

**GENERACIÓN DE UN MODELO DE
NEGOCIOS PARA LA GESTIÓN E
IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE
SOLVENTE LAS NECESIDADES DE
ASESORÍA, DIRIGIDO DE MANERA
PARTICULAR A LAS MIPYMES EN TEMAS
DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.**

**GENERACIÓN DE UN MODELO DE
NEGOCIOS PARA LA GESTIÓN E
IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE
SOLVENTE LAS NECESIDADES DE
ASESORÍA, DIRIGIDO DE MANERA
PARTICULAR A LAS MIPYMES EN TEMAS
DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.**

Autor:

DIEGO GERARDO CEDILLO AUQUILLA

Licenciado en Ciencias de la Educación.

Diplomado en Gerencia de Producción y Evaluación Universitaria

Egresado de la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad
Politécnica Salesiana

Dirigido por:

VICENTE LEONCIO MEJÍA MEJÍA.

Ingeniero Comercial

Magister en Administración de Empresas



Cuenca - Ecuador

2015

Datos de catalogación bibliográfica

DIEGO GERARDO CEDILLO AUQUILLA
GENERACIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIOS PARA LA GESTIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SOLVENTE LAS NECESIDADES DE ASESORÍA; DIRIGIDO DE MANERA PARTICULAR A LAS MIPYMES EN TEMAS DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.

Maestría en Administración de Empresas

Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca-Ecuador, 2015

Formato 170 x 240

Pág. 92

Breve reseña del autor e información de contacto

Autor:



Diego Gerardo Cedillo Auquilla.

Licenciado en Ciencias de la Educación.

Diplomado en Gerencia de Producción y Evaluación Universitaria

Egresado de la Maestría en Administración de Empresas de la

Universidad Politécnica Salesiana

diegogerardog@gmail.com

Dirigido por:



Vicente Leoncio Mejía Mejía

Ingeniero Comercial

Diploma Superior en Gerencia de Marketing

Magister en Administración de Empresas

vmejia@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción.

Comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con la autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos o investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

©2015 Universidad Politécnica Salesiana.

CUENCA-ECUADOR-SUDAMÉRICA

CEDILLO AUQUILLA DIEGO.

GENERACIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIOS PARA LA GESTIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SOLVENTE LAS NECESIDADES DE ASESORÍA; DIRIGIDO DE MANERA PARTICULAR A LAS MIPYMES EN TEMAS DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.

Edición y Producción: Diego Cedillo A.

Diseño de la portada: DGCA.

IMPRESO EN ECUADOR – PRINTED IN ECUADOR

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I.....	1
1. INTRODUCCIÓN	1
EL PROBLEMA	1
1.1 JUSTIFICACIÓN	2
1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO.....	4
1.2.1 Objetivo General	4
1.2.2. Objetivos Específicos.....	4
1.3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.4 ANTECEDENTES.....	4
1.4.1 Capacitación, o desarrollo de personal	5
1.4.2 Salud ocupacional	5
CAPÍTULO II	7
2. INVESTIGACIÓN DE LAS NECESIDADES	7
2.1 DETERMINACIÓN DEL ESTADO DEL ARTE.....	7
2.1.1 Aspectos generales del sector del negocio	11
2.1.1.1 Análisis Porter.....	12
2.1.2 Demanda	15
2.1.2.1 Cuantificación de la demanda actual del servicio	16
2.1.2.2 Proyección de la Demanda.....	16
2.1.2.3 Universo y muestra	16
2.1.2.4 Tabulación y presentación de los datos obtenidos en la encuesta.....	17
2.1.3 Oferta del negocio	28
2.1.4 Competencia del negocio	28
2.1.5 Modelos de negocios tradicionales	29
2.1.6 Modelos de negocios vanguardistas.....	30
2.2 EL MODELO CANVAS	30
2.3 NECESIDADES DE ASESORÍA DE GESTIÓN DE LAS MIPYMES	37

2.4	LA SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL	37
2.4.1	Historia	37
2.4.1.1	Antecedentes históricos	37
2.4.1.2	Organismos y Normativa Internacional	37
2.4.1.3	Origen de la seguridad industrial y salud ocupacional	41
2.4.1.4	Seguridad industrial y salud ocupacional en el Ecuador	42
2.4.2	Importancia	43
2.4.3	Legislación vigente	45
2.4.3.1	Análisis de compañías o sociedades	47
2.4.3.2	Legislación laboral.....	49
	CAPÍTULO III.....	51
3.	GENERACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS Y GESTIÓN.....	51
3.1	GENERACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO USANDO MÉTODO CANVAS	51
3.1.1	Segmentos de clientes.....	54
3.1.2	Propuesta de valor.....	55
3.1.3	Canales de distribución.....	55
3.1.4	Relación con el cliente.....	56
3.1.5	Fuentes de ingresos.....	56
3.1.6	Recursos clave.	57
3.1.8	Socios clave	58
3.1.9	Estructura de costos.	58
	CAPÍTULO IV	59
5.	ANÁLISIS FINANCIERO.....	59
5.1	INGRESOS PROYECTADOS.....	59
5.2	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	59
5.3	ESTADO DE RESULTADOS	60
5.4	FLUJO DE CAJA	61
5.5	COSTO DE OPORTUNIDAD, TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RETORNO.	62

5.6 VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	62
5.7 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	63
5.8. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	64
5.9 RESUMEN DE EVALUACIÓN	65
5.10 PUNTO DE EQUILIBRIO	65
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES	69
ANEXOS	71
BIBLIOGRAFÍA	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tipos de empresa	17
Tabla 3. Pregunta 1	18
Tabla 3. Pregunta 2	19
Tabla 4. Pregunta 3	20
Tabla 5. Pregunta 4	21
Tabla 6. Pregunta 5	22
Tabla 7. Pregunta 6	23
Tabla 8. Pregunta 7	24
Tabla 9. Pregunta 8	25
Tabla 10. Pregunta 9	26
Tabla 11. Pregunta 10	27
Tabla 12. Cuadro de gastos para la constitución de la empresa	47
Tabla 13. Presupuesto de Ventas	59
Tabla 14. Balance General Empresa.....	60
Tabla 15.Estado de Resultados	61
Tabla 16.Flujo de Caja.....	61
Tabla 17.Evaluación Económica de la Empresa.....	63
Tabla 18.Resumen Evaluación Económica	65
Tabla 19. Punto de Equilibrio	66

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter	12
Gráfico 2. Pregunta 1	18
Gráfico 3. Pregunta 2	19
Gráfico 4. Pregunta 3	20
Gráfico 5. Pregunta 4	21
Gráfico 6. Pregunta 5	22
Gráfico 7. Pregunta 6	23
Gráfico 8. Pregunta 7	24
Gráfico 9. Pregunta 8	25
Gráfico 10. Pregunta 9	26
Gráfico 11. Pregunta 10	27
Gráfico 12. Diagrama de la ontología de modelos de negocio- Osterwalder. ...	53
Gráfico 13. VAN-TIR	64

DEDICATORIA

La simplicidad ante todo...

... dedicada a todos quienes están presentes en mi VIDA.

Diego

Prefacio

Las actividades de emprendimiento y empresariales cada día se tornan más competitivas, es así que cobra capital importancia la planificación y el miramiento de los distintos escenarios en los cuales se desempeñará un negocio o sus posibles mejoras a futuro.

Este trabajo no pretende ser el punto de referencia de lo que se debe ejecutar o no como modelo de negocio, es una pequeña aproximación a lo que se debe efectuar como paso previo al inicio de una “aventura” empresarial, aventura en el sentido de suceso poco común y extraño, algo que no se da todos los días y por ende digno de programarse y pensarse.

Son varios los escritos sobre el tema y puntos de vista planteados en cuanto a los pasos orientativos a seguir antes de iniciar, o no, un proyecto... financieros netamente, operativos otros y de visión teórico conceptual, orientados al cliente y sus necesidades; sin embargo no dejan de generarse ideas nuevas al respecto, sin duda movidas por la carencia de innovación, resultante del cambio constante de la sociedad sus relaciones, motivaciones, hábitos y otros factores.

Los modelos, financieros, administrativos, de gestión, planificación, etc. Son cada día más ágiles y tratan de abarcar en lo posible todos los aspectos involucrados al respecto; ágiles en la medida de responder en tiempo y esfuerzo a los que interesados en el proyecto y amplios en el análisis capaces de no descuidar detalle alguno en la construcción de las propuestas.

A propósito de lo mencionado CANVAS es un modelo planteado justamente para analizar negocios y generar modelos de gestión pertinente a los nuevos tiempos y exigencias, el modelo pretende analizar de manera global y ágil cualquier negocio en marcha o por iniciar dando al interesado una visión global de lo que implica los diferentes bloques (9) que conforman el análisis preliminar y que intenta ser al mismo tiempo exhaustivo y ligero, sin dejar de lado ningún aspecto y peor aún soslayar la importancia de una buena decisión, que de partida puede marcar el buen inicio o fracaso del negocio.

Prólogo

La existencia del ser humano ha estado marcada por la búsqueda incansable de respuestas a las diferentes inquietudes surgidas a lo largo de la historia. El porqué de las cosas, la explicación a por qué se suscitan los eventos naturales la interacción del hombre con su entorno, con el universo y entre sí, son sin duda motores generadores de cambio constante y precursores prolíficos de la innovación en el pensamiento las costumbres y las ciencias.

El porqué de las cosas, pregunta simple y compleja al mismo tiempo, sin respuesta muchas veces, diría en la mayoría de veces, pero que sin embargo se sigue renovando todos los días a fuerza de necesidad y esperanza, esperanza basada en la inteligencia comunitaria capaz de visualizar soluciones creativas y de vanguardia que se aprovechan de pequeños indicios y destellos de brillantes de quienes de manera permanente persiguen la verdad y modelan escenarios que posibiliten explicaciones y entendimientos de los fenómenos observados.

El mayor reto en este juego de la búsqueda de la verdad, en múltiples ocasiones explicar lo inexplicable, se ha convertido en obsesión para muchos, que han dejado de lado la “normalidad” de sus vidas para tratar de alcanzar un ideal supremo, no por ser deidad pero si por ser virtud y camino para llegar a determinar lo que existe, dicho esto para cualquier espacio de acción humana.

Todas las ciencias se sirven las unas de las otras y en la actualidad no hay verdad, en cuanto explicación de lo que existe, que soslaye el pensamiento complejo, una dinámica que pretende influenciar a manera de método, todos los espacios de acción e interacción racional del hombre, lo complejo nos lleva a pensar en las partes y deducir que las partes son importantes en tanto son parte constitutiva del todo, es así que lo particular se transforma de manera sinérgica, con el pasar del tiempo en el todo, por lo que no basta conocer o poseer conocimientos parciales, es preciso mirar un solo lienzo, como parte de un mismo *CANVAS* las confluencias de los componentes que permiten soportar y generar una unidad.

AGRADECIMIENTO

El camino recorrido en el transcurso de la vida obliga a hacer un alto y recapitular los hechos suscitados; son varios los acontecimientos y momentos por los cuales se pueden recorrer y de los cuales debemos AGRADECER a alguien por haberlos permitido.

En primer lugar debo dar gracias a Dios por la vida, a mis padres por el ejemplo de lucha y honestidad; virtudes que han marcado mi vida profesional; a mi esposa e hijos que son sin duda el soporte y motor que mueve y genera esa motivación para continuar en el camino trazado.

Un agradecimiento especial a todos esos amigos que han sido parte de esta aventura de aprender y que me han motivado a continuar y que siempre estuvieron pendientes de que se concluya el trabajo iniciado.

Diego

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

EL PROBLEMA

En la actualidad, considerando que el estado ecuatoriano se encuentra empeñado en generar y desarrollar una sociedad cada vez más competente y productiva orientada al bienestar de las personas como centro de todos los objetivos y acciones; una sociedad inclusiva que respete los derechos ciudadanos enfatizando la eficiente y eficacia en todos los procesos. En este contexto las actuales regulaciones en diversos temas como referentes a la producción, seguridad social, derechos colectivos e individuales, calidad educativa y otros más, obligan a repensar la sociedad entera y de manera particular las relaciones laborales y de estas un acápite que ha estado presente por mucho tiempo y que no se ha desarrollado y que son la Seguridad y Salud ocupacional.

Es así, que con el afán de cumplir las normativas y por sobre todo mejorar los estándares de calidad en los distintos ámbitos, se propicia un espacio para pensar en nuevos emprendimientos orientados a cubrir esta brecha existente. Un segmento de empresas pequeñas que por algunas características propias no han logrado aún cubrir de forma completa o parcial son las micro pequeñas y medianas empresas o conocidas como Mipymes y que tienen un alto grado de potencialidad para generar producción, empleo e ingresos económicos, de esta manera surge la propuesta de desarrollar un modelo de negocio referido de forma específica al tema de la Seguridad y Salud Ocupacional con el propósito de brindar soluciones seguras y duraderas en el tiempo para empresas Mipymes basándose en el Plan Nacional del buen vivir 2013-2017, con el cual se desea “garantizar el trabajo digno e impulsar la transformación de la matriz productiva”. (Gobierno Ecuatoriano, 2013)¹

El desarrollo de asesoría y capacitación van enfocados a empresas Mipymes que no cuenten con lo siguiente:

- Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo.
- Identificación, medición, y control de factores de riesgos (físico, psicosocial, ergonómico).
- Reglamento de Higiene y Seguridad, plan de prevención de riesgos y Reglamento interno de trabajo.
- Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo.

¹ Plan Nacional del Buen Vivir, 2013

- Plan de autoprotección, Plan de Contingencia, Plan Institucional de Gestión de Riesgos, simulacros, requeridos por bomberos, IESS Y Secretaria General de Riesgos.
- Prevención de incendios.
- Señalética.
- Dotación de equipos por puestos de trabajo.
- Que no cuente con el desarrollo de capacitaciones ajustadas a la actividad comercial de la compañía.
- Que cuenten con un alto grado de ausentismo por motivo de enfermedades y/o lesiones sin preservar la vida de los empleados.

Una empresa Mipyme que normalmente se encuentra altamente expuesta a las regulaciones impuestas por el Ministerio de Relaciones Laborales, Ministerio del ambiente, IESS y bomberos el cual se pueda brindar el soporte respectivo y evitar el fracaso de estas empresas.

Formulación del problema

¿Cómo realizar el diseño de un plan de negocio de una empresa de Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional que brinde soluciones seguras y estables para Mipymes en el Ecuador?

1.1 JUSTIFICACIÓN

Siendo Ecuador un país que se encuentra en vías de desarrollo y con el actual proyecto gubernamental que promulga el buen vivir de los ciudadanos con el fin de defender y fortalecer la sociedad, el trabajo y la vida en todas sus formas, fomentando el desarrollo sustentable de la producción, generando competitividad en los sectores de la producción y prestación de servicios.

Uno de los propósitos primordiales cuando se plantea una idea de negocio, es añadir valor a una idea empresarial. A partir del 2008, el modelo Canvas sugiere un sistema fácil para que una empresa alcance el éxito.

Al plantear por primera ocasión el emprendedor una idea de negocio, es difícil transportar en forma inicial el plan que imagina a una realidad tangible, que pueda producir rentabilidad a corto o mediano plazo. Las diversas escuelas de negocio, desde hace algunos años, enseñan métodos estratégicos que aseguren una iniciativa que lleve al éxito de un negocio.

Este propósito en algunas circunstancias choca con la realidad y es que los diversos esquemas existentes del negocio no constituyen siempre las conclusiones idóneas para la propuesta empresarial. ¿Habrà una metodología que trate de llegar a la perfección que supere los obstáculos de las proposiciones anteriores? En el año 2008,

cuando aún no se esperaba la contestación a esta pregunta, apareció lo que más adelante se conocería como modelo Canvas.

La metodología, propuesta por Alexander Osterwalder, se ha consolidado como una opción real para incrementar el valor a las ideas de negocio (emprendimientos). Este propósito, que tendría que constituir el *leit motiv* de todo emprendedor, no resulta una tarea fácil. Sin embargo, el modelo Canvas es considerado un instrumento lo necesariamente simple como para aplicarse en cualquier ambiente: pequeñas, medianas y grandes empresas, aparte de su estrategia de negocio y público objetivo. (BERNARDO, 2013)²

Esto explica que la expansión debe estar basada en la creación de un trabajo que dignifique y establezca, esto significa que el Gobierno juega un papel relevante en el impulso de actividades económicas que certifiquen a los empleados oportunidades de empleo, remuneraciones de acuerdo a la ley, óptimo ambiente laboral, seguridad social y un horario de trabajo que permita a los empleados a tener su espacio familiar y personal, garantizando de esta forma un trabajo digno y libre de discriminación.

Por esta razón, el Gobierno ha establecido nuevas reglas y leyes que imponen las nuevas Reglamentaciones, Normas y Leyes que imponen los órganos de control: Ministerio de Bienestar Social, Relaciones Laborales, Servicios de Rentas Internas, Benemérito Cuerpo de Bomberos y demás entidades inherentes con el funcionamiento legal de las organizaciones y que tienen a su cargo el bienestar de sus trabajadores.

Actualmente, las empresas más grandes se encuentran a la vanguardia en lo referente a Seguridad y Salud Ocupacional ya que son manejadas por estándares de calidad de cumplimiento obligatorio, que no sucede con empresas Mipymes, debido a que no tienen suficiente capacidad (monetaria, logística, estratégica, etc.) capaz de cumplir con estos estándares, por este motivo se están realizando lo mínimo exigido por los organismo de control para su funcionamiento y permanentemente plantean acuerdos informales para esta enigmática.

Igualmente, las pequeñas empresas desprecupan el cumplimiento de las obligaciones que implantan las instancias de control, conservando al margen la satisfacción de sus empleados. Consecuentemente, se arriesgan a recibir castigos y multas que afectarían a la rentabilidad del negocio, debido a que no tienen un proyecto de seguridad y salud ocupacional, tornándose sensibles a resistir altos porcentajes de accidentes en el trabajo que perjudicarían a la totalidad de la empresa.

² BERNARDO, Gladis, *9 pasos para que tu negocio sea un éxito a través del modelo Canvas*, 2013, <http://blogthinkbig.com/modelo-canvas-9-pasos-exito-negocio/>

1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO

1.2.1 Objetivo General

Generar un modelo de negocios para la gestión e implementación de una empresa, que solvente las necesidades de asesoría y gestión, de forma particular para las Mipymes en temas de seguridad y salud ocupacional.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Establecer las preferencias actuales y vanguardistas con relación a modelos de negocios y gestión de los procesos de las organizaciones, sus ventajas y posibilidad de aplicación.
- Aplicar el modelo de negocios más apropiado y ventajoso a la empresa de asesoría y gestión (modelo Canvas).
- Determinar la realidad de las Mipymes en relación a la aplicación o no de modelos de gestión en las Mipymes para su gestión.
- Analizar la factibilidad financiera aplicando el modelo de en el desarrollo del negocio.

1.3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Existen diferentes métodos de investigación de acuerdo a la propia naturaleza del estudio que se esté realizando: método científico, método racional, métodos lógicos generales de la ciencia y métodos particulares y específicos.

Esta indagación se realizará, mediante la metodología de investigación científica con el uso de fuentes primarias, usando como metodología de recopilación de datos, la encuesta.

El análisis que se efectuará, será descriptivo, procurando reunir información importante acerca de: tamaño de mercado, necesidades de las empresas y cuantificar la oferta y la demanda.

La técnica de recopilar información será cuantitativa, realizando análisis estadísticos de los datos, que posteriormente se presentarán en gráficas para lograr resultados óptimos de la investigación realizada.

1.4 ANTECEDENTES

El análisis se enfocará en el requerimiento de crear un modelo de negocios y gestión destinados a una empresa que otorgue asesoría en gestión de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) con el fin de cumplir con los requerimientos de la legislación que se encuentra vigente en el país, en materia de: salud ocupacional,

seguridad y gestión ambiental y de esta forma, cubrir con la demanda insatisfecha de asesoría, capacitación y donación de equipos que necesitan las Mipymes.

Varios de los servicios que se ofrecerán, son:

1. Técnica de gestión SSO.
2. Comisión de seguridad y salud.
3. Revisión de salud.
4. Auditorias SART.
5. Identificación, Comprobación y Control de Riesgos.
6. Unidades de seguridad personal.
7. Señalética.
8. Mecanismos de protección.
9. Talleres de capacitación.
10. Gestión Ambiental.

Esa es la razón por la que mediante el planeamiento del esquema de negocios CANVAS, el estudio establecerá los procedimientos a seguir y de esta forma se ofrezcan arreglos provechosos y prácticas para un conflicto actual en las organizaciones, orientados en desplegar programas de asesoría integral fundamentados en un diseño lógico de gestión y desarrollo oportunos que procurarán una óptima probabilidad de alcanzar el éxito en el emprendimiento.

1.4.1 Capacitación, o desarrollo de personal

Tiene relación con la totalidad de actividades que efectúa una organización, respondiendo a sus necesidades, que trata de componer la actitud, cordura, destrezas o conducta de sus colaboradores. (BIBLIOTECA TÉCNICA, 2000)³

En las organizaciones en el país, impuestas por las leyes del gobierno que rigen su desenvolvimiento en el mercado, como la falta de conocimiento de las leyes o incumplimientos de los empresarios, no permiten innovar una proposición valiosa a sus negocios, produciendo un mal desenvolvimiento de sus empleados.

Los resultados por la carencia de capacitación dentro de las organizaciones, originan costos que se manifiestan en pérdidas de dinero, tiempo, recursos o beneficios que las pequeñas, medianas y grandes empresas no saben aprovecharlas, realizando una proyección adecuada para optimizar su producción y evitar accidentes en el trabajo, además de sanciones legales.

1.4.2 Salud ocupacional

Es el grupo de actividades multidisciplinarias encaminadas a promocionar, educar, controlar, recuperar y rehabilitar a los empleados, protegiéndoles de los peligros

³ Prevención de Riesgos Laborales. Biblioteca Técnica.

laborales y colocándolos en un entorno laboral de conformidad con sus circunstancias fisiológicas. (BIBLIOTECA TÉCNICA, 2000)⁴

Las multinacionales en el país, generalmente si están normalizadas de acuerdo a las diversas clases de sistemas de gestión integrada, como son las OHSAS 18001, por tal razón, se esfuerzan sobre todo por la salud de sus colaboradores, lo que no sucede en las MYPYMES que carecen de capital necesario para implantar este tipo de sistema de gestión (OHSAS), de manera que no cumplen con el marco legal que exigen los organismos de control para salvaguardar la seguridad y salud de los empleados.

⁴ Idem

CAPÍTULO II

2. INVESTIGACIÓN DE LAS NECESIDADES

2.1 DETERMINACIÓN DEL ESTADO DEL ARTE

Negocio

Se llama negocio a cualquier clase de actividad que consista en adquirir una renta en función de entrar bienes y servicios como contraparte. También, en algunas ocasiones se dice que negocio es una institución privada, creada con este fin de optimizar ingresos y disminuir costos reestructurando procesos con el propósito de que se tornen eficientes. (Definición mx, 2014)⁵

Para iniciar un negocio, el primer punto que se debe considerar es observar los requerimientos y problemas que posee la sociedad, ya que para que un negocio sea rentable y con impulso de futuro si está basado en la idea de solucionar problemas mediante la venta de bienes y servicios. Para esto, debe realizarse un análisis de la demanda, evaluando si existe un grupo objetivo de personas con disponibilidad para desembolsar capital para dar la solución que se ofrece.

Para prevenir estas situaciones, se han efectuado algunas orientaciones relacionadas con el hecho de establecer un negocio lucrativo. El primer tropiezo con el que se encuentra un negocio que posee estas particularidades, es conseguir entrada en el mercado y permanecer en él sin entrar en exceso de gastos. Por consiguiente, la primera orientación otorgada es iniciar con un producto considerado viable y partiendo de ahí, indagar la aceptación en el mercado, sosteniendo una buena relación con los clientes, con el objetivo de que sean ellos los que propongan en forma directa o indirecta sobre las mejoras que requieren.

Luego de este feedback se realiza una reconfiguración del producto y servicio, considerando los modelos comunes que fueron sugeridos por los clientes y nuevamente se inicia el ciclo, hasta conseguir que el producto se acople en forma perfecta a los requerimientos del mercado.

La idea principal, es construir primeramente un registro de clientes que acepten de buen grado lo que se oferta, y partiendo de allí, iniciar el montaje de una estructura de carácter más formal.

⁵ DEFINICION MX, definicion.mx, 2014, <http://definicion.mx/negocio/>

Mercado

Para Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", el mercado constituyen "*los consumidores reales y potenciales de un producto o servicio*" (FISHER & Espejo, 2010, P. 84)⁶. Para complementar esta definición, los dos autores citan que hay tres factores relevantes:

- La figura de una o varias personas con requerimientos y caprichos que desean satisfacer.
- La existencia de un producto que satisfaga esos requerimientos.
- La existencia de individuos que colocan los productos a la orden de quienes lo necesitan.

Philip Kotler, autor del libro "*Dirección de Mercadotecnia*", dice que: la definición de intercambio lleva a la definición de mercado. En ese sentido, "*un mercado lo forman los clientes potenciales que participan de un requerimiento o deseo determinado y estarían dispuestos a formar parte de un intercambio para satisfacer esa necesidad o deseo*" (KOTLER, 2009)⁷.

De esta forma, de acuerdo al criterio de Kotler, el tamaño del mercado tiene relación con la cantidad de individuos que expresen la necesidad, posean los recursos que a otros les interesa y tengan disponibilidad para darlos en intercambio por lo que ellos requieran.

Ricardo Romero, autor del libro "*Marketing*", considera que las definiciones más corrientes que existen sobre mercado, son: (ROMERO, 2009, P. 55.)⁸:

Sitio en el que se concentran compradores y vendedores para ofrecer bienes y servicios en venta y efectúan transferencias de títulos de propiedad.

Acogida que generan los compradores potenciales por un determinado producto o servicio.

Individuos que requieren satisfacer sus necesidades gastando dinero.

El mercado se lo puede conceptualizar como el sitio en el que se conjugan las necesidades de satisfacer unos requerimientos, disposición para pagar por la satisfacción de esas necesidades y alguien dispuesto a satisfacer los requerimientos por un gusto precio.

⁶ FISHER, Laura y Espejo, Jorge. *Mercadotecnia*, Tercera Edición. Año 2010

⁷ KOTLER, P, Lane Keller, K. *Dirección de Marketing*. 12ava Edición. Año 2009

⁸ ROMERO, Ricardo. *Marketing*. Palmir, Año 2009, P. 55

Modelo de negocio

Un modelo o patrón de negocio, que también se conoce como diseño de negocio, constituye la planificación que efectúa una empresa, pequeña o grande, enfocado a la consecución de los objetivos planteados en relación a los ingresos y utilidades que trata de alcanzar.

Con el modelo de negocio, se pretende determinar los pasos a seguir para la implementación o no de un emprendimiento, considerando todos los aspectos relacionados con el negocio como son los financieros, relaciones con clientes proveedores, aspectos financieros, de distribución, producción entre otros, existiendo varios modelos utilizados hasta ahora y otros recientemente propuestos, pero todos encaminados al análisis de la globalidad del negocio y sus interacciones.

Análisis general de la situación

El Método Canvas ha hecho que los empresarios y visionarios cuenten con una herramienta importante para empezar a generar una estrategia de inicio y poder visualizar los posibles elementos que compondrán una empresa de éxito, permitiendo realizar una medición previa para lanzar al mercado productos y servicios para clientes objetivos.

Es una herramienta muy práctica y puede ser aplicado desde un micro negocio hasta una gran empresa.

La esencia real del Canvas es que pueda ser elaborado de manera manual como por ejemplo, en el lienzo utilizando un simple papel adhesivo conocido como post-it, con el fin que estos se puedan poner y quitar hasta encontrar el modelo de negocio ajustado a las necesidades reales de los clientes. (QUIJANO, 2014)⁹.

El Método Canvas es la panacea para crear empresas, tan sólo es una herramienta que permite poder ubicar en 9 bloques posibles elementos esenciales para echar andar un negocio donde se irá tomando una “foto” hasta encontrar un modelo que se ajuste a la necesidad puntual, a lo que el cliente necesita que sea rentable, sostenible y sustentable. (QUIJANO, 2014)

Importancia de los 9 bloques.

Todos son muy importantes pero si se debe hacer una escala, se podría decir que en primer lugar debe estar la Propuesta de Valor, de segundo el Segmento de Clientes y tercero la forma en que se va a Relacionar con los Clientes, el empresario dará su orden de importancia de acuerdo a su objetivo en el mercado. (QUIJANO, 2014)

⁹ QUIJANO, Guiovanni, Marketing y Finanzas, 2014, <http://www.marketingyfinanzas.net/2014/02/mitos-y-realidades-del-metodo-canvas>

El Método Canvas nos permite innovar.

En la actualidad imperan varios postulados en los diferentes ámbitos de la sociedad (axiomas transversales a la sociedad) sin escaparse a estos lo que ocurre en la gestión administrativa de las organizaciones; de los postulados aludidos es importante destacar la transdisciplinariedad, algo que nos lleva a pensar y actuar de forma más compleja y que implica mirar las partes como un todo y no de forma individual.

Esta forma de mirar y abordar los hechos relacionados, han permitido generar nuevas maneras de dar solución a necesidades de gestión, como lo es emprender en nuevas ideas de negocio, nuevas formas de relación con los interesados en el negocio y saber en dónde cambiar con fines de mejora, esto permite el modelo Canvas, una alternativa de mirar todos los bloques de un negocio interactuando entre ellos y brindando alternativas innovadoras.

La necesidad actual de contratación de asesorías en salud y seguridad ocupacional

En la actualidad cada vez más empresas solicitan los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional, unida a la normativa gubernamental que le da una elevada importancia y prioridad social, razón por la que se propone la creación una empresa que atienda el sector de las Mipymes.

La importancia de la Seguridad y Salud Ocupacional para las empresas radica en primer lugar en la seguridad que brinda al personal a través de la protección de su integridad, evitando las enfermedades relacionadas con la práctica laboral, protegiendo a la familia.

Es por ello que existe la creciente necesidad de desarrollar planes de gestión en materia de Seguridad y Salud Ocupacional, que garanticen el bienestar de la capacidad humana de las empresas, que minimicen las causas de los accidentes laborales, garanticen un excelente clima laboral y contribuyan permanentemente al aumento de la productividad.

La prevención constituye la principal técnica para garantizar la Seguridad y Salud Ocupacional en una empresa, por lo que en este caso se convierte en la principal herramienta para comercializar el producto, la capacitación orientada a la prevención con los beneficios económicos y sociales que ello implica para cualquier empresa.

Para el estudio de mercado, referente a los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional para Mipymes, es indispensable efectuar un análisis efectivo y minucioso del producto y su entorno, la evolución del sector al que pertenece, donde se visualice la situación actual y se ubiquen las diferentes estrategias y oportunidades. Para ello es necesario realizar un análisis de la demanda, oferta, comercialización, del mercado internacional y de los canales de distribución.

El análisis de la demanda representa una parte vital de este trabajo, la información debe ser general, conducir y visualizar la demanda real referente a los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional para Mipymes, donde se identifiquen las necesidades generales como: indicadores económicos, financieros, entre otros.

El diseño del plan de negocios ayudará a determinar la existencia de un mercado para los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional dirigido a las Mipymes y a su vez se podrá diseñar una estrategia de penetración y diferenciación de estos servicios.

2.1.1 Aspectos generales del sector del negocio

Cuenca es la tercera ciudad más importante del Ecuador, en ella se han desarrollado múltiples conflictos de intereses y luchas sociales.

De ahí la importancia de crear una empresa que ofrezca los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional dirigido a las Mipymes, donde se evidencia un crecimiento económico constante y un mercado laboral en expansión, que hace que el producto alcance una considerable demanda y un rápido posicionamiento en el mercado, unido a la creciente necesidad de las empresas de adquirir los conocimientos, normas y técnicas para en relación a la Seguridad y Salud Ocupacional, que les faciliten conseguir sus metas y ofrecer un servicio de calidad.

Un factor importante a considerar para el éxito de la empresa propuesta es la exigencia gubernamental en relación a la Seguridad y Salud Ocupacional, que inicia con el cumplimiento de normativas legales como es la elaboración del Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el Trabajo exigido por el Ministerio de Relaciones Laborales y que convierte a la prevención en su principal instrumento.

Es decir, se establece como prioridad la protección de los trabajadores por parte de todos los empleadores, que deben de aplicar todas las normas y procesos determinados en materia de Seguridad y Salud Ocupacional, para lo cual deberán establecer un adecuado control de riesgos y un plan para hacer frente a las contingencias, que prevenga la ocurrencia de accidentes enfermedades laborales y siniestros a través de la gestión empresarial.

Por consiguiente, las empresas contarán con los servicios de asesoría que les proporcionará las herramientas necesarias para cumplir con los requerimientos de Seguridad y Salud Ocupacional, realizando en primer lugar un diagnóstico situacional de la empresa, desde el punto de vista administrativo, técnico y de recursos humanos. En segundo lugar la elaboración del mapa de riesgos y la propuesta de prevención de los mismos, que irán acorde con la actividad de la empresa.

2.1.1.1 Análisis Porter

En la actualidad en Ecuador no existe barrera gubernamental alguna que impida el generar un modelo de negocios tipo CANVAS para “testear” previamente la creación de una empresa que ofrezca los servicios, específicamente en Seguridad y Salud Ocupacional dirigido a las Mipymes en la provincia del Azuay, por el contrario, se cuenta con total apoyo del Ministerio de Relaciones Laborales en esta materia, siendo el proyecto totalmente viable y susceptible de análisis.

Sin embargo, la preparación del caso desde el punto de vista del conocimiento y aplicación de todas las normas, procedimientos y leyes referente a Seguridad y Salud Ocupacional, constituyen un factor fundamental y una barrera de entrada al sector, además que el éxito de la empresa irá aparejado al éxito que logren las Mipymes, con la aplicación de las normas de seguridad y salud.

Gráfico 1. Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter



Fuente: Michael Porter. Ventaja competitiva
Elaborado por: (MORENO, 2012)

(F1) Poder de negociación de los Compradores o Clientes

El poder de negociación de los Compradores o Clientes se relaciona con la entrada de nuevas empresas dentro de un sector de la economía, aumentando la competencia, disminuyendo los precios de los productos, por consiguiente, elevando los costos al incurrir las empresas en gastos adicionales para mantenerse en el mercado, lo que hace que los clientes puedan llegar a tener gran poder de negociación en la decisión de compra. Esta amenaza tiene relación con diferentes variables como la concentración de compradores o clientes, grado de dependencia de los canales de distribución, volumen de compras, costos o facilidades del cliente, disponibilidad de información para el comprador o cliente, existencia de productos sustitutos, sensibilidad del

comprador al precio, diferenciación de los productos, análisis del cliente y calidad de la atención.

En el caso del sector de los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional dirigido a las Mipymes en la provincia del Azuay, se puede decir que el poder de negociación de los clientes es bastante bajo, por cuanto la Seguridad y Salud Ocupacional se rige por la normativa establecida por el Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador, la cual es de obligatorio cumplimiento. Sin embargo referente a la competencia creciente de oferta de estos servicios en el mercado, los clientes pueden decidir la compra de los mismos de acuerdo a los beneficios y calidad de oferta, servicio personalizado, que satisfaga mayormente sus necesidades.

(F2) Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores

El poder de los proveedores o vendedores constituye una amenaza que se refiere al grado de concentración de los mismos dentro de un sector o industria, que existe cuando dicha concentración de proveedores es muy reducida pudiendo contar con un solo proveedor de alguno de sus productos o servicios.

Algunos factores que intervienen en el poder de negociación de los proveedores son la existencia de una tendencia por parte del comprador a sustituir, evolución de los precios relativos de sustitución, costos de cambio de comprador, percepción del nivel de diferenciación de productos, número de productos sustitutos disponibles en el mercado y facilidad de sustitución.

Los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional dirigido a las Mipymes no posee una alta concentración de proveedores de estos servicios en la provincia del Azuay, se puede decir que el poder de negociación en este sentido es alto, lo que para el crecimiento de la nueva empresa es esencial, pues le permite establecer determinadas políticas favorables a su operación y puesta en marcha.

Sin embargo, se deberá prestar atención a la calidad del servicio ofrecido, la capacitación del personal de la empresa, con el objetivo de hacer frente a los competidores futuros, que pudieran ofrecer los mismos servicios con un mayor valor añadido.

(F3) Amenaza de nuevos competidores entrantes

El peligro de nuevos competidores entrantes se relaciona con las nuevas presiones competitivas originadas con la entrada de nuevos competidores al mercado, en el que participan varios factores, como las barreras de entrada existentes en un sector o industria determinado, las diferencias de productos, el valor de la marca, los requerimientos de capital, el acceso a la distribución, los costos del cambio, las ventajas absolutas en costo, nivel de diferenciación en los productos existentes.

En el caso de los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional dirigido a las Mipymes las barreras de entrada al negocio dependen del conocimiento sobre la legislación vigente que establece el Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador, por lo que cabe decir, que es fácil entrar al negocio, al disponer la capacitación y conocimientos adecuados, unido a la exigencia gubernamental de que todas las Mipymes cumplan con la normativa establecida, acelerando la entrada de competidores en este sentido.

(F4) Amenaza de productos sustitutos

La amenaza de productos sustitutos se refiere a la existencia de productos similares o iguales, que suponen por lo general una rentabilidad baja, que cubren las mismas necesidades en sentido general, obligando a observar de manera estratégica los precios de los productos en función de la “fidelidad” de los clientes. Debemos pensar en la tendencia natural de los clientes a buscar nuevas alternativas, en todos los ámbitos de su vida, que le permitirán tener lo mismo por menos o mejorar las prestaciones y beneficios (ubicación, marca, competencia) con menos gasto.

Referente a los productos sustitutos se puede decir que al estar legislados y regulados por el Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador, no pueden crearse nuevos productos al respecto, sin embargo si puede existir la posibilidad de que se ofrezca un producto integral, con mayor valor añadido, pero que depende de un alto grado de especialización. En este caso la amenaza es baja, mas no deja de considerarse su posible impacto.

(F5) Rivalidad entre los competidores

La rivalidad entre los competidores es resultado de las cuatro fuerzas anteriores, y se refiere a la rentabilidad de un sector, que aumenta cuando menos competido se encuentre el sector y viceversa. Al respecto según Porter algunas barreras de entrada pueden utilizarse para crear una ventaja competitiva a la organización, como son las políticas gubernamentales, diferenciación del producto, economías de escala, inversiones de capital, acceso a los canales de distribución y desventaja en costos independientemente de la escala.

La provincia del Azuay, no presenta un número de empresas dedicadas a hacer frente a la creciente demanda de los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional, que a través del Ministerio de Relaciones Laborales obliga a éstas, a cumplir con la legislación vigente, constituye una verdadera ventaja competitiva, al no estar tan competido el sector, lo que ofrece una alta rentabilidad inicial.

2.1.2 Demanda

Se definen los clientes potenciales a todas las empresas asociadas a la Cámara de la Pequeña Industria, las Mipymes, siendo este sector industrial que más demanda posee de acuerdo al presente tema de estudio y que se clasifican de acuerdo a:

Art. 4.- Clasificación de las Mipymes.

Las Mipymes se clasifican en:

Micro empresa: Una organización que cuente con una cantidad de 1 a 9 empleados, un equivalente anual en ventas o ingresos promedio entre USD \$ 10.00,00 y USD \$ 99.999,00 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica o activos entre USD \$ 10.000,00 y USD \$ 100.000,00 de dólares de los Estados Unidos de Norte América.

Pequeña empresa: La organización de producción con un grupo de trabajadores entre 10 y 49 , un equivalente de ventas al año entre US \$ 100.001,00 y US \$ 1'000.000,00 de dólares de Norte América.

Mediana empresa: Una organización de producción que cuente con 50 a 199 empleados y un valor anual de ventas o ingresos brutos entre USD 1'000.001,00 y USD 5'000.000,00 de dólares de Norteamericanos.

Art. 5.- En caso de no estar conformes con las variables adoptadas, el valor bruto de ventas al año se mantendrá sobre la cantidad de empleados, para determinar el nivel de la empresa.

Art. 6. Acceso. Las Mipymes y otros grupos asociados, citados en el presente reglamento, estarán en condiciones de acceder a los beneficios que estipula el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCEI) y a los programas y proyectos de los que las Mipymes se benefician. (Correa, 2011)

La empresa tiene que basar su política comercial en ventas para satisfacer los requerimientos de los clientes y de la consecución de sus objetivos, promoviendo la seguridad y salud de los trabajadores como el principal activo de la empresa y el valor central que no puede ser comprometido frente a otros aspectos del negocio.

De ahí que los productos se aplican a todas las empresas que conforman la industria, en este caso las Mipymes, pero que además los propios empleados se convierten en clientes directos, bajo el concepto de que la seguridad y la salud es prioridad de todos, donde cada lugar de trabajo tiene que ser saludable, libre de lesiones y enfermedades.

El conocimiento que se propone a través de los servicios ayudará a la industria desde la perspectiva de las Mipymes a proteger a las personas y a evitar situaciones que

constituyan una amenaza para la seguridad o la salud. Donde se establecerán sistemas de evaluación y control del riesgo, previniendo lesiones y enfermedades.

2.1.2.1 Cuantificación de la demanda actual del servicio

La empresa debe centrar su política comercial en vender en función de satisfacer la demanda de los clientes y la consecución de sus objetivos.

Para la determinación de la demanda se considera por ley todas las empresas del sector industrial, en este caso son alrededor de 211.100 Mipymes, pues todas tienen que establecer y cumplir las normas de Seguridad y Salud Ocupacional. (INEC, 2013)

2.1.2.2 Proyección de la Demanda

Es importante señalar que las empresas entre 10 y 49 empleados pueden necesitar los servicios de Seguridad y Salud Ocupacional por ley, según el Ministerio de Relaciones Laborales y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), este último, con relación a este tema emitió decreto ejecutivo 2393 reglamento de seguridad y salud de los trabajadores y mejoramiento del medio ambiente, donde se establece como prioridad el seguro general de riesgos del trabajo. Este escenario garantiza de alguna manera una demanda estable de estos servicios. (IESS, S.f.)

La demanda por parte de la industria es creciente y estable, ya que con el acelerado desarrollo de la tecnología aparecen nuevos riesgos asociados a la Seguridad y Salud Ocupacional, es aquí donde la investigación de accidentes se convierte en una tarea permanente, pues el análisis de sus causas y consecuencias, ayudan a prevenir la reparación de tales acontecimientos y a lograr un ambiente de trabajo seguro y saludable.

2.1.2.3 Universo y muestra

Universo

Se puede considerar que el sector de las Mipymes en Azuay, cubre una variedad de actividades como: comerciales, de servicios, producción artesanal, y micro industrial. De conformidad con el informe de la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay, hay 35.103 MiPymes en Azuay, de las cuales, 11.457 tienen establecimientos (INEC ESTABLECIMIENTOS, 2012)

Luego de conocer la población de estudio, se deben considerar tres factores primordiales que determinarán el tamaño de la muestra para lo cual se utilizará la fórmula de población finita.

Muestra

Para conocer el tamaño de la muestra de los usuarios que son considerados parte proporcional de la población, es necesario el uso de la fórmula de población finita, por lo cual, la fórmula a aplicar para determinar el tamaño de la muestra se indica a continuación.

Cálculo del tamaño óptimo de la muestra.

Fórmula

n = dimensión de la muestra

Z= Grado de confiabilidad

p= Posibilidad positiva 0.95%

q = Posibilidad negativa 0.05

N = volumen poblacional

e = Falla de apreciación 5%

$$n = \frac{35.103 \times 1,962 \times 0,05 \times 0,95}{(0,03)^2 \times (35.103 - 1) + (1,96)^2 \times (0,05 \times 0,95)}$$

$$n = \frac{37.998}{190,17}$$

$$n = 199,81 \text{ encuestas} = 200 \text{ encuestas}$$

2.1.2.4 Tabulación y presentación de los datos obtenidos en la encuesta

Tabla 1. Tipos de empresa

Tipo de empresa	Cantidad
Micro	167
Pequeña	23
Mediana	9
Grande	1

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

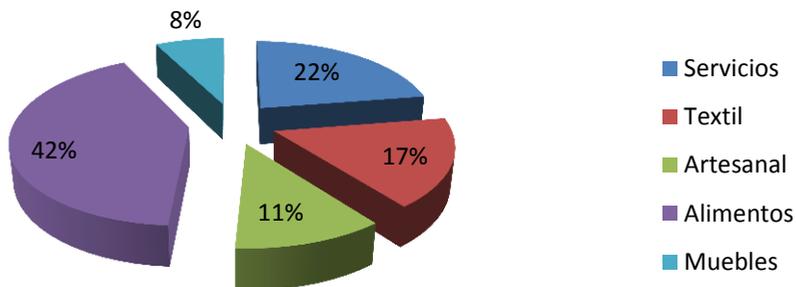
1.- ¿A qué sector manufacturero o de servicio se dedica su empresa?

Tabla 2. Pregunta 1

1.- ¿A qué sector manufacturero o de servicio se dedica su empresa?	
Servicios	45
Textil	34
Artesanal	23
Alimentos	83
Muebles	15

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Gráfico 2. Pregunta 1



Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Análisis e interpretación:

Se puede observar que las empresas encuestadas se concentran mayoritariamente en 5 sectores productivos que son: alimentos con el 42%, servicios con el 22%, textil con el 17%, artesanal con el 11%, y muebles con el 8% de la participación en el mercado de Cuenca.

Los 15 sectores restantes conforman un 15% de universo de las Mipymes. Lo cual permite enfocarse al mercado meta sabiendo en qué sector se puede obtener mayor demanda del servicio de asesoría.

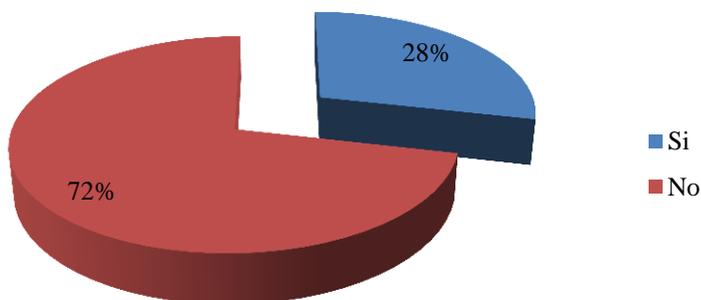
2.- ¿Cuenta su empresa con un departamento de Seguridad y Salud Ocupacional?

Tabla 3. Pregunta 2

2.- ¿Cuenta su empresa con un departamento de Seguridad y Salud Ocupacional?	
Si	57
No	143

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Gráfico 3. Pregunta 2



Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Análisis e interpretación:

La mayoría de las empresas encuestadas no cuentan con un departamento de Seguridad y Salud Ocupacional, solo un 28% del total encuestado, lo que representa una oportunidad para desarrollar los productos en la asesoría a estas empresas, que tienen que cumplir con la normativa.

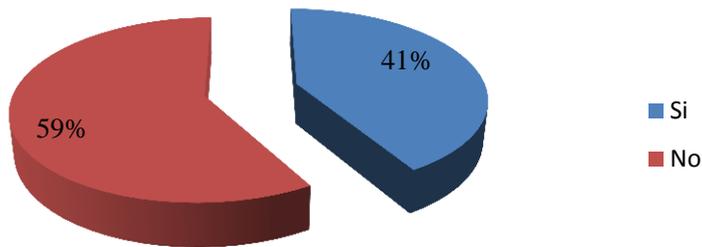
3.- ¿Cuenta su empresa con un plan de prevención de enfermedades laborales relacionado con la Seguridad y Salud Ocupacional?

Tabla 4. Pregunta 3

3.- ¿Cuenta su empresa con un plan de prevención de enfermedades laborales relacionado con la Seguridad y salud Ocupacional?	
Si	83
No	117

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Gráfico 4. Pregunta 3



Fuente: La investigación
Elaborador por el autor

Análisis e interpretación:

El 59% de las empresas encuestadas no cuentan con un plan de prevención de enfermedades laborales relacionado con la Seguridad y Salud Ocupacional, lo que significa un factor importante para enfocar esta gestión, además se evidencia que están imposibilitadas de cumplir con la normativa gubernamental al no tener definido todos los factores que inciden en la salud ocupacional.

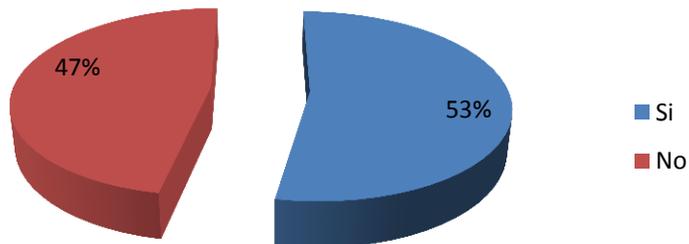
4.- ¿Existe un Comité de Seguridad y Salud en su empresa?

Tabla 5. Pregunta 4

4.- ¿Existe un Comité de Seguridad y Salud en su empresa?	
Si	106
No	94

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Gráfico 5. Pregunta 4



Fuente: La investigación
Elaborado por el autor.

Análisis e interpretación:

Del total encuestados, el 53% dice contar con un Comité de Seguridad y Salud en su empresa, aspecto importante (en las empresas que responden positivamente) y que servirá para apalancar los restantes servicios a brindar.

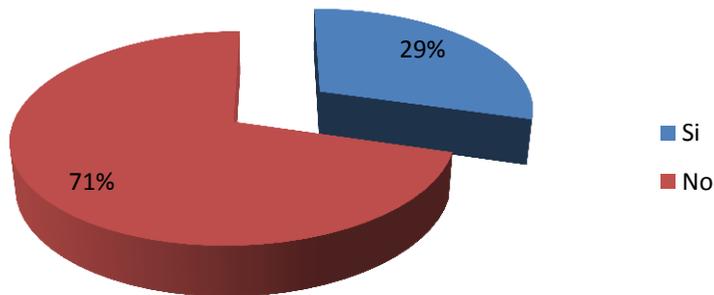
5.- ¿Conoce Usted el Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el trabajo de su empresa?

Tabla 6. Pregunta 5

5.- ¿Conoce Usted el Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el trabajo de su empresa?	
Si	59
No	141

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Gráfico 6. Pregunta 5



Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Análisis e interpretación:

Sólo conocen del Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el trabajo de su empresa 59 de los 200 encuestados, es decir el 29%, lo que puede significaría que el resto no tiene elaborado este reglamento, y necesitan asesoría para cumplir con la normativa en el menor tiempo posible, siendo una oportunidad para ofrecer los servicios

6.- ¿Tiene implementado en su empresa el Sistema de gestión Seguridad y Salud Ocupacional (SSO)?

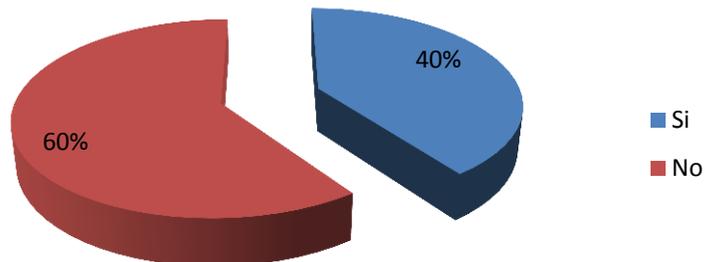
Tabla 7. Pregunta 6

6.- ¿Tiene implementado en su empresa el sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional (SSO)?	
Si	80
No	120

Fuente: La investigación

Elaborado por el autor

Gráfico 7. Pregunta 6



Fuente: La investigación

Elaborado por el autor

Análisis e interpretación:

El 60% de los encuestados no tiene implementado el Sistema de gestión Seguridad y Salud Ocupacional (SSO), producto fundamental de la empresa.

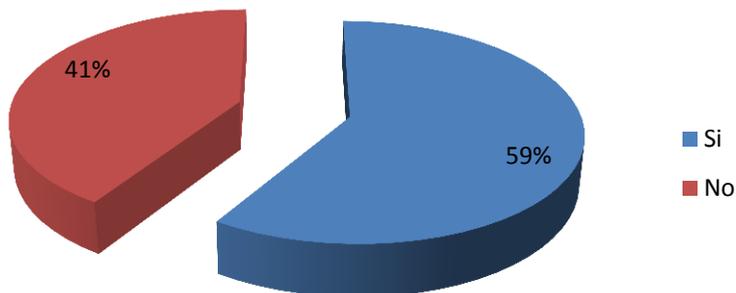
7.- ¿Lleva su empresa el Sistema de Auditoría de Riesgos de Trabajo (SART del IESS)?

Tabla 8. Pregunta 7

7.-¿Lleva su empresa el Sistema de Auditoría de Riesgos de Trabajo (SART del IES)	
Si	118
No	82

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Gráfico 8. Pregunta 7



Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Análisis e interpretación:

Sólo el 59% de los encuestados dicen llevar en su empresa el Sistema de Auditoría de Riesgos de Trabajo (SART del IESS), se puede considerar, que se debe a las campañas que realiza el IESS a todo nivel y por todas las vías de comunicación, lo que hace que las empresas se concentren en priorizar este sistema.

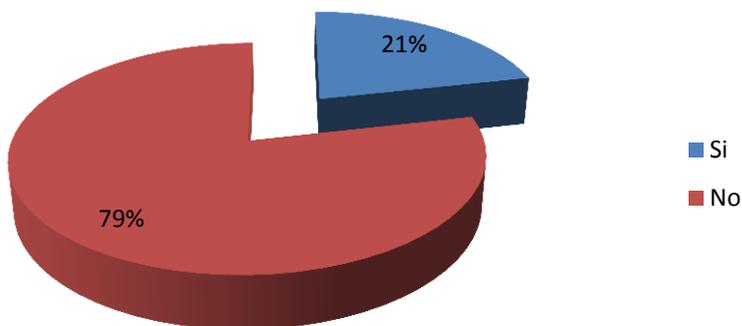
8.- ¿Recibe usted capacitaciones periódicas en Seguridad y Salud Ocupacional, al menos una vez al año?

Tabla 9. Pregunta 8

8.- ¿Recibe Usted capacitación periódica en Seguridad y Salud Ocupacional, al menos una vez al año?	
Si	43
No	157

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Gráfico 9. Pregunta 8



Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Análisis e interpretación:

Solo el 21% de los encuestados reciben capacitación al menos una vez por año, lo que justifica el desconocimiento en la aplicación de algunas normativas, que se presentaron en las respuestas anteriores y es una verdadera oportunidad considerar el desarrollo por parte de la empresa de planes de capacitación.

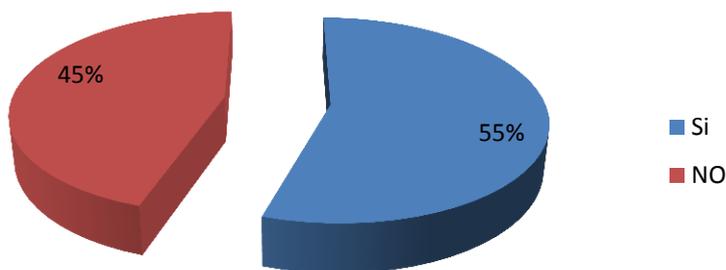
9.- ¿Tiene implementado en su empresa el Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SASST del IESS)?

Tabla 10. Pregunta 9

9.- ¿Tiene implementado en su empresa el Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SASST)?	
Si	110
No	90

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Gráfico 10. Pregunta 9



Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Análisis e interpretación:

Nuevamente se aprecia que el 55% de los encuestados dicen llevar en su empresa el Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SASST del IESS), se puede decir que se debe a las campañas que realiza el IESS a todo nivel y por todas vías de comunicación, lo que hace que las empresas se centralicen en priorizar este sistema.

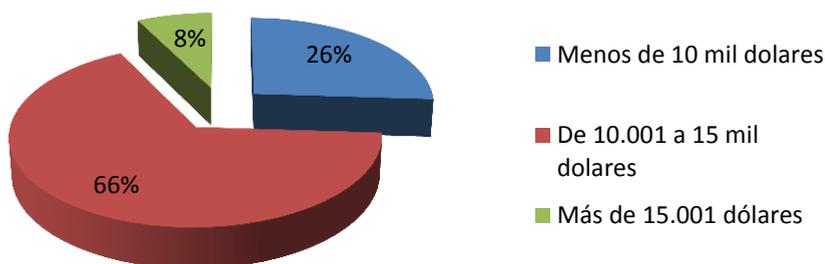
10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir anualmente para cumplir con el SASST y el IESS?

Tabla 11. Pregunta 10

10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir anualmente para cumplir con el SASST y el IESS?	
Menos de 10 mil dólares	52
De 10.001 a 15 mil dólares	133
Más de 15.001 dólares	15

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Gráfico 11. Pregunta 10



Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Análisis e interpretación:

El 66% de los encuestados invertiría entre 10.001 a 15.000 dólares para los servicios de seguridad industrial y salud ocupacional, lo cual es considerable por tratarse de Mipymes y la demanda que generará este negocio.

2.1.3 Oferta del negocio

Los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional dirigido a las Mipymes en la provincia del Azuay, constituye el producto de la empresa propuesta, que busca iniciar con una calidad de oferta que permita introducirse en el mercado de interés, satisfaciendo las necesidades, en este caso de las Mipymes asociadas a la Cámara de la Pequeña Industria.

Se ofrecerá a los clientes un producto que les garantizará excelencia en la seguridad y la salud, que le proporcionarán excelentes resultados empresariales, como la estabilidad de su fuerza laboral, con la creación de un ambiente libre de riesgos, seguro y saludable; es decir, asistencia técnica especializada, asesorías, capacitaciones y de acuerdo a las normativas legales exigidas por el IESS y el Ministerio de Relaciones Laborales, que incluye el Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el trabajo, preparación del Sistema de Auditoria de Riesgos de Trabajo que incluye Identificación, Medición y Control de Riesgos; implementación del Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo y los Sistemas Integrados de Gestión, la realización de Auditorías en HSEQ, Sistema de gestión SSO, creación del Comité de Seguridad y Salud, Control de la Salud, Auditoría SART y Gestión Ambiental.

Un plan de prevención de lesiones y enfermedades relacionados con cada puesto de trabajo, lo que constituirá para cada cliente una ventaja competitiva al preservar el recurso más preciado, su gente. Además de aumentar la rentabilidad y productividad al disminuir los costos asociados a los accidentes y enfermedades.

2.1.4 Competencia del negocio

El análisis de la competencia se realizó, considerando en primer lugar las instituciones públicas que legislan la Seguridad y Salud Ocupacional en el Ecuador, en este caso el Ministerio de Relaciones Laborales y el IESS; para luego realizar la búsqueda de las empresas que ofrecen los servicios en la provincia del Azuay, para hacer cumplir con la normativa nacional.

La Seguridad y Salud Ocupacional de los trabajadores es una normativa que tienen que cumplir todas las empresas e instituciones, ya sean públicas o privadas y en todos los sectores de la economía, es por ello que existe gran cantidad de ofertas de servicios, la mayor parte de personas naturales, las cuales no disponen de páginas oficiales propias, donde presenten su producto, por lo que no constituirían la principal competencia, sin dejar de reconocer que están presente en el mercado y que se debe tomar acciones para ocupar el nicho de mercado en el que estos ejercen su influencia.

Empresas no domiciliadas en Ecuador:

Higiene Industrial y Ambiente (www.higieneindustrialyambiente.com):

Se dedica a la aplicación de técnicas y tecnologías apropiadas para la planificación, el diseño, construcción, instalación y montaje de proyectos, direccionados a la protección del ambiente y la salud ocupacional. Incluye detalladamente todo lo relacionado con los Reglamentos de Seguridad y Salud Ocupacional.

Dirección: Av. Gran Colombia E4372 y Telmo Paz y Miño, Quito – Ecuador

Email: contacto@higieneindustrialyambiente.com

Teléfono: +593 (02)2233981 / 0984764387

Ecuacústica-Monitoreo de Ruido en Ecuador (www.ecuacustica.com):

Presta servicios de medición y monitoreo de ruido. Además desarrolla reglamentos de Seguridad y Salud para empresas de producción o servicios a nivel nacional, de acuerdo a los requisitos establecidos por el Ministerio de Relaciones Laborales.

El resultado de este análisis es que de todas las empresas, personas naturales, solo la Cámara de la Pequeña Industria está orientada a prestar servicios específicamente para las Mipymes, lo que constituye una oportunidad para ingresar en el mercado de las Mipymes, ya que para la cámara, este es uno más de los servicios y productos que oferta, y para nuestra empresa sería su misión principal.

Av. Gran Colombia y Telmo Paz y Miño – Terrazas del Dorado Bloque 3 Of. 408 - Quito – Ecuador

E-Mail: contacto@ecuacustica.com

Tel: 2233981 / 084764387

2.1.5 Modelos de negocios tradicionales

Existen varias clases de diseño de negocio. El considerado más antiguo y básico se lo conoce como “modelo del tendero” ya que su instalación es el sitio en donde se tienen a los clientes potenciales y desde allí poder desarrollar la oferta de productos o servicios.

A principios del siglo XX, se desarrolló el modelo del cebo y el anzuelo, presume la oferta de un producto elemental y de bajo costo, inclusive, resistiendo pérdidas (el cebo), para luego cobrar valores exagerados por los complementos o insumos asociados (el anzuelo). Un ejemplo de este tipo de negocios son las impresoras, aquí tenemos una inversión inicial, relativamente baja en comparación a los costos de los cartuchos de tinta de reemplazo.

2.1.6 Modelos de negocios vanguardistas.

Las necesidades cambiantes, el vertiginoso crecimiento del mercado, los insuficientes puestos de empleo y la rentabilización de los capitales en una inversión, son varios de los motivos para que de forma permanente los investigadores estén enfocados en la búsqueda de nuevos métodos, técnicas y metodologías para hacer más cortos los tiempos de implementación de un emprendimiento.

El modelar un negocio no es tarea sencilla de realizarla, conlleva pensamientos complejos y la inevitable interacción de varios aspectos o ámbitos de la planificación administrativa y financiera; ser más eficientes en el diseño de un negocio, capaz de generar, proveer y captar valor agregado se ha vuelto tarea pendiente, es así que hace, relativo corto tiempo, apareció en el mercado un libro de gran interés titulado “*Generación de modelos de negocio*”; basándose en el, un emprendedor descubrirá con facilidad, los diferentes modelos de negocio existentes y además, los sistemas para lograr cumplir las metas de la empresa, estableciendo nuevas técnicas, estrategias y revolucionando el mercado.

Alexander Ostewalder y Yves Pigneur son autores del trabajo mencionado, y han logrado vender una cantidad superior a 20.000 copias alrededor del mundo con 11 ediciones. Empresas líderes en este campo, que han logrado transformarse, incrementando nuevos tipos de negocio avalan lo dicho; esta obra recoge los criterios de alrededor de quinientos criterios de profesionales de cuarenta y cinco distintos países.

Las reformas en los tipos de negocio son constantes en la actual economía, en la que todos los sectores se caracterizan por la dinamia de acción, por consiguiente, hallar el modelo apropiado de negocio resulta ventajoso competitivamente hablando para cada empresa.

En determinados casos, las empresas aparentan un éxito, sin embargo, no se encuentra claramente definido el modelo de negocio, por consiguiente, no puede precisar, con el adecuado grado de certeza, que deben hacer las empresas para lograr que sus ingresos resulten suficientes y evolucionen en la conquista de nuevos mercados o se mantengan en la competencia.

2.2 EL MODELO CANVAS

En el año 2010, Alex Osterwalder diseño el Business Model Canvas; que consiste en un formato visualizador del modelo de negocio, de acuerdo a nueve bloques en tan solo en un lienzo (hoja), dando como resultado, un documento que brinda en forma específica, una visión total (el helicopter view) de la idea de negocio, dejándonos ver de manera clara las interconexiones entre los distintos elementos (Osterwalder & Pigneur, 2011).

Un tipo de negocio puntualiza la lógica y la forma en que una organización instaure, otorga, y capta valor. Un modelo de negocio, de acuerdo a lo propuesto para este modelo (Canvas) se visualiza desde la perspectiva de 9 bloques, a saber:



1. Segmento de Mercado (Clientes)

De los 9 bloques que forman parte del modelo en este se define los diferentes grupos de individuos o entidades a las cuales se dedican los esfuerzos y para quienes creamos valor, considerando además la cantidad de posibles clientes que marcaran de entrada ya varios hitos a considerar.

Siendo los clientes, la razón de ser de cualquier emprendimiento y para los cuales diseñamos un modelo de negocio, los colocamos al centro para nuestro análisis y de las varias características que tienen, se pueden identificar algunos grupos por tener características comunes.

Es preciso tener claro cuáles son los segmentos de mercado a los que atenderemos, las condiciones que los vuelven distintos de otros, sus particularidades y aspectos de competencia con otros segmentos. Las necesidades de estos segmentos es otro elemento a tomar en cuenta y por obvias razones es clave en el instante del diseño o rediseño del negocio.

Se puede ejemplificar lo dicho de la siguiente manera:

Mercado masivo

Son los mercados en los que no hay distinción n, en los cuales las necesidades, las problemáticas, las características, sus canales de distribución y otros elementos de los destinatarios son iguales.

Nicho de mercado

A diferencia del segmento anterior, en este las características constitutivas son muy específicas y detalladas, las relaciones con el destinatario es especializada y responde al estudio pormenorizado de sus particularidades.

Diversificado

La idea de negocio para esta consideración de segmento de mercado, está centrada en la atención de dos o más segmentos de mercado que no están relacionados. Para

ejemplificar esto podemos mencionar un negocio de comida rápida en un *Mall* y la misma empresa se dedica a la entrega de viadas a domicilio.

Mercados multi-laterales

Esta segmentación se distingue por su atención a varios segmentos de clientes pero que están interdependientemente relacionados; podemos ejemplificar los medios de comunicación en general quienes deben generar productos comunicacionales a vender y auspiciados por otro segmento, los patrocinadores, un complemento que ayuda al crecimiento y coexistencia de los dos segmentos.



2. Propuesta de Valor

En este apartado de la propuesta de valor se citan los distintos productos o servicios que le dan un valor agregado al cliente; esto nos permitirá diferenciarnos de la competencia y satisfacer necesidades específicas de nuestros destinatarios a través de nuestro portafolio de productos o servicios, debiendo ser creativas, capaces de despertar interés sobre algo ya existente o totalmente innovador.

Se puede enlistar algunos elementos que son generadores de valor, esto a modo de ejemplo, pudiendo existir algunas más:

La personalización del producto.

La inclusión de nuevas características a un producto ya existente.

Mejoras en la comodidad del producto.

Cubrir una nueva necesidad dada a partir de una nueva regulación.

Reducción de tiempo en las tareas diarias.

Mejoramiento de la seguridad de uso.



3. Canales de Distribución.

Son varias las preguntas a responder con respecto a este bloque, en el que se analiza las formas para llegar con nuestra propuesta al cliente, entre ellas:

¿Qué canales son mejor?

- ¿Qué canales prefieren nuestros clientes?
- ¿Cómo interactúan nuestros canales?
- ¿Qué canales son más eficientes?,
- ¿Cómo nos estamos comunicando en la actualidad?
- ¿Qué tan amigables son con nuestros clientes?

A partir de estas preguntas y sus respectivas respuestas en este bloque podremos empezar a diseñar o rediseñar nuestra forma de comunicarnos y distribuir los servicios o productos a cada uno de los segmentos. De acuerdo a la propuesta de Osterwalder un canal se puede caracterizar de acuerdo al Tipo y las Fases que cubre en el ciclo de entrega de una propuesta de valor.

Por Tipo pueden ser; propios o asociados es decir: fuerza de venta (vendedores), ventas por internet, tiendas propias o asociadas y mayoristas. Las Faces de un canal de entrega son: percepción, evaluación, compra entrega post venta.

Encontrar el equilibrio (el mix correcto) entre estos elementos Tipo y Fases es una tarea de la que dependerá en gran medida el éxito de la propuesta.



4. Relaciones con los Clientes

Aquí se describirá el cómo se relacionan los clientes y la organización proveedora del servicio o producto; es preciso definir este aspecto pudiendo ser personales o automatizadas, las motivaciones para relacionarnos con los clientes están estimuladas y enfocadas a: adquirir y retener clientes (fidelizar al cliente) e incrementar las ventas por persuasión.

Las expectativas de los clientes, nuestras prácticas, los costos, y la integración de estas relaciones con el resto del modelo del negocio determinarán la experiencia de los clientes con el negocio, pudiendo distinguir varias categorías de estas relaciones: la asistencia personal; asistencia personal dedicada (como en los asesores corporativos), autoservicio, servicio automatizado, comunidades (segmento de mercado con objetivos comunes), co-creación (clientes trabajando en comunidad para incrementar valor a la propuesta).



5. Fuentes de Ingresos

En este bloque las fuentes de ingresos representa el dinero generado por cada segmento de mercado a favor de la empresa, el mismo que le permite subsistir y crecer en la generación de propuestas valor nuevas o incrementar valor a las ya existentes; caracterizados por tipo, los ingresos pueden ser por transacciones resultantes de pagos realizados por una sola ocasión que corresponden a prestaciones dadas y el segundo por ingresos recurrentes provenientes de pagos de clientes de un servicio atado a la post venta.

Varias son las consideraciones a realizar para abordar este bloque, el establecer las motivaciones de los clientes (por lo que pagarían), sus preferencias actuales, sus hábitos de pago, las contribuciones de cada fuente a la empresa son sin duda interrogantes que darán luces en las decisiones que se tomarán.

Entre las formas de generar fuentes de ingresos están las de ventas de activos, cuota por uso, cuota por suscripción, préstamo o alquiler (*leasing*), concesión de licencia, gastos de corretaje (pagos pro representación o intermediación), publicidad conexas (generación de interés adherido al servicio principal), existiendo básicamente dos formas de fijarlos, la primera es de precios fijos y la segunda es dinámica.



6. Recursos Clave

Para este bloque del análisis del negocio se deberán determinar los activos importantes que permiten funcionar al negocio. Los recursos clave de una empresa pueden ser distintos a los de otra y pueden ser físicos, financieros, de conocimiento o de talentos humanos, estos recursos pueden provenir de la misma empresa o de sus socios clave.

Poseer recursos clave es importante para toda empresa debido a que son los que permiten ofrecer su propuesta de valor.



7. Actividades Clave.

Para este bloque de Actividades Clave se deberán considerar aquellas tareas más importantes en la organización, capaces de propiciar un buen funcionamiento de la empresa. En todas las actividades de inicio o “repensar” de una empresa se deben tener especial atención a lo que hacemos y convierte en diferente la propuesta de negocio.

Lo mencionado permite iniciar con el emprendimiento, sostener en el tiempo la propuesta de valor, obtener clientes y fidelizarlos y con todo esto generar recursos económicos; las Actividades Clave, que serán diversas para cada empresa son de suma importancia para el modelo mismo.

Un buen ejemplo de la diversidad de actividades entre empresas puede ser entre una que brinda servicios educacionales y otra que produce neumáticos, la primera sin duda centrará sus actividades en la actividad del aula y sus distintas actividades conexas, la segunda en los procesos productivos proveeduría y ventas.

Las Actividades Clave se pueden clasificar como: de producción, solución de problemas y de plataforma o red.



8. Relaciones Clave.

En esta sección del modelo consideran las redes de proveedores y socios que se encuentran relacionados y aportan valor en la consecución de los objetivos del negocio.

En el transcurso de una idea nueva (propuesta de valor) o la renovación de una existente, las asociaciones entre varias empresas se presentan como parte misma del quehacer empresarial, actualmente estas relaciones ya no son al acaso o por una coyuntura (relación familiar de los dueños) son por el contrario muy pensadas y estructuradas para lograr valor adicional en la empresa.

Estas relaciones son verdaderas coaliciones que permiten la coexistencia y son parte un modelo de negocio que están enfocados hacia varios aspectos como: la complementariedad, el crecimiento o la repartición de riesgos, pudiendo ser cuatro tipos.

- Alianzas estratégicas entre empresas no competitivas.
- Cooperación (entre empresa competitivas)
- Emprendimientos conjuntos (*joint ventures*)
- Relaciones cliente-proveedor, para garantizar la fiabilidad de los suministros.

Fundamentados en las necesarias relaciones que se propician entre empresas, es inevitable pensar en identificar a nuestros socios y proveedores clave, cuales son los recursos clave que les adquirimos y que actividades realizan nuestros asociados. Es así que la pregunta a responder es ¿por qué nos asociamos?

Estas motivaciones para asociarnos se las puede resumir como: la necesidad de optimizar y aprovechar las economías de escala (disminuir costos); reducción de riesgos e incertidumbre (en el desarrollo he introducción de nuevos paradigmas tecnológicos); compra de recursos y actividades particulares (fuerza de venta de los asociados, *software* especializado).



9. Estructura de Costos

Para el último bloque de la implementación del modelo debemos tener en cuenta todos los costos en los cuales se incurrirán al momento de poner en marcha la propuesta de valor.

Se deben detallar cuales son los costos en los que incurriremos al momento de implementar un modelo de negocio. Todos los esfuerzos por iniciar, mantener y acrecentar el negocio están encaminados a generar ingresos pero no se puede desconocer que esto se da por la erogación de recursos financieros, los costos en los que se incurren se pueden determinarse una vez que establezcamos los recursos, las actividades y las asociaciones clave que se relacionan con la propuesta de valor.

Por antonomasia los costos de un negocio deben ser los **bajos**, sin embargo no para todos los casos esto es totalmente cierto, existen empresa enfocadas y dedicadas a generar valor por el bajo costo, es decir impulsadas por el costo (empresas que buscan cubrir lo mínimo necesario en el servicio) y otras impulsadas por el servicio (dirigidos a nichos totalmente exclusivos).

Para la estructura de costos en la generación de la propuesta de valor se tomarán en cuenta aspectos como:

- Costos fijos
- Costos variables
- Economía de escala

- Economía de amplitud (las que aprovechan lo extenso de la operación pudiendo ocupar los mismos recursos)

2.3 NECESIDADES DE ASESORÍA DE GESTIÓN DE LAS MIPYMES

El área de seguridad, salud ocupacional y medio ambiente no está debidamente atendida, se puede decir que existe una verdadera necesidad en el mercado nacional como se apreciará en el presente trabajo. Existe una demanda insatisfecha en relación a la implementación del sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional, conforme a las exigencias de los entes reguladores en el país.

En consideración a lo mencionado, la creación de una empresa de asesoría en la implementación de servicios de seguridad y salud ocupacional para las Mipymes, propiciará una solución válida que genere valor agregado, procurando el correcto direccionamiento de la documentación, procedimientos y registros de los elementos de la seguridad y salud en el trabajo, es decir, se encargará de favorecer la gestión administrativa, gestión técnica, gestión del talento humano, procedimientos y programas operativos básicos.

En referencia al comité de seguridad y salud, ayudará a la conformación y legalización de estos, con sus respectivos subcomités y delegados de seguridad y salud ocupacional. La Identificación y medición de los factores de riesgo constituye un elemento importante en materia de seguridad y salud en el trabajo y finalmente el control de todos estos factores de riesgo.

2.4 LA SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

2.4.1 Historia

2.4.1.1 Antecedentes históricos

A continuación se realizará una reseña del origen de la seguridad industrial y la prevención de accidentes.

2.4.1.2 Organismos y Normativa Internacional

Organización Internacional del Trabajador (OIT)

(Salcedo, 2010)

La OIT, fue creada en el año 1919, su sede en Ginebra, por el tratado de Versalles, constituyendo un organismo que cuenta con la participación de gobiernos, empresarios y empleados de los países que son miembros.

La OIT se preocupa por el tema que está patente a partir de su inicio, por lo que se adoptaron cuatro recomendaciones desde la primera reunión:

- Prevención del carbunco (es una enfermedad virulenta y contagiosa, se presenta con frecuencia y es mortífera para el ganado lanar, vacuno y cabrío y algunas ocasiones el caballo; puede transmitirse al ser humano y la causa es una bacteria específica).
- Proteger a mujeres y niños contra el saturnismo (intoxicación crónica por plomo).
- Vigilancia y control del trabajo.
- Fosforo blanco.

Sus órganos constituyentes son:

- La conferencia General (órgano legislativo).
- La OIT (Secretaría permanente de la Organización).
- El consejo Administrativo (órgano ejecutivo y coordinación).

La misión de la OIT es determinar directrices en general que tengan relación con temas laborales, que los efectúa mediante Convenios, Recomendaciones y Resoluciones.

Convenios son los acuerdos dictados por la Conferencia Internacional de la OIT que determinan reglas con atributo de Ley, de cumplimiento obligatorio para los países que confirman a través de integración de su orden jurídico.

El Programa Internacional para la Mejora de las Condiciones y el Medio del Trabajo, se crea en 1975 con el fin de acrecentar el bienestar de los empleados, a través de la práctica de las acciones que se citan a continuación:

- Proteger a los empleados de los peligros físicos que puedan ocasionarse en su sitio de trabajo y del entorno circundante: ruido, vibraciones, radiaciones, condiciones termo higrométricas, maquinaria de peligrosidad, etc.
- Acoplamiento ergonómico de instalaciones y procedimientos de trabajo a las capacidades físicas y psíquicas del empleado.
- Prevenir el cansancio y la falta de satisfacción en el trabajo, a través de optimización de condiciones laborales y medidas organizativas.

Organización Mundial de la Salud (OMS)

Este organismo se instauró el 22 de junio de 1946 con el propósito de *“lograr para todos los pueblos del planeta, al más elevado nivel de salud”*.

Todos los países del mundo pueden ser parte de esta organización. Entre sus funciones se puede citar:

- Difundir la prevención de accidentes.
- Efectuar indagaciones acerca de la salud.
- Otorgar soporte técnico a los gobiernos en asuntos de salud.

Está constituida por:

- Asamblea Mundial de la Salud: conformada por representantes de cada uno de los estados miembros. Establece la política general de la Organización.
- Consejo Ejecutivo: conformado por 24 personas que representan las zonas geográficas equitativas. Se desempeña como organismo ejecutivo y asesor de la Asamblea.
- Secretaría: conformada por el Director General y un grupo técnico administrativo.

Como producto de la colaboración técnica con los Estados miembros, es factible destacar cinco series de directrices ideadas para colaborar con la formación de los trabajadores en materia de la salud, referidos a:

- Elementos organizativos para la protección de la salud laboral.
- Vigilancia del medio ambiente y salud en el trabajo.
- Técnicas de aseo en el trabajo.
- Límites de exposición a agentes de contaminación.
- Localización ágil de problemas de salud en exposición profesional a peligros de trabajo.

Queda establecida la importante colaboración que existe entre la OMS y la OIT en el campo de salud y seguridad laboral.

Asociación Internacional de la Seguridad Social (AISS)

AISS fue creado con el fin de brindar apoyo a nivel mundial para resguardo, impulso y desenvolvimiento de la Seguridad Social, a través de mejoras técnicas y de gestión. Está constituida por:

- La Asamblea General: que es el órgano directivo conformado por delegados de todos los miembros.
- El Consejo: constituido por representantes de cada de país miembro. Ejecuta las decisiones de la Asamblea.
- Los Comités Técnicos Permanentes y Grupos de Estudio, cada uno labora en un área determinada. Destaca el Comité Permanente para prevenir de Riesgos Profesionales, instaurado para aplicar la prevención de seguridad y salud en los sitios de trabajo.

Las principales actuaciones d la AISS en prevención laboral se efectúan por la organización de Congresos, Simposios, Jornadas, etc., y por la confección y repartición de monografías técnicas sobre salud.

Comunidades Europeas

Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas

Son los siguientes:

- El tratado de París, de 18/4/1951, por el cual se instaura la Comunidad Europea del Carbón y del Acero.
- El tratado de Roma, del 25/3/1957, por el cual se instaura la comunidad Económica Europea y la Comunidad Económica de Energía Atómica.

Estos tratados, con el Acta de Adhesión de tres miembros (del 22/1/72), constituyen la Constitución Comunitaria.

Con la firma del Acta Única Europea en 1986 (en Luxemburgo) se logra incrementar competencias de la Comunidad Económica Europea, facultando al Consejo decidir por unanimidad, alcanzando de esta forma mayor agilidad de funcionamiento. La seguridad y salud laboral pasa a ser asunto primordial, consiguiendo el compromiso de comenzar la mejora del medio laboral para salvaguardar la seguridad y salud de los empleados.

La integración de España en la CEE, el 1/1/86, ingresan en vigor las determinaciones referentes a la seguridad y salud de los empleados.

La estructura comunitaria está pues formada por:

- La Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), establecida por el Tratado de París de 1951.
- La comunidad Económica Europea (CEE), establecida por el Tratado en Roma de 1957.
- La Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), establecida, igual que la CEE, por el Tratado de Roma de 1957.

Los tratados establecen el campo de ejecución del derecho de la comunidad en el tiempo y el espacio, determinando las competencias de las instituciones, los reglamentos y procesos de funcionamiento y control jurídico de las actividades institucionales.

OSHA

La Ley de Seguridad y Salud Ocupacionales de 1970 creó la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional, hace más de tres décadas, con el propósito de colaborar con los empleadores y empleados a reducir las lesiones, las afecciones y las defunciones laborales en Estados Unidos. A partir de entonces, han disminuido de un 62 % las muertes y de un 40 % las lesiones y enfermedades en el sitio de trabajo. Al

mismo tiempo, se ha duplicado el trabajo en Estados Unidos y en la actualidad existen 115 millones de empleados en 7 millones de sitios de trabajo.

OSHA ofrece un liderazgo nacional en seguridad y salud laboral. La agencia busca encontrar y colaborar con los métodos más efectivos para alcanzar resultados: salvar vidas y evitar lesiones y enfermedades. El mensaje es simple: la seguridad y la salud adicionan valor a su negocio, sitio de trabajo, su vida.

El objetivo correcto para los negocios es proteger la seguridad y la salud de los trabajadores. Guardar dinero y añade valor a la empresa. Si los empleados se mantienen sanos y a salvo, los negocios tienen que hacer menos gastos por seguro de indemnización de empleados, disminuyen los gastos por médico, programas de regreso al trabajo, disminuyen los productos con fallas, y menos costos relacionados con las adaptaciones para empleados enfermos. Existen además beneficios indirectos como la productividad incrementada o disminución de costos, cuando no hay que dar capacitación a los empleados reemplazo y cuando no son necesarias horas extras.

Todo sitio de trabajo constituye una comunidad. La seguridad y la salud adicionan valor al sitio de trabajo, con ética, rendimiento y con menos variaciones de personal. Las mejores empresas generan un prestigio no solo sinónimo, con un producto de excelencia, sino que con un entorno excelente, en donde la seguridad y la salud son el valor principal.

2.4.1.3 Origen de la seguridad industrial y salud ocupacional

En los inicios del siglo XIV, la seguridad y la higiene comienza por la asociación de artesanos europeos que realizaron proposiciones acerca de determinadas reglas para salvaguardar y regularizar sus profesiones.

Luego de esto, fue relevante la creación de la medicina que fue un trabajo instaurado por el Dr. Bernardo Ramazzini, catalogado como el padre de la higiene laboral y sus consecuencias en el trabajo, economía y sociedad, inclusive a nivel del mismo individuo. Este famoso médico italiano se dedicó además, a analizar los peligros y enfermedades que existían en más de 100 distintas profesiones, para así, permitir a otros médicos que dieran inicio a la introducción de medicina de trabajo, con el propósito de otorgar atención directamente a cada trabajador. (OIT, 2004)

Para el año 1608 se dio un nuevo gran paso para consolidar la higiene y seguridad industrial, al instaurarse las ordenanzas de las indias, la misma que se destinaba a proteger la vida y salud de sus comunidades.

El tiempo de trabajar era reglamentado, obedeciendo a la actividad que efectuara, además se inculcaba en los dueños de los indios la responsabilidad de controlar por su bienestar integral y así se comienzan las supervisiones, lo que habla de la existencia de una cultura ya evolucionada en el tema de seguridad industrial a nivel mundial.

2.4.1.4 Seguridad industrial y salud ocupacional en el Ecuador

- **1915-1930.-** Se realizan las publicaciones de las primeras leyes para los obreros, durante el gobierno de Alfredo Baquerizo Moreno.
- **1921.-** Durante el gobierno del Dr. Tamayo, se realizan las publicaciones de las segundas leyes obreras, determinando reglas de indemnización del obrero en caso de accidentes laborales o enfermedad profesional. Se regulan las indemnizaciones por inhabilidad total, parcial o por muerte del empleado, se crean exenciones que favorecen al empleador en caso de accidentes fortuitos o por negligencia del empleado.
- **1926** (Decreto No.31 del 29 de Julio). Crea la supervisión general del empleado para verificar el cumplimiento de leyes y decretos relacionados con las situaciones laborales y la garantía de los empleados durante el ejercicio profesional, indemnizándoles por accidentes.
- **1927** (Marzo).- Se crea la ley de precaución de accidentes la misma que determina circunstancia laboral con el fin de que no resulte peligroso para la salud o vida de los empleados, se cita también acerca del trabajo de las mujeres y los menores de edad.
- **1928** (Octubre).- Se emite la ley de obligación si se suscitara un percance laboral que determina responsabilidades y excepciones del dueño, las indemnizaciones respectivas, sustituyendo a la ley emitida en septiembre de 1921.
- **1964** (28 de Abril, decreto supremo No. 878).- Ingres a ejecutarse el seguro de riesgos laborales, se determina el 15% al mes sobre salarios y sueldos por contrato con el patrono para pagar este seguro.
- **1970.-** Por decreto supremo de Julio se determina la caja de pensiones, que en la actualidad se denomina IESS. (IESS, S.f.)

Solamente el 30% de la población económicamente activa (PEA) se encuentra resguardada por el seguro de riesgos de trabajo, no se conoce con exactitud la medida de los problemas por enfermedad y mortandad de esta zona, por el anómalo sistema de registro. Las catástrofes laborales son de mayor proporción en la población que no se encuentra afiliada. Las enfermedades que tienen mayor relación con el trabajo son:

- Pérdida del oído (profesional)
- Enfermedades visuales
- Intoxicación causada por plaguicidas u otros químicos
- Cáncer a la piel
- Dermatitis profesionales
- Bronconeopatías

- Enfermedades del sistema locomotor
 - Afecciones infectocontagiosas
- (IESS, S.f.)¹⁰

2.4.2 Importancia

Siendo Ecuador un país que se encuentra encaminado hacia el desarrollo, y orientado hacia el Buen Vivir de todos los ciudadanos con el fin de defender y fortalecer la sociedad, el trabajo y la vida en todas sus formas, fomentando el desarrollo sustentable de la producción, generando competitividad dentro del mercado comercial y de la producción; visualizar las necesidades y oportunidades de intervención, en función de los nuevos escenarios se torna primordial considera que uno de los objetivos fundamentales cuando se desarrolla un negocio es agregar valor a una idea empresarial.

El gobierno ha implementado nuevos reglamentos, normas y leyes impuestas por los organismos de gestión y control, como son: el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Ministerio de Inclusión Económica y Social, Ministerio de Relaciones Laborales, Servicios de Rentas Internas, Benemérito Cuerpo de Bomberos, como otras instituciones inherentes con el funcionamiento legal de las organizaciones y preocupadas por el bienestar de sus trabajadores.

Con este nuevo modelo de implementación por parte del gobierno, exigen que las instituciones privadas se ajusten al cumplimiento de las normas, políticas, reglamentos y leyes establecidas por los mismos organismos de control, que tienen el deber de precautelar el bienestar de todos los trabajadores a nivel nacional.

En la actualidad las organizaciones multinacionales que han tenido una trayectoria en el tiempo han venido aplicando y mejorando constantemente y están a la vanguardia en lo que se refiere a Seguridad y Salud Ocupacional, ya que ellas están regidas por estándares de calidad y experiencias extra nacionales que como ya se mencionó son de larga data, al igual que varias empresas de gran desarrollo organizacional en nuestro país.

Con respecto a la idea de negocio, en la actualidad, las grandes empresas están a la vanguardia en lo que se refiere a Seguridad y Salud Ocupacional ya que están regidas por estándares de calidad de obligatorio cumplimiento, esto no sucede con empresas MIPYMES, pues no poseen la capacidad (de gestión, monetaria, logística, estratégica, etc.) suficiente para poder cumplir con estos estándares; por tal razón se encuentran ejecutando lo mínimo que les exige los organismos de control para su funcionamiento, buscando constantemente soluciones informales para esta problemática, sin considerar por ahora que la implementación de un sistema de Gestión de Seguridad y Salud

¹⁰ IESS, S.F, www.iess.gob.ec/en/inst-quienes-somos

Ocupacional es una inversión sino por el contrario para ellos representa un costo más que beneficios.

De igual forma existen organizaciones pequeñas que ni siquiera se preocupan de cumplir con las exigencias que imponen las instituciones de control y se mantienen al margen de la ley, dejando esta tarea sin cubrirla y sin cobertura a su talento humano y despreocupándose de su bienestar.

Las empresas Mipymes al no cumplir con estos requisitos mínimos exigidos por los organismos de control, por lo general son expuestas a recibir severas sanciones y multas que puedan afectar a la rentabilidad del negocio, estas organizaciones que carecen de un plan de seguridad y salud ocupacional se encuentran vulnerables a sufrir un alto porcentaje de accidentes laborales que puedan afectar al bienestar del trabajador.

Identificando esta necesidad que muestran las empresas Mipymes de poder ser regularizada y cumplir con las normas establecidas para el control, se crea la necesidad de proponer un plan de negocios que podrá ofrecer y desarrollar programas en seguridad y salud ocupacional, que mejoren las condiciones laborales de los trabajadores, a su vez minimice los accidentes laborales y los impactos ambientales con el propósito de garantizar su funcionamiento, así como la satisfacción de la demanda insatisfecha existente en este mercado.

A través de los servicios de asesoría, capacitación y dotación se identificarán las diferentes necesidades existentes en el mercado ecuatoriano, permitiendo a las empresas Mipymes mejorar sus servicios laborales de acuerdo con los requerimientos del Ministerio de Relaciones Laborales, Ministerio del ambiente, IESS y bomberos.

Además, a través de este plan de negocios se visualizarán y actualizarán los conocimientos de las condiciones laborales que deben tener tanto el empleado como empleador, para minimizar los incidentes, accidentes e impactos ambientales, elevar la calidad de vida, la protección laboral, de acuerdo con el Plan Nacional del buen vivir 2013-2017. (Buenvivir, 2013)

Art. 53.- Definición de Mipymes.- Toda persona natural o jurídica que en calidad de unidad productiva desarrolla una actividad de comercio y/o servicios y cumple con la cantidad de empleados y valor bruto de ventas al año, de acuerdo a las normas establecidas por categoría, es una micro, pequeña o mediana empresa.

Para resultados del desenvolvimiento de la empresa y democratización productiva, se considerarán también para financiar los proyectos que se encuentran a cargo de los Ministerios sectoriales los artesanos, emprendedores, de manera particular y los que presenten

diversos niveles organizacionales asociados y reconocidos en forma legal, como grupos y asociaciones de productores, redes de PYMES, pequeños productores, consorcios de exportadores y actores de la economía popular.

Una empresa del sector de las Mipymes normalmente se encuentra regida a las regulaciones que imponen: el Ministerio de Relaciones Laborales, Ministerio del ambiente, IESS y bomberos el cual se puede brindar el soporte respectivo y evitar el fracaso de estas empresas.

La realización de este trabajo constituye en primer lugar, un aporte a la sociedad pues facilita el desarrollo y adquisición de conocimientos sobre Seguridad y Salud Ocupacional dentro de la empresa, el desarrollo de planes de asesorías, capacitaciones y dotación de equipo.

Además se propiciará la certificación a las empresas Mipymes con los diferentes tipos de servicios, es decir, satisfacer las necesidades que ellos requieran, fomentando la buena reestructuración de las empresas, conformadas por una buena gestión de seguridad y salud ocupacional.

La presente investigación, presenta en primer lugar generar un modelo de negocio basado en una herramienta de reciente propuesta para un emprendimiento que facilite la gestión sobre Seguridad y Salud Ocupacional dentro de la empresa, desde el punto de vista teórico, que propicie en primer lugar la creación de comités para el control y seguimiento de la Seguridad y Salud Ocupacional dentro de la empresa, y propiciando la constante capacitación al personal, creando conciencia a todo nivel de la pirámide organizacional.

Desde el punto de vista metodológico esta investigación permite recolectar y analizar datos actualizados hasta la fecha, a definir y dar a conocer como se expresa anteriormente el concepto de Seguridad y Salud Ocupacional dentro de la empresa, desde todo punto de vista, donde se visualicen los problemas respecto a este tema y se planteen las soluciones adecuadas.

Desde un enfoque, práctico esta investigación contribuye a solucionar el problema de desconocimiento sobre Seguridad y Salud Ocupacional dentro de la empresa, de igual manera permite establecer la necesidad de que funcione como una responsabilidad y deber de toda la sociedad en su conjunto.

2.4.3 Legislación vigente

Para poder encaminar a empleadores y trabajadores acerca de las obligaciones legales de carácter administrativo, para que acaten las normas que estipula la ley, obtener el progreso del ámbito laboral, la disminución y control de los accidentes de trabajo y de

las enfermedades de tipo profesional se han dictado varias normativas que coadyuvan a alcanzar las metas propuestas.

Las tareas pendientes de implementación en el Ecuador, con relación a la seguridad, salud ocupacional y medio ambiente, se basan en las leyes, reglamentos y convenios que tienen que ver con la investigación que se realiza, siendo estos los siguientes:

- Código civil y penal ecuatoriano: Resguarda a los empleados de abusos y explotaciones, imponiendo sanciones severas a las empresas que incumplen con lo estipulado en sus artículos.
- Código de salud ecuatoriano: da a conocer las reglas que protegen a la salud de los trabajadores en sus disposiciones.
- Código del trabajo ecuatoriano: Menciona en el Título IV los peligros de trabajo, está compuesto de 91 artículos.
- Consejo internacional de seguridad: Establece reglamentos sobre seguridad dentro de las empresas.
- Normas jurídicas del Ecuador sobre riesgos industriales: Resumen de instrucciones legales acerca de la prevención y reparación de los siniestros legales, sean emergentes de procesos lentos o sobrevenidas en forma súbita o violenta.
- Reglamento general del seguro de riesgos de trabajo: Insta los servicios y prestaciones que obtienen los trabajadores en caso de un siniestro, son regulaciones que tienen mucha importancia para la protección del elemento humano que trabaja en las distintas organizaciones, como para la defensa del patrimonio material de las mismas empresas.
- Reglamento de seguridad, salud de los empleados y resguardo del entorno laboral, fue aprobada por el Congreso Nacional de la República del Ecuador hace poco tiempo, determinando en sus artículos las bases en las que deben establecerse las industrias y empresas para acatar en forma correcta la seguridad en sus instalaciones.
- Reglamento de servicios médicos de empresas: expone los procesos apropiados si ocurre algún siniestro.
- Reglamento general de riesgos del trabajo: Legislan las prestaciones de los trabajadores que han padecido accidentes.

- Seguro de riesgos de trabajo (manual): Ha realizado algunos convenios con el Ecuador en lo relacionado a peligros en el trabajo (Derechoecuador, 2013)¹¹

2.4.3.1 Análisis de compañías o sociedades

El proyecto establecido para la formación de la empresa, determina las características de la COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, que fue escogida por los posibles socios de la empresa.

Tabla 12. Cuadro de gastos para la constitución de la empresa

NOMBRE DE RUBROS	MONTO (\$)
Capital	\$500
Inscripción a la Cámara de Comercio	\$100
Permiso de funcionamiento	\$150
Abogados	\$500
Constitución de la empresa	\$115
Aviso en prensa	\$30
Total	\$1.395

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

Procedimientos legales para su constitución.

Para constituir de este tipo de compañías debe existir el compromiso de un sinnúmero de procesos habituales:

- Enviar una solicitud a la Superintendencia de Compañías, para la aprobación del tipo de compañía, registro del nombre o razón social, para lo que se necesita una certificación de que no hay otra empresa con la misma o similar denominación.
- Efectuar la minuta del contrato de la empresa, realizada por un abogado, definiendo el nombre de la empresa, lugar y tipo de actividad que desarrolla, lista de socios, estructura del capital y otras características que se deben considerar para elevar este documento a escritura pública.

¹¹ DERECHO ECUADOR, 2013,
www.derechoecuador.com/index.php?Itemid=457&id=4424&option=com_content&task=view

- Abrir una cuenta de unificación de capital en una entidad financiera con autorización para este propósito, realizando el primer depósito de un equivalente al 50% del capital social.
- Los estatutos que legaliza la Superintendencia de Compañías, se promueven a instrumento público ante un Notario local del sitio en el que la empresa realizará sus actividades, garantizado por las firmas de los socios que constan como fundadores.
- Mediante mandato de la Superintendencia de Compañías se faculta la conformación, propagando un resumen de prensa de la aprobación de la escritura, que debe ser publicada por una vez en uno de los periódicos locales, que correspondan al lugar en el que se efectúan las actividades empresariales.
- Un ejemplar de la escritura pública de constitución de la compañía se entrega debe a la Superintendencia de Compañías para que ésta emita la autorización de constitución de la empresa.
- Obtención del permiso del Municipio que corresponde, para conseguir la autorización para el funcionamiento de las actividades de comercio.
- Afiliarse a la Cámara de la Producción que corresponde al tipo de actividad. (Cámara de Comercio, Cámara de Industriales, Cámara de la Pequeña Industria, etc.)
- Realizar en el Registro Mercantil, la correspondiente inscripción de la escritura de constitución de la empresa.
- Elaboración y anotación de nombramientos en el Registro Mercantil, de quienes ejercerán los cargos administrativos de la empresa.
- Adquirir el Registro Único de Contribuyentes, en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Instituciones de Control

En el Ecuador existen algunas instituciones relacionadas directa o indirectamente con la zona industrial, y tienen a su cargo, controlar el desenvolvimiento reglamentario de las empresas. (Derechoecuador, 2013)

Superintendencia de Compañías.- Organismo con experiencia y soberanía, que tiene a su cargo, vigilar y regular la eficiencia, participación y marcha de las empresas.

SRI.-El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica, autónoma, con la responsabilidad de recaudar los impuestos internos establecidos por la Ley, mediante el uso de normas actuales.

Su intención es defender la cultura tributaria en el Ecuador, para conseguir que los contribuyentes tomen conciencia de realizar puntualmente los pagos de sus compromisos tributarios.

Su filosofía es crear la cultura tributaria en la población del Ecuador y vigorizar la participación de los gravámenes operados por la Institución para financiar el Presupuesto General del Estado, mediante la prestación de servicios de eficiencia para el ciudadano con el propósito de alcanzar un apropiado cumplimiento de sus compromisos.

Requisitos Legales de apertura.

- Registro Mercantil
- Patente Municipal
- Afiliación a la Cámara de Comercio
- RUC

2.4.3.2 Legislación laboral

El constante chequeo de las leyes de seguros sociales de los empleados, incluyendo una cantidad que va en aumento de las enfermedades laborales, demuestran el reconocimiento de que el trabajo es un elemento relevante como motivo de incapacidad y fallecimiento. (GAFARER, 1981)¹²

Considerables tareas implican el exponerse a agentes químicos, físicos y biológicos y existe muy poca duda de que el crecimiento dinámico del espectro ambiental, contribuye a aumentar la complejidad de esta situación. Este desarrollo emprendedor representa fundamentalmente la introducción en el contexto de nuevos procedimientos y materiales que se añaden o suplen a aquellos anteriormente en uso.

Por otra parte, el inconveniente de los riesgos profesionales se ve empeorado por el hecho de que un pequeño porcentaje de la población trabajadora tiene acceso, a servicios de higiene industrial, en sus lugares de trabajo.

¹² GAFARER, W., *ENFERMEDADES OCUPACIONALES GUÍA PARA SU RECONOCIMIENTO*, 1981

Se observa que los efectos acumulativos aparecen después de algunos años de exposición a una situación adversa. No puede esperarse a la manifestación de la enfermedad para iniciarla acción preventiva, ya que los efectos son irreversibles.

La enfermedad profesional se afecta por los factores que se citan a continuación:

- La condensación del elemento contaminante del entorno laboral.
- El tiempo que se expone al elemento.
- La presencia paralela de un grupo de elementos contaminantes
- Las particularidades propias de cada trabajador

CAPÍTULO III

3. GENERACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS Y GESTIÓN

3.1 GENERACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO USANDO MÉTODO CANVAS

Introducción

El desarrollo del Plan de negocios de la empresa para los Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional dirigido a las Mipymes, es un documento de trabajo donde se desarrolla la idea del negocio, que abarcará desde la definición de la idea del mismo hasta la forma de llevarlo a la práctica, es decir marca las bases y procedimientos para concretar la creación de la empresa.

Las principales ventajas que conlleva la realización del plan de negocios es que marca las pautas a seguir a medida que avanza el desarrollo de la actividad de la empresa en un inicio, se verifican, controlan las previsiones efectuadas a través del análisis de los resultados reales y las posibles desviaciones que se produzcan, así como las causas que los provocaron. Además el plan de negocios plantea, pone de manifiesto la viabilidad económica de la creación de la empresa de Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional para Mipymes, facilitando así su presentación a las entidades financieras a la hora de negociar posibles créditos.

Como aspectos a tratar en el Plan, se pueden contemplar los siguientes:

- Objetivos del proyecto empresarial:
 - Principales características del mismo
 - Actividad concreta a desarrollar
 - Datos económicos
 - Referencia de la experiencia y objetivo de los promotores
- Definición del producto o servicio:
 - Descripción del mismo
 - Mercado al que va dirigido y necesidades que cubre
 - Diferencias con productos de la competencia
 - Normas que regulan la fabricación o comercialización del producto.
 - Protección jurídica
- Plan de marketing:

- Delimitación del negocio donde la empresa desea instalarse
 - Análisis del mercado: clientes y competencia
 - Política comercial: P. de precios, de producto, de distribución y de comunicación.
- Plan de operaciones:
 - Localización de la empresa
 - Descripción del Plan de operaciones (proceso y capacidad de producción, recursos humanos y materiales, estrategia de operaciones)
- Plan de organización:
 - Estructura organizativa de la empresa (funciones y características del personal)
 - Selección del personal y formas de contratación.
- Plan económico y financiero
 - Determinación de los recursos necesarios
 - Selección de fuentes de financiación
 - Plan financiero (proyecto de inversiones, previsión de tesorería, cuenta de resultados provisional, balance provisional)
 - Rentabilidad del proyecto
 -

Modelo CANVAS

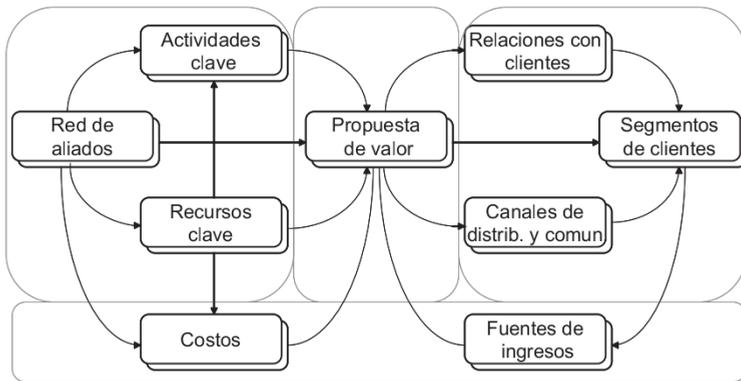
Este modelo que fue propuesto por Alexander Osterwalder y se ha desarrollado y aplicado durante los últimos años, enfocado a la propuesta de valor de una empresa (emprendimiento), donde se visualizan todos los elementos que intervienen en ella, la logística, productos, servicios, clientes, finanzas, talentos humanos, etc., permitiendo a la empresa definir y orientar claramente sus acciones en la búsqueda eficaz de los beneficios esperados¹³. (MÁRQUEZ García, 2010)

El Método Canvas es una metodología para llevar a cabo la implementación de un negocio, es decir a partir de este se genera un modelo de negocio basado en la gestión estratégica, donde la organización crea, entrega y captura valor.

Este modelo es una herramienta que permite desarrollar, evaluar la idea del negocio, innovarla, diseñarla o reinventarla, generando ideas que optimicen la toma de decisiones y permitan alcanzar el éxito.

¹³ MÁRQUEZ G, Juan ,2010, www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/documents/innovacion-modelo-negocio.pdf

Gráfico 12. Diagrama de la ontología de modelos de negocio- Osterwalder.



Fuente: Marquez Garcia, Juan.
Elaborado por (MÁRQUEZ García, 2010)

Como se observa en el modelo de gráfico se encuentra la infraestructura de la empresa, comenzando por las actividades más importantes en la creación de la propuesta de valor de la empresa, seguido de los recursos necesarios como son el humano, financiero, intelectual, de todo tipo que intervengan en el proceso de creación de valor para el cliente, y que además constituyen el activo y sostén de la empresa, los cuales pueden ser propios o arrendados. Le sigue la red de aliados que permiten minimizar el riesgo del modelo de negocio, optimizar las operaciones, centrándose la empresa en la gestión de su actividad principal.

En el centro aparece la propuesta de valor que contiene la propuesta en sí de la empresa, la oferta de sus productos y servicios que satisfacen las necesidades de los clientes, esto es lo que la distingue de sus competidores. Aquí la propuesta se materializa a través de diferentes elementos como son el diseño, la marca, la personalización, el precio, la accesibilidad y facilidad de uso entre otras, es lo que finalmente atrae a los clientes y por lo que están dispuestos a pagar.

La parte derecha está conformada primeramente por segmentos de clientes que toda empresa tiene que identificar para obtener un modelo de negocio eficaz, donde se identifican los clientes a quien se dirigirá la oferta, se realiza la segmentación de clientes de acuerdo a sus diferentes necesidades y atributos, garantizando la aplicación adecuada de la estrategia empresarial. Los canales de distribución y comunicación es la manera en que la empresa entrega su propuesta de valor a sus clientes objetivos, los cuales tienen que ser rápidos, eficientes y rentables; algunos de estos canales pueden ser a través de las instalaciones de la empresa, el sitio web, personal de ventas, publicidad, etc. Las relaciones con clientes garantizan la supervivencia y éxito del negocio, puesto que permite trabajar en la fidelización de los clientes a través de la atención personalizada al cliente, servicios de atención on line permanente, son algunas formas de alcanzar este objetivo.

En la parte inferior se presentan los costos del modelo de negocio, los recursos monetarios y financieros necesarios para hacer operar la empresa, la estructura adecuada de costos que se utilizará. Finalmente los ingresos que representa la forma en que se genera el flujo de ingresos, relacionado que la propuesta de valor que realiza la empresa.

A continuación el Modelo Canvas de la Empresa de Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional a las Mipymes en la ciudad de Cuenca de la empresa propuesta denominada tentativamente “GESTIOPOLIS”.

3.1.1 Segmentos de clientes

De los 9 bloques que forman parte del modelo en este se define los diferentes grupos de individuos o entidades a las cuales se dedican los esfuerzos y para quienes creamos valor, considerando además la cantidad de posibles clientes que marcaran, de entrada ya, varios hitos a considerar.

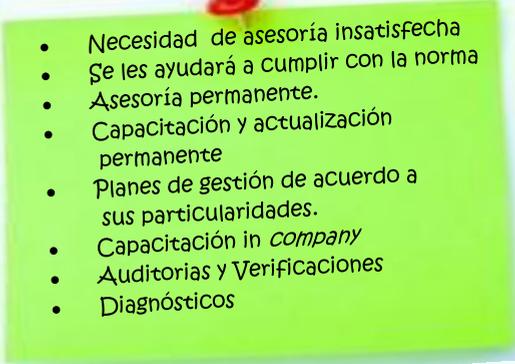
Siendo los clientes, la razón de ser de cualquier emprendimiento y para los cuales diseñamos un modelo de negocio, los colocamos al centro para nuestro análisis y de las varias características que tienen, se pueden identificar algunos grupos por tener características comunes.

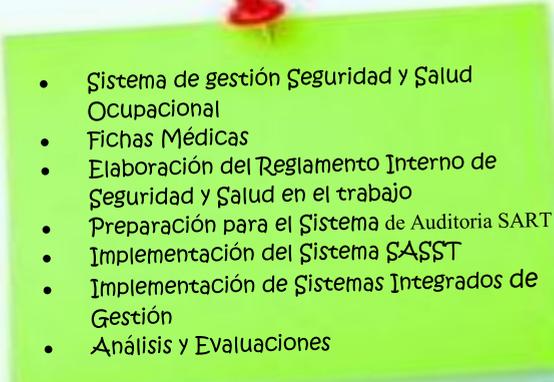
Es así que las empresas de que no están en el segmento de la Mipymes, por tener mayor capacidad de reacción y organizacionalmente pueden cubrir con mayor rapidez las exigencias de las nuevas regulaciones, en este caso específico las de seguridad y salud ocupacional.



3.1.2 Propuesta de valor

En este apartado de la propuesta de valor se citan los distintos productos o servicios que le dan un valor agregado al cliente.

- 
- Necesidad de asesoría insatisfecha
 - Se les ayudará a cumplir con la norma
 - Asesoría permanente.
 - Capacitación y actualización permanente
 - Planes de gestión de acuerdo a sus particularidades.
 - Capacitación in *company*
 - Auditorias y Verificaciones
 - Diagnósticos

- 
- Sistema de gestión Seguridad y Salud Ocupacional
 - Fichas Médicas
 - Elaboración del Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el trabajo
 - Preparación para el Sistema de Auditoria SART
 - Implementación del Sistema SASST
 - Implementación de Sistemas Integrados de Gestión
 - Análisis y Evaluaciones

3.1.3 Canales de distribución

Son varias las preguntas a responder con respecto a este bloque, en el que se analiza las formas para llegar con nuestra propuesta al cliente, entre ellas:

- 
- Fuerza de venta propia (acercamiento al cliente)
 - En la oficinas de nuestra propia empresa
 - Asesores in *company*
 - Asesores virtuales
 - Sitio web
- Difusión.
- Presentaciones a las empresas
 - Banners publicitarios

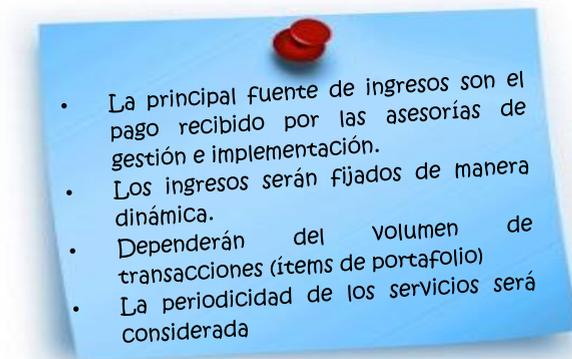
3.1.4 Relación con el cliente.

Aquí se describirá el cómo se relacionan los clientes y la organización proveedora del servicio o producto; es preciso definir este aspecto pudiendo ser personales o automatizadas, las motivaciones para relacionarnos con los clientes están estimuladas y enfocadas a: adquirir y retener clientes (fidelizar al cliente) e incrementar las ventas por persuasión.



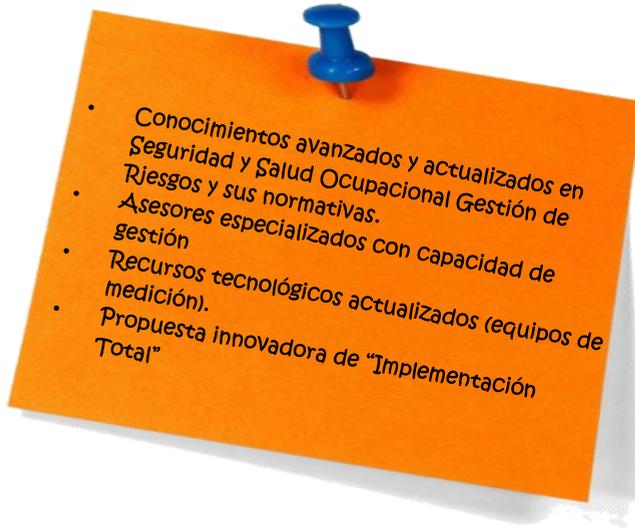
3.1.5 Fuentes de ingresos

En este bloque las fuentes de ingresos representa el dinero generado por cada segmento de mercado a favor de la empresa, el mismo que le permite subsistir y crecer en la generación de propuestas de valor nuevas o incrementar valor a las ya existentes.



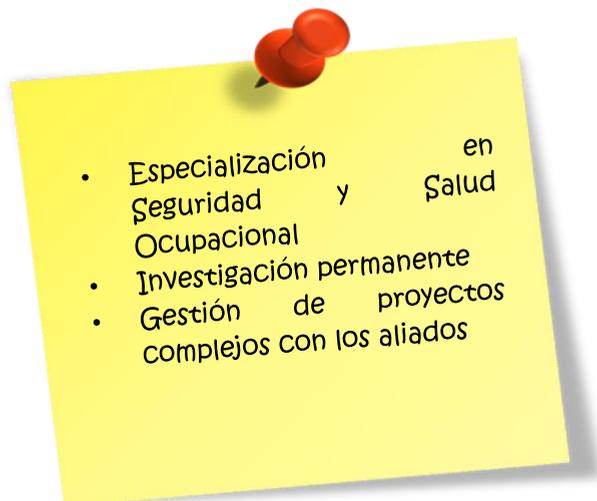
3.1.6 Recursos clave.

Para este bloque del análisis del negocio se deberán determinar los activos importantes que permiten funcionar al negocio.



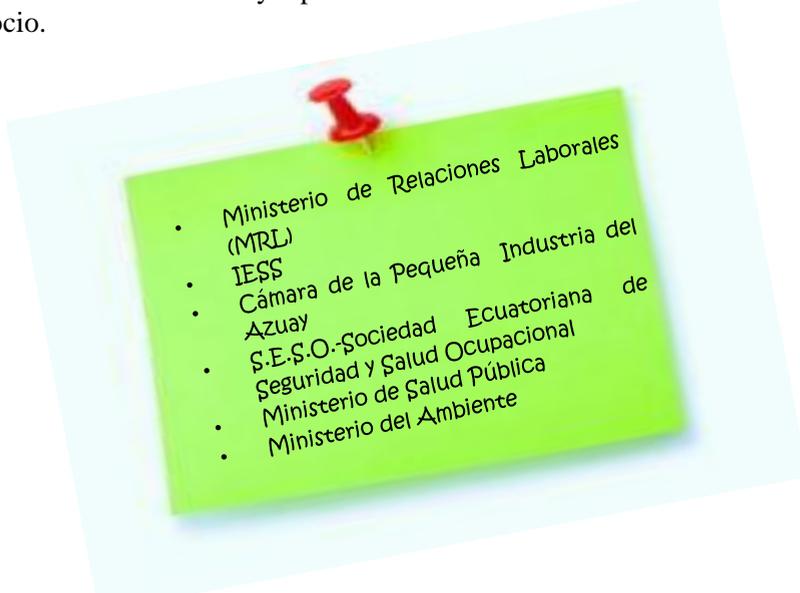
3.1.7 Actividades clave.

Para este bloque de Actividades Clave se deberán considerar aquellas tareas más importantes en la organización, capaces de propiciar un buen funcionamiento de la empresa.



3.1.8 Socios clave

En esta sección del modelo consideran las redes de proveedores y socios que se encuentran relacionados y aportan valor en la consecución de los objetivos del negocio.



3.1.9 Estructura de costos.

Para el último bloque de la implementación del modelo debemos tener en cuenta todos los costos en los cuales se incurrirán al momento de poner en marcha la propuesta de valor.



CAPÍTULO IV

5. ANÁLISIS FINANCIERO

5.1 INGRESOS PROYECTADOS

La proyección de las ventas del primer año asciende a US\$ 75.240, es decir se comercializarán 62 productos servicios que gestiona la empresa.

Tabla 13. Presupuesto de Ventas

Planeación Financiera de Empresa GESTIOPOLIS					
Presupuesto de Ventas					
Productos	Cantidades Mensuales	Precio	Ventas Mensuales	Cantidades Anuales	Ventas Totales Proyectadas
Capacitación <i>in Company</i>	6	100	600	72	7.200
Auditorias y Verificaciones	6	150	900	72	10.800
Sistema de gestión Seguridad y Salud Ocupacional	8	150	1.200	96	14.400
Fichas Médicas	8	120	960	96	11.520
Elaboración de Planes	3	120	360	36	4.320
Asesorías	8	80	640	96	7.680
Elaboración del Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el trabajo	6	70	420	72	5.040
Preparación para el Sistema de Auditoria SART	3	70	210	36	2.520
Implementación del Sistema SASST	2	90	180	24	2.160
Implementación de Sistemas Integrados de Gestión	2	90	180	24	2.160
Diagnósticos	6	50	300	72	3.600
Análisis y Evaluaciones	4	80	320	48	3.840
Totales US\$	62		6.270	744	75.240

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

5.2 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Al término del primer año de operación de la Empresa de Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional, se estima que el Activo Total alcance un valor de US\$ 32.547,60

donde el Activo Corriente es de US\$ 28.739,76 y su Activo No Corriente es de US\$ 3.807,84 como se aprecia a continuación.

Tabla 14. Balance General Empresa

Planeación Financiera de Empresa GESTIOPOLIS			
Estado de Situación Financiera Final Proforma			
Activos			32.547,60
Activo Corriente		28.739,76	
Caja Bancos	28.739,76		
Inversiones Temporales			
IVA Pagado	0		
Cuentas por Cobrar	0		
Inventarios	0		
Activo No Corriente		3.807,84	
Activo Fijo	3.807,84		
Edificios e Infraestructura	0		
Muebles y Enseres	1.740,00		
Equipos de Cómputo	3.900,00		
(-) Depreciación Acum.	-1.832,16		
Pasivo			460,8
Pasivo Corriente		460,8	
Proveedores			
IVA Cobrado	460,8		
Impuestos por Pagar	0		
Préstamos Bancarios	0		
Patrimonio			32.086,80
Capital Social	800		
Aportes de Capital	34.174,00		
Resultado del Ejercicio	-2.887,20		
Total Pasivo y Patrimonio			32.547,60

Fuente: La investigación
Elaborado por: Autor

5.3 ESTADO DE RESULTADOS

El costo de ventas representa el 35% de los ingresos con un valor de US\$ 26.334, los gastos operacionales alcanzarán el 68,8% US\$ 51.793 y la utilidad operacional un -3,8% es decir el primer año se proyecta una pérdida de US\$ 2.887.

Como saldo inicial caja tenemos US\$ 3.000, como total de egresos del primer mes US\$ 4.163 dejando como caja final de ese mes US\$ 6.901 y saldo inicial del siguiente mes.

En el último mes del primer año el saldo inicial de ese mes US\$ 29.034 dejando una caja final de US\$ 28.740.

5.5 COSTO DE OPORTUNIDAD, TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RETORNO.

Es importante definir y consideramos una tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) donde se prevé el riesgo y el costo de oportunidad de la inversión u operación de la empresa. A continuación la fórmula que se emplea para su cálculo.

- $TMAR = \text{inflación} + \text{premio al riesgo} (1 + f) (1 + i) - 1 = i + f + if$
- Donde f = inflación; i= riesgo

Según estimaciones del gobierno ecuatoriano se considera que para el año 2014 la inflación alcance un valor del 3,2% y el valor para el riesgo se estima el 15%, que es la tasa referencial esperada por los inversionistas.

- $TMAR = 0,15 + 0,032 + (0,15 * 0,032) = 18,68\%$

5.6 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual (presente) Neto (VAN) permite evaluar y valorar financieramente una inversión, considerando la cronología de las inversiones y una tasa o monto de descuento que al final nos proporcionará un sencillo y muy común indicador sobre si es o no viable la inversión, su cálculo está dado por la relación entre la sumatoria de los flujos netos y Tasa de descuento (TMAR) restado de la inversión inicial.

$$VAN = \frac{\sum \text{flujos netos}}{(1 + TMAR)^n}$$

Cuando el valor actual neto del proyecto es negativo, automáticamente se rechaza el proyecto. En este caso se obtuvo un valor actual neto mayor a cero que es de US\$ 2.556 por lo que el proyecto se puede decir que es aceptable.

5.7 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Evaluamos la alternativa de inversión a través del TIR para determinar las variaciones de las entradas de efectivo actualizadas a dos diferentes tasas de esta sumatoria de los valores presentes de efectivo y restadas de la inversión debe ser igual a cero. La tasa interna de retorno debe ser mayor que el costo de oportunidad de capital. Es decir, cuando el TIR es mayor que el costo de oportunidad de capital se acepta el proyecto. Para nosotros calcular el TIR, se debe escoger una tasa mínima y una tasa mayor para actualizar el valor presente de efectivo.

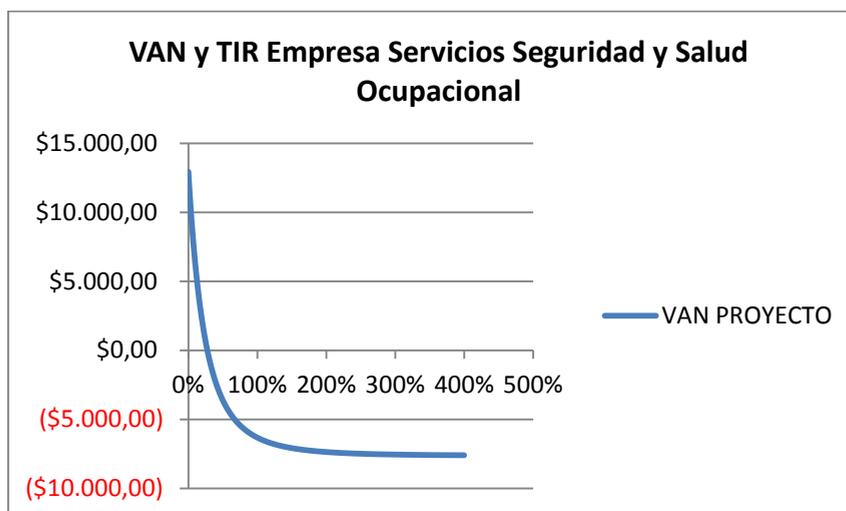
Tabla 17. Evaluación Económica de la Empresa

Evaluación Económica Financiera					
Planeación Financiera de Empresa de Servicios de Seguridad y Salud					
	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	-7.520				
Ingresos	75.240	82.764	91.040	100.144	110.159
(-) Costo de Producción	26.334	28.967	31.864	35.051	38.556
(=) Margen Bruto	48.906	53.797	59.176	65.094	71.603
Gastos de Personal	40.661	41.962	43.305	44.691	46.121
Gastos Administrativos	9.300	9.598	9.905	10.222	10.549
Depreciación y Amortización	1.832	1.832	1.832	72	72
Total Gastos Operacionales	51.793	53.392	55.042	54.984	56.742
Margen Operacional	-2.887	405	4.134	10.109	14.862
Part. Trabajadores 15%	0	61	620	1.516	2.229
Impuesto a la Renta 25%	0	101	1.034	2.527	3.715
Margen Neto	-2.887	243	2.481	6.066	8.917
(+) Depreciación y Amortización	1.832	1.832	1.832	72	72
Flujo de Efectivo Neto	-1.055	2.075	4.313	6.138	8.989
Valor Actual del Flujo de Efectivo	-889	1.473	2.580	3.094	3.818

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

El proyecto tiene una Tasa Interna de Retorno del 27,5% lo que lo hace factible, siendo mayor que la TMAR 18,68%, el proyecto se acepta y es viable.

Gráfico 13. VAN-TIR



Fuente: La investigación
Elaborado por: Autor

En la gráfica puede apreciarse que la TIR al 27,5 % hace que el VAN sea cero, por lo que es correcto el método para presentar la viabilidad del proyecto.

5.8. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El período de recuperación de la inversión es un instrumento financiero que permite optimizar el proceso de toma de decisiones, que permite evaluar la factibilidad de la inversión al medir la liquidez y riesgo relativo, lo más importante el tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de la inversión recuperen su costo o inversión inicial. Razones por la que lo incluimos en nuestra evaluación.

$$PRI = \frac{100\%}{27,5} = 3,64$$

La recuperación de la inversión del proyecto se realiza en 3 años, 7 meses y 20 días, lo que se considera como un lapso de tiempo aceptable para el monto de la inversión inicial.

5.9 RESUMEN DE EVALUACIÓN

Tabla 18. Resumen Evaluación Económica

Resumen de la Evaluación	
Total Valor Actual del Flujo de Efectivo	10.076
Inversión Inicial	7.520
Valor Actual Neto	2.556
Tasa Interna de Retorno	27,50%
Período de Recuperación	3,64
B/C	1,34

Fuente: La investigación
Elaborado por el autor

La relación Beneficio/Costo está representada por:

$$\text{Beneficio/Costo} = \frac{\text{Valor Presente de Entradas de Efectivo o Capital}}{\text{Inversión Total}}$$

El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

- B/C > 1 implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.
- B/C = 1 implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- B/C < 1 implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.
-

El resultado de la relación Beneficio/Costo es de 1,34 mayor que 1 por lo que el proyecto es factible, unido a los resultados que hemos analizado anteriormente.

5.10 PUNTO DE EQUILIBRIO

El cálculo del punto de equilibrio permitirá analizar la relación entre los costos fijos, costos variables y beneficios, el objetivo es determinar el mínimo de recursos que debemos utilizar en la operación de la empresa sin incurrir en pérdidas.

El cálculo del Punto de Equilibrio de nuestra Empresa de Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional resulta del siguiente cálculo.

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}} = \$24.222 = \frac{\$24.222}{12} = \$2.018$$

Tabla 19. Punto de Equilibrio

COSTOS VARIABLES	40.661
COSTOS FIJOS	11.132
Costo Total Operativo	51.793
Costo Fijos	11.132
Ventas Totales	75.240
PUNTO DE EQUILIBRIO	24.222
EN PORCENTAJE (PE)	32%

Fuente: La investigación
Elaborado por el Autor

El mínimo de recursos que debemos utilizar en la operación de la Empresa de Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional sin incurrir en pérdidas es de US\$ 24.222 en el primer año y de US\$ 2.018 dólares mensuales. Es decir se tiene que cubrir por lo menos el 32% de las ventas totales para no incurrir en pérdidas.

CONCLUSIONES

- Con el desarrollo del presente trabajo se ha determinado el plan de negocio para la creación de una empresa de Servicios de Seguridad y Salud Ocupacional para Mipymes, en la ciudad de Cuenca, orientada a mejorar la seguridad y salud ocupacional de los colaboradores que prestan sus servicios personales y profesionales en estas empresas. Además, se demuestra la factibilidad del negocio para satisfacer las necesidades de las Mipymes, en primer lugar porque Cuenca es una ciudad que posee una gran concentración y cantidad de este tipo de empresas, alrededor del 42,5% del total nacional, en segundo lugar, Cuenca es la una ciudad de industrialización y tercero la exigencia gubernamental de que toda empresa aplique las normas de Seguridad y Salud Ocupacional, lo que constituye una verdadera oportunidad de negocios.
- De igual manera se realizó un análisis de la realidad de los servicios de seguridad y salud ocupacional para las empresas Mipymes, en la ciudad de Cuenca, donde a través del resultado de las encuestas aplicadas se evidencia la existencia de una demanda de estos servicios relacionados directamente con la Seguridad y Salud Ocupacional, donde el 75% de los encuestados manifestó que no cuentan en su empresa con un departamento o área relacionados con este tema, arriesgando y comprometiendo la salud de los empleados y el futuro de la misma empresa.
- Se realizó el diseño del Plan de Negocios para constitución y creación y puesta en marcha de la empresa, analizando la factibilidad en el desarrollo del negocio, utilizando herramientas que resultaron en el diagnostico estratégico, donde se recomienda que la empresa aplique una estrategia de negocios ofensiva, aprovechando la coyuntura y normativa gubernamental en relación a la adecuada y total aplicación en el país de las normas de seguridad y salud ocupacional, añadiendo a la gestión de la empresa la capacitación orientada a la prevención de las causas que originan las enfermedades laborales y que a su vez originan la inseguridad laboral.
- La gestión de la empresa se desempeñará utilizando las técnicas de negociación más modernas, como el desarrollo del Método de Negocios Canvas, donde queda visualizada y detallada la propuesta de valor de la empresa, lo que permite en todo momento innovar, rediseñar la idea del negocio, además la comercialización y atención al cliente será personalizada y permanente meta que se alcanza con el uso de la tecnología, en este caso con el desarrollo del sitio web.

- El análisis económico financiero del proyecto apoya la viabilidad y factibilidad del mismo, ya que el VAN de US\$ 2.556, TIR de 27,5 %, R B/C de 1,34%, y una recuperación de la inversión en un plazo de en 3 años, 7 meses y 20 días; es decir se lo hace bajo las mejores perspectivas de operación, razón por la que el proyecto debe ejecutarse una vez solucionado el problema del financiamiento.

RECOMENDACIONES

- El proyecto debe ejecutarse en el menor tiempo posible, puesto que todos los indicadores de gestión y operación resultaron positivos.
- Enfocar el desarrollo empresarial cumpliendo estrictamente con las normas de Seguridad y Salud Ocupacional.
- La empresa deberá iniciar sus operaciones de acuerdo a lo establecido por la ley en relación a las remuneraciones y beneficios de ley de sus trabajadores.
- Establecer un plan de investigación y desarrollo permanente en relación a la Seguridad y Salud Ocupacional, en busca de una especialización e imagen corporativa orientada es este tema, que logre ya no solo un alcance local de la empresa sino a nivel nacional y regional.
- Estudio permanente de las normativas nacionales, a través de la participación de la empresa en los diferentes foros que se habiliten para ello en el país, garantizando a su vez la actualización y credibilidad de la empresa ante los clientes.
- Realizar estudios y análisis permanentes del mercado con la finalidad de identificar las nuevas necesidades de los clientes y las nuevas propuestas de la competencia, garantizando la estabilidad empresarial en relación al posicionamiento, pero a su vez el desarrollo de nuevos productos.
- Establecer un plan de capacitación permanente del personal en Seguridad y Salud Ocupacional, así como en los diferentes temas relacionados con la actividad, en busca de garantizar un alto grado de especialización de los recursos humanos, que garantice una efectiva atención al cliente, y por ende el logro de los objetivos de ventas.

ANEXOS

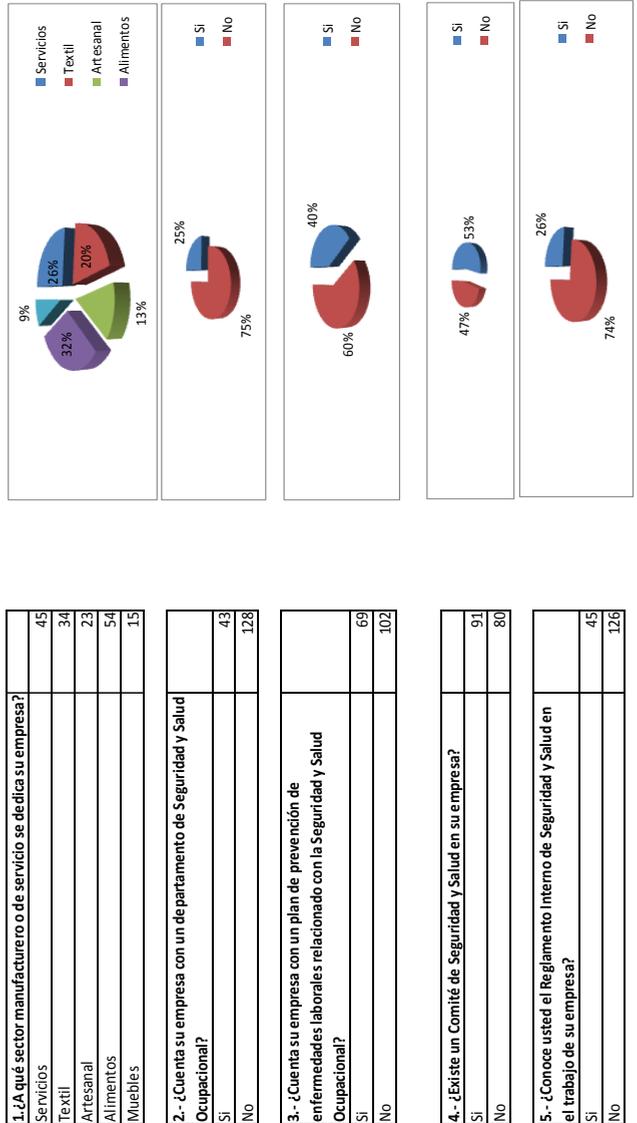
Anexo 1. Encuesta

ENCUESTA A MIPYMES CUENCA	
1. ¿A qué sector manufacturero o de servicio se dedica su empresa?	
Servicios	
Textil	
Artesanal	
Alimentos	
Muebles	
2.- ¿Cuenta su empresa con un departamento de Seguridad y Salud Ocupacional?	
Si	
No	
3.- ¿Cuenta su empresa con un plan de prevención de enfermedades laborales relacionado con la Seguridad y Salud Ocupacional?	
Si	
No	
4.- ¿Existe un Comité de Seguridad y Salud en su empresa?	
Si	
No	
5.- ¿Conoce usted el Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el trabajo de su empresa?	
Si	
No	
6.- ¿Tiene implementado en su empresa el Sistema de gestión Seguridad y Salud Ocupacional (SSO)?	
Si	
No	

<p>7.- ¿Lleva su empresa el Sistema de Auditoria de Riesgos de Trabajo (SART del IESS)?</p> <p>Si</p> <p>No</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>8.- ¿Recibe usted capacitaciones periódicas en Seguridad y Salud Ocupacional, al menos una vez al año?</p> <p>Si</p> <p>No</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>9.- ¿Tiene implementado en su empresa el Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SASST del IESS)?</p> <p>Si</p> <p>NO</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir anualmente para cumplir con el SASST y el IESS?</p> <p>Menos de 10 mil dolares</p> <p>De 10.001 a 15 mil dolares</p> <p>Más de 15.001 dólares</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>GRACIAS</p>	<input type="checkbox"/>

Elaborado por Autor

Anexo 2. Tabulación de la encuesta



6.- ¿Tiene implementado en su empresa el Sistema de gestión Seguridad y Salud Ocupacional (SSO)?		
SI		66
NO		105



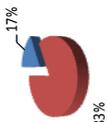
■ SI
■ NO

7.- ¿Lleva su empresa el Sistema de Auditoría de Riesgos de Trabajo (SART del IESS)?		
SI		103
NO		68



■ SI
■ NO

8.- ¿Recibe usted capacitaciones periódicas en Seguridad y Salud Ocupacional, al menos una vez al año?		
SI		29
NO		142



■ SI
■ NO

9.- ¿Tiene implementado en su empresa el Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SASST del IESS)?		
SI		95
NO		76



■ SI
■ NO

10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir anualmente para cumplir con el SASST y el IESS?		
Menos de 10 mil dolares		42
De 10.001 a 15 mil dolares		123
Más de 15.001 dólares		6



■ Menos de 10 mil dolares
■ De 10.001 a 15 mil dolares
■ Más de 15.001 dólares

BIBLIOGRAFÍA

- OCDE;CEPAL. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013*. París: OECED Editions.
- Administración Libertadores. (2008). *Organización plan de negocio*. Obtenido de <http://administracionlibertadores2008.blogspot.com/2008/05/presupuesto-plan-de-negocio-organizacin.html>
- Atalaya Pisco, M. (1999). Satisfacción Laboral y Productividad. *Revista de Psicología-Año III No.5*, 60.
- BACA, G. (2001). *Evaluación de proyectos. Cuarta Edición*. México: Editorial Mc Graw Hill.
- BCE. (2013). Recuperado el 10 de octubre de 2013, de <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000019>
- BENJAMIN, F., & Gómez, G. (2002, Pág. 137). *Organización y métodos. Un enfoque competitivo. Tercera Edición*. Editorial McGraw-Hill.
- Bernardo, A. (2013). *9 pasos para que tu negocio sea un éxito a través del modelo Canvas*. Obtenido de <http://blogthinkbig.com/modelo-canvas-9-pasos-exito-negocio/>
- Biblioteca de Consulta Microsoft Encarta. (2005).
- BIBLIOTECA TÉCNICA. (2000). *Prevención de Riesgos Laborales*. Barcelona: Grupo Editorial Ceac.
- Buen vivir. (2013). *Objetivos nacionales*. Recuperado el enero de 2014, de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-nacionales-para-el-buen-vivir>
- BUEN VIVIR. (2013). *Plan Nacional del gobierno ecuatoriano*. Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-nacionales-para-el-buen-vivir>
- Buenvivir. (2013). *Plan nacional*. Recuperado el enero de 2014, de <http://www.buenvivir.gob.ec/planificamos-el-futuro>
- CAPIG. (2010). *CLASIFICACIÓN ESTABLECIMIENTOS, NACIONAL*. Retrieved 2014 йил 5-enero from <http://www.capig.org.ec/Censo%202010/1.pdf>
- CAPIG. (2013). *Diagnóstico de las Pymes*. Recuperado el 18 de Mayo de 2013, de <http://www.capig.org.ec/mipymes/index.php/es/plastico-y-caucho.html>
- CARNOTA Lauzán, O. (2010). *EBSCO - Revista Cubana de Salud Pública*. Obtenido de El costo en salud y la corresponsabilidad clínica desde un enfoque gerencial: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=f4d192a0-97ce-4982-89e2-25034871e363%40sessionmgr4001&vid=8&hid=4209>
- CASANI, F., Pomeda, J., & Sánchez, F. (2012). *Los nuevos modelos de negocio en la economía creativa: Emociones y redes sociales*. Obtenido de http://ubr.universia.net/pdfs_web/3303.pdf
- CEPAL. (2000). *ECLAG.ORG*. Recuperado el 7 de Julio de 2012, de Documento WWW (págs. 225-246): <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/4425/cap10.pdf>
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de recursos Humanos. En I. Chavenato, Administración de recursos Humanos*.
- CORREA, R. (2011). *BORRADOR DE REGLAMENTO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS*. Obtenido de <http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/borrador%20reglamento%20Mipymes.pdf>
- CREIMER, N. (2006). *El negocio como estrategia de mercado objetivo*. Definición de. (s.f). Recuperado el septiembre de 2014, de <http://definicion.de>
- Definición mx. (2014). *Definición de Negocio*. Obtenido de <http://definicion.mx/negocio/>

- Definición.org. (S.f.). Obtenido de <http://www.definicion.org/corretaje>
- Derechoecuador. (2013). Obtenido de http://www.derechoecuador.com/index.php?Itemid=457&id=4424&option=com_content&task=view
- Derechoecuador. (2013). Recuperado el 2013, de http://www.derechoecuador.com/index.php?Itemid=457&id=4424&option=com_content&task=view
- Educación económica. (2012). *El Modelo de Negocios "Canvas"*. Recuperado el enero de 2014, de http://www.youtube.com/watch?v=oDTcS4_pHq8&noredirect=1
- EKOS Negocios. (2011,pág.430.). *Grandes Marcas*.
- FICHER, L., & Espejo, J. (2010,Pág. 84). *Mercadotecnia, Tercera Edición*. México: Mc Graw Hill - Interamericana.
- FRIEND, G., & Zehle, S. (2012,pág 33). *Como diseñar un Plan de Negocios*.
- FRIGO, E. (2012). *FORO DE SEGURIDAD: ¿Cuánto debe ganar un vendedor?* Obtenido de http://www.forodeseguridad.com/artic/mkt/mkt_7031.htm
- GAFARER, W. (1981). *ENFERMEDADES OCUPACIONALES GUÍA PARA SU RECONOCIMIENTO*. Quito-Ecuador: IESS.
- Gestiópolis. (S.f.). *Seguridad e higiene en el trabajo*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento/seguridad-e-higiene-en-el-trabajo.htm>
- Higiene industrial y ambiente. (S.F.). *Reglamento Interno de Seguridad y Salud Ocupacional*. Obtenido de <http://www.higieneindustrialyambiente.com/reglamentos-seguridad-salud-plan-de-emergencia-quito-guayaquil-cuenca-ecuador.php?tablajb=reglamentos&p=13&t=Reglamento-Interno-de-Seguridad-y-Salud-Ocupacional&>
- IASISAT. (S.f.). *Disminuya el ausentismo*. Recuperado el enero de 2014, de <http://www.iasisat.com/legislacion-seguridad-y-salud-ocupacional-actualizada.html>
- IESS. (2011). *RESOLUCIÓN No. C.D.390* . Obtenido de CONSEJO DIRECTIVO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL: <http://guiaosc.org/wp-content/uploads/2013/08/IESSResolucion390.pdf>
- IESS. (2012). *SEGURO GENERAL DE RIESGOS DEL TRABAJO*. Obtenido de http://www.iess.gob.ec/auditores_externos2011/pdf/requisitos_sart.pdf
- IESS. (2013). Recuperado el 18 de noviembre de 2013, de <http://www.iess.gob.ec/en/web/empleador/salarios-de-aportacion>
- IESS Registro Oficial 840. (2012). *Registro oficial 840*. Quito: EL CONSEJO DIRECTIVO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL.
- IESS. (S.f.). *Quiénes somos*. Recuperado el enero de 2014, de Historia: <http://www.iess.gob.ec/en/inst-quienes-somos>
- Illán, F. (2010). *Los medios técnicos en seguridad y protección*.
- INEC. (2012). *Índice de pobreza*. Recuperado el 10 de Octubre de 2013, de http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=65&Itemid=35&TB_iframe=true&height=512&width=1242
- INEC. (2013). *inec*. Recuperado el octubre de 2013, de www.inec.gob.ec.
- INEC ESTABLECIMIENTOS. (2012). *INEC.GOB.EC*. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/documentos_varios/presentacion_direc_empresas.pdf
- INEC GUAYAS. (2011). Obtenido de http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/guayas.pdf
- KALIMO, R., & COOPER, C. (2008). *Factores psicosociales en el trabajo y su relación con la salud*. México: OMS.

- KOTLER, P. K. (2009). *Dirección de Marketing. 12ava Edición*. México: Edit. Pearson Education.
- KOTLER, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2010). *Marketing 3.0*. Editorial Wiley.
- La voz de Houston. (S.f.). *Importancia de la salud laboral y seguridad*. Recuperado el enero de 2014, de <http://pyme.lavoztx.com/importancia-de-la-salud-laboral-y-seguridad-4651.html>
- LARA, N. (2000). *Proceso Productivo Microempresarial: Gerencia para Mujeres*. COFEC-IFTEM, CFN.
- MÁRQUEZ García, J. F. (2010). *Innovation in Business Models: Osterwalder's Methodology in Practice*. Recuperado el 2014, de <http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/documents/innovacion-modelo-negocio.pdf>
- MÁRQUEZ García, J. F. (2010). *Innovación en Modelos de Negocio: La Metodología de Osterwalder en la Práctica*. Recuperado el 2014, de <http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/documents/innovacion-modelo-negocio.pdf>
- MAZA, J. (02 de Mayo de 2011). *Importancia del diseño organizacional*. Recuperado el 22 de Marzo de 2013, de Gráfico estructural del diseño: <http://jianethm.blogspot.com/2011/05/importancia-del-diseno-organizacional.html>
- MEGIAS, J. (2 de febrero de 2011). *ALGUNAS CLAVES PARA DISEÑAR EL PLAN DE NEGOCIO*. Obtenido de <http://javiermegias.com/blog/2011/02/algunas-claves-para-diseñar-el-plan-de-negocio-ii/>
- MELÍA, J., & Peiró, J. (10 de marzo de 2010). *Cuestionario de Satisfacción Laboral*. Recuperado el 6 de enero de 2014, de [www.uv.es/seguridad laboral](http://www.uv.es/seguridad%20laboral)
- Ministerio de relaciones laborales. (S.f.). *Reglamento de seguridad e higiene del trabajo. Resolución 172. IESS*. Quito.
- Ministerio de relaciones laborales. (S.f.). *Seguridad y Salud en el Trabajo*. Obtenido de <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/seguridad-y-salud-en-el-trabajo/>
- MORENO, L. (7 de Diciembre de 2012). *5 fuerzas de Porter e innovación*. Obtenido de <http://proyectos-innovacion.com/5-fuerzas-de-porter-innovacion/>
- Munch, C. (2007). *Plan de negocio Efectivo*. San Antonio: EDINCASA.
- Murzi, H. (2010). *grandes Pymes*. Recuperado el 10 de enero de 2014, de <http://jvalda.wordpress.com/2009/12/29/la-estructura-organizacional-como-herramienta-de-desarrollo/>
- OIT. (2004). *Organización Internacional del Trabajo*. Recuperado el enero de 2014, de La Salud y la Seguridad en el Trabajo: <http://www.elsalvador.com/riesgos/articulos/seguridad.htm>
- OIT. (2011). *Estrés en el trabajo: aumentan los costes del estrés en el trabajo y la incidencia de la depresión es cada vez mayor*. Revista OIT.
- OMS. (2013). *who.int*. Recuperado el 7 de julio de 2013, de <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs282/es/>
- OMS. (8 de mayo de 2014). *Una juventud bajo riesgo de Accidentes, VIH y depresión: OMS*. Obtenido de Colima 3.0: <http://colimatrespuntocero.com/una-juventud-bajo-riesgo-de-accidentes-vih-y-depresion-oms/>
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD. (2014). *Informe mundial sobre el conocimiento orientado a mejorar la salud. Resumen*. Ginebra: OMS.
- OSTERWALDER, A., & Pigneur, Y. (2011). *Generación de Modelos de Negocios. Primera Edición*. Editorial Deusto.

- PASTOR, A. (2013). *Técnicas de marketing*. Recuperado el 2014, de <http://www.tecnicasmktg.com/negocios-internet/las-claves-del-marketing-online-en-el-2014/>
- PNUD. (2012). *Al servicio de las personas y las naciones*. Recuperado el enero de 2014, de <http://www.undp.org/content/undp/es/home.html>
- Promonegocios. (Enero de 2007). *Los Canales de Distribución*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/distribucion/canales-distribucion.html>
- Promonegocios. (2012). Recuperado el 5 de enero de 2014, de <http://www.promonegocios.net>
- QUIJANO, G. (2014). *Marketing y Finanzas*. Obtenido de <http://www.marketingyfinanzas.net/2014/02/mitos-y-realidades-del-metodo-canvas/#>
- ROMERO, R. (2009, Pág. 55.). *Marketing*. Editora Palmir .
- Salazar, G. (2010). *Plan de Negocio para emprendedores al éxito*. Mexico: Mc. Graw-Hill.
- Salcedo, G. (2010). *INGENIERIA DEL TRABAJO 042010*. Obtenido de ORGANISMOS Y NORMATIVA INTERNACIONAL: <http://ingenieriadeltrabajo042010.wikispaces.com/Capítulo+9.Normas+Nacional+e+Internacional>
- SANTOS, T. (20 de Marzo de 2014). *Un negocio con alma*. Obtenido de Revista Vistazo: <http://www.vistazo.com/empresa/pais/?id=6593>
- SRT. (13 de marzo de 2014). *Superintendencia de riesgos de trabajo*. Obtenido de La SRT capacitó expertos de Salud e Higiene Laboral de Pymes: <http://www.srt.gob.ar/index.php/2012/71-noviembre/165-la-srt-capacito-expertos-de-salud-e-higiene-laboral-de-pymes>
- SSOA. (2014). *Productos y servicios*. Recuperado el enero de 2014, de <http://www.ssoa.com.ec/index.php/servicios>
- Stanton, W., Etzel, & Walker. (S.f., Págs. 577-578). *Fundamentos de marketing, 13a Edición*.
- UDLA. (2011). *Plan de Negocios*. Obtenido de UDLA: <file:///C:/Users/User/Downloads/capítulo5.pdf>
- VÁSQUEZ, V. H. (2007). *Organización Aplicada. Tercera Edición*. Quito: Editorial Gráficas Vásquez.