

AIR BAG TECNOLOGÍA PORTÁTIL

JHOAN STICK SIERRA CASTELLANOS

Técnico en administración de empresas

INGRID CATERINE GAITAN GALINDEZ

Técnico en administración de empresas

CARLOS ALBERTO LOZANO MORENO

Director del trabajo

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS III SEMESTRE

PROYECTO DE GRADO I

BOGOTÁ D, C 2018

Dedicamos este proyecto primeramente a Dios que nos ha dado la sabiduría, fuerza y vida para poder llevar lo a cabo, a nuestras familias, que son la mayor motivación de seguir día a día adelante y a nuestros abuelos que desde el cielo nos cuidan.

Agradecemos a los profesores que durante estos semestres nos han dado las bases para ir construyendo conocimiento, a nuestro tutor que se tomó el tiempo de aclarar las dudas y hacer que este proyecto fuera posible, y sobre todo a nuestros padres quienes nos dieron e inculcaron la educación para forjar así nuestros caminos.

## RESUMEN

En el presente trabajo se evidenciará la idea de negocio llamada AIRBAG TECNOLOGÍA PORTÁTIL, esta idea se valida por medio de la necesidad que muestran las personas en encuestas realizadas previamente, donde manifiestan que la creación de un dispositivo que pueda evitar que sus móviles o tecnologías portátiles sufran daños totales o parciales ante un accidente es efectiva y necesaria, con esto logrando reducir la inversión a los arreglos de los mismos o teniendo que recurrir a la compra de uno nuevo.

También se muestra la descripción general de la idea de negocio, la descripción de las normas regulatorias generales que delimitan la actividad integral del negocio, el futuro preferido, la identidad estratégica, los valores corporativos que llevará la empresa, los objetivos generales y específicos, una herramienta de marketing estratégico, que es la que se encarga de la fase de análisis de los recursos y capacidades de la empresa, así como de definir el mercado de referencia en el que estaremos llamada análisis PESTEL, estrategias que se tendrán frente a la competencia, las fuerzas de PORTER y la cadena de valor.



Legal: .....	19
Factores económicos:.....	19
Ecología: .....	19
Tecnología: .....	19
Factores socios culturales: .....	19
Análisis De Las Cinco Fuerzas - Influencia Del Macro entorno .....	19
Amenaza de nuevos competidores:.....	20
Poder de negociación de los proveedores: .....	20
Rivalidad entre los competidores actuales:.....	20
Poder de negociación de los clientes: .....	20
Amenaza de productos o servicios sustitutos: .....	20
Fuerzas inductoras .....	20
Matriz de despliegue estratégico genérica .....	22
Cadena de valor .....	24
Entradas: .....	24
Corre Bussines: .....	25
Salidas:.....	25
Gestión estratégica de los procesos y la calidad: .....	25
Estrategia De Competitividad .....	26
Identificación o construcción de la ventaja competitiva.....	26
VALIDACION DEL MERCADO.....	27
Formato de la encuesta: .....	27
Personas encuestadas: .....	27
Encuesta de aprobación para el plan de negocio.....	27
CONCLUSIÓN GENERAL .....	29
BIBLIOGRAFIA .....	30

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 validación de la idea de negocio .....	10
Tabla 2 Oportunidades .....	21
Tabla 3 Fortalezas .....	22
Tabla 4 Amenazas .....	22
Tabla 5 Debilidades.....	22
Tabla 6 Matriz de despliegue estratégico genérica .....	23
Tabla 7 Cadena de valor.....	24
Tabla 8 Encuesta 1 .....	27
Tabla 9 Encuesta 2 .....	27
Tabla 10 Encuesta 3 .....	27
Tabla 11 Encuesta 4 .....	28
Tabla 12 Encuesta 5 .....	28

## INTRODUCCIÓN

El propósito de este trabajo es desarrollar una idea innovadora, enfocándonos como fundamento principal en la estructura y el orden lógico que se debe tener para llevar a cabo la creación de empresa, en la estructura se evidencia las necesidades, los beneficiarios, el tipo de negocio, la estrategia de mercados y el posicionamiento que tendría el producto, esta primera parte se hizo por medio de una ficha técnica donde recopila toda la información incluidas las encuestas que dan la validación para la idea de negocio. Como segundo fundamento se habla de la empresa en un orden lógico, como primera medida se encontrara la descripción de la idea de negocio, las estrategias, el futuro preferido, los valores corporativos, objetivo general y específico, fuerzas de porter, análisis pestel, e irán incluidos los permisos que se requieren, es decir el marco legal, la cadena de valor, y la fuerza competitiva.

Lo que se busca con este proyecto es aprender cual es la forma correcta de la creación de una empresa, cuáles son sus pautas y como cambian los requisitos independientemente de cual sea la idea de negocio, también busca mostrar los elementos prácticos del proceso administrativo, como influye de manera drástica una buena planeación, organización, integración, dirección y control al momento de la creación entre otros factores importantes que se mostraran en el desarrollo del mismo.



## JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto se enfocara en la forma correcta de la creación de un producto y así mismo de una empresa llamada AIRBAG TECNOLOGIA PORTATIL, realizando una descripción detallada de la misma a partir de un proceso y orden lógico que comprende la descripción general de la idea de negocio, la descripción de las normas regulatorias generales que delimitan la actividad integral del negocio, el futuro preferido, la identidad estratégica, los valores corporativos que llevara la empresa, los objetivos generales y específicos, una herramienta de marketing estratégico, que es la que se encarga de la fase de análisis de los recursos y capacidades de la empresa, así como de definir el mercado de referencia en el que estaremos, llamada análisis PESTEL, se evidenciaran las fuerzas inductoras que son las que se refieren a las oportunidades y fortalezas, y las fuerzas opositoras que son las amenazas y las debilidades que se van a tener al momento de la creación, estrategias que se tendrán frente a la competencia, las fuerzas de PORTER y la cadena de valor.

Es importante la creación de AIRBAG TECNOLOGIA PORTATIL, ya que el hecho de crear un dispositivo tecnológico avanzado nuevo en el mercado hará que el país crezca en innovación volviendo se necesaria para la sociedad ya que su fin es el de suplir una necesidad. Por otra parte permite generar más empleo, ayudando a padres cabeza de familia, que no tienen un sustento diario para su hogar, también abre puertas a egresados de universidades que no tienen oportunidades fácilmente para ingresar a una empresa en relación a sus estudios, y logrando de esta manera bajar la tasa de desempleo en el país.

## STEAKHOLDER - VALIDACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Tabla 1 validación de la idea de negocio

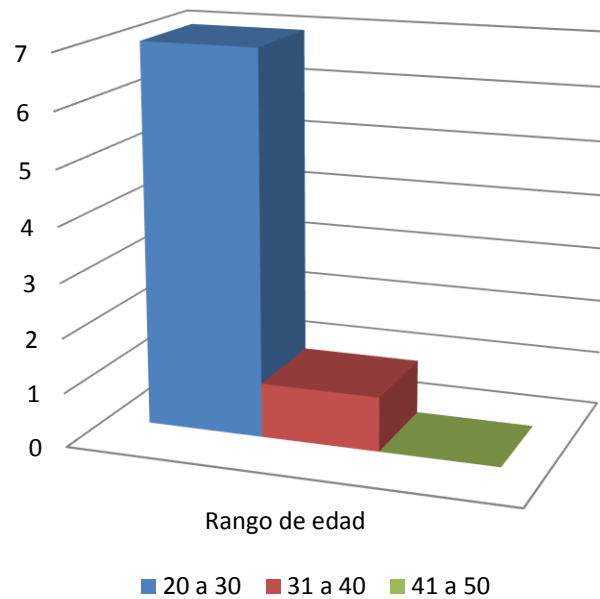
NOMBRES Y APELLIDOS CEDULAS	INGRID CATERINE GAITAN GALINDEZ 1032474149 JHOAN STICK SIERRA CASTELLANOS 1023905772
NOMBRE DE LA IDEA DE NEGOCIO	AIR BAG TECNOLOGIA PORTATIL
PROCESO DE VENTA	PRODUCTO
NECESIDADES DE JOBS	La necesidad que queremos suplir es: Prevenir la pérdida material de los dispositivos portátiles como tablets, celulares y PC, evitando así que se pierda información y además la inversión en arreglos u otros dispositivos nuevos, al momento de un accidente fortuito.
BENEFICIOS	Evitar daños parciales o totales en dispositivos móviles y tecnologías portátiles. La meta es proteger las principales marcas de tecnologías del mercado cumpliendo con las expectativas propuestas y las necesidades del consumidor, las cuales permiten llevar consigo los dispositivos seguros a un bajo costo y previniendo así la reinversión en un dispositivo nuevo en caso de un accidente.
SOLUCIONES ACTUALES	En el mercado actual las medidas preventivas que se utilizan para los dispositivos portátiles como (fundas, vidrios templados, protector anti choque o soporte popsockets) en caso de una caída o accidente no brindan el 100% de protección. La distribución o canales donde las personas adquieren este tipo de protecciones son, almacenes de cadena, centros de tecnología, distribuidores directos o de manera informal en la calle o negocios clandestinos. Estos artículos que protegen los dispositivos son adquiridos a precios bajos, pero la razón principal de que este mercado se mueva es porque actualmente no existe ninguna solución que supla realmente la necesidad del cliente de proteger su dispositivo al 100%.
INCONFORMIDADES, FRUSTACIONES LIMITACIONES	Y Creemos que la solución que actualmente existe, no es suficiente garantía para el cliente, ya que dichas soluciones solo hacen creer al cliente que su dispositivo está seguro y que este soportara un choque contra una superficie sólida, solamente por llevar una de las soluciones que actualmente existen. Muchas veces a nosotros mismos nos ha pasado con nuestros dispositivos, que a pesar de llevar una protección como; vidrio templado o forro anti choques, en el

	<p>momento de una caída el dispositivo alcanza a sufrir daños en la pantalla y muchas veces en software ocasionando perdida de información, y a veces hasta del dispositivo, generando una sensación de frustración al no poder evitar los daños causados.</p>								
MERCADO	<p>Tipo de población adultos de 20 a 40 años ya que económicamente están en la capacidad de adquirir el producto, en cuanto aspectos socioeconómicos está dirigido para empleados e independientes con poder adquisitivo. El tamaño de la muestra fue de 8 personas, la población general fueron universitarios y la población específica fueron estudiantes de la C.U.N. Con esta muestra se concluye que la idea de negocio es aprobada por los futuros clientes ya que todos están de acuerdo en un nuevo dispositivo que proteja al 100% su dispositivo portátil.</p> <p>Encuesta de aprobación para el plan de negocio</p> <p>1. En que rango de edad de encuentra.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Rango de edad</th> <th>Personas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>20 a 30</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>31 a 40</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>41 a 50</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	Rango de edad	Personas	20 a 30	7	31 a 40	1	41 a 50	0
Rango de edad	Personas								
20 a 30	7								
31 a 40	1								
41 a 50	0								

## PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GENERATIVA

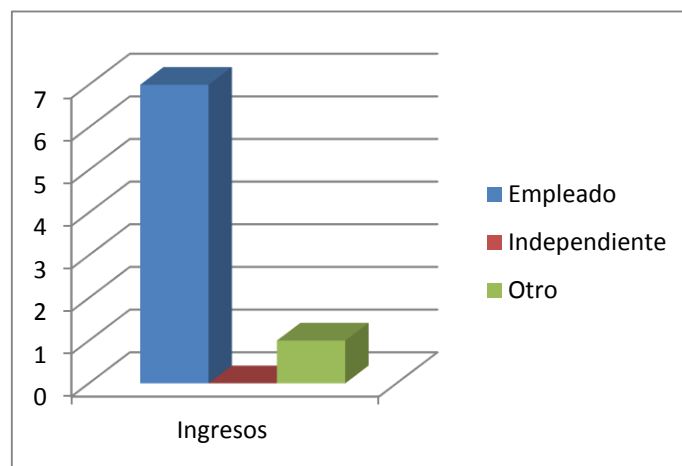
### Descripción General del Negocio

El "Air bag tecnología portátil", es un dispositivo de protección para teléfonos móviles, tablets y pc portátiles, con el objetivo de garantizar al 100 % la protección al momento de sufrir una caída en superficies sólidas y líquidas, este funciona a partir de sensores de proximidad integrados en una especie de funda la cual se activa en forma de espuma protegiendo el aparato tecnológico en su totalidad. La idea nace de las necesidades del mercado de proteger al 100 % nuestro dispositivo móvil evitando las costosas reparaciones y reemplazos a los que haya lugar



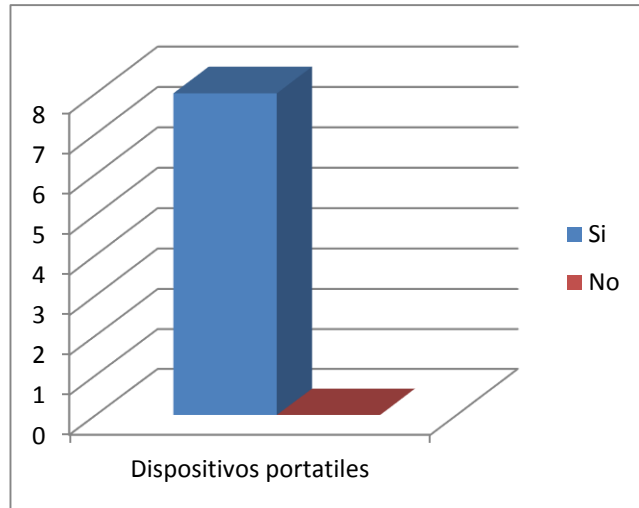
2. De donde provienen sus ingresos.

Proviene los ingresos	Personas
Empleado	7
Independiente	0
Otro	1



3. Posee dispositivos portátiles

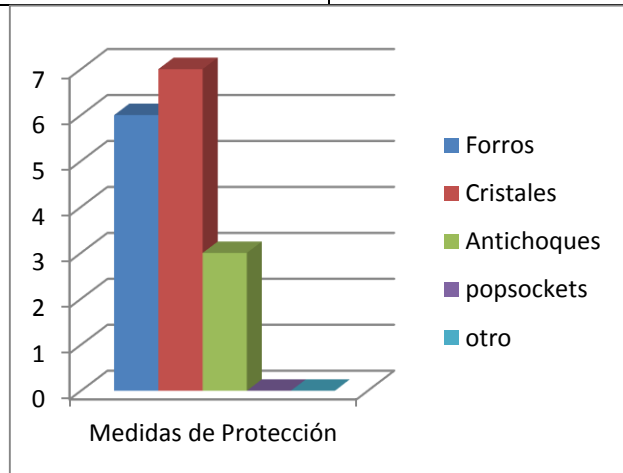
Dispositivos portátiles	Personas
Si	8
No	0



4. ¿Qué medidas de protección utiliza para sus dispositivos portátiles?

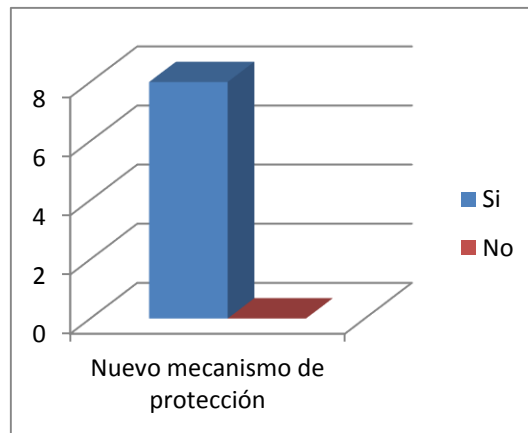
en el momento de un siniestro ya que este se ha convertido en la principal herramienta de trabajo y de comunicación de las personas.

Medidas de protección	Personas
Forros	6
Cristales	7
Anti choques	3
popsockets	0
Otros	0



5. Le gustaría que existiera un mecanismo de protección que le brindara el 100% de seguridad a su dispositivo ante eventuales accidentes. y por qué?

Nuevo mecanismo	Personas
Si	8
No	0



¿Por qué?

\*Se daña el Display

\*Porque puede causar gran daño al dispositivo u ocasionar su pérdida total

\*Evitar que el dispositivo se dañe y tenga más vida útil.

Descripción de la idea de negocio	El "Air bag tecnología portátil", es un dispositivo de protección física para teléfonos móviles, tablets y PC portátiles, el objetivo de este producto es proteger al 100% el dispositivo móvil en el evento de sufrir una caída en superficies sólidas y líquidas, evitando así la pérdida parcial o total del equipo.
-----------------------------------	---

### **Objetivo General**

Implementar el "Air bag tecnología portátil", como número uno en protección anti choques, llegando rápidamente a proteger las principales marcas de tecnología del mercado en el mundo, cumpliendo con las expectativas propuestas y las necesidades del consumidor.

### **Marco Legal**

Descripción de las normas regulatorias generales que delimitan la actividad integral del negocio. Creación de la empresa

1. Disponibilidad del nombre en la Cámara de Comercio
2. Presentar el acta de constitución y los estatutos de la sociedad en una notaría.
3. Firmar escritura pública de constitución de la sociedad
4. Inscribir la sociedad y el establecimiento de comercio en el registro mercantil
5. Obtener copia del Certificado de existencia y Representación Legal, en la Cámara de Comercio
6. Obtener número de identificación tributaria (NIT)
7. Abrir una cuenta bancaria y depositar la totalidad del capital social.
8. Inscribir libros de comercio ante la Cámara de Comercio.
9. Inscribirse ante la Administración de Impuestos Distritales.

10. Obtener concepto favorable de uso del suelo de Planeación Distrital o la Curaduría Urbana.
11. Inscribir compañía ante Caja de Compensación Familiar, SENA e ICBF.
12. Inscribir la compañía ante una Administradora de Riesgos Profesionales
13. Inscribir empleados al sistema de pensiones
14. Inscribir empleados al sistema nacional de salud.
15. Obtener certificado de higiene y sanidad de la Secretaría Distrital de Salud.
16. Obtener certificado de Bomberos.
17. Notificar apertura del establecimiento comercial a Planeación Distrital

#### **Norma**

#### **Título**

**Ley 29 De 1990**, Por la cual se dictan disposiciones para el fomento de la investigación científica y el desarrollo tecnológico y se otorgan facultades extraordinarias.

**Decreto 393 De 1991** por el cual se dictan normas sobre asociación para actividades científicas y tecnológicas, proyectos de investigación y creación de tecnologías.

**Ley 550 De 1999**, Establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial, la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas, lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley. Normas sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana por ello se le denominó LEY MIPYMES, posteriormente modificada por la Ley 905 de 2004 y por la Ley 1151 de 2007 por la cual se expide el PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2006-2010.

**Ley 789 De 2002** Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del CÓDIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO. Norma por la cual se crea el FONDO EMPRENDER (Art.40).



**CONPES 3697 14 De Julio De 2011** Política para el desarrollo comercial de la biotecnología a partir del uso sostenible de la biodiversidad.

**Decreto 1430 De 2017** Por el cual se modifica la planta de personal del ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones y se dictan otras disposiciones

**Decreto 330 De 2018,** Rama Ejecutiva, Corporaciones Autónomas Regionales y de Desarrollo Sostenible, Empresas Sociales del Estado, del orden nacional

**Decreto 346 De 2018** Por la cual se dictan normas sobre el régimen salarial y prestacional de los servicios públicos de la planta del exterior del ministerio de industria y comercio-

### **Identidad Estratégica**

Proporcionar y desarrollar la idea del Airbag tecnología portátil, la cual evitara daños parciales o totales de los diferentes dispositivos móviles existentes, para ello contaremos con un equipo de profesionales altamente capacitados, con el objetivo de cumplir con las expectativas propuestas y las necesidades del consumidor.

### **Futuro Preferido**

En el 2022 nos posicionaremos como número uno en protección anti choques de las tecnologías portátiles, y así ser reconocidos en el mercado; llegando a proteger las principales marcas de tecnologías en el mundo.

### **Valores corporativos**

**Respeto:** Somos una empresa que fomenta el respeto interno y externo con el fin de crear vínculos laborales y con nuestros clientes para siempre.

**Calidad:** Nuestro producto está diseñado bajo los más altos estándares de calidad los cuales garantizan el correcto funcionamiento de su principal cualidad, la cual es proteger al 100% el dispositivo portátil.

**Innovación:** Somos la primera empresa en diseñar un producto con las características ofrecidas a nuestros clientes, las cuales suplen la necesidad principal de proteger lo que es importante para ellos, lo

cual es proteger a toda costa de golpes y daños el celular, Tablet o pc, sin necesidad de realizar inversiones altas en otros artículos que no garantizan al 100% la protección de el mismo.

**Confianza:** Como tenemos los más altos estándares de calidad nos permitimos brindar la confianza que nuestros clientes merecen para cuidar sus dispositivos portátiles y a su vez de que toda su información va a estar siempre protegida ya que cuando hablamos de evitar daños también evitamos perdida de datos importantes.

### **Objetivos Específicos**

- Lanzar el producto en los principales centros tecnológicos de la ciudad, segmentando y realizando estudio del mercado en diferentes puntos estratégicos.
- Realizar pruebas de calidad, para que las personas comprueben la seguridad que genera en los aparatos tecnológicos este producto.
- Garantizar la efectividad del producto en un 100%, con más protección y cobertura en los aparatos portátiles, también a partir de las pruebas que se realizan en los diferentes centros de tecnologías mundiales.
- Exportar el producto a través de las alianzas que se realizaran con los diferentes centros de tecnologías en las principales ciudades del mundo, para que se tenga conocimiento y expansión del producto en diferentes territorios.

### **Análisis Pestel**

Esta es una herramienta de marketing estratégico, que es la que se encarga de la fase de análisis de los recursos y capacidades de la empresa Airbag tecnología Portátil, así como de definir el mercado de referencia en el que estaremos.

**Político:** Los tratados políticos nos brindan la oportunidad de tener un desarrollo tecnológico sustentable el cual pretendemos con nuestro producto ya que esté no sería solo para nuestro país, este sería utilizado a nivel mundial aprovechando los tratados que actualmente existen de exportación, además de aprovechar el hecho que este producto en la actualidad no existe, este es una idea innovadora que queremos implementar con el fin de evitar daños y pérdidas de nuestros dispositivos portátiles

**Legal:** Nuestro producto contará y estará regulado bajo las normas legales y registrado con propiedad intelectual con la cual certificamos que nuestro producto original e innovador, nuestro personal estará contratado bajo las leyes y normas laborales vigentes que garantizarán que nuestra empresa sea un lugar idóneo para trabajar además de la remuneración adecuada dependiendo las funciones realizadas.

**Factores económicos:** Los factores económicos tienen una incidencia positiva ya que a pesar que el país no pasa por un momento económico bueno nuestro producto es económicamente asequible además de ser de alta importancia ya que suministra la protección que todos deseamos en nuestros dispositivos móviles.

**Ecología:** Nuestro producto será sostenible para el medio ambiente, no solo porque este es construido con materiales que serán reutilizados en la elaboración y no contaminan el medio ambiente, si no que además evitara que más productos que hoy en día existen como fundas, protectores y demás cosas queden obsoletas y por ende su fabricación nula, la cual reduciría en un porcentaje interesante la contaminación de plástico, además de los materiales utilizados para la elaboración de estos productos.

**Tecnología:** Nuestro producto es 100% tecnológico ya que utiliza sensores de proximidad y micro tecnología la cual permite el correcto funcionamiento de este, esto quiere decir que la capacidad tecnológica que hoy por hoy existe en nuestro país dificulta un poco la creación y la producción de nuestro producto ya que la tecnología es limitada.

**Factores socios culturales:** Estos juegan un papel importante ya que son los que finalmente adquirirán nuestro producto, está dirigido a personas con poder adquisitivo, sin embargo el impacto que esté tendrá será tan grande que al largo plazo permitirá que todos tengan su air bag portátil para sus dispositivos móviles.

## **Análisis De Las Cinco Fuerzas - Influencia Del Macro entorno**

**Amenaza de nuevos competidores:** La innovación de nuestro producto nos permite tener una ventaja frente a nuestros competidores actuales ya que somos la primera idea que surge para proteger los dispositivos portátiles al 100% en forma de air bag que se activa con sensores de proximidad.

**Poder de negociación de los proveedores:** Establecer una buena relación con nuestros proveedores con el fin de lograr tener a la mano todos nuestros insumos a la hora de ensamblar o crear nuestro producto, con excelentes precios y dando exclusividad a nuestros proveedores.

**Rivalidad entre los competidores actuales:** Los competidores actuales no garantizan la protección total de las tecnologías portátiles, estas protecciones que ofrece la competencia solo son temporales y previenen un daño eventual, sin embargo el producto que nosotros ofrecemos actualmente no tiene competencia directa.

**Poder de negociación de los clientes:** Somos el único producto que utiliza las tres estrategias de competencia ya que los beneficios que nuestro producto tiene es que es el único que garantiza al 100% la protección de un dispositivo portátil, es decir que en la negociación con el cliente este está llevando al mejor precio el único producto hasta ahora en el mercado que implementa la tecnología air bag.

**Amenaza de productos o servicios sustitutos:** En la actualidad los únicos productos que utilizan para protección en los dispositivos no son una amenaza o sustituto de nuestro producto ya que son básicos y no garantizan la protección al 100%.

#### **Fuerzas inductoras**

	PRODUCCION	COMERCIAL	FINANZAS	RECURSOS HUMANOS
--	------------	-----------	----------	------------------

<b>O P O R T U N I D A D E S</b>	<b>O1</b>	Generar unidades a muy bajos costos optimizando recursos	<b>O5</b>	El mercado es muy amplio para realizar grandes ventas	<b>O9</b>	Optimizar recursos utilizando materiales reciclables amigables con el medio ambiente.	<b>O13</b>	Reclutar al mejor equipo de trabajo.
	<b>O2</b>	Fabricar bajo pedido nos hará más exclusivos	<b>O6</b>	El mercado está enfocado a desarrollos tecnológicos por esta razón nuestro dispositivo es una excelente opción para nuestros milenials	<b>O10</b>	Encontrar un patrocinio que suministre el musculo financiero para el desarrollo de nuestro producto a niveles más altos.	<b>O14</b>	Desarrollar estrategias que aumente la productividad de nuestro personal.
	<b>O3</b>	La competencia no garantiza el 100% la protección de los dispositivos móviles	<b>O7</b>	Establecer una estrategia para captar clientes corporativos los cuales nos darán un apalancamiento más grande.	<b>O11</b>	Realizar inversiones en el mercado extranjero .	<b>O15</b>	Establecer un área de bienestar para que nuestros empleados se sientan a gusto y también tengan tiempo para sus familias.

Tabla 2 Oportunidades

	PRODUCCION		COMERCIAL		FINANZAS		RECURSOS HUMANOS	
<b>F O R T A L E Z A S</b>	<b>F1</b>	Somos el único sistema de protección que garantiza el 100%	<b>F5</b>	Fuerza comercial capacitada y con altos conocimientos en nuestro producto	<b>F9</b>	Excelente manejo de los recursos económicos	<b>F13</b>	Reclutamiento y pruebas aplicadas para escoger los mejores
	<b>F2</b>	Nuestros materiales son resistentes y reutilizables.	<b>F6</b>	Cumplen con las metas establecidas de ventas	<b>F10</b>	Alianzas estratégicas para incrementar los ingresos.	<b>F14</b>	Manejo de seguridad social empresarial cumpliendo con las normas establecidas .
	<b>F3</b>	Cuenta con diseño y tecnología para satisfacer las	<b>F7</b>	Estrategias innovadoras de penetración que generan valor y	<b>F11</b>	Capital suficiente para el desarrollo de prototipos	<b>F15</b>	Personal cálido y plan de mejora institucional copazo

	necesidades del mercado	aceptación en el mercado.				
--	-------------------------	---------------------------	--	--	--	--

Tabla 3 Fortalezas

		PRODUCCION	COMERCIAL	FINANZAS	RECURSOS HUMANOS
<b>A M E N A Z A S</b>	<b>O1</b>	Garantías presentadas en el producto por fabricación	<b>O5</b> Que no guste el producto	<b>O9</b> Alza en los costos de fabricación	<b>O13</b> El personal incumpla con sus labores
	<b>O2</b>	Que las empresas de alta tecnología no hagan alianzas ya que el objetivo principal de nuestro producto es proteger al 100%	<b>O6</b> Que no guste la forma de activación del producto	<b>O10</b> Caída en las inversiones realizadas en el exterior	<b>O14</b> Muchas incapacidades
	<b>O3</b>	Los tiempos de entrega vs producción sean diferentes y la línea de producción demore	<b>O7</b> El precio sea elevado para la adquisición	<b>O11</b> Que el producto no se venda y no genere las ganancias esperadas	<b>O15</b> Sindicato

Tabla 4 Amenazas

		PRODUCCION	COMERCIAL	FINANZAS	RECURSOS HUMANOS
<b>D E B I L I D A D E S</b>	<b>F1</b>	Que no se pueda realizar el producto porque falta un material	<b>F5</b> Zona de confort y no buscar más clientes	<b>F9</b> inversiones altas y acumulación de inventario	<b>F13</b> Falta de organización de archivos
	<b>F2</b>	El producto no funcione correctamente	<b>F6</b> Base comercial poco extensa	<b>F10</b> falta de musculo financiero más grande	<b>F14</b> Cronograma de actividades
	<b>F3</b>	no contar aún con la mano de obra especializada	<b>F7</b> Poco conocimiento del producto	<b>F11</b>	<b>F15</b>

Tabla 5 Debilidades

### Matriz de despliegue estratégico genérica

<b>Matriz de Despliegue Estratégico Generativa</b>
--

No Estrategia	Opositoras	Inductoras	Estrategia
1	O1	A1	Establecer la compra de productos a bajo costo pero sin quitarle propiedades de protección y de funcionamiento a nuestro producto para evitar garantías y que finalmente salga más costoso .
2	O2	A2	Al fabricar bajo pedido evitamos que las grandes empresas no hagan a un lado y además esto hará que nuestro producto sea exclusivo para clientes selectivos
3	O3	F3	Realizar la búsqueda de personal especializado para el desarrollo de nuestro producto el cual será el único que garantice el 100% de protección a nuestros dispositivos portátiles
4	O4	F4	Para aumentar la productividad es necesario realizar un cronograma de actividades las cuales nuestro personal participara con el objetivo de incentivar y generar un mejor ambiente laboral
5	O5	F05	Al tener una fuerza comercial capacitada esta estará en la condición de manejar las objeciones presentadas por nuestros clientes los cuales con la demostración de nuestro producto quedaran convencidos de su funcionalidad y efectividad.
6	O6	F06	Es necesario incrementar la base de clientes aun cuando las metas se cumplen ya que hay que hacer el ejercicio de prospección y para ello es necesario contar con una base de clientes extensa.
7	O7	F07	El uso de estrategias como publicidad y promoción nos ayudan a dar a conocer más nuestro producto e incrementar la penetración del mercado .
8	O8	F08	Para tener un orden es necesario contratar al personal especializado que lleve a cabalidad el sistema de riego laboral y no incurramos en sanciones.
9	O9	F09	Reutilizar materiales utilizados en la producción disminuirá los costos de inversión en material además de los inventarios
10	O10	f10	Encontrar un patrocinio el cual suministre los recursos suficientes para el desarrollo de muchas unidades para su comercialización

Tabla 6 Matriz de despliegue estratégico genérica

## Cadena de valor



Tabla 7 Cadena de valor

### Entradas:

**Recurso humanos:** Reclutamiento, contratación y capacitación de ingenieros electrónicos y químicos, técnicos tecnológicos o profesionales en micro tecnología y airbags, Administradores, auxiliares contables, auxiliares administrativos, publicistas, servicios generales, vendedores.

**\*Materiales:** Bolsa de iré, generador de gas, cubierta protectora, papelería, chips,

**\* Infraestructura:** Administración general, planeación, finanzas, contabilidad, administración de aspectos legales, unidad de negocios (calidad). **\*Financieros:** Socios, patrocinadores, préstamo bancario.

**\* Clientes - Proveedores:** Cadena de suministros, promociones en precio, comunicación de objetivos a fines.



## **Corre Bussines:**

- **producción:** Diseño( En un chip, o un estuche de protección normal para un dispositivo portátil, habrá un mecanismo de airbag que se activara al momento de que el dispositivo sufra una caída en una superficie solida o liquida protegiendo un daño parcial o total), Control de calidad (Garantizar el 100% de protección, refuerzo en las partes sensibles, muy ligero y resistente.), Finanzas y contabilidad ( registro de los hechos económicos de estradas y salidas, administración de inversiones, control de inventario), ventas y publicidad( promociones que den a conocer el producto a gran escala, estrategias como diferenciación, costos bajos y enfoque.)
- **comercial/postventa:** Estudios de mercadeo (realizando encuestas a personas que utilizan dispositivos portátiles y hayan sufrido pérdidas totales o parciales, preguntando qué precios estarían dispuestos a pagar, como les gustaría que fuera la forma del producto.), promoción ( hacer demostraciones de efectividad en centros comerciales generando confianza a los clientes que obtendrán el producto.), publicidad ( por medio de folletos, alianza con alguna marca de tecnología reconocida, propagandas televisivas, voz a voz.)
- **innovación de creatividad:** diferenciación ( es el primer producto en el mercado que ofrece el 100 % de protección al momento de que un dispositivo portátil sufra una caída, la idea es que el airbag se convierta en una espuma que al tener contacto físico con el ambiente se endurezca protegiendo así el dispositivo.) liderazgo en costes ( la idea es hacer una alianza con diferentes marcas reconocidas de tecnologías, para que nos patrocinen o tengan una promoción logrando así que el producto pueda ofertarse de forma asequible para el público.)

**Salidas:** El producto terminado finalmente va a ser un air bag que cuenta con sensores de proximidad y velocidad en caída libre el cual se activa antes de impactar una superficie sólida y liquida, esto con el fin de proteger cualquier dispositivo portátil al 100%, haciendo clientes felices 100% satisfechos y generando ganancias económicas muy buenas ya que todo el mundo va a querer uno de nuestros air bag.

**Gestión estratégica de los procesos y la calidad:** Nuestro sistema de gestión de calidad va enfocado a nuestros clientes ya que queremos lograr una relación clientes para siempre, por esta

razón desde que el personal que ingresa a nuestra compañía hasta la prueba más mínima de nuestro producto está vigilado y auditado por nuestro sistema de gestión de calidad. Todo esto con el fin de que toda la empresa funcione de una manera ordenada, eficaz y en relación con el producto que se está produciendo.

### **Estrategia De Competitividad**

En el mercado existen diferentes tipos de protección para dispositivos portátiles al momento de sufrir una caída, pero estos mecanismos de protección no garantizan la protección total del dispositivo. Por el contrario el Airbag tecnología portátil si garantiza una protección total del dispositivo al momento de sufrir una caída en un superficie solida o líquida.

### **Identificación o construcción de la ventaja competitiva**

1. Estrategia de diferenciación ya que somos los primeros en desarrollar la idea del airbag tecnología portátil, que protege al 100% los dispositivos portátiles, donde la idea es que al momento de que el dispositivo este cayendo se active el airbag formándose en una espuma y protegiendo lo así en su totalidad.
2. Elaboración del producto con más alta calidad de la que se tiene pensada y haciendo alianzas con las marcas tecnológicas y centros de experiencia para tener más confianza en el mercado.
3. Incrementar la satisfacción de los clientes preguntando como les gustaría la forma, el color, etc. Haciendo concursos para que alguno de nuestros clientes, se pueda llevar un producto gratis.
4. Después de lanzar el producto y ser reconocidos, centrarnos en una porción limitada del mercado como lo son los centros de tecnología alta y reconocidas del país para llevar las ventas a mayor escala y logrando así reducción de costos.
5. Firma de acuerdos exclusivos con proveedores y distribuidores, capacitación de libre de costo, promociones en ofertas, descuentos oportunos, aumentar las garantías.

## VALIDACION DEL MERCADO

### Formato de la encuesta:

Estructurada y semi – estructurada

### Personas encuestadas:

1. Andrés Felipe Arango 318 610 69 07
2. Pedro Gómez 300 282 21 56
3. Yeraldin Moreno 320 341 15 49
4. Cristian Avendaño 310 853 47 48
5. Claudia Aguirre 313 271 41 87
6. Leidy Valera 314 369 56 87
7. Liliana Cortes 313 562 62 31
8. David Masurela 311 735 39 42

### Encuesta de aprobación para el plan de negocio

1. En que rango de edad de encuentra.

a) 20 a 30

b) 31 a 40

c) 51 a 50

2. De donde provienen sus ingresos.

a) Empleado

b) Independiente

c) Otro

3. Posee dispositivos portátiles

a) Si

b) No

Rango de edad	Personas
20 a 30	7
31 a 40	1
41 a 50	0

Tabla 8 Encuesta 1

Proviene los ingresos	Personas
Empleado	7
Independiente	0
Otro	1

Tabla 9 Encuesta 2

Dispositivos portátiles	Personas
Si	8
No	0

Tabla 10 Encuesta 3

4. ¿Qué medidas de protección utiliza para sus dispositivos portátiles?

- a) Forros
- b) Cristales
- c) Anti choques
- d) Popsockets
- e) Otros

Medidas de protección	Personas
Forros	6
Cristales	7
Anti choques	3
popsockets	0
Otros	0

Tabla 11 Encuesta 4

5. Le gustaría que existiera un mecanismo de protección que le brindara el 100% de seguridad a su dispositivo ante eventuales accidentes. y ¿por qué?

Nuevo mecanismo	Personas
Si	8
No	0

Tabla 12 Encuesta 5

Respuestas:

- Se daña el Display
- Porque puede causar gran daño al dispositivo u ocasionar su pérdida total
- Evitar que el dispositivo se dañe y tenga más vida útil.

## CONCLUSIÓN GENERAL

Se puede concluir; que una de las principales herramientas para iniciar un proyecto o negocio, es llevar una estructura, un método y un orden lógico de la idea de negocio donde está misma sea quien indique el conocimiento del entorno, se comprenda la realidad de la comercialización, seguidamente se obtengan datos y evidencien que tipo de tendencias existen en el mercado.

Es posible concluir que este tipo de ideas innovadoras y tecnologías generan un alto impacto en el cliente final; que la mejor manera de entrar al mercado por medio de una creación de empresa es planificando todo lo expuesto en el trabajo de otra manera esta podría ser un fracaso, y que entre más haya estrategias de competitividad mayor será la acogida de este nuevo producto en el mercado.

La experiencia del equipo de trabajo fue satisfactoria ya que cada uno apporto, ayudo y dio ideas frente innovadoras de negocio logrando un proyecto de manera oportuna y eficaz.

## **BIBLIOGRAFIA**

ESCOB..., W. H. (26 de 03 de 2013). *Revista emprende*. Recuperado el 26 de 09 de 2018, de Revista emprende: <http://mprende.co/emprendimiento/marco-legal-para-la-pol%C3%ADtica-nacional-de-emprendimiento>

MinTIC. (16 de 10 de 2018). *Ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones*. Recuperado el 20 de 10 de 2018, de Ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones: <https://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-propertyvalue-594.html>

Pabón, A. (2013). *Guía para la presentación de trabajos científicos bajo el estándar APA en la universidad EAN*. Bogotá: universidad EAN.