

Plan de empresa – The Three Towers Incorporation.



Vega Ángeles Christopher

22140787

Moya Arreola Cristian

22140757

Avilés Méndez Diego

22140746

Ingeniería en Sistemas Computacionales, Instituto Tecnológico de Querétaro.

Fundamentos de ingeniería en Software.

ACA0909

Rodolfo López Vázquez

09 de octubre de 205



Índice

Presentación del Proyecto	2
Ratios e Indicadores	3
Personas Promotoras	4
Visualización del modelo de negocio	10
<i>Clientes - Mercado</i>	13
<i>Propuesta de valor</i>	17
<i>Canales de distribución y ventas</i>	21
<i>Relación con los clientes</i>	24
<i>Fuentes de ingreso</i>	27
<i>Ingreso por Proyecto (Pago Único y Principal)</i>	27
<i>Ingreso Recurrente (Suscripción Mensual)</i>	27
<i>Ingresos Adicionales (Venta Cruzada y Mejoras)</i>	27
<i>Formas y Plazos de Cobro</i>	28
<i>Recurso clave</i>	29
<i>Actividades Clave</i>	32
<i>Alianzas estratégicas</i>	34
<i>Estructura de Costes</i>	37
Previsión económica y financiera	39
3.1.- <i>Plan de Inversiones</i>	39
3.3.- <i>Plan de previsión de Ingresos (Ventas) y Gastos (compras) detallado año</i>	40
3.4.- <i>Cuenta de pérdidas y ganancias</i>	40
3.5.- <i>Tesorería</i>	40
3.6.- <i>Balance inicial de la actividad</i>	41
Gestión de contabilidad de la empresa	42
Forma jurídica y fiscalidad aplicable. Aspectos legales	43
Prevención de riesgos laborales	45
Valoración de riesgo	46



Presentación del Proyecto

Actividad y grado de innovación / diferenciación

El proyecto se centra en la digitalización especializada de expedientes clínicos en Querétaro, ofreciendo una solución integral que va desde el escaneo seguro en sitio hasta la implementación de una plataforma SaaS para la consulta de la información. La principal diferenciación radica en el enfoque local, el conocimiento profundo de la normativa mexicana (NOM-024-SSA3-2012) y un modelo de servicio flexible que no obliga a los hospitales a una costosa transformación total de sus sistemas EMR/EHR.

Forma jurídica:

Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.). Esta forma es ideal para startups en México por su facilidad y rapidez de constitución, permitiendo a los emprendedores enfocarse en el modelo de negocio.

Fecha efectiva o prevista de inicio de actividad: 2025.

Dirección actividad / Ubicación negocio: Sin ubicación establecida por e momento.

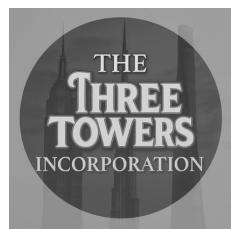


Ratios e Indicadores

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Total de Ingresos	\$1,344,000	\$2,788,000	\$4,532,000
Total gastos	\$1,218,600	\$2,109,200	\$3,156,800
% Beneficio Bruto/Ingresos	9.33%	24.36%	30.34%
RESULTADO DEL EJERCICIO	**\$125,400**	\$678,800	\$1,375,200
UMBRAL DE RENTABILIDAD ANUAL	\$1,015,385	\$1,015,385	\$1,015,385

FLUJO DE CAJA (CASH FLOW)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CASH FLOW (Utilidad Neta + Depreciación)	\$189,400	\$742,800	\$1,439,200
AMORTIZACIÓN PRÉSTAMOS	-\$133,333	-\$133,333	-\$133,333
TOTAL CASH FLOW	\$56,067	\$609,467	\$1,305,867

UMBRAL DE RENTABILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
UMBRAL DE RENTABILIDAD ANUAL	\$1,076,169	\$1,076,169	\$1,076,169
UMBRAL MENSUAL	\$89,681	\$89,681	\$89,681
UMBRAL DIARIO	\$2,948	\$2,948	\$2,948



Personas Promotoras

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Nombre y apellidos: Moya Arreola Cristian

D.N.I.: 22140757

Teléfono: 442 451 5819

E-mail: 122140757@queretaro.tecnm.mx

Participación en la empresa: Programador

COMPETENCIAS EN RELACIÓN AL PROYECTO

- Conocimientos en múltiples lenguajes de programación.
- Conocimientos de GitHub.
- Capacidad de trabajar en equipo.

FUNCIONES A DESARROLLAR EN LA NUEVA EMPRESA

- Construir la plataforma web donde los doctores y administradores podrán buscar y ver los expedientes digitalizados.
- Garantizar la máxima seguridad de la plataforma para proteger los datos de los pacientes y asegurar que el sistema cumpla con las leyes mexicanas.



- Conectar la plataforma con otros sistemas que ya use el hospital y encargarse de su mantenimiento para corregir errores y añadir mejoras.
- Gestionar el código del proyecto usando herramientas como GitHub y trabajar en equipo para que el software funcione correctamente.



DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Nombre y apellidos: Diego Avilés Méndez
D.N.I.: 22140846
Teléfono: 419 155 7220
E-mail: 122140846@queretaro.tecnm.mx
Participación en la empresa: Director de Ventas

COMPETENCIAS EN RELACIÓN AL PROYECTO

FUNCIONES A DESARROLLAR EN LA NUEVA EMPRESA

- Experto en ventas y negocios.
- Facilidad de socializar y simpatizar con el cliente.
- Visión para los negocios a futuro.
- Trabajo en equipo.



DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Nombre y apellidos: Vega Angeles Christopher
D.N.I.: 22140787
Teléfono: 441 123 0192
E-mail: 122140787@queretaro.tecnm.mx
Participación en la empresa: Especialista en digitalización

COMPETENCIAS CLAVE PARA EL PROYECTO

- Desarrollo de Software y Arquitectura Web: Sólidos conocimientos en múltiples lenguajes de programación (Java, Python, JavaScript) y frameworks modernos para la construcción de plataformas web robustas y escalables.
- Gestión de Bases de Datos: Experiencia en el diseño, implementación y mantenimiento de bases de datos SQL y NoSQL, garantizando la integridad, disponibilidad y rendimiento de la información crítica.
- Seguridad de la Información: Conocimiento en la implementación de protocolos de seguridad para proteger datos sensibles, encriptación de datos y cumplimiento de normativas de privacidad como la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (LFPDPPP).



- Control de Versiones y Colaboración: Dominio de Git y plataformas como GitHub para la gestión eficiente del código fuente, facilitando el trabajo en equipo y la integración continua.
- Integración de Sistemas (API): Capacidad para conectar la nueva plataforma con sistemas hospitalarios existentes (HIS, LIS) mediante el desarrollo y consumo de APIs RESTful y SOAP.

FUNCIONES A DESARROLLAR EN LA EMPRESA

- Como Especialista en Digitalización, mis responsabilidades principales serán:
- Liderar el Desarrollo de la Plataforma: Diseñar, desarrollar e implementar la arquitectura de la plataforma web que servirá como sistema central para la consulta y gestión de expedientes médicos digitalizados por parte del personal autorizado.
- Garantizar la Seguridad y Cumplimiento Normativo: Implementar y supervisar las medidas de seguridad informática necesarias para proteger la confidencialidad de los expedientes, asegurando el estricto cumplimiento de la legislación mexicana aplicable en materia de datos de salud.
- Gestionar la Integración y Mantenimiento del Sistema: Desarrollar los módulos de integración para conectar la plataforma con otros sistemas hospitalarios. Además, seré responsable del mantenimiento evolutivo y



correctivo del software para asegurar su óptimo funcionamiento y añadir nuevas funcionalidades.

- Supervisar el Control de Versiones y Calidad del Código: Administrar el ciclo de vida del desarrollo utilizando GitHub, estableciendo buenas prácticas de codificación y colaboración para asegurar la calidad y mantenibilidad del proyecto.



Visualización del modelo de negocio

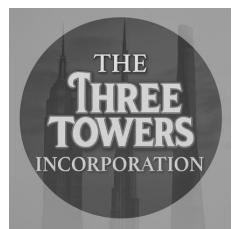
<u>8. Socios - Alianzas estratégicas</u>	<u>7. Actividades clave</u>	<u>2. Propuesta de valor</u>	<u>1. Clientes</u>
<ul style="list-style-type: none">• Proveedores de Tecnología. Dependemos de servicios en la nube como AWS o Azure para la infraestructura y de fabricantes de hardware para los escáneres.• Socios Comerciales. Las consultoras de TI especializadas en salud son aliados clave que pueden	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo de la Plataforma. La programación continua, el mantenimiento y la gestión de la seguridad de nuestro software SaaS son el núcleo técnico del negocio.• Operaciones de Servicio. La ejecución de los proyectos de digitalización en las instalaciones del cliente, junto con el control de calidad y el soporte técnico, es la cara visible de nuestro servicio.• Comercialización. La venta B2B, el marketing y la	<ul style="list-style-type: none">• Servicio especializado de digitalización de expedientes clínicos que garantiza el cumplimiento de la normativa mexicana (NOM-024).• Reducción de costos operativos, liberación de espacio físico y modernización de la gestión hospitalaria.• Acceso inmediato, seguro y centralizado a la información del paciente para el personal autorizado.	<ul style="list-style-type: none">• Relación con clientes• Asignamos a cada hospital un gestor de cuenta dedicado como punto de contacto único y proactivo.• Nuestro enfoque de venta es consultivo, actuando como asesores que diagnostican problemas y ofrecen proyectos piloto para generar confianza.• La fidelización se asegura con un soporte postventa eficaz y capacitación continua



<p>actuar como canales de venta para llegar a nuevos hospitales.</p> <ul style="list-style-type: none">• Socios de Conocimiento. Colaboramos con asesores legales para garantizar el cumplimiento normativo y con asociaciones médicas para obtener validación y confianza en el sector.	<p>gestión de relaciones con clientes y socios son fundamentales para el crecimiento.</p>		<p>para garantizar la correcta adopción del sistema por parte del personal.</p>	
	<p><u>6. Recursos clave</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Humanos. Nuestro equipo fundador, los desarrolladores de software, el responsable comercial y los especialistas en digitalización son nuestro recurso más valioso.• Materiales. Son indispensables los escáneres		<p><u>3. Canales</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Equipo de ventas directo para prospección y negociación.• Marketing digital (página web profesional y LinkedIn).• Entrega del servicio a través de un equipo que trabaja en las	



	<p>de alta velocidad, el equipamiento informático y, sobre todo, nuestra plataforma de software propietaria.</p> <ul style="list-style-type: none">• Económicos. El capital inicial aportado por nosotros, los fundadores, y la financiación externa a través de un crédito PyME.		<p>instalaciones del cliente (on-site) y una plataforma de software en la nube (SaaS).</p>	
<p><u>9. Estructura de costes</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Costos Fijos. El gasto más significativo son los salarios del equipo base, la renta de la oficina y los pagos mensuales por servicios en la nube y otras licencias de software.• Costos Variables. Estos costos están directamente ligados a los proyectos e incluyen la contratación de personal temporal para digitalización, los viáticos para el trabajo on-site y las comisiones por ventas.		<p><u>5. Fuentes de ingresos</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Ingreso por Proyecto. Obtenemos un ingreso inicial significativo a través de una tarifa por cada expediente digitalizado y una cuota única de configuración (Setup Fee).• Ingreso Recurrente. La estabilidad financiera proviene de una suscripción mensual que los clientes pagan por el uso de nuestra plataforma SaaS, el almacenamiento y el soporte.• Ingresos Adicionales. Aumentamos el valor de cada cliente ofreciendo módulos de software especializados (como analítica de datos) y servicios de consultoría.		



Clientes - Mercado

Este proyecto está dirigido a aquellas instituciones del sector salud que buscan optimizar la administración de la información clínica por medio de la digitalización de expedientes clínicos. Cuyos segmentos de clientes identificados son:

Hospitales y Clínicas:

- Cliente principal y solvente del servicio.
- Buscan la optimización de procesos administrativos y la reducción de costos operativos asociados al manejo de archivos físicos (almacenamiento, personal, material).
- Tienen la necesidad de cumplir con normativas de seguridad y protección de datos de pacientes.
- Su objetivo es mejorar la eficiencia general y la calidad de la atención.

Personal Médico:

- Usuarios finales clave cuya adopción es crítica para el éxito del proyecto.
- Su necesidad principal es el acceso rápido, centralizado y seguro al historial clínico completo de los pacientes para agilizar el diagnóstico y la toma de decisiones.
- Buscan reducir el tiempo dedicado a la búsqueda de expedientes para enfocarse más en la atención al paciente.

Personal Administrativo:

- Usuarios intensivos del sistema, responsables de la gestión diaria de la información.
- Su objetivo es eliminar la dependencia de archivos físicos, reduciendo errores, pérdidas y tiempos de espera.

Directivos y Gerencia del Hospital:



- Segmento estratégico responsable de la toma de decisiones y la aprobación del presupuesto.
- Necesitan acceso a datos y analíticas para la toma de decisiones estratégicas, la medición de indicadores de rendimiento (KPIs) y la mejora de la gestión hospitalaria.
- Buscan un claro retorno de la inversión (ROI) a través de la optimización de recursos y la modernización tecnológica de la institución.

Macroentorno

- **Normativa de Salud Digital:** El gobierno mexicano impulsa la modernización del sector salud. La Norma Oficial Mexicana NOM-024-SSA3-2012 establece los criterios para los Sistemas de Información de Registro Electrónico para la Salud (SIREs), lo que crea un marco regulatorio que favorece y estandariza la digitalización de expedientes.
- **Crecimiento Económico de Querétaro:** Aunque el crecimiento proyectado para el presupuesto estatal de 2025 es moderado (0.6%), la salud es uno de los ejes prioritarios de gasto. El estado es un polo de crecimiento económico, lo que atrae inversión y robustece al sector de servicios, incluyendo la salud privada.
- **Inversión en Salud:** La priorización del gasto en salud a nivel estatal puede traducirse en presupuestos para la modernización de hospitales públicos y privados.
- **Inflación y Costos:** La situación económica nacional puede impactar los costos de hardware (escáneres, servidores) y software importado. Es un factor a monitorear para la estructura de costos.

Microentorno

Proveedores



- **Hardware:** Empresas proveedoras de escáneres de alta velocidad para documentos (marcas como Fujitsu, Kodak, Panasonic) y hardware de servidores. Su poder de negociación es medio, ya que existen varias opciones en el mercado.
- **Software:** Proveedores de licencias de bases de datos, software de seguridad informática y sistemas de gestión documental (DMS).
- **Servicios en la Nube:** Gigantes como Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure y Google Cloud, que ofrecen infraestructura como servicio (IaaS) con certificaciones de seguridad para el sector salud. Su poder de negociación es alto.

Intermediarios

- **Consultoras de TI en Salud:** Empresas que ya ofrecen servicios de consultoría o integración de sistemas a hospitales. Pueden actuar como socios estratégicos o canales de venta para llegar a clientes.
- **Distribuidores de Equipo Médico:** Podrían incorporar tu servicio a su portafolio si se dirige a clínicas o consultorios más pequeños.

Competencia

- **Competencia Directa:** Otras empresas en México especializadas en la digitalización de documentos. Aunque no se encuentren en Querétaro, pueden ofrecer sus servicios de forma remota o desplazarse.
- **Competencia Indirecta:**
 - **Proveedores de EMR/EHR (Expediente Clínico Electrónico):** Grandes empresas de software (como Nimbo) que ofrecen una solución integral, donde la digitalización del archivo histórico es solo una parte del servicio.

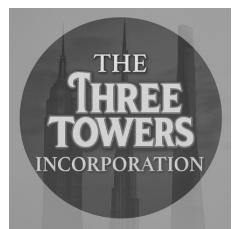


- **Departamentos de TI Internos:** Los hospitales más grandes pueden optar por realizar el proyecto de digitalización con su propio personal y recursos.
- **Inacción (Status Quo):** El mayor competidor es la resistencia del hospital a abandonar su sistema de archivo físico por considerarlo "suficientemente bueno" o por el costo que implica el cambio.

Segmentos de Clientes más Rentables

Hospitales Privados vs. Hospitales Públicos. Los privados suelen tener ciclos de decisión más cortos y mayor flexibilidad presupuestaria.

Hospitales medianos (50-150 camas) y grandes (+150 camas). Tienen un volumen de expedientes que justifica la inversión y el personal para gestionar el proyecto. Los consultorios pequeños pueden no tener el presupuesto.



Propuesta de valor

Nuestra propuesta consiste en la transformación digital de los archivos clínicos, enfocada específicamente en los expedientes clínicos, ofreciendo un servicio integral de digitalización, indexación y almacenamiento seguro de expedientes físicos para hospitales y clínicas de la zona metropolitana de Querétaro.

Buscamos resolver los problemas de ineficiencia, altos costos operativos, riesgos de seguridad y dificultades en el acceso a la información asociados a la gestión de archivos en papel.

Para Hospitales y Clínicas:

- *Optimización de Recursos y Reducción de Costos:* Liberamos valioso espacio físico utilizado para el almacenamiento de archivos y reducimos los costos operativos asociados a la gestión manual de expedientes (personal, material de archivo, impresiones).
- *Seguridad y Cumplimiento Normativo:* Garantizamos la integridad, confidencialidad y disponibilidad de la información del paciente, asegurando el pleno cumplimiento de la “NOM-024-SSA3-2012” y las leyes de protección de datos personales.

Para el Personal Médico:

- *Acceso Inmediato y Centralizado a la Información:* Ofrecemos una plataforma donde el historial clínico completo del paciente (consultas, estudios, análisis) está disponible en segundos desde cualquier terminal autorizada, mejorando drásticamente la calidad y velocidad de la atención médica.
- *Eficiencia en la consulta:* Eliminamos el tiempo de espera y búsqueda de expedientes físicos, permitiendo al personal médico dedicar más tiempo al diagnóstico y tratamiento del paciente.

Para el Personal Administrativo:



- *Simplificación del Flujo de Trabajo:* Digitalizamos y automatizamos la gestión de expedientes, facilitando procesos como admisiones, transferencias, facturación y auditorías, minimizando errores y pérdidas de documentos.

Para Directivos y Gerencia:

- *Inteligencia de Negocio y Modernización:* Convertimos un archivo pasivo en un activo de datos estructurados. Esto permite el análisis de información para la toma de decisiones estratégicas, la mejora de la gestión hospitalaria y la medición de KPIs. Nuestra solución representa un paso clave en la modernización tecnológica y competitividad del hospital.

Ventaja Competitiva y Diferencial:

Nuestra ventaja competitiva se basa en ser un socio especializado local (Querétaro) que no solo ofrece la digitalización, sino que garantiza una transición segura y eficiente, con un profundo conocimiento de la normativa mexicana. A diferencia de los proveedores de EMR/EHR que exigen una transformación completa y costosa, o de los departamentos internos que carecen de la especialización, nuestro servicio es flexible, escalable y enfocado en resolver el problema inmediato del archivo físico, sentando las bases para una futura digitalización total.

ANALISIS DAFO

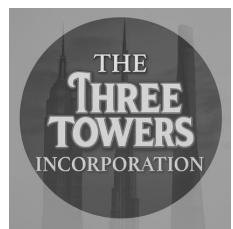
DEBILIDADES

- Empresa de Nueva Creación: Falta de una marca reconocida y de un portafolio de clientes o casos de éxito que sirvan como referencia y generen confianza inicial.
- Capacidad Operativa Limitada: Al inicio, la dependencia de un equipo reducido podría restringir la capacidad para ejecutar múltiples proyectos de gran envergadura de forma simultánea.
- Inversión Inicial en Tecnología: Necesidad de capital para la adquisición de hardware (escáneres de alto rendimiento) y software especializado antes de generar ingresos significativos.
- Curva de Aprendizaje Comercial: La venta de servicios de alto valor a hospitales implica ciclos de venta largos y complejos que el equipo deberá aprender a gestionar eficientemente.

FORTALEZAS

- Alta Especialización: Modelo de negocio 100% enfocado en el sector salud, con un profundo conocimiento de los flujos de trabajo, la terminología y las necesidades específicas de los hospitales.
- Conocimiento Normativo: Dominio de la normativa mexicana aplicable (NOM-024-SSA3-2012, LFPDPPP), lo que garantiza una solución que cumple con todos los requisitos legales, de seguridad y de privacidad de datos sensibles.
- Modelo de Servicio Flexible y Escalable: Se ofrece una solución modular que resuelve el problema inmediato del archivo físico sin requerir la sustitución completa y costosa de los sistemas del hospital, a diferencia de los grandes proveedores de EMR/EHR.
- Proximidad y Enfoque Local: Al estar establecidos en Querétaro, se ofrece una gestión de proyectos on-site, soporte técnico rápido y una relación cercana y de confianza con los clientes de la región.

<u>AMENAZAS</u>	<u>OPORTUNIDADES</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Competencia Indirecta Fuerte: Grandes proveedores de software EMR/EHR (Expediente Clínico Electrónico) que ofrecen la digitalización como un pequeño componente de una solución integral, pudiendo absorber al cliente por completo. • Inacción (Status Quo): La principal amenaza es la resistencia al cambio por parte de los hospitales, que pueden percibir el proyecto como demasiado costoso, complejo o disruptivo, y decidan posponer la inversión indefinidamente. • Soluciones Internas: Hospitales de gran tamaño con departamentos de TI robustos pueden optar por desarrollar el proyecto de digitalización con su propio personal y recursos. • Riesgos de Ciberseguridad: Al manejar datos de salud altamente sensibles, la empresa está expuesta a amenazas de ciberataques. Una brecha de seguridad podría tener consecuencias legales y reputacionales catastróficas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Marco Regulatorio Favorable: La existencia de la NOM-024-SSA3-2012 no solo favorece, sino que impulsa a las instituciones de salud a adoptar sistemas de registro electrónico, creando una demanda directa para el servicio. • Crecimiento del Sector Salud en Querétaro: El dinamismo económico del estado y la priorización del gasto en salud se traducen en una mayor capacidad de inversión para la modernización de hospitales, tanto públicos como privados. • Necesidad de Optimización en Hospitales: Las instituciones de salud buscan activamente reducir costos operativos, optimizar el uso del espacio físico y mejorar la eficiencia en la atención, problemas que la digitalización resuelve directamente. • Tendencia Hacia la Transformación Digital: Existe una creciente aceptación y expectativa por parte de pacientes y personal médico hacia el uso de tecnologías digitales, lo que reduce la barrera de entrada y facilita la adopción.



Canales de distribución y ventas

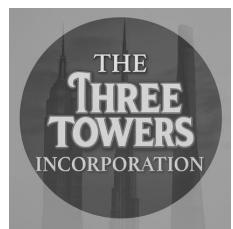
Los canales son los puntos de contacto a través de los cuales interactuamos con nuestros clientes. Se definen las siguientes fases y canales específicos para cada una:

1. Fase de Conocimiento

- *Equipo de Ventas Directo:* Prospección y contacto directo con directivos y gerentes de hospitales y clínicas en la región de Querétaro.
- *Marketing Digital:* Creación de un sitio web profesional con casos de estudio, testimonios y especificaciones de seguridad. Uso de redes profesionales como LinkedIn para contactar a directivos del sector salud.
- *Networking y Eventos del Sector:* Asistencia a congresos médicos, ferias de tecnología para la salud y eventos de las cámaras hospitalarias para establecer contactos directos.
- *Alianzas Estratégicas:* Colaboración con intermediarios como consultoras de TI en salud que ya tienen una relación establecida con los hospitales.

2. Fase de Evaluación

- *Reuniones de Consultoría y Demostraciones:* Presentaciones personalizadas a los tomadores de decisiones del hospital (directivos, jefes de TI, directores médicos) para demostrar el funcionamiento de la plataforma y el proceso de digitalización.



- *Propuestas Detalladas:* Elaboración de propuestas comerciales que enfaticen el ROI, el cumplimiento normativo (NOM-024, LFPDPPP) y los planes de implementación a medida.
- *Casos de Éxito:* Presentación de proyectos anteriores (una vez existan) para demostrar la eficacia y seguridad del servicio.

3. Fase de Compra

- *Negociación Directa:* Proceso de negociación y cierre de contratos de servicio directamente con la gerencia y el área legal del hospital.
- *Contratación Formal:* Firma de Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA) y contratos que especifiquen alcances, tiempos y cláusulas de confidencialidad.

4. Fase de Entrega

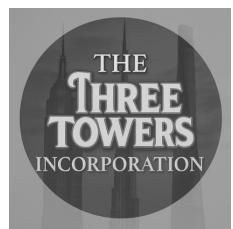
- *Equipo de Digitalización On-Site:* Un equipo especializado se desplaza a las instalaciones del cliente para realizar el proceso de escaneo, garantizando la seguridad y la no interrupción de la operativa hospitalaria.
- *Plataforma de Software Segura (SaaS):* El acceso a los expedientes digitalizados se entrega a través de un portal web seguro en la nube, accesible desde cualquier terminal autorizada.



- *Integración de Sistemas:* Posibilidad de integrar la base de datos digitalizada con los sistemas de gestión hospitalaria (EHR/EMR) existentes del cliente.
- *Capacitación:* Sesiones de formación presenciales o remotas dirigidas al personal médico y administrativo para asegurar la correcta adopción y uso del sistema.

5. Fase de Postventa

- *Soporte Técnico Dedicado:* Canales de comunicación (telefónico y correo electrónico) para resolver dudas o incidencias técnicas.
- Mesa de Ayuda (Help Desk): Un sistema de tickets para dar seguimiento a las solicitudes del personal del hospital.
- *Mantenimiento y Actualizaciones:* Mantenimiento proactivo de la plataforma y actualizaciones de software para garantizar la seguridad y funcionalidad a largo plazo.



Relación con los clientes

La naturaleza de nuestro servicio, que implica el manejo de información crítica y una inversión significativa, exige una relación con la cliente basada en la confianza, la asistencia personalizada y una visión de socio estratégico a largo plazo. No se trata de una venta transaccional, sino de una colaboración continua.

¿Cómo vamos a captar clientes?

La captación se centrará en un enfoque consultivo y de generación de confianza:

- *Venta Consultiva:* A través de nuestro equipo de ventas directo, nos enfocaremos en diagnosticar los problemas específicos de cada hospital (costos, riesgos, ineficiencias) antes de presentar una solución, actuando como asesores en transformación digital.
- *Demostraciones y Pruebas Piloto:* Se ofrecerán demostraciones personalizadas de la plataforma y, para clientes estratégicos, la posibilidad de realizar un proyecto piloto con un pequeño lote de expedientes para demostrar el valor y la seguridad del servicio sin un compromiso inicial masivo.
- *Networking Profesional:* Creación de relaciones personales con directivos y personal influyente en eventos del sector salud en Querétaro y la región.



¿Cómo vamos a fidelizar los clientes?

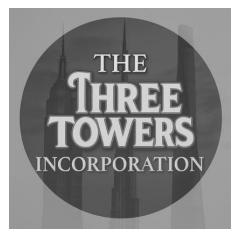
La fidelización es clave y se logrará a través de un servicio excepcional y una comunicación proactiva:

- *Asistencia Personal Dedicada:* Cada hospital cliente tendrá un Gestor de Cuenta (Account Manager) asignado. Este será su punto de contacto único y proactivo para asegurar el éxito del proyecto, resolver incidencias y garantizar la satisfacción a largo plazo.
- *Soporte Postventa Eficaz y Accesible:* Se ofrecerá un soporte técnico rápido y eficiente para los usuarios (personal médico y administrativo), asegurando que cualquier duda o problema con la plataforma se resuelva de manera expedita.
- *Comunicación Continua:* Se mantendrá una comunicación periódica con los directivos para presentar informes de rendimiento, métricas de uso y nuevas funcionalidades o servicios que puedan ser de su interés.
- *Escalabilidad del Servicio:* Acompañaremos el crecimiento del hospital, ofreciendo la digitalización de nuevos departamentos o la gestión de los expedientes corrientes, convirtiendo un proyecto único en una relación recurrente.



¿Qué técnicas vamos a utilizar para estimular las ventas? (Propuesta de marketing)

- *Marketing de Contenidos*: Creación de artículos, guías y casos de estudio sobre los beneficios de la digitalización, el cumplimiento de la NOM-024 y la seguridad de datos, posicionando a la empresa como experta en el nicho.
- *Programa de Referidos*: Se incentivará a los directivos de hospitales satisfechos para que recomiendan nuestro servicio a sus homólogos en otras instituciones, ofreciendo beneficios por cada cliente nuevo que se concrete.
- *Venta Cruzada (Cross-selling)*: Una vez establecida la relación de confianza, se ofrecerán servicios de valor añadido, como módulos de analítica de datos avanzada, servicios de *backup* y recuperación ante desastres, o consultoría para la optimización de procesos.



Fuentes de ingreso

Ingreso por Proyecto (Pago Único y Principal)

Esta es la fuente de ingresos más grande al adquirir un nuevo cliente y está diseñada para cubrir los costos intensivos de la puesta en marcha.

- *Servicio de Digitalización e Indexación:* Se cobra una tarifa por cada expediente físico que se convierte en digital (por ejemplo, entre \$18 y \$25 MXN por expediente). Este es el componente variable que depende del tamaño del archivo del hospital.
- *Cuota de Configuración (Setup Fee):* Un cargo fijo (por ejemplo, entre \$35,000 y \$60,000 MXN) por la implementación del proyecto, la configuración de la plataforma y la capacitación inicial del personal.

Ingreso Recurrente (Suscripción Mensual)

Esta es la fuente de ingresos que da estabilidad y valor a largo plazo a la empresa. Una vez que el proyecto inicial termina, el cliente paga una cuota mensual por el servicio continuo.

- *Licencia de la Plataforma (SaaS):* Se cobra una mensualidad fija por el derecho de uso del software, el acceso a los expedientes, el almacenamiento seguro en la nube y las actualizaciones.
- *Estructura por Paquetes:* El precio varía según el tamaño del hospital y sus necesidades (ej. Paquete Profesional por ~\$16,500/mes y Paquete Empresarial por ~\$28,000/mes).

Ingresos Adicionales (Venta Cruzada y Mejoras)

Esta fuente permite aumentar el valor de vida de cada cliente (Customer Lifetime Value) ofreciendo servicios de mayor valor una vez que la relación de confianza está establecida.

- *Módulos Especializados:* Venta de funcionalidades adicionales como el *Módulo de Analítica e Inteligencia de Negocio* por un pago único.



- *Servicios de Consultoría:* Proyectos específicos para integrar la plataforma con otros sistemas del hospital (EMR, ERPs) o para optimizar sus flujos de trabajo.

Formas y Plazos de Cobro

- *Proyectos:* Se cobra por hitos para proteger el flujo de caja: **50% de anticipo** al firmar, 30% a la mitad y 20% contra-entrega.
- *Suscripciones:* Se cobra de forma mensual y por adelantado, preferiblemente con domiciliación automática.



Recurso clave

Para entregar nuestra propuesta de valor a los segmentos de clientes definidos, se requieren los siguientes recursos esenciales:

Personas - equipo:

Persona/s promotora/s:

- *Equipo Fundador:* Responsable(s) de la dirección estratégica, la gestión general del proyecto, el desarrollo de negocio y las relaciones institucionales. En la fase inicial, asumirán roles multifuncionales.

Otras personas:

- *Programador / Desarrollador de Software:* Perfil técnico responsable del diseño, construcción y mantenimiento de la plataforma de software.
- *Especialista(s) en Digitalización:* Personal operativo encargado de ejecutar los proyectos de escaneo en las instalaciones de los clientes.
- *Responsable Comercial:* Encargado de la prospección de clientes, negociación y cierre de contratos de servicio.



Recursos materiales:

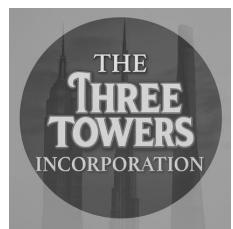
Localización del negocio y descripción del mismo:

- Se establecerá una oficina o centro de operaciones en la ciudad de Querétaro. Servirá como base administrativa, punto de reunión para el equipo, lugar para demostraciones a clientes y centro de soporte técnico.

Instalaciones – maquinaria – equipamiento:

- Maquinaria: Escáneres de documentos de alta velocidad y rendimiento, diseñados para la digitalización masiva de archivos.
- Equipamiento informático: Estaciones de trabajo y laptops potentes para la operación de los escáneres, servidores para el desarrollo y pruebas, y equipos de cómputo para el personal administrativo y comercial.
- Software y Plataforma: El software propietario de gestión documental desarrollado internamente y las licencias de software de terceros necesarias (bases de datos, sistemas operativos, herramientas de seguridad).
- Mobiliario: Mobiliario básico de oficina para el personal.

Recursos económicos (se completa con el Plan Económico - Financiero Aplicativo Getxolan.xls):



Inversiones previstas:

- Adquisición de la maquinaria de digitalización y el equipamiento informático.
- Costos asociados al desarrollo inicial de la plataforma de software (principalmente salarios).
- Gastos de constitución de la empresa y licencias.
- Costos de acondicionamiento y primer alquiler de la oficina.
- Presupuesto inicial para marketing y ventas.

Fuentes de financiación:

- Fondos Propios: Aportaciones de capital inicial por parte de las personas promotoras.
- Financiamiento Externo: Se contempla la solicitud de un crédito PyME a una institución financiera y/o la aplicación a programas de apoyo a la innovación tecnológica disponibles en el estado de Querétaro.



Actividades Clave

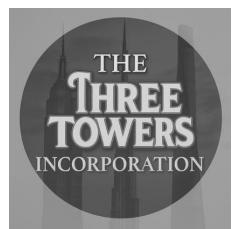
Son las acciones más importantes que la empresa debe emprender para que el modelo de negocio funcione y para entregar nuestra propuesta de valor a los clientes. Estas actividades se centran en el desarrollo de nuestra plataforma, la ejecución de los servicios y la gestión comercial.

Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma

- *Programación y Desarrollo de Software:* Es la actividad central. Implica la construcción, mejora continua y mantenimiento de la plataforma SaaS (Software as a Service) para la gestión de expedientes, asegurando que sea segura, rápida e intuitiva.
- *Gestión de la Seguridad Informática:* Implementación proactiva de medidas de ciberseguridad, monitoreo constante y actualizaciones para garantizar la protección de los datos sensibles de los pacientes y el cumplimiento normativo.
- *Investigación y Desarrollo (I+D):* Exploración e integración de nuevas tecnologías (ej. inteligencia artificial para la indexación automática o el análisis de datos) para mejorar la eficiencia del servicio y mantener una ventaja competitiva.

Operaciones y Entrega del Servicio

- *Ejecución de Proyectos de Digitalización:* Planificación logística y ejecución del proceso de escaneo en las instalaciones del cliente. Esta es la actividad principal para la entrega de la propuesta de valor inicial.
- *Control de Calidad (QA):* Verificación rigurosa de cada expediente digitalizado para asegurar la legibilidad de los documentos, la correcta indexación de los metadatos y la integridad de la información.
- *Soporte Técnico y Capacitación al Cliente:* Ofrecer formación al personal del hospital para el uso de la plataforma y proporcionar un canal de soporte técnico eficiente para resolver dudas e incidencias.



Comercialización y Gestión

- *Ventas y Marketing B2B:* Prospección activa de hospitales y clínicas, realización de demostraciones, elaboración de propuestas personalizadas y negociación de contratos.
- *Gestión de Relaciones con Clientes y Socios:* Mantener una comunicación fluida y proactiva con los clientes actuales y desarrollar alianzas estratégicas con otros actores del sector.

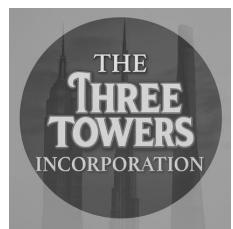


Alianzas estratégicas

Este bloque describe la red de proveedores y socios clave que contribuyen al funcionamiento y la optimización de nuestro modelo de negocio. Las alianzas son fundamentales para potenciar nuestra propuesta de valor y reducir la incertidumbre.

¿Quiénes son nuestros socios clave y principales proveedores?

- Proveedores de Tecnología:
 - *Servicios en la Nube:* Empresas como Amazon Web Services (AWS) o Microsoft Azure son socios críticos. Nos proveen la infraestructura de servidores segura y escalable para alojar la plataforma y los datos de los clientes, garantizando alta disponibilidad y cumplimiento de normativas de seguridad internacionales.
 - *Fabricantes de Hardware:* Proveedores de escáneres de alta velocidad (marcas como Fujitsu, Kodak) son esenciales para la operación de digitalización. Se buscarán alianzas para obtener precios competitivos y soporte técnico.
- Socios Comerciales (Canales):
 - *Consultoras de TI en Salud:* Empresas que ya ofrecen servicios tecnológicos a hospitales. Pueden actuar como socios estratégicos, recomendando e



integrando nuestro servicio a su portafolio a cambio de una comisión, lo que nos permite llegar a clientes ya establecidos.

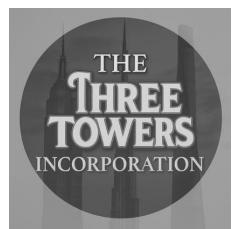
- *Distribuidores de Equipo Médico:* Alianzas con distribuidores que atienden a clínicas y consultorios para ofrecer una solución integral de "consultorio digital".
- Socios de Conocimiento y Validación:
 - *Asesores Legales Especializados:* Despachos con experiencia en la ley de protección de datos (LFPDPPP) y en la normativa del sector salud para asegurar que nuestro servicio y contratos siempre estén actualizados y en cumplimiento.
 - *Colegios y Asociaciones Médicas:* Instituciones como el Colegio Médico de Querétaro. Aunque no son socios comerciales directos, son alianzas clave para la validación del servicio, la obtención de retroalimentación y la generación de confianza en el mercado.

¿Qué actividades clave realizan los socios?

- *Proveedores de Nube:* Se encargan de toda la gestión de la infraestructura física del servidor, la seguridad perimetral y la garantía de disponibilidad del servicio.



- *Consultoras de TI*: Realizan la labor de prospección y venta, y pueden gestionar la integración técnica de nuestra plataforma con los sistemas de sus clientes.
- *Asesores Legales*: Realizan auditorías de cumplimiento y nos mantienen actualizados sobre cambios en la legislación.



Estructura de Costes

En este apartado se detallan los costos y gastos necesarios para operar, mantener y hacer crecer el negocio. La estructura se divide en costos fijos (aquellos que no dependen del volumen de ventas) y costos variables (aquellos directamente relacionados con la ejecución de cada proyecto).

¿Cuáles son los costos más importantes dentro de nuestro modelo de negocio?

Costos Fijos (Gastos Operativos Mensuales)

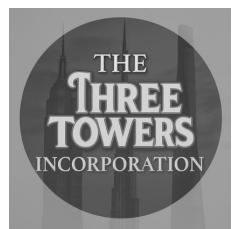
- Salarios y Prestaciones del Personal: Es el costo fijo más significativo. Incluye los sueldos del equipo base:
 - Programador / Desarrollador de Software.
 - Responsable Comercial.
 - Personal Administrativo / Dirección.
- Renta de Oficina: Alquiler mensual del centro de operaciones en Querétaro.
- Servicios Básicos: Costos mensuales de electricidad, internet de alta velocidad, agua y telefonía.
- Suscripciones a Software y Plataforma en la Nube: Pagos mensuales o anuales por:
 - Servicios de hosting en la nube (AWS, Azure).



- Licencias de software de desarrollo, seguridad y gestión interna (CRM, contabilidad).
- Marketing y Publicidad: Inversión mensual en estrategias de marketing digital (pauta en LinkedIn, mantenimiento del sitio web) y gastos de representación comercial.
- Servicios Externos (Igualas): Honorarios mensuales fijos para asesores contables y legales.

Costos Variables (Asociados a cada Proyecto de Digitalización)

- Personal por Proyecto: Contratación de personal temporal o por honorarios (Especialistas en Digitalización) en función del tamaño y la duración de cada proyecto.
- Viáticos y Logística: Gastos de transporte, alimentación y otros costos asociados al desplazamiento del equipo y la maquinaria a las instalaciones del cliente.
- Material de Operación: Consumibles necesarios para el proceso de digitalización (material de limpieza de documentos, cajas de archivo temporal, etc.).
- Depreciación de Equipo: Aunque es un cálculo contable, el desgaste de la maquinaria (escáneres de alta velocidad) se considera un costo asociado al uso y, por ende, a la ejecución de los proyectos.
- Comisiones sobre Venta: Pago de comisiones al responsable comercial o a socios estratégicos (intermediarios) por cada contrato cerrado.



Previsión económica y financiera

Las previsiones económico-financieras que debe incluir el Plan de Empresa para poder completar el estudio de su viabilidad, van a contemplar un horizonte de 3 años.

3.1.- *Plan de Inversiones.*

La inversión inicial se enfoca en adquirir el equipo tecnológico indispensable y cubrir los gastos de arranque.

Concepto	Inversión Inicial
Activos Fijos (Maquinaria y Equipo)	
Escáneres de alta velocidad (2 unidades)	\$180,000
Estaciones de trabajo potentes (3 unidades)	\$90,000
Servidor de desarrollo y pruebas	\$50,000
Mobiliario y equipo de oficina básico	\$40,000
Activos Intangibles (Software y Legales)	
Costos de constitución de la empresa (S.A.S.) y licencias	\$25,000
Desarrollo inicial de software (costo de oportunidad/salario)	\$120,000
Capital de Trabajo (Operaciones Iniciales)	
3 meses de gastos operativos fijos (renta, salarios base, servicios)	\$270,000
Presupuesto inicial de marketing y ventas	\$45,000
Total de Inversiones	**\$820,000**

3.2.- *Financiación de la creación y puesta en marcha de la nueva empresa: Fondos propios y ajenos.*

Financiación

La financiación se plantea con una combinación de capital de los socios y un crédito externo, como se menciona en el documento.

- **Fondos Propios:** \$420,000 MXN. Aportación de capital por parte de las personas promotoras para cubrir más del 50% de la inversión inicial.
- **Fondos Ajenos:** \$400,000 MXN. Solicitud de un crédito PyME para completar el plan de inversión y asegurar la liquidez en la fase de arranque.

3.3.- Plan de previsión de Ingresos (Ventas) y Gastos (compras) detallado año

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS			
Ingreso por Proyecto (Digitalización y Setup)	\$880,000	\$1,800,000	\$2,900,000
Ingreso Recurrente (Suscripción SaaS)	\$464,000	\$988,000	\$1,632,000
Total Ingresos	**\$1,344,000**	\$2,788,000	\$4,532,000
GASTOS			
Costos Fijos (Salarios, Renta, Servicios)	\$900,000	\$1,140,000	\$1,440,000
Costos Variables (Personal por proyecto, comis)	\$220,000	\$724,000	\$1,328,000
Gastos Financieros (Crédito) e Impuestos	\$98,600	\$245,200	\$388,800
Total Gastos	**\$1,218,600**	\$2,109,200	\$3,156,800
RESULTADO NETO (Utilidad)	\$125,400	\$678,800	\$1,375,200
CASH FLOW (Flujo de Caja Final)	\$145,400	\$724,200	\$1,999,400

3.4.- Cuenta de pérdidas y ganancias.

3.5.- Tesorería.

3.3-3.5 Previsión de Ingresos, Gastos, Pérdidas y Ganancias y Tesorería (Resumen a 3 años)

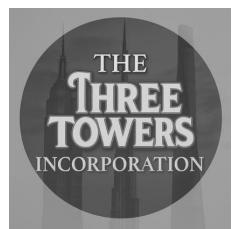
Se asume la captación de 2 hospitales grandes en el primer año, duplicando la cartera de clientes anualmente.

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS			
Ingreso por Proyecto (Digitalización y Setup)	\$880,000	\$1,800,000	\$2,900,000
Ingreso Recurrente (Suscripción SaaS)	\$464,000	\$988,000	\$1,632,000
Total Ingresos	**\$1,344,000**	\$2,788,000	\$4,532,000
GASTOS			
Costos Fijos (Salarios, Renta, Servicios)	\$900,000	\$1,140,000	\$1,440,000
Costos Variables (Personal por proyecto, comisiones,	\$220,000	\$724,000	\$1,328,000
Gastos Financieros (Crédito) e Impuestos	\$98,600	\$245,200	\$388,800
Total Gastos	**\$1,218,600**	\$2,109,200	\$3,156,800
RESULTADO NETO (Utilidad)	\$125,400	\$678,800	\$1,375,200
CASH FLOW (Flujo de Caja Final)	\$145,400	\$724,200	\$1,999,400



3.6.- Balance inicial de la actividad

***Ver Plan Económico- Financiero**



Gestión de contabilidad de la empresa

Se ha optado por externalizar la gestión contable y fiscal para garantizar el cumplimiento y permitir que el equipo fundador se enfoque en el negocio.

- ¿Cómo se ha previsto llevar la contabilidad? La gestión contable y fiscal se llevará a cabo a través de una asesoría externa (outsourcing) especializada en startups y empresas de tecnología.
- ¿Se ha pensado en alguna asesoría? Sí, se ha contemplado contactar a una gestoría contable en Querétaro con experiencia en el sector. Esto se considera un gasto fijo mensual (igual), como se describe en la estructura de costos. El costo estimado es de \$5,000 - \$8,000 MXN mensuales.
- *Obligaciones fiscales y tributarias:* La gestoría se encargará de la presentación de declaraciones mensuales de IVA e ISR, la contabilidad electrónica, la declaración anual y el cálculo de la nómina, asegurando el cumplimiento ante el SAT.



Forma jurídica y fiscalidad aplicable. Aspectos legales

- *Forma jurídica de la empresa:* Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), por su flexibilidad y bajo costo de constitución.
- *Obligaciones fiscales:*
 - Impuesto Sobre la Renta (ISR): Se pagará en función de las utilidades generadas.
 - Impuesto al Valor Agregado (IVA): Se cobrará un 16% sobre todos los servicios facturados y se declarará mensualmente.
 - Declaraciones informativas y contabilidad electrónica: Cumplimiento de los requisitos del SAT.
 - Coste de Tasas y Licencias: Se estima un costo inicial de \$25,000 MXN que incluye la constitución de la S.A.S., registros y licencias municipales de funcionamiento en Querétaro.
 - Marcas, Patentes, Registros: Se registrará el nombre comercial "Synapsis Digital" y el logotipo ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) para proteger la marca.
- *Normativa & Permisos Especiales:*
 - NOM-024-SSA3-2012: Es la normativa central que rige el proyecto, estableciendo los criterios para los Sistemas de Información de Registro Electrónico para la Salud. El cumplimiento es un pilar de la propuesta de valor.



- Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (LFPDPPP): Es de cumplimiento obligatorio por el manejo de datos sensibles. Se deben implementar avisos de privacidad y medidas de seguridad estrictas.

- No se requieren permisos especiales adicionales como los de sanidad, ya que la empresa presta un servicio tecnológico y no un servicio médico directo.



Prevención de riesgos laborales

Medidas de Seguridad

Estas son las medidas de seguridad esenciales y sus costos estimados para el arranque de operaciones en la oficina.

TIPO DE MEDIDA	FECHA DE INSTALACIÓN	COSTE
Material primeros auxilios	enero 2025	\$2,000.00
Sistema de alarma	enero 2025	\$10,000.00
Sistema de aireación	Pre-existente	Incluido en renta
Detectores de humos	enero 2025	\$3,000.00
Luces de emergencia	enero 2025	\$4,000.00
Aseos y vestidores adecuados y suficientes	Pre-existente	Incluido en renta
Sistema y material antiincendio	enero 2025	\$3,000.00
TOTAL		\$22,000.00

Pólizas de Seguros

Se detallan las pólizas de seguro necesarias para proteger los activos y cubrir las responsabilidades de la empresa, con su costo anual estimado.

PÓLIZAS SEGUROS	COSTE
Local (Contenido de oficina y equipo electrónico)	\$9,000.00
Mobiliario y enseres	
Coche	N/A (No se contempla vehículo de empresa)
Responsabilidad Civil (Incluye ciberriesgos y protección de datos)	\$100,000.00
TOTAL PÓLIZAS	\$109,000.00



Valoración de riesgo

La siguiente tabla describe los riesgos principales identificados para el proyecto, sus posibles consecuencias y los planes de contingencia propuestos para mitigarlos.

Área de Riesgo	Descripción del Riesgo Específico	Plan de Contingencia y Medidas Correctoras
Actividad / Ubicación	Riesgo Tecnológico y de Seguridad: Una brecha de seguridad (ciberataque) que exponga los datos de los pacientes, resultando en daños reputacionales y legales catastróficos.	Prevención: Implementar encriptación de datos, auditorías de seguridad periódicas, y utilizar proveedores de nube con certificaciones para el sector salud (AWS, Azure). Mitigación: Contratar un seguro de Responsabilidad Civil que cubra explícitamente ciberriesgos y violaciones de datos. Desarrollar un plan de respuesta a incidentes.
Equipo Promotor	Dependencia del Equipo Clave: Al ser una startup con un equipo reducido, la operación depende críticamente de las personas fundadoras. La salida o incapacidad de un miembro clave podría paralizar el desarrollo o la gestión comercial.	Prevención: Documentar exhaustivamente todos los procesos clave (técnicos y comerciales). Mitigación: Fomentar un modelo de trabajo colaborativo y multifuncional. A mediano plazo, desarrollar un plan para capacitar y delegar responsabilidades en nuevas contrataciones.
Situación de Mercado	Resistencia al Cambio (Status Quo): La inercia de los hospitales, que pueden percibir el proyecto como demasiado costoso, complejo o disruptivo. Competencia Indirecta Fuerte: Grandes proveedores de software EMR/EHR que ofrecen la digitalización como un pequeño componente de una solución integral.	Estrategia: Ofrecer proyectos piloto de bajo riesgo para demostrar el valor. Enfatizar la ventaja de ser una solución flexible y enfocada, a diferencia de los EMR. Destacar el conocimiento de la normativa local (NOM-024) como un diferenciador clave.
Inversión / Financiación	Ciclos de Venta Largos: Los procesos de decisión en el sector salud (6-12 meses) pueden afectar negativamente el flujo de caja de la empresa antes de asegurar los primeros contratos grandes.	Gestión de Tesorería: Estructurar los contratos con un anticipo del 50% al firmar, 30% a la mitad del proyecto y 20% a la entrega para proteger la liquidez. Mantener un estricto control de los gastos fijos y explorar líneas de crédito a corto plazo como respaldo.
Previsiones Económico-Financieras	Previsiones de Ventas no Alcanzadas: El riesgo de que la captación de clientes sea más lenta de lo proyectado, impidiendo alcanzar el umbral de rentabilidad en el tiempo estimado y generando pérdidas.	Acción Comercial y Marketing: Implementar un plan de ventas y marketing B2B agresivo y medible. Revisar mensualmente las métricas y ajustar la estrategia. Fortalecer las alianzas con consultoras de TI que puedan acelerar la llegada a clientes.
Riesgos Laborales	Riesgos ergonómicos para el personal de digitalización: Trastornos musculoesqueléticos por movimientos repetitivos y posturas prolongadas.	Prevención: Capacitar al personal en higiene postural y ergonomía. Proporcionar mobiliario de oficina adecuado. Realizar pausas activas. Cumplir con la normativa mexicana en materia de seguridad y salud en el trabajo (NOM-035-STPS, NOM-036-1-STPS).