en valores	294247,7876

Fuente: diseño propio

5.7 Análisis de infraestructura:

En el presente proyecto de la fabricación de la App para la venta de productos naturales con entrega a domicilio se debe tener una infraestructura adecuada donde se dispondrá de un local que contenga una bodega de 4 x5 metros para el almacenamiento de los productos naturales que se van a vender. Adicionalmente el local debe tener dos oficinas de operaciones, en la primera se va

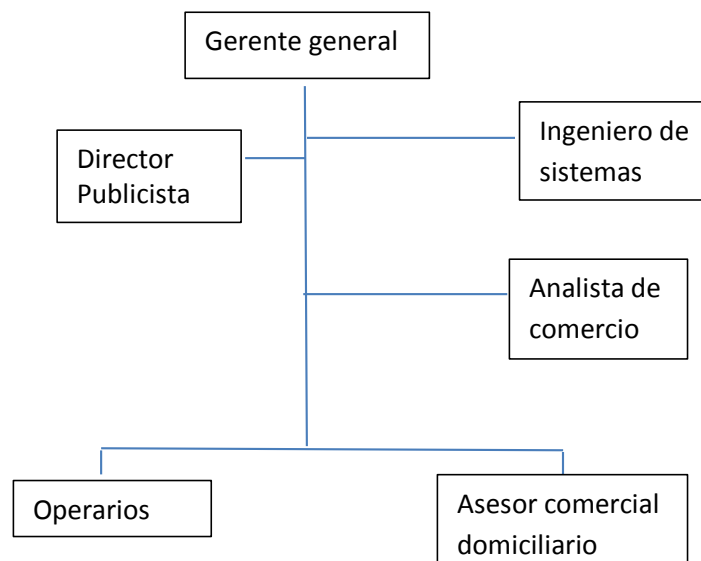
dar soluciones de servicio al cliente y donde se va dar el seguimiento del correcto funcionamiento de la App, en la segunda oficina es donde se realizan los despacho de los productos que los clientes desean adquirir.

La organización tendrá en su proceso administrativo un seguimiento de indicadores de ventas para el cumplimiento de los objetivos y así tener el posicionamiento de la App ya que esta organización llevara el principio de responsabilidad social empresarial por el cuidado del medio ambiente al incentivar el uso de productos naturales y no de fármacos que contaminan el medio ambiente en los procesos de fabricación.

La organización tendrá diversos cargos laborales y para los proceso de contratación e seleccionara los mejores , para tener constantes capacitaciones sobre las innovaciones tecnologías que se den en un futuro y los vendedores tendrán cursos para el manejo de objeciones con el clientes cuando ellos tengan dudas sobre los productos adquirir.

6. Estudio legal y organizacional

6.1 Estructura organizacional:



Fuente: Diseño propio

6.2 Análisis de cargos:

- Perfil y funciones del gerente general

Cargo	Dependencia	Ciudad
Gerente general	Gerencia	Bogotá
Nivel	Área	
Profesional	Administrativa	
Cargos que están bajo su responsabilidad:		
Director publicista, ingeniero de sistemas, analista de comercio electrónico, operarios y vendedores		
Objetivos del cargo:		
Dirigir la organización para que de un óptimo funcionamiento de la App al brindarle un excelente servicio al cliente, además de crear estrategias comerciales ayudara a la empresa a tener su posicionamiento en el mercado.		
Requisitos de estudio:	Experiencia:	
Título profesional en carreras administrativas o financieras a afines al sector con posgrado en carreras en administración de empresas.	Perfil comercial con Veinticuatro meses en cargos relacionados al sector liderando empresas.	
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none"> -Coordinar los procesos de la empresa para que se alcancen los objetivos que generen utilidad. -Crear informes estadísticos de su productividad. -Gestionar las compras a los proveedores directos. -Diseñar estrategia de marketing empresarial. -Dirigir y controlar los recursos financieros de la empresa. 		

- Selección de personal.
- Crear estrategias hacia un plan de mejoramiento para cumplir los objetivos
- Seguimiento comercial para que se brinde un buen servicio al cliente.
- Evaluaciones periódicas de los puestos de trabajo para que se genere un óptimo cumplimiento de las funciones
- Crear metas a corto, mediano y largo plazo de los objetivos económicos.
- Tener buenas relaciones con los clientes y proveedores.

Fuente: Diseño propio

-Perfil y funciones del Director publicista

Cargo	Dependencia	Ciudad
Director de publicidad	Mercado y publicidad	Bogotá
Nivel	Área	
Profesional	Administrativa	
Cargos que están bajo su responsabilidad:		
Analista de comercio , operarios y vendedores		
Objetivos del cargo:		
Estudio del mercado ante la coordinación de las campañas publicitarias		
Requisitos de estudio:	Experiencia:	
Título profesional en mercadeo y publicidad.	Veinticuatro meses en cargos relacionados al sector de mercadeo y publicidad.	
Funciones:		

Cargo	Dependencia	Ciudad
Asesor comercial domiciliario	Ventas	Bogotá
Nivel	Área	
Técnico	Ventas	
Cargos que están bajo su responsabilidad:		
Ninguno		
Objetivos del cargo:		
Venta y distribución de la mercancía		
Requisitos de estudio:	Experiencia:	
Técnico en administración de empresas o carreras afines al sector	12 meses en cargos comerciales de productos tangibles a nivel externo.	
Funciones:		
<p>-Domicilios de los productos comprados por los consumidores</p> <p>-Manejo de objeciones al tener contacto con los clientes al realizar la venta en caso de que el consumidor tenga dudas para su posterior cierre de ventas.</p> <p>-Fidelizar a los clientes con un buen servicio.</p>		

<p>Coordinar y dirigir la publicidad de la organización ante el estudio de mercado con el fin de generar utilidad.</p> <p>-Implementar y diseña un plan de marketing para la organización.</p>	
<p>--Investiga el mercado para la promoción y publicidad de precios de la App.</p> <p>-Crea actividades de relaciones públicas.</p> <p>-coordina la investigación de mercados</p>	

Fuente: Diseño propio

- Perfil y funciones del ingeniero de sistemas

Cargo	Dependencia	Ciudad
Ingeniero de sistemas	Ingeniería	Bogotá
Nivel	Área	
Profesional	Administrativa	
Cargos que están bajo su responsabilidad:		
Ninguno		
Objetivos del cargo:		
Lenguaje de programación de software para actualizaciones , mejoras y mantenimiento de la App		
Requisitos de estudio:	Experiencia:	
Título profesional en ingeniería de sistemas.	12 meses en cargos relacionados al sector de mercadeo y publicidad.	
Funciones:		
-Coordinar la programación de la APP.		

- Implementar actualizaciones en la plataforma ante la llegada de nuevos productos al mercado
- Soporte técnico de la APP
- innovaciones tecnológicas para la App.
- Manejo de personal
- Estrategias comerciales
- Seguimiento de la App
- Generar cambios estratégicos a la App
- Cambios en innovación

Fuente : Diseño propio

Perfil y funciones de los operarios.

Cargo	Dependencia	Ciudad
Operarios	Operativa	Bogotá
Nivel	Área	
Bachiller	Administrativa	
Cargos que están bajo su responsabilidad:		
Ninguno		
Objetivos del cargo:		
Almacenamiento y distribución de mercancía		
Requisitos de estudio:	Experiencia:	
Bachiller	6 meses en cargos operativos de bodega y almacén.	
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none"> -Distribuir y organizar los productos naturales -Clasifica en orden los productos según su tratamiento. -Mantiene en buen estado la bodega de almacenaje. 		

Fuente: Diseño propio

Perfil y funciones del analista de comercio electrónico

Cargo	Dependencia	Ciudad
Analista de comercio	Ventas	Bogotá
Nivel	Área	
Tecnólogo	Ventas	
Cargo que está bajo su responsabilidad		
Operarios y vendedores		
Estudios	Experiencia	
Tecnólogo en carreras administrativas	Doce meses de experiencia como analista de la información y manejo de plataformas de comercio.	
Funciones:		
-Análisis del mercado para encontrar oportunidades de negocio -Mantiene y coordina la parte administrativa de la App -Dirige y coordina estrategias comerciales.		

Fuente: Diseño propio

Fuente: Diseño propio

6.3 Costos administrativos:

Concepto	Valor
Arriendo	1500000
Internet	200000
Papelería	150000
Servicios publicos	500000
Celulares	300000
Sueldo de los administrativos	6200000
Cafeteria	150000
Utencilios de aseo de aseo	80000
Publicidad	300000
Total	9380000

Fuente: Diseño propio

6.4 Tipos de sociedad:

La empresa App de productos naturales con entre a domicilio tendría un tipo de sociedad por acciones simplificadas o SAS ya que es muy innovadora y es muy usada en el país ya que puede ser constituida por una o más personas naturales y se crea un documento privado ante la cámara de comercio de Bogotá. (Ranquia, 2019).

6.5 Permisos y licencias:

Para la constitución de la organización hay que tener en cuenta que hay que realizar un registro ante la cámara y comercio donde se va verificar un único nombre, se debe diligenciar el registro de matrícula y NIT ante la DIAN, donde se realiza la inscripción el RUT y se obtiene el NIT finalmente se debe realizar el pago del registro de la matrícula. (Cámara y comercio, 2019).

Además hay que tener en cuenta que se debe realizar el permiso sanitario del invita el cual es el encargado de la vigilancia de medicamentos y alimentos, para preservar la salud humana al venderse productos naturales de calidad.

6.6 Impuestos y tasas:

Al iniciar la ejecución de organización hay que tener en cuenta que los impuestos de renta por las venta de los productos naturales debe tener una t 35% de las ganancias ya que está legalmente constituida, y en los impuestos de ganancias hay que tener en cuenta la venta menos los gasto y costos. Los ingresos brutos van desde el 1% al 6% donde se meden las ventas brutas del negocio ante el IVA que generar un impuesto bruto al valor agregado. (Buenos negocios, 2018).

7. Pensamiento estratégico

7.1 Estrategias de mercado:

Para la creación de una App para la venta de productos naturales con entre a domicilio debe existir una estrategia cuya finalidad es satisfacer al cliente

Posicionamiento de la APP para la venta de productos naturales y	estrategia	plazos	recursos
	Estudio de la idea innovadora	3 días	200000

así poder alcanzar los objetivos	Fabricación de la idea	15 días	700000
	Pruebas de la idea	15 días	500000
	Producción en propuesta	20 días	900000

Diseño: Fuente propia.

Servicios complementarios: La APP de productos naturales con entrega a domicilio va brindar la facilidad a los clientes para obtener información de los productos a comprar y sus beneficios ya que la plataforma tendrá una breve descripción del tratamiento que maneja cada producto, para facilitar la información y el cliente sienta seguro del producto a comprar.

Precio: este debe ser analizado ya que este debe competir en el mercado y tiene que ser muy racional para los consumidores, por ende al tener el estudio de mercado y análisis de la competencia se deben fijar los precios que a su vez le de utilidad a la organización ya que se debe tener en cuenta los costos que se generan al realizar la compra con los proveedores, el traslado del producto, ganancias para la organización daría el precio.

Distribución: Los productos naturales con entrega a domicilio van a tener un canal directo ya que no van a existir intermediarios y el cliente simplemente por medio de la App busca el producto que desea adquirir para luego realizar su posterior compra ya si esperar el producto en su hogar o en el trabajo, donde los asesores comerciales son personas muy capacitadas para manejar la objeciones de los clientes en la entrega del producto y así brindara un buen servicio post venta al fidelizar al cliente. Además ellos pueden recibir información a modo de mensaje de texto a sus celulares, donde se les brinda información de las promociones de los productos naturales para así aumentar la demanda ya que la publicidad de la App va ser por medio de volantes y redes sociales.

7.2 Estrategia organizacional:

Misión: Incentivar el cuidado de la salud en la población por medio del consumo de productos naturales.

Visión: Ser una organización líder en el mercado donde en ventas al ser reconocida por el servicio y satisfacción del cliente.

Valores corporativos:

- Honestidad con los clientes en las prestación del servicio venta y postventa
- Transparencia en todos los procesos
- Responsabilidad social empresarial
- Responsabilidad y eficiencia en el trato con los clientes

Objetivos:

- Ser innovadores al ofrecer productos de calidad en el tiempo establecido
- Brindar la información necesaria para tener la satisfacción del cliente
- Tener varias estrategias de marketing para alcanzar siempre lo objetivos

7.3 Matriz DOFA

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> -Productos de exente calidad -Descarga de la App de manera gratuita -Productos que generan beneficios para la salud -Posicionamiento en el mercado con productos innovadores 	<ul style="list-style-type: none"> - Cambio de precio de los productos por devaluación del peso colombiano - Competitividad de productos similares en el mercado - Incremento de empresas en el mercado
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> -Buen servicio al cliente y estrategias post venta -Entrega de los productos en el tiempo pactado - productos que le llaman la atención a los consumidores por sus beneficios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desinterés en la sociedad a largo plazo -Falta de capacitación del personal para ofrecer los productos naturales -Desconocimiento de la organización en algunas personas por falta de publicidad.

7.4 Análisis de proceso organizacionales:

Como la organización es nueva para poder tener un proceso de selección de personal se deben analizar las competencias de los perfiles para que así cumplan mejor su labor, adicionalmente se realizar n capacitaciones constantes para incentivar el conocimiento significativo en los empleados y generen ideas previas del servicio al cliente y venta. Además la organización debe cumplir con la iniciativa de llevar a cabo la responsabilidad social empresarial ya que se pretende ser una empresa líder en el mercado con gran emprendimiento e innovación y los proveedores juegan un papel muy fundamental al brindar la posibilidad de tener productos con altos estándares de calidad.

8. Formulación y evaluación financiera

8.1 Estudio económico:

Si en la App de productos naturales con entrega a domicilio tiene 100 clientes ya que es una organización nueva y está iniciando, ellos desean adquirir un producto pero la organización desea vender 212 productos cada mes del año para tener una mayor utilidad, por ende en el primer mes del proyecto tubo un rendimiento en ventas de un 50%, se necesitaría estrategias de marketing para tener un crecimiento total en el años de 2400 productos vendidos y poder así obtener el 100% en ventas en utilidad.

Producto 1 cuesta: $50000 \times 2544 = 12720000$ de ventas netas

Producto 2 cuesta: $55000 \times 2544 = 13992000$ de ventas netas

8.2 Costos:

Los gastos dados en el proyecto desde sus inicios serian de 1000000 que tiene incluido los gastos fabricación de la App, además de los 93000000 de los gastos administrativos, teniendo en cuenta que los costos adicionales se van dando en el transcurso del año. Por ende para que el proyecto tenga éxito se debe realizar la venta de 212 productos desde el primer mes para así tener un buen margen de utilidad en la organización.

8.3 Punto de equilibrio:

Para que el proyecto se estima que se deben de vender 4800 productos en unidades anuales para poder tener el punto de equilibrio anual en utilidad en ventas ya en el mes son 200 productos y así tener buenas ganancias entonces, en el primer mes no se tendría el punto de equilibrio ya que

se vendieron 212 productos y se proyectaría que para el segundo mes dejando un punto de equilibrio anual de 3.49718

8.3 Presupuesto

Se estima que para el primer año el proyecto genere en el Producto 1 : $50000 \times 25444 = 120000000$ de ventas netas y en el producto 2: $55000 \times 2544 = 132000000$ de ventas netas para tener un equivalencia del 100% teniendo en cuenta que los gastos de la organización cuando ya este posicionada serán de 8450000 y así se tendrá una ganancia de 35500000

Ventas estimadas por año

CICLICIDAD DE VENTA EN UNIDADES TOTAL AÑO											
ESTACIONALIDAD	De acuerdo a la estacionalidad de su portafolio califique los meses según la tabla de calificación.	2020		Prod 1		Prod 2		0		0	
		UNIDADES	VENTAS \$	UNIDADES	VENTAS \$	UNIDADES	VENTAS \$	UNIDADES	VENTAS \$	UNIDADES	VENTAS \$
ENERO	3	212	11.117.647	106	5.294.118	106	5.823.529	-	-	-	-
FEBRERO	3	212	11.117.647	106	5.294.118	106	5.823.529	-	-	-	-
MARZO	5	353	18.529.412	176	8.823.529	176	9.705.882	-	-	-	-
ABRIL	5	353	18.529.412	176	8.823.529	176	9.705.882	-	-	-	-
MAYO	5	353	18.529.412	176	8.823.529	176	9.705.882	-	-	-	-
JUNIO	5	353	18.529.412	176	8.823.529	176	9.705.882	-	-	-	-
JULIO	5	353	18.529.412	176	8.823.529	176	9.705.882	-	-	-	-
AGOSTO	5	353	18.529.412	176	8.823.529	176	9.705.882	-	-	-	-
SEPTIEMBRE	7	494	25.941.176	247	12.352.941	247	13.588.235	-	-	-	-
OCTUBRE	9	635	33.352.941	318	15.882.353	318	17.470.588	-	-	-	-
NOVIEMBRE	9	635	33.352.941	318	15.882.353	318	17.470.588	-	-	-	-
DICIEMBRE	7	494	25.941.176	247	12.352.941	247	13.588.235	-	-	-	-
TOTAL	68	4.800	252.000.000	2.400	120.000.000	2.400	132.000.000	-	-	-	-

Fuente: propia

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA LA MEZCLA DE PRODUCTO					
2020					
PRODUCTO	PRECIO DE VENTA	COSTO UNITARIO	PUNTO DE EQUILIBRIO	PARTICIPACION	COSTOS FIJOS
Prod 1	50000	45000	34972	50%	\$ 174.859.372,74
Prod 2	55000	50000	34972	50%	\$ 174.859.372,74
0	0	#¡REF!	#¡REF!	0%	\$ -
0	0	#¡REF!	#¡REF!	0%	\$ -
TOTAL				100%	\$ 349.718.745,48

Fuente: propia

Proyección de ventas

2.020,00													
Proyección de Ventas													
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Prod 1	106	106	176	176	176	176	176	176	247	318	318	247	2.400
Prod 2	106	106	176	176	176	176	176	176	247	318	318	247	2.400
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas Año	212	212	353	353	353	353	353	353	494	635	635	494	4.800

2.021,00													
Proyección de Ventas													
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Prod 1	109	109	181	181	181	181	181	181	254	327	327	254	2.467
Prod 2	109	109	181	181	181	181	181	181	254	327	327	254	2.467
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas Año	218	218	363	363	363	363	363	363	508	653	653	508	4.934

2.022,00													
Proyección de Ventas													
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Prod 1	112	112	186	186	186	186	186	186	260	335	335	260	2.529
Prod 2	112	112	186	186	186	186	186	186	260	335	335	260	2.529
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas Año	223	223	372	372	372	372	372	372	521	669	669	521	5.058

2.023,00													
Proyección de Ventas													
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Prod 1	116	116	194	194	194	194	194	194	271	349	349	271	2.635
Prod 2	116	116	194	194	194	194	194	194	271	349	349	271	2.635
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas Año	233	233	388	388	388	388	388	388	543	698	698	543	5.270

2.024,00													
Proyección de Ventas													
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Prod 1	121	121	201	201	201	201	201	201	281	362	362	281	2.733
Prod 2	121	121	201	201	201	201	201	201	281	362	362	281	2.733
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
#¡REF!	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas Año	241	241	402	402	402	402	402	402	563	723	723	563	5.465

Fuente: propia

Proyección de ventas anuales

Proyección de Ventas (Unidades)					
Producto	2020	2021	2022	2023	2024
Prod 1	2.400	2.467	2.529	2.635	2.733
Prod 2	2.400	2.467	2.529	2.635	2.733
#¡REF!	-	-	-	-	-
#¡REF!	-	-	-	-	-
Total Ventas Año	4.800	4.934	5.058	5.270	5.465

Proyección de Ventas (Pesos)					
Producto	2.020,00	2.021,00	2.022,00	2.023,00	2.024,00
Prod 1	\$ 120.000.000,0	\$ 127.677.600,0	\$ 135.580.843,4	\$ 146.078.597,0	\$ 156.330.977,2
Prod 2	\$ 132.000.000,0	\$ 140.445.360,0	\$ 149.138.927,8	\$ 160.686.456,7	\$ 171.964.075,0
#¡REF!	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
#¡REF!	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ventas Año	\$ 252.000.000	\$ 268.122.960	\$ 284.719.771	\$ 306.765.054	\$ 328.295.052

Proyección de Costos Totales (Pesos)					
Producto	2.020,00	2.021,00	2.022,00	2.023,00	2.024,00
Prod 1	\$ 112.800.000,0	\$ 120.892.800,0	\$ 128.972.880,0	\$ 137.024.833,9	\$ 144.827.344,2
Prod 2	\$ 124.800.000,0	\$ 133.228.800,0	\$ 144.146.160,0	\$ 152.835.391,7	\$ 161.222.892,6
#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!
#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!
Total Ventas Año	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!

Fuente: propia

TIR

INDICADORES FINANCIEROS						
	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024
Flujo del Inversionista	\$ -60.286.458	\$ -336.608.832	\$ -348.958.906	\$ -362.130.839	\$ -375.086.981	\$ -387.774.641
TIR	25%					
TIO						
VPN	\$ -1.870.846.256,16					
RENTABILIDAD	Margen Neto	-136%	-132%	-129%	-124%	-119%
	Margen Operacional	-134%	-131%	-128%	-123%	-118%
	Rentabilidad sobre el patrimonio	-1712%	-1687%	-1668%	-1650%	-1632%
LIQUIDEZ	Razon Corriente	-13,4	-36,8	-60,9	14,1	6,6
ENDEUDAMIENTO Y RIESGO	Endeudamiento total	-112%	-28%	-17%	43%	69%
	Solvencia	-56%	-17%	-11%	34%	66%

Fuente: propia

Para este la TIR dependiendo de los flujos anuales es de un 25% y así se pueden tomar decisiones y saber si es viable invertir y tener una rentabilidad, además el VPN es de -1870846256 siendo mayor a cero entonces la aplicación para la veta de los productos naturales es viable.

Conclusiones

Los productos naturales hoy en día tienen una fuerte competencia con la medicina tradicional por ende se deben buscar buenas estrategias de marketing para poder posicionar una organización en un mercado nuevo donde existen muy buenos competidores como Herbalife y Amway.

Por medio de las aplicaciones móviles se puede satisfacer nuestras necesidades ya que estamos en una era digital y por medio de estas se nos facilita servicios que nos pueden beneficiar incluso la salud como en el caso de la medicina natural a domicilio sin salir de casa o del trabajo.

La medicina natural es muy importante y en Colombia se está posicionando ya que tenemos un país rico en diversidad de plantas que se podrían trabajar de una manera sustentable sin necesidad de traer otras importadas de otros países, por ende se debe crear conciencia que es este país este sector se puede manejar mejor ya que le puede dejar utilidad al país.

Bibliografía

- Ministerio de la tecnología comunicación e información. (2015). Caracterización del sector teleinformática software y ti en Colombia. Bogotá
- Ministerio de la tecnología comunicación e información. (2016). Estudio de caracterización de contenidos digitales y medición del impacto de las iniciativas App.co. Bogotá
- Marco nacional de cualificaciones. (2017). Sector TIC tecnología de la información y de las comunicaciones.
- Sandoval, M. (2019). Importancia del uso responsable y respetuoso de las plantas medicinales en la sociedad. Comunicados/.co Recuperado de <https://comunicados.co/2019/03/importancia-del-uso-responsable-y-respetuoso-de-las-plantas-medicinales-en-la-sociedad/>
- Nuevo siglo. (2015). Mercado naturista Colombia rezagada. Recuperado de <https://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/7-2015-mercado-naturista-colombia-rezagada>
- Asonatura. (2018). Asociación nacional de naturistas. Recuperado de <https://www.asonatura.com/el-gremio/>
- Mis vitaminas. (2018). Kurlumin cúrcuma. Recuperado de <https://www.misvitaminas.com.co/kurlumin-curcuma-tumeric-100-capsulas>
- Natural plus. (2019). Alcachofa más plus. Recuperado de <https://naturalplus.com.co/tienda/naturales-y-alimenticios/alcachofa-plus/>
- Espectador. (2018). Invima le abre camino a la medicina natural. Recuperado de <https://www.elespectador.com/noticias/salud/invima-le-abre-el-camino-la-medicina-natural-y-tradicional-articulo-798576>
- El diario. (2018). Cinco problemas más frecuentes desde los 50. Recuperado de https://www.eldiario.es/consumoclaro/cuidarse/problemas-salud-frecuentes-anos_0_752076042.html
- MinTIC. (2012). Ministerio de comercio, industria y turismo, pp. 2-11. Recuperado de https://www.mintic.gov.co › portal › articles-4274_documento
- DANE. (2019). Mercado laboral. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

- Pesos pesados. (2016). El interés afecta tu capacidad de compra. Recuperado de <https://www.pesospesados.gov.co/temas-actualidad/el-interes-afecta-tu-capacidad-de-compra>
- Observatorio del principio. (2017). Ley general del ambiente y de los recursos naturales. Recuperado de <https://observatoriop10.cepal.org/es/instrumentos/ley-general-ambiente-recursos-naturales-ley-no-217>
- Ministerio de salud. (2018). Lineamientos técnicos para la articulación de las medicinas y las terapias alternativas y complementarias, en el marco del sistema general de seguridad social en salud. Bogotá
- Dinero. (2016). Crece la demanda de productos naturales en el mundo. Recuperado de <https://www.dinero.com/actualidad/noticias/articulo/crece-demanda-productos-naturales-mundo/38503>
- Unimedios. (2019). Medicina alternativa mercado creciente en Colombia. Recuperado de <https://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/medicina-alternativa-mercado-creciente-en-colombia.html>
- Ramquia. (2019). SAS Colombia. Recuperado de <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3759467-sas-colombia-definicion-caracteristicas-ventajas>
- Cámara y comercio. (2019). Pasos para crear una empresa. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>
- Buenos negocios. (2018). Como estimo impuestos al iniciar mi empresa. Recuperado de <https://www.buenosnegocios.com/notas/arrancar-un-negocio/como-estimo-los-impuestos-que-debo-pagar-cuando-inicio-mi-empresa-n272>