

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

Proyecto: La economía popular reinventada

Tecnologías:

- **Frontend:** React Native (para app móvil Android/iOS)
- **Backend:** Django (con Django REST Framework)
- **Base de Datos:** SQL (PostgreSQL) + NoSQL (MongoDB y Firestore)
- **Almacenamiento:** En la nube (AWS, Google Cloud, Cloudinary.)
- **Geolocalización y notificaciones push.**

Características del Proyecto:

1. Usuarios

- **Roles:** Compradores, emprendedores (negocios), Administradores.
- **Registro/Autenticación:**
 - Registro y autenticación mediante usuario y Pin(Clave), redes sociales (Google, Facebook, etc.), y/o autenticación por número de teléfono.
 - Soporte de **autenticación JWT** para sesiones seguras.
- **Perfil de Usuario:**
 - Información personal, historial de compras, productos favoritos, métodos de pago guardados.
- **Carrito de Compras (Canastas)**
 - Permite agregar productos de distintas tiendas al carrito y proceder con el pago.
 - Opciones de pago: Tarjetas de crédito, débito, pagos en línea, etc.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

2. Negocios y Productos

- **Registro de Tiendas:**

- Cada negocio tiene un perfil donde puede cargar su información, agregar productos y gestionar su inventario.

- **Catálogo de Productos:**

- Los negocios pueden añadir productos con fotos, descripciones, precios, y categorías.
- **Filtro por ubicación y tipo de producto** para que los compradores encuentren lo que buscan rápidamente.

- **Precios dinámicos:**

- Implementar promociones, descuentos y precios personalizados según el historial de compras del usuario.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

3. Geolocalización

- **Búsqueda local:**
 - Los usuarios pueden buscar tiendas cercanas usando la geolocalización del dispositivo.
 - La app muestra resultados basados en la proximidad geográfica.
- **Mapas interactivos:**
 - Visualización de tiendas cercanas en un mapa con opciones para obtener direcciones.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

4. Notificaciones Push

- Notificaciones en tiempo real para alertar a los usuarios sobre **ofertas, descuentos, o nuevos productos**.
- **Recordatorios de productos en el carrito o notificación de disponibilidad** de productos populares.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

5. Métodos de Pago y Transacciones (En construcción)

- Integración con pasarelas de pago (ej. Stripe, PayPal, Transferencias).
- **Historial de compras** y opción para **realizar pedidos múltiples**.
- Soporte para **transacciones seguras** y **reembolso**.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

6. Administración del Sistema

- **Panel de Administración para el Administrador:**
 - Gestión de usuarios y negocios, aprobación de productos y negocios.
 - Análisis de ventas, visitas, y productos populares.
- **Gestión de contenido:**
 - El administrador puede gestionar promociones, ofertas, y anuncios en el centro comercial virtual.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

7. Inteligencia Artificial (Próximamente)

- **Recomendaciones personalizadas:**

- Utilizar IA para recomendar productos basados en el comportamiento de compra y preferencias del usuario.

- **Análisis de datos:**

- Modelos predictivos para prever demanda de productos, análisis de ventas, tendencias y preferencias locales.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

8. Estrategia de Escalabilidad

- Diseño modular y escalable para agregar **nuevas funcionalidades** a medida que crezca la app (como más métodos de pago, integración con otras plataformas, expansión a más ciudades, etc.).

9. Experiencia de Usuario

- **Diseño adaptativo y fácil de usar:** UI/UX intuitiva, adecuada tanto para compradores como para vendedores.
- **Interacción fluida** en todos los dispositivos móviles (Android e iOS).

10. Soporte y Feedback

- Sistema de **soporte en vivo** o chat integrado para resolver dudas y problemas.
- **Valoración de tiendas y productos**, comentarios y opiniones de los usuarios.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

métricas sociales

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

1. Identificación del Problema

¿Qué problema específico resuelve tu proyecto?

1. Descripción Clara del Problema: *Falta de una plataforma móvil integral que conecte de manera fácil y segura a negocios locales y proveedores de servicios (como barberías, talleres o spas) con clientes, permitiéndoles mostrar sus productos/servicios,;*

Mostrar productos/servicios, promociones y horarios en un perfil digital unificado.

Recibir reseñas verificadas y gestionar citas en línea.

Interactuar con clientes mediante herramientas de IA (recomendaciones, alertas personalizadas).

Ofrecer descubrimiento localizador y acceso rápido mediante códigos QR vinculados a su tienda

¿Por qué es un problema?

- Los negocios y servicios dependen de herramientas fragmentadas (Instagram para fotos, WhatsApp para citas, Google Maps para ubicación).
- Los clientes no tienen un lugar confiable para encontrar, comparar y contactar negocios locales con información verificada.

Detalles clave que resuelve la app:

Para negocios/servicios:

- No tienen visibilidad centralizada (dependen de redes sociales fragmentadas).
- No pueden gestionar promociones, reseñas o citas en línea eficientemente.
- Carecen de herramientas con IA para mejorar su relación con clientes.

Para clientes:

- Dificultad para descubrir y comparar tiendas/servicios locales cercanos.
- No hay confianza por falta de reseñas verificadas o información centralizada.

2. Evidencia (Datos Duros)

a) Estadísticas globales/regionales:

- "El 68% de las pymes en Latinoamérica no tienen un perfil digital integrado para gestionar ventas, citas y promociones" (Fuente: BID, 2023).
- "El 75% de los consumidores prefieren apps que les muestren opciones locales con reseñas y geolocalización" (Fuente: Nielsen, 2022).

b) Problemas específicos no resueltos:

- QR y ubicación:

Ruvlo (La economía popular reinventada)

- *"Solo el 15% de las tiendas pequeñas usan códigos QR para promociones, a pesar de que el 60% de los usuarios los escanearían si estuvieran vinculados a descuentos"* (Estudio PYME Digital, 2023).
- **IA y personalización:**
 - *"El 80% de los negocios locales no usan herramientas de IA para recomendaciones, perdiendo hasta un 30% de ventas recurrentes"* (MIT Tech Review, 2023).

c) Testimonios (ejemplos ficticios, usa reales):

- *"Mis clientes no encuentran mi barbería en Google, y no tengo forma de subir mis promociones o aceptar citas en línea"* (Juan, barbero).
- *"Quiero apoyar negocios locales, pero no hay una app que me muestre todos cerca de mí con precios y reseñas"* (María, cliente frecuente).

3. Impacto (Consecuencias si no se actúa)

Para negocios locales:

- **Pérdida de competitividad:** Quedarán relegados por plataformas como MercadoLibre o Rappi, que cobran comisiones altas.
- **Crecimiento limitado:** Sin herramientas digitales, no podrán escalar o fidelizar clientes.
- **Pérdida de ventas:** Competirán en desventaja contra cadenas con mejor presencia digital.
- **Ineficiencia:** Gestión manual de citas y promociones (ej.: usar cuadernos o WhatsApp).

Para consumidores:

- **Experiencia fragmentada:** Tendrán que usar múltiples apps (Google Maps para ubicación, Instagram para promociones, WhatsApp para contactar).
- **Desconfianza:** Compras/reservas sin reseñas verificadas o pagos seguros aumentarán fraudes.
- **Frustración:** Dificultad para encontrar servicios cercanos con información confiable.
- **Riesgo:** Compras/reservas sin garantías (ej.: pagos no seguros, horarios desactualizados).

Para la economía local:

- **Informalidad:** Aumento de transacciones en efectivo sin registros.
- **Desaparición de negocios:** Pequeñas tiendas/servicios no podrán competir con cadenas digitalizadas.
- **Centralización:** Monopolio de apps como Rappi o MercadoLibre, que cobran comisiones altas.

Ejemplo Final Integrado

Problema:

"En México, el 70% de las pymes de servicios (barberías, talleres) no tienen una presencia digital

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

integrada para gestionar citas, promociones o reseñas, dependiendo de redes sociales y WhatsApp (BID, 2023). Esto les hace perder hasta el 40% de clientes potenciales (Google, 2023). Los consumidores, a su vez, gastan un 50% más de tiempo buscando opciones locales confiables (Nielsen, 2022). Nuestra app resuelve esto al unificar: catálogos digitales, geolocalización, QR vinculados a perfiles, citas en línea y IA para recomendaciones personalizadas."

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

Objetivos

General: *"Crear una aplicación móvil que conecte a negocios y proveedores de servicios locales con clientes, facilitando la visualización de productos/servicios, reservas en línea, reseñas verificadas y recomendaciones basadas en IA, para aumentar las ventas y mejorar la experiencia del usuario."*

Específicos:

1. Desarrollo de la Plataforma

Desarrollar e implementar la app móvil (iOS/Android) con las siguientes funcionalidades en 8 meses:

- *Perfiles digitales para tiendas/servicios (productos, horarios, precios).*
- *Sistema de citas/reservas integrado.*
- *Geolocalización y recomendaciones basadas en IA.*
- *Generación de códigos QR vinculados a cada negocio."**

2. Adopción por Parte de Negocios

"Lograr que 500 tiendas y proveedores de servicios se registren en la plataforma durante el primer año de lanzamiento."

3. Experiencia del Cliente

"Alcanzar un 85% de satisfacción entre los usuarios (medido mediante encuestas) gracias a la facilidad de uso y las funciones de IA."

4. Impacto Económico

"Aumentar las ventas de los negocios registrados en un 30% durante los primeros 12 meses."

¿Por qué estos Objetivos?

- **Desarrollo técnico:** Sin una app funcional, no hay solución.
- **Adopción:** De nada sirve la app si no hay negocios usándola.
- **Satisfacción:** Si los clientes no la usan, el proyecto fracasa.
- **Impacto real:** El éxito se mide en ventas y crecimiento de los negocios.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

Justificación

Relevancia Social y Económica: ¿Por qué es urgente o importante?

Para los negocios locales:

- El 68% de las pymes en Latinoamérica no tienen herramientas digitales integradas para gestionar ventas, citas o promociones (*BID, 2023*).
- Sin visibilidad digital, pierden hasta un 40% de clientes potenciales (*Google Economic Impact Report*).

Para los consumidores:

- El 75% de los usuarios prefieren apps que les muestren opciones locales con reseñas verificadas y geolocalización (*Nielsen, 2022*).
- Actualmente, deben usar hasta 4 apps distintas (Google Maps, Instagram, WhatsApp, MercadoLibre) para encontrar, contactar y pagar a negocios locales.

"La falta de una plataforma unificada limita el crecimiento de las pymes y fragmenta la experiencia del cliente, generando ineficiencia y desconfianza."

Brecha en el Mercado ¿Qué falta actualmente?

Plataformas existentes:

MercadoLibre: Enfocado en e-commerce, no en servicios locales o interacción comunitaria.

Instagram/Facebook: No tienen funciones nativas para citas, pagos o catálogos organizados.

Booksy: Solo para citas (no integra venta de productos ni geolocalización activa).

Ruvlo diferencial:

Todo-en-uno: Perfiles digitales + citas + pagos + reseñas + IA.

Enfoque local: Geolocalización y códigos QR para impulsar el comercio de proximidad.

"Ninguna plataforma actual combina herramientas de descubrimiento, transacción y fidelización para negocios locales con un enfoque en comunidad y tecnología accesible."

Innovación y Sostenibilidad ¿Por qué tu solución es viable y única?

Tecnología accesible:

- IA para recomendaciones personalizadas (ej.: *"Clientes que compraron X también reservaron Y"*).

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

- QR dinámicos vinculados a promociones o perfiles de negocios.

Modelo escalable:

- Bajos costos de adopción para negocios (interfaz intuitiva, sin hardware costoso).
- Ingresos por publicidad dirigida o suscripciones premium (ej.: *"Destacar tu negocio en búsquedas"*).

Impacto a largo plazo:

- Reduce la informalidad (transacciones rastreables).
- Empodera a pymes en zonas rurales o periurbanas con menos acceso a tecnología.

"Al democratizar el acceso a herramientas digitales avanzadas, la app no solo resuelve un problema inmediato, sino que impulsa la competitividad de las economías locales."

Ruvlo (La economía popular reinventada)

Análisis de Mercado (Si es un proyecto comercial o social con competencia)

Target: *Negocios Locales.*

- **A Perfil Principal:** Pequeñas tiendas, barberías, talleres mecánicos, spas, restaurantes informales.
- **B. Clientes Finales (Quienes usan la app para comprar/reservar):** Personas de 20-45 años, urbanas, que buscan conveniencia y apoyar negocios locales.
- **Comportamiento:** Prefieren agendar servicios por app (no llamar).
 - 68% leen reseñas antes de comprar (*Raddar, 2023*).

Necesidades:

- Mostrar sus productos/servicios de forma organizada.
- Gestionar citas sin depender de llamadas o WhatsApp.
- Atraer clientes cercanos (*geolocalización*).
- **Datos en Colombia:** El 72% de las pymes en Bogotá, Medellín y Cali no usan apps especializadas para gestionar sus ventas (*CCB, 2023*).

Competencia Directa e Indirecta

A. Competencia Directa (*Apps similares en Colombia*):

App	Fortalezas	Debilidades	Diferencial de tu app
Boosdy	Enfocada en barberías/citas.	Solo sirve para citas (no ventas o QR).	Integro citas + catálogos + pagos + IA.
Ayenda	Reservas para hoteles económicos.	Limitado a hospedaje.	Tú cubres múltiples industrias locales.
MiTienda	Catálogos digitales para tiendas.	No tiene geolocalización ni citas.	Tú ofreces todo en uno.

B. Competencia Indirecta:

App	Enfoque
Facebook/Instagram	Usados para promocionarse, pero no tienen funciones de citas o pagos integrados.
MercadoLibre	Enfocado en e-commerce, no en servicios locales.

Conclusión: "No existe una app en Colombia que combine citas, ventas, geolocalización y IA para negocios locales."

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

Tendencias del Mercado

Crecimiento de apps locales:

- El mercado de *soluciones digitales para pymes* creció un **35% anual** en Colombia (*AppsCo, 2023*).

Demanda de conveniencia:

- 60% de los colombianos prefieren pedir servicios desde casa (*DANE, 2023*).

QR y pagos digitales:

- El uso de QR para pagos aumentó un **90%** en 2023 (*Asobancaria*).

Barreras de Entrada

Desconfianza de negocios:

- Muchos dueños de tiendas son reacios a adoptar tecnología ("*Solo el 18% usa apps de gestión*").

Hábitos de clientes:

- Algunos aún prefieren llamar para reservar (especialmente adultos mayores).

Cómo solucionarlo:

- **Onboarding sencillo:** Tutoriales en video para negocios.
- **Beneficio claro:** Ejemplo: "*Atrae 30% más clientes con tu perfil digital*".

Estrategia de Posicionamiento

Propuesta de Valor Única (PVU):

"La única app en Colombia que combina citas, ventas, geolocalización y recomendaciones con IA para negocios locales."

Tácticas

Enfocarse en ciudades con alta densidad de pymes: Bogotá, Medellín, Barranquilla.

Aliados clave: Cámaras de comercio, asociaciones de barberos, gremios de talleres.

Gratis por 3 meses: Para que negocios prueben sin riesgo.



Modelo Híbrido + Descuento Anual (Simulación Completa)

Este modelo combina suscripción base + pago por productos extras y un descuento por pago anual para mejorar la retención.

Ruvlo (La economía popular reinventada)

♦ Estructura del Modelo Híbrido

1. Planes de Suscripción

Plan	Precio Mensual (COP)	Productos o servicios Incluidos	Funciones
Gratis	\$0	10	Perfil básico, 1 usuario.
Emprendedor	\$19,900	20	+ Citas, 2 usuarios, QR.
Comercio	\$39,900	50	+ IA, analíticas, 5 usuarios.
Tienda+	\$69,900	100	+ IA avanzada, 5 usuarios, reportes detallados.

📌 2. Pago por Productos Extras

+\$1,200/producto o servicio extra/mes (después del límite del plan).

Ejemplo: Plan Comercio con 60 productos: $\$39,900 + (10 \times \$1,200) = \$51,900/\text{mes}$.

🇪🇸 3. Descuentos por Pago Adelantado (Opcional)

Frecuencia	Descuento	Ejemplo (Plan Comercio)
Trimestral	5%	\$113,715 ($\approx \$37,905/\text{mes}$).
Semestral	8%	\$220,248 ($\approx \$36,708/\text{mes}$).

📈 Simulación de Ingresos (Año 1)

Supuestos:

Crecimiento: 15% mensual (comenzando con 200 negocios en Mes 1).

Distribución:

50% Emprendedor (\$19,900).

30% Comercio (\$39,900).

20% Tienda+ (\$69,900).

- **Extras:** 40% de negocios usan +10 productos.
- **Pagos adelantados:** 25% trimestral, 15% semestral.

Ruvlo (La economía popular reinventada)

Mes	Negocios Totales	Ingresos Planes Base	Ingresos Extras	Total (COP)
6	600	\$21.3M	\$2.9M	\$24.2M
12	1,500	\$53.3M	\$7.2M	\$60.5M

Total anual estimado: ≈\$726M COP.

Beneficios Clave

Para Negocios:

- **Emprendedor:** Ideal para microempresas (ej.: barberías con 15 cortes + 5 productos).
- **Comercio:** Perfecto para medianos (ej.: restaurante con 30 platos + 20 bebidas).
- **Tienda+:** Para negocios grandes (ej.: tienda de ropa con 80 prendas + 20 accesorios).

Para Ruvlo:

- **Mayor adopción:** Nombres claros y precios accesibles.
- **Upsell natural:** Negocios escalan de *Emprendedor* a *Tienda+* según crecen.

Estrategia de Marketing

1. Prueba gratis:

- "Publica hasta 10 productos/servicios gratis por 1 mes"*.

2. Ejemplos de uso:

- "¿Eres una barbería? Con *Emprendedor* (\$19,900) muestra 20 cortes y productos.".

3. Ofertas limitadas:

- "Paga semestral y llévate 1 mes gratis + soporte prioritario"*.


Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

Metodología o Plan de Acción

1. Investigación y Validación (Mes 1-2)

Objetivo: Confirmar necesidades reales de negocios y clientes.

Acciones:

 **Encuestas a 200+ negocios locales:**

"¿Qué problemas tienes para mostrar tus productos/servicios digitalmente?"


2. Desarrollo del MVP (Mes 3-6)


Lanzar versión mínima funcional con features críticos.

Equipo:


- **2 desarrolladores** (Frontend + Backend).
- **1 diseñador UX/UI.**
- **1 Product Manager.**

Funcionalidades clave (MVP):

 **Perfiles de negocios:** Nombre, logo, descripción, horarios.

 **Catálogo básico:** Hasta 20 productos/servicios con fotos y precios.

 **Sistema de citas:** Integrado con calendario.

 **Geolocalización:** Mostrar negocios cercanos al usuario.

Se realizara como ultima funcion, despues de la Beta

 **Chat interno:** Para consultas entre cliente-negocio.

Tecnología

Backend: Node.js + Python-Django + PostgreSQL + Mongo

- **Frontend:** React Native (app móvil).
- **IA:** TensorFlow (recomendaciones básicas).

Entregable: MVP listo para prueba beta.



3. Prueba Piloto (Mes 7-8)

Validar usabilidad con 50 negocios reales.

Acciones:

-  **Selección de negocios:** 20 barberías, 15 spas, 15 tiendas.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

-  **Gratis por 2 meses:** A cambio de feedback detallado.
-  **Métricas clave:**
 - Tasa de conversión (clientes que reservan/compran).
 - Satisfacción (encuesta NPS).

Ajustes post-piloto:




- Optimizar flujo de citas si hay quejas.
- Mejorar carga de productos si es lenta.

Entregable: Reporte de mejoras priorizadas.

4. Lanzamiento Oficial (Mes 9)

Objetivo: Escalar a todo Colombia.

Estrategia:



-  **Marketing digital:**
 - Facebook Ads dirigido a pymes locales.
 - Alianzas con Cámaras de Comercio.
-  **Promoción:**
 - "6 meses al 50% de descuento para los primeros 500 negocios".
-  **Onboarding:**
 - Videos tutoriales en la app.
 - Soporte telefónico prioritario (mes 1).

Entregable: App disponible en iOS/Android con 500+ negocios registrados.

5. Crecimiento y Mejora Continua (Mes 10-12)

Objetivo: Retener negocios y escalar funcionalidades.

Acciones:

-  **Nuevas features:**
 - Pagos integrados (Nequi, Daviplata).
 - QR dinámicos para promociones.
-  **Análisis de datos:**
 - ¿Qué negocios tienen más ventas? Optimizar IA para recomendarlos.

Ruvlo (La economía popular reinventada)

- 🤝 **Alianzas:**

- Logística (Ej.: Rappi para entregas).
- Bancos (Ej.: Descuentos para negocios premium).

Entregable: App con +1,500 negocios y 100,000 usuarios activos.

📌 Cronograma Resumido

Fase	Duración	Hitos Clave
Investigación	Mes 1-2	Encuestas + análisis competencia.
Desarrollo MVP	Mes 3-6	App con perfiles, catálogo y citas.
Prueba Piloto	Mes 7-8	Feedback de 50 negocios.
Lanzamiento Oficial	Mes 9	500 negocios registrados.
Crecimiento	Mes 10-12	+1,500 negocios, nuevas features.

🚀 Riesgos y Soluciones

Riesgo	Mitigación
Baja adopción de negocios.	Ofertas de descuento + onboarding 1:1.
Fallos técnicos en citas/pagos.	Equipo de soporte 24/7 los primeros 3 meses.
Competencia copia features.	Lanzar updates rápidos (ej.: QR en Mes 10).

🎯 4. Prueba Piloto (Semana 13-16)

- **Recluta 20-30 negocios locales:** Ofrece **3 meses gratis** a cambio de feedback.

Métricas clave a medir:

- % de negocios que completan su perfil.
- Interacciones por post/promoción.
- Tasa de uso del chat.

Preguntas para los negocios:

- "¿Qué funcionalidad te gustaría añadir?" (Ej.: reservas, pagos).
- "¿La app te ayudó a aumentar clientes?"

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

5. Lanzamiento Minimalista (Semana 17)

- **Público objetivo:** Inicia en **1-2 ciudades** (ej.: Bogotá y Medellín).
- **Marketing low-cost:**
- **Instagram/Facebook:** Videos cortos de negocios usando la app.
- **Boca a boca:** Pide a negocios piloto que recomienden la app.
- **Precios iniciales:**
- **Gratis** los primeros 3 meses.
- Luego: **\$19,900/mes** (plan *Emprendedor*).

Ejemplo de mensaje para negocios piloto:

*"¡Hola [Nombre]! Estoy creando una app para ayudar a negocios como el tuyo a mostrar productos y promociones fácilmente. ¿Te gustaría probarla **gratis** por 3 meses? Solo necesito tu feedback."*

Conclusión

Ruvlo puedes solo: Con un MVP enfocado (sin citas/pagos/IA iniciales), lanzar en **4 meses**.

Gestión de Riesgos

- **Posibles riesgos:** Ej.: "*Falta de financiamiento*", "*Cambios regulatorios*".
- **Mitigación:** Plan B para cada riesgo.

Presupuesto y Financiamiento

- **Costos detallados:**
 - **Inversión inicial:** Equipos, permisos, etc.
 - **Operativos:** Salarios, mantenimiento.
- **Fuentes de financiamiento:**
 - Autofinanciamiento.
 - Inversores, subsidios, crowdfunding.

Sostenibilidad (Cómo se mantendrá en el tiempo)

- **Modelo de ingresos** (si aplica): Ventas, suscripciones, donaciones.
- **Alianzas estratégicas:** Empresas, ONGs, gobierno.

Ruvlo (*La economía popular reinventada*)

- **Impacto a largo plazo:** Escalabilidad (ej.: *"Replicable en otras regiones"*).

Evaluación y Monitoreo

- **Indicadores de éxito (KPIs):**
 - Ej.: *"Número de usuarios alcanzados"*, *"Reducción de costos"*.
- **Herramientas:** Google Analytics, encuestas post-implementación.

Documentación y Presentación

- **Formato profesional:** Usar plantillas (Word, LaTeX, Canva).
- **Anexos:**
 - Estudios técnicos.
 - Cotizaciones de proveedores.
 - Permisos legales.