CARRERA: TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN

TEMA:

"Modelo de negocio para la creación de una empresa dedicada a la venta, alquiler y mantenimiento de equipos médicos, OxiExpress, ubicada en la ciudad de Quito en el sector Mariana de Jesús"

Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de Tecnólogo Superior en Administración

AUTORA:

Sandra Elizabeth Manosalvas Gordillo

TUTORA:

Ing. Karina Falconí Ausay MBA.

D.M. Quito, 17 de marzo de 2023

DEDICATORIA

Antes que nada, quiero dedicar esta tesis a mí misma, no como un acto de soberbia o egoísmo sino como un recordatorio constante del camino que he recorrido y de la persona en la que me he convertido. Este trabajo no solo representa mi crecimiento académico, sino también mi crecimiento personal, mi perseverancia y mi dedicación.

A mis queridos padres, quienes siempre me han apoyado en todas mis decisiones y me han enseñado el valor del esfuerzo y la perseverancia. Su amor y dedicación son una fuente constante de inspiración para mí.

Y a mis tres hijos amados, quienes son lo más importante en mi vida. Cada día, su amor y su alegría me recuerdan que la vida es un regalo precioso y que debo esforzarme para ser la mejor versión de mí misma. Espero que este trabajo les enseñe la importancia de perseguir sus sueños y les muestre que no hay límites para lo que pueden lograr en la vida.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que me han apoyado en la realización de esta tesis, pero en especial a tres personas que han sido clave en este proceso.

En primer lugar, quiero agradecer a María del Mar por su gran apoyo y constante motivación durante todo el proceso. Siempre estuvo ahí para brindarme su ayuda y su consejo, incluso en los momentos más difíciles. Su presencia en mi vida es un gran regalo y le estaré eternamente agradecida.

En segundo lugar, agradezco a Santiago por su gran paciencia y por creer en mí incluso cuando yo misma dudaba de mis habilidades. Su apoyo constante me ha permitido superar cada obstáculo y avanzar en este camino con más confianza.

Quiero agradecer a Oscar por su ayuda incondicional. Su dedicación y compromiso con este trabajo han sido una fuente constante de inspiración y motivación para mí. Siempre estuvo ahí para ayudarme a resolver cualquier problema y para ofrecerme su conocimiento y experiencia en el área.

Gracias a los tres por ser parte de este camino y por ayudarme a llegar a este importante logro en mi vida. Sus contribuciones han sido fundamentales y les estaré siempre agradecida. Espero poder retribuirles de alguna manera todo lo que han hecho por mi

Por último, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas que, de una u otra forma, contribuyeron en la realización de este trabajo.

A todos mis profesores y compañeros de estudio, gracias por brindarme su conocimiento, apoyo y retroalimentación en cada paso de este proceso. Sus aportes han sido fundamentales para mi crecimiento académico y personal.

A mi familia y amigos, gracias por su amor y apoyo incondicional durante este tiempo. Sus palabras de aliento y sus buenos deseos me han dado la fuerza para seguir adelante en los momentos más difíciles.

A todas las personas que participaron en las entrevistas y encuestas, gracias por compartir su tiempo y su conocimiento conmigo. Sus aportes han sido cruciales para la realización de este trabajo y para el avance en el conocimiento en esta área.

AUTORÍA

Yo, Sandra Elizabeth Manosalvas Gordillo autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Sandra Elizabeth Manosalvas Gordillo

D.M. Quito, 17 de marzo de 2023

Ing. Karina Falconí Ausay MBA.

Tutora de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Karina Falconí Ausay MBA.

D.M. Quito, 17 de marzo de 2023

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes clausulas:

PRIMERA: La **Ing. Karina Falconí Ausay MBA.** y por sus propios derechos en calidad de Tutora del trabajo fin de carrera; y la Sra. Sandra Manosalvas Gordillo por sus propios derechos, en calidad de autora del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sra. Sandra Manosalvas Gordillo realizó el trabajo fin de carrera titulado: **"Modelo de negocio para la creación de una empresa dedicada a la venta, alquiler y mantenimiento de equipos médicos ubicada en la ciudad de Quito en el sector Mariana de Jesús.",** para optar por el título de, Tecnóloga en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Ing. Karina Falconí Ausay MBA.**

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **Ing. Karina Falconí Ausay MBA.** en calidad de Tutora del trabajo fin de carrera y la Sra. Sandra Manosalvas Gordillo como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **"Modelo de negocio para la creación de una empresa dedicada a la venta, alquiler y mantenimiento de equipos médicos ubicada en la ciudad de Quito en el sector Mariana de Jesús.",** y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Ing. Karina Falconí Ausay MBA. **Sandra. E. Manosalvas Gordillo**

D.M. Quito, 17 de marzo de 2023

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA……1
DEDICATORIA 2
AGRADECIMIENTO 3
AUTORÍA 5
CERTIFICACIÓN 6
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA 7
ÍNDICE DE CONTENIDOS 8
ÍNDICE DE TABLAS 13
ÍNDICE DE FIGURAS 15
RESUMEN 16
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL 19
Creación de la empresa 19
Descripción de la empresa 20
Importancia 20
Características 21
Actividad 22
Tamaño y distribución de la empresa 22
Estudio arquitectónico 23
Estructura interna del establecimiento 23
Necesidades que satisfacer 24
Necesidad de Seguridad 24
Necesidad Social 25
Necesidad de Autoestima 25
Necesidad de Autorrealización 25
Localización de la empresa 26
Filosofía empresarial 26
Misión 26
Visión 27
Objetivos 27
Meta……..... 27
Estrategias 27

Políticas 28
La empresa 28
Los trabajadores 28
FODA29
Fortalezas 29
Oportunidades 29
Debilidades 30
Amenazas 30
Desarrollo organizacional 31
Tipo de Estructura 31
Procesos Estratégicos 31
Procesos Operacionales 31
Procesos de apoyo 32
Formalización 32
Centralización – Descentralización 32
Integración 33
Organigrama empresarial 34
Funciones del personal 35
Detalles generales del puesto de Gerente General OxiExpress 35
Méritos a considerar para el puesto de Gerente General 35
Detalles generales del puesto Administrador OxiExpress 36
Méritos a considerar para el puesto de Administrador 36
Detalles generales del puesto de Contador OxiExpress 36
Méritos a considerar para el puesto de Contador 37
Detalles generales del puesto Asesor Comercial OxiExpress 37
Méritos a considerar para el puesto de Asesor Comercial 38
Detalles generales del puesto de Técnico de Mantenimiento OxiExpress 38
Méritos a considerar para el puesto de Técnico de Mantenimiento 39
Detalles generales del puesto Mensajero OxiExpress 39
Méritos a considerar para el puesto de Mensajero 40
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING 41
Objetivo de mercadotecnia 41

Investigación de mercado 41
Modalidad 41
Plan de Muestreo 42
Análisis de las encuestas 43
Pregunta 1 43
Pregunta 2. 44
Pregunta 3. 45
Pregunta 4 46
Pregunta 5. 47
Pregunta 6 48
Pregunta 7 49
Pregunta 8 50
Pregunta 9 51
Análisis General 52
ENTORNO EMPRESARIAL 53
Microentorno 53
Competencia directa 53
Competencia Indirecta 54
Sustitutos 54
Proveedores 55
Aliados estratégicos 55
Clientes 56
Macroentorno 56
Factor Político 57
Factor Económico 57
Factor sociocultural 58
Factor Tecnológico 59
Producto y servicio 60
Producto esencial 60
Productos reales 60
Características 61
Calidad 61

Estilo e imagen del negocio 62
Marca 62
Producto aumentado 63
Plan de introducción al mercado 63
Distintivos y uniformes 63
Imagotipo 64
Tarjetas de presentación 64
Identificación personal 65
Canal de distribución y punto de venta 66
Promoción 66
Contacto 67
Correspondencia 67
Negociación 67
Financiamiento publicidad anual 67
Riesgo y oportunidad de negocio 67
Fijación de precios 68
Implementación del negocio 74
Arriendo del local 74
Muebles y enseres 74
Equipos industriales de seguridad 75
Suministros de oficina 75
Servicios básicos 76
Materiales de limpieza 76
Estudio arquitectónico 76
Estructura interna del establecimiento 77
PROCESO DERECHO EMPRESARIAL 78
Requisitos de apertura 80
Pasos para seguir 80
Servicio de Rentas Internas / SRI 82
Patente Municipal 82
LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas) 83

Permiso de funcionamiento ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – Ministerio de Salud Pública) 84
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social) 84
Ministerio de Relaciones Laborales (MRL) 85
Permiso de Importación 85
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL 86
Impacto ambiental 86
Impacto social 87
PROCESO FINANCIERO 90
Introducción 90
Activos fijos 91
Capital de trabajo 92
Inversión total 93
Sueldos 93
Beneficios legales 94
Depreciación de activos fijos 95
Estructura de capital 96
TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento) 96
Punto de equilibrio 96
Margen de contribución 97
Flujo de ventas 99
Flujo de caja 100
Cálculo del VAN y el TIR 101
Formula del VAN 101
Tir (Tasa Interna de Retorno) 102
Interpretación del TIR 102
CONCLUSIONES 104
RECOMENDACIONES 106
REFERENCIAS 107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. *Méritos de Gerente General OxiExpress* 35
Tabla 2. *Méritos Administrador OxiExpress* 36
Tabla 3. *Méritos Contador OxiExpress* 37
Tabla 4. *Méritos Asesor Comercial OxiExpress* 38
Tabla 5. *Méritos Técnico OxiExpress* 39
Tabla 6 Méritos Mensajero 40
Tabla 7. *Pregunta 1* 43
Tabla 8. *Pregunta 2.* 44
Tabla 9. *Pregunta 3* 45
Tabla 10. *Pregunta 4* 46
Tabla 11. *Pregunta 5* 47
Tabla 12. *Pregunta 6* 48
Tabla 13. *Pregunta 7* 49
Tabla 14. *Pregunta 8* 50
Tabla 15. Pregunta 9 51
Tabla 16. *Proveedores.* 55
Tabla 17. *Financiamiento publicidad* 67
Tabla 18. Características producto 1 70
Tabla 19. *Características producto 2* 71
Tabla 20. *Características Producto 3* 72
Tabla 21. *Características Producto 4* 73
Tabla 22 . Arriendo local 74
Tabla 23. *Equipos de computación* 74
Tabla 24. Muebles y enseres 74
Tabla 25. *Equipos industriales* 75
Tabla 26. Suministros de oficina 75
Tabla 27. *Servicios básicos* 76
Tabla 28. *Materiales de limpieza* 76
Tabla 29. Activos fijos 91
Tabla 30. *Capital de trabajo Revisar la tabla* 92
Tabla 31. *Total, de Inversión Revisar la tabla* 93
Tabla 32. *Sueldos y aportes a IESS* 93
Tabla 33. Beneficios legales Revisar la tabla 94
Tabla 34. Total sueldos y beneficios legales 95
Tabla 35. Depreciación activos fijos 95
Tabla 36. Estructura de capital 96
Tabla 37. Costos fijos 97
Tabla 38. Margen de contribución 97
Tabla 39. Punto de equilibrio 98
Tabla 40. Ventas proyectadas 99
Tabla 41. Fkujo de ventas 99

Tabla 42. Flujo de caja 100
Tabla 43. VAN 101
Tabla 44. TIR..... 102
Tabla 45. TIR , VAN 103

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura1. *Esquema y distribución de la empresa OxiExpress* 23
Figura 2. *Pirámide de Maslow* 24
Figura 3. *Ubicación OxiExpress* 26
Figura 4. *Proceso de ventas OxiExpress* 33
Figura 5. *Flujo de procesos de servicio técnico* 34
Figura 6. *Organigrama empresarial OxiExpress* 34
Figura 7. *Pregunta 1, gráfico circular*. 43
Figura 8. *Pregunta 2, gráfico circular* 44
Figura 9. *Pregunta 3, gráfico circular* 45
Figura 10. *Pregunta 4, gráfico circular*. 46
Figura 11. *Pregunta 5, gráfico circular*. 47
Figura 12. *Pregunta 6, gráfico circular.* 48
Figura 13. *Pregunta 7, gráfico circular.* 49
Figura 14. *Pregunta 8, gráfico circular*. 50
Figura 15. *Pregunta 9, gráfico circular*. 51
Figura 16. Esquema microentorno OxiExpress. 53
Figura 17. *Ubicación* 53
Figura 18. Macroentorno OxiExpress 56
Figura 19. Uniforme Servicio Técnico 63
Figura 20. Logo OxiExpress 64
Figura 21. Anverso tarjeta de presentación OxiExpress 65
Figura 22. Reverso Tarjeta de presentación OxiExpress 65
Figura 23. Identificación OxiExpress 66
Figura 24. Producto 1 70
Figura 25. Producto 2 71
Figura 26. Producto 3 72
Figura 27. Producto 4 73
Figura 28. Estructura de establecimiento 77
Figura 29. Objetivos de desarrollo sostenible ONU 88
Figura 30. Punto de equilibrio 98

“Modelo de negocio para la creación de una empresa dedicada a la venta, alquiler y mantenimiento de equipos médicos ubicada en la ciudad de Quito en el sector Mariana de Jesús.”,

Nombre y apellido del estudiante

Sandra Elizabeth Manosalvas Gordillo

D.M. Quito, 17 de marzo de 2023

RESUMEN

El trabajo de titulación con nombre "Modelo de Negocio para la Creación de una Empresa dedicada a la Venta, Alquiler y Mantenimiento de Equipos Médicos para Oxígeno Medicinal - OXIEXPRESS" tiene como objetivo principal diseñar un modelo de negocio viable para la creación de una empresa dedicada a la venta, alquiler y mantenimiento de equipos médicos para oxígeno medicinal.

Cabe recalcar que la idea de este proyecto nace de la necesidad creciente de personas afectadas con patologías pulmonares derivadas de la pandemia mundial COVID-19 que dejó secuelas marcadas en muchas personas, en especial niños y gente de la tercera edad.

El trabajo se divide en seis partes principales que engloban y explican todo el proceso de idealización, creación, administración y proyección de la empresa.

En la primera parte se describe la organización empresarial, incluyendo la razón de ser, las motivaciones para crear el proyecto, los objetivos, la misión, la visión y los valores de la

empresa. Se establecen los principios fundamentales que guiarán el funcionamiento de la empresa y se definen las metas a corto, mediano y largo plazo.

Inmediatamente se analiza el mercado para determinar la real demanda de los equipos médicos para oxígeno medicinal y se elabora un plan de marketing para promocionar la empresa y sus productos. Se identifican los principales competidores en el mercado y se establecen estrategias para diferenciarse y destacar. Además, se propone un presupuesto para capital inicial considerando toda la infraestructura que se debe utilizar y se fijan precios de venta de los productos.

La tercera parte se enfoca en la base legal de la empresa y los trámites necesarios para su constitución, se establecen los requisitos reglamentarios necesarios para la creación y funcionamiento de la empresa. Es importante destacar que, para este punto, es clave entender el tipo de negocio y de mercado a la perfección para que todos los trámites sean los que correspondan.

En cuarto lugar, se realizará un análisis del impacto ambiental de la empresa y se proponen medidas para minimizar los posibles efectos negativos.

Así como en lo ambiental, lo social también es importante por lo que en la quinta parte se evalúa el impacto social de la empresa, se identifican los grupos de interés y se establecen medidas para contribuir al desarrollo social y económico de la comunidad tomando en cuenta lo establecido por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en su declaración de los objetivos y metas de desarrollo sostenible.

Se realiza un análisis financiero para evaluar la viabilidad económica del modelo de negocio propuesto. Se proyectan los ingresos y gastos de la empresa y se evalúa la rentabilidad y el retorno de inversión.

En conclusión, el trabajo de titulación propone un modelo de negocio viable para la creación de una empresa dedicada a la venta, alquiler y mantenimiento de equipos médicos para oxígeno medicinal. El modelo de negocio se basa en una sólida investigación de mercado, una base legal adecuada al sector de mercado, medidas para minimizar el impacto ambiental y social, y una evaluación financiera exhaustiva.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

“OXIEXPRESS” decide emprender en la venta, alquiler y mantenimientos de equipos respiratorios debido a la gran demanda del producto, a causa de la pandemia que se enfrentó, aprovechando el conocimiento y el manejo de la línea, la experiencia dentro del negocio, el manejo administrativo y comercial.

Es un negocio de alta demanda ya que con la pandemia los casos de problemas respiratorios aumentaron, cada día hay más personas de distintas edades que requieren oxigeno medicinal para sus tratamientos.

La oxigenoterapia es un tratamiento que brinda oxigeno adicional para respirar.

Ciertas afecciones médicas alteran los niveles de oxígeno en la sangre, un bajo nivel de oxígeno puede traer graves consecuencias al paciente, como problemas de los pulmones, asma, enfisema o neumonía. Las enfermedades cardíacas pueden provocar falta de aíre si su corazón no puede bombear suficiente sangre para suministrarle oxígeno al cuerpo.

Adicional a la suministración de oxígeno en los hospitales, hay pacientes que se los diagnostican con oxigeno dependencia para lo cual van a necesitar oxigeno permanente.

Descripción de la empresa

Importancia

El oxígeno es necesario para todo tipo de vida en el planeta, una de las razones de la creación de esta empresa es poder servir a los clientes, teniendo en cuenta que el oxígeno medicinal salva vidas y que en muchas familias es indispensable para pacientes con oxigeno dependencia.

En la pandemia se evidenció la escases de los diferentes equipos de oxígeno, y se pudo palpar como se triplicaron los costos ya que la demanda era alta y la desesperación de la gente por conseguirlo llevó a los usuarios a pagar precios exagerados.

El oxígeno medicinal es el nombre que recibe una mezcla de gases que tiene un porcentaje de oxígeno típicamente igual o superior a 93%. Es ampliamente recetado a pacientes con las siguientes patologías:

- Enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC)
- Neumonía.
- Enfermedad por (COVID-19)
- Asma
- Insuficiencia cardíaca en etapa avanzada.
- Fibrosis quística.
- Apnea del sueño.

Características

La empresa ofrecerá a los clientes diferentes presentaciones de equipos para la oxigenoterapia, entre ellos están los tanques de oxígeno en varios tamaños los cuales hay que recargarlos después de su uso, los concentradores de oxígeno que funcionan con electricidad y los portátiles que usan batería.

El valor agregado que se va a entregar será, servicio a domicilio sin costo, asesoramiento del uso de los equipos, por su compra se le otorgará el primer mantenimiento como obsequio. Se Importará y comercializará equipos de alta calidad que tengan garantía para la satisfacción del cliente, constantemente tendremos nuevos productos en el área médica y esa será una forma de captar y fidelizar nuevos clientes.

La venta y la atención en OxiExpress no concluirá el momento que se entrega el equipo, se realizará una demostración del uso y manejo de los aparatos para la tranquilidad y satisfacción del cliente. Este servicio es básico ya que es un modo de fidelizar al cliente y asegurarle una buena experiencia. Se cuenta con los conocimientos y el apoyo de un grupo de profesionales especializados en ofrecerle equipos médicos que cumplen los reglamentos de seguridad y calidad.

Se realizará visitas médicas para que los especialistas en Neumología puedan referir a la empresa, se tendrá contacto con trabajo social de los diferentes hospitales para brindar el servicio a menor costo y aportar en el área social.

Actividad

El producto principal de la empresa es el oxígeno medicinal y todo lo referente a terapia respiratoria. Los servicios que ofrece son venta, alquiler y mantenimiento de equipos médicos. El valor agregado será el servicio y la asesoría que se brindará a cada cliente, se contará con videos demostrativos e informativos sobre el manejo de los equipos a los que tendrán acceso.

Tamaño y distribución de la empresa

La microempresa tendrá un capital inicial de $ 85.000 dólares para el funcionamiento de un año, que lo aportarán en su totalidad los socios de la empresa. La proyección de ventas es de $10.000 a $15.000 dólares mensuales.

Se contará con un equipo de 5 personas.

La empresa estará ubicada en la Mariana de Jesús, Quito 170517. Esta ubicación permite estar cerca de hospitales y consultorios médicos.

La infraestructura con la que cuenta la empresa es la más optima ya que el espacio es el adecuado (80m2) para dividirlo en comercial, operativo y técnico tomando en cuenta los requisitos que se necesita para los permisos de funcionamiento.

Cuenta con las áreas adecuadas y seguras, de esa manera crea un mejor ambiente y se evitaría futuras multas.

En la entrada se encuentra recepción donde se recibe al cliente.

En el área comercial se encuentra en exhibición todos los equipos médicos que existen.

El local contará con dos baños uno para el personal y otro para los clientes.

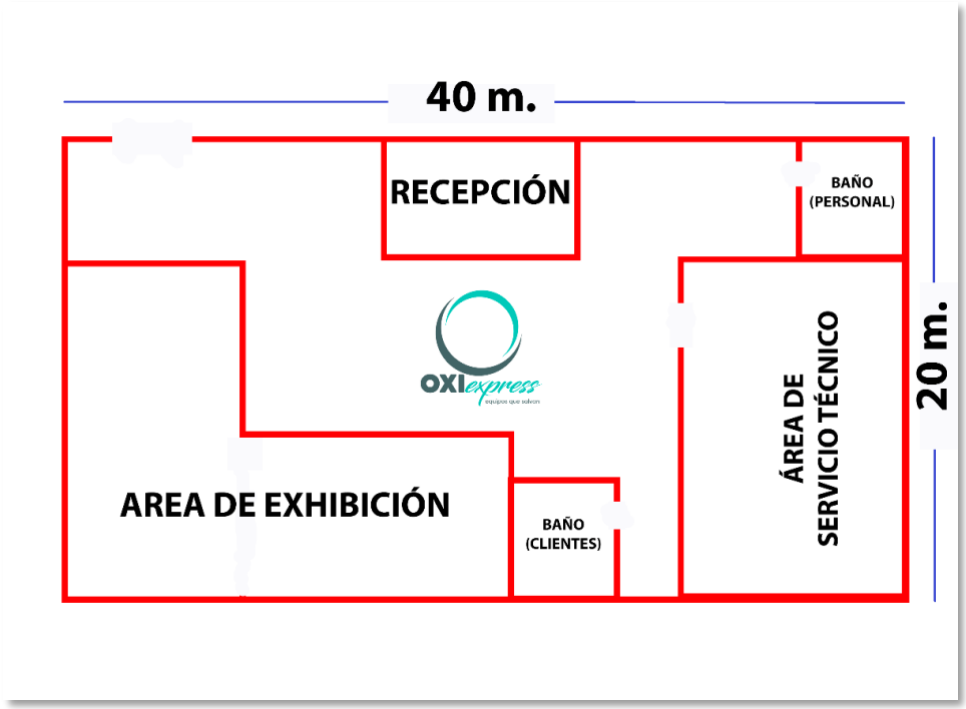
Y en la parte de atrás, donde solo hay acceso al personal, está el área técnica y de recarga de tanques

Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta la ubicación y la división con el espacio correspondiente para las dos áreas cumpliendo con las normativas y requisitos para permisos de los bomberos.

Estructura interna del establecimiento

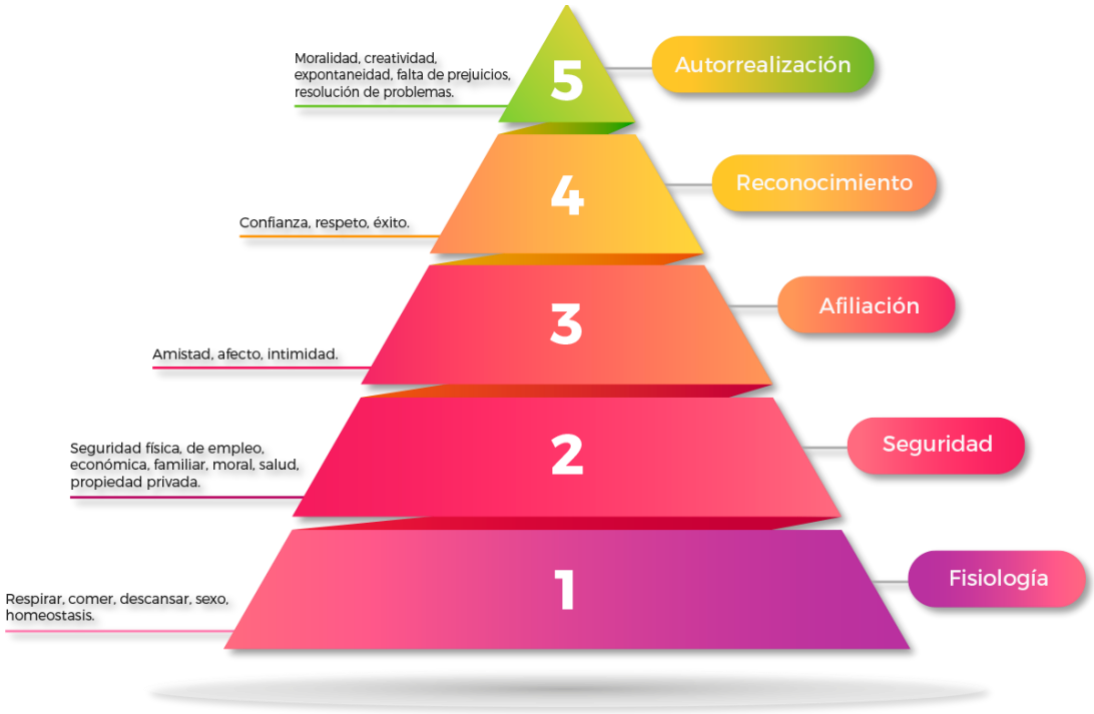
Figura1. *Esquema y distribución de la empresa OxiExpress*



Nota: Manosalvas, S. (2023). Descripción de la forma de organización del local comercial de OxiExpress

Necesidades que satisfacer

Figura 2. *Pirámide de Maslow*



Nota: Descripción de la pirámide de Maslow

El nombre de la pirámide se debe a su autor, el psicólogo humanista norteamericano Abraham Maslow (1908-1970), que en la primera mitad del siglo XX formuló en su obra "Una teoría sobre la motivación humana." La pirámide de Maslow parte desde el nivel más bajo en la que se encuentran nuestras necesidades más básicas. Una vez cubiertas estas necesidades, buscamos satisfacer nuestras necesidades inmediatamente superiores, pero no se puede llegar a un escalón superior si no se ha cubierto antes los inferiores.

Necesidad de Seguridad

La empresa estará comprometida a tener sus instalaciones bajo las normativas de seguridad para el personal y los clientes. Se entregarán uniformes adecuados que proteja al personal

que manipula los equipos para dar mantenimiento, ya que corren el riesgo de contagiarse de algún virus, al abrir los filtros, entregar guantes y casco a las personas que recargan oxígeno. Tener alejado el área de recargas del área comercial. Se mantendrá las medidas de seguridad por COVID exigiendo el uso de mascarilla y alcohol tanto para los clientes como el personal. En los baños se mantendrá jabón líquido y toallas de papel.

Necesidad Social

La empresa constantemente brindará capacitaciones integrativas, de esta manera el personal tendrá herramientas estratégicas para el desarrollo de su trabajo y así se podrá conocer fortalezas y debilidades de cada integrante para resaltar y trabajar en ello. Se promueve el trabajo en equipo permitiendo el crecimiento de los colaboradores y se estará pendiente de festejar el cumpleaños de cada uno como muestra de compañerismo.

Necesidad de Autoestima

La motivación y automotivación son esenciales para continuar y no dejarse llevar por las adversidades, sino mantenerse y siempre tener alternativas para continuar, OxiExpress impulsará a tomar la iniciativa, desarrollando la creatividad, obteniendo mayor productividad en los trabajadores que son herramientas que contribuyen a un mejor desarrollo, favoreciendo la satisfacción y garantizando un trabajo de calidad, esto a su vez es un beneficio para la empresa.

Necesidad de Autorrealización

OxiExpress creará un plan de incentivos para sus colaboradores ya que otorgará premios a los empleados más productivos, esta es una opción a la hora de satisfacer esta necesidad y

así se motiva al personal para alcanzar un objetivo laboral que le permite un reconocimiento monetario.

Localización de la empresa

OxiExpress estará ubicada en la Mariana de Jesús, Quito 170517. Esta ubicación permite estar cerca de hospitales y consultorios médicos de la zona.

Figura 3. *Ubicación OxiExpress*

Nota: descripción de ubicación, (Google Maps, 2023).

Filosofía empresarial

Misión

Ser una empresa con un equipo de profesionales que brinde productos y servicios de alta calidad permitiendo satisfacer las necesidades de los clientes.

Visión

Consolidarnos para el año 2026 como una microempresa responsable, ética con un compromiso social que aporte al desarrollo de la comunidad.

Objetivos

- Importar equipos de alta calidad que tengan garantía para la satisfacción del cliente, posicionándose en el mercado como una empresa confiable, comercializando equipos de calidad al por mayor y menor brindando un servicio personalizado.
- Posicionar a la microempresa para el 2024 en el mercado como una empresa confiable.
- Mantener capacitaciones de manera semestral para todo el equipo de trabajo permitiendo asesorar y dar soluciones adecuadas al cliente.

Meta

- Alcanzar el 90% de equipos importados, los cuales cuenten con garantía necesaria para la satisfacción del cliente.

Estrategias

- Realizar ventas en línea ofertando los productos más solicitados por los clientes.
- Efectuar descuentos de hasta un 15% dependiendo los productos y el total de facturación.
- Mantener una relación de negocio a largo plazo mediante un servicio de calidad.
- Realizar estudios de mercado para fijar precios competitivos a nuevos productos y servicios.

- Hacer uso del marketing digital. Se manejará y creará contenido en redes sociales para tener más alcance de clientes.
- Efectuar un seguimiento post venta a nuestros clientes para conocer los requerimientos y sugerencias mejorando los procedimientos.
- Contar con un horario de atención a domicilio las 24 horas.
- Manejar una imagen corporativa a través del logotipo y nombre que permita estar presente como primera opción.

Políticas

La empresa

- Organizar al equipo de trabajo incentivándoles al cumplimiento de metas resaltando sus habilidades.
- Plantear metas colectivas y personales.
- Bonificaciones extras por cumplimiento de KPI´s alcanzados, a parte de sus comisiones.
- Realizar constantemente clínicas de ventas para reforzar las técnicas, atención al cliente y manejo de conflictos.

Los trabajadores

- Deberán dirigirse al cliente con respeto y profesionalismo al momento de asesorarle y brindar el servicio.
- Deberán portar su uniforme con identificación y cumplir los horarios que se hayan establecido.

- Su puesto de trabajo deberá estar ordenado y limpio

FODA

El análisis FODA es una técnica de planificación y gestión estratégica que se utiliza para ayudar a una persona u organización a identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas

Fortalezas

- Calidad de equipos importados de marcas reconocidas en el mercado.
- Manejar precios asequibles que permitan captar más mercado y ganar en volumen.
- La atención de horarios extendidos (hasta 24 horas en servicio a domicilio) es una ventaja ante la competencia.
- Brindar un servicio personalizado para el uso y manejo de los equipos siendo un plus.

Oportunidades

- Uno de los sectores favorecidos en la pandemia fue el sector de la salud con la venta y alquiler de equipos médicos sobre todo los de oxígeno.
- Se conoce todos los requerimientos para su funcionamiento y desarrollo esto permite hacer pedidos e importar de una forma legal y con la garantía
- Conocer el mercado, esto permite estar un paso adelante de la competencia, tanto en servicios, horarios y precios.

- Garantía brindada a los usuarios de los equipos que adquieren, esto permitirá que los mismos clientes recomienden a la empresa a otros posibles consumidores.

Debilidades

- La adecuación del lugar va a requerir un costo adicional con el que no se contaba, para tener las áreas separadas. (Área comercial del área técnica y recarga)
- Siempre se va a depender de los técnicos para dar el servicio de mantenimiento o reparación de los equipos lo cual es un inconveniente por si llega a faltar uno de ellos.
- Al ser clientes nuevos no contaremos con crédito de los proveedores y todas las compras se hará de contado.

Amenazas

- A pesar de que ha sido por mucho tiempo una ventaja el importar equipos de marcas reconocidas y con garantía debemos recalcar que eso implica costos más elevados y ese factor se puede convertir en una amenaza frente a la competencia que al ver la demanda del producto ha empezado a importar equipos sin garantía, de marcas de fabricación china, pero a menor precio, abarcando un grupo más grande de clientes.
- Con la pandemia las fuentes de empleo disminuyeron y muchas personas han optado por la venta de equipos médicos por su alta demanda sin conocimiento del producto y el manejo por lo que han dañado el mercado ofreciendo equipos a muy bajos costos con los que no se puede competir.

Desarrollo organizacional

Tipo de Estructura

En OxiExpress la organización de la empresa será de tipo plana u horizontal o bajo procesos, dentro de la empresa los trabajadores serán productivos porque estarán más involucrados con la toma de decisiones y cada uno será responsable del área que manejan.

Estará estructurada de la siguiente manera divida por procesos:

- Estratégicos
- Operacionales
- Apoyo

Procesos Estratégicos

El Gerente, que será un representante de los socios y el Administrador, serán los encargados de la planificación estratégica, gestión administrativa y controles internos, asegurándose de cumplir objetivos y metas

Procesos Operacionales

El asesor comercial tendrá a su cargo atender a los clientes, escuchando las necesidades y bajo ese concepto ofrecer el producto adecuado, asesorar sobre el manejo y uso de los equipos. Realizar visitas médicas donde pueda lograr alianzas estratégicas con los especialistas visitados y otorgando beneficios para el cliente referido.

El personal técnico tendrá la función de recibir el equipo dañado, llenar la guía y entregar el diagnóstico al cliente con la valorización y cotización, una vez aprobada se clasificará el equipo para arreglo o mantenimiento. También tendrá la tarea de receptar los cilindros para recargar de oxígeno, pero antes deberá revisar la fecha de caducidad y de acuerdo con esto proceder o se deberá realizar una prueba aerostática si no está en vigencia.

Procesos de apoyo

La gestión de entrega de equipos a domicilio lo realizará el mensajero.

Formalización

Se ha considerado desde un inicio dar cumplimiento a los procesos legales que permitan trabajar bajo las políticas, normas y leyes establecidas para el funcionamiento de la empresa OxiExpress.

Centralización – Descentralización

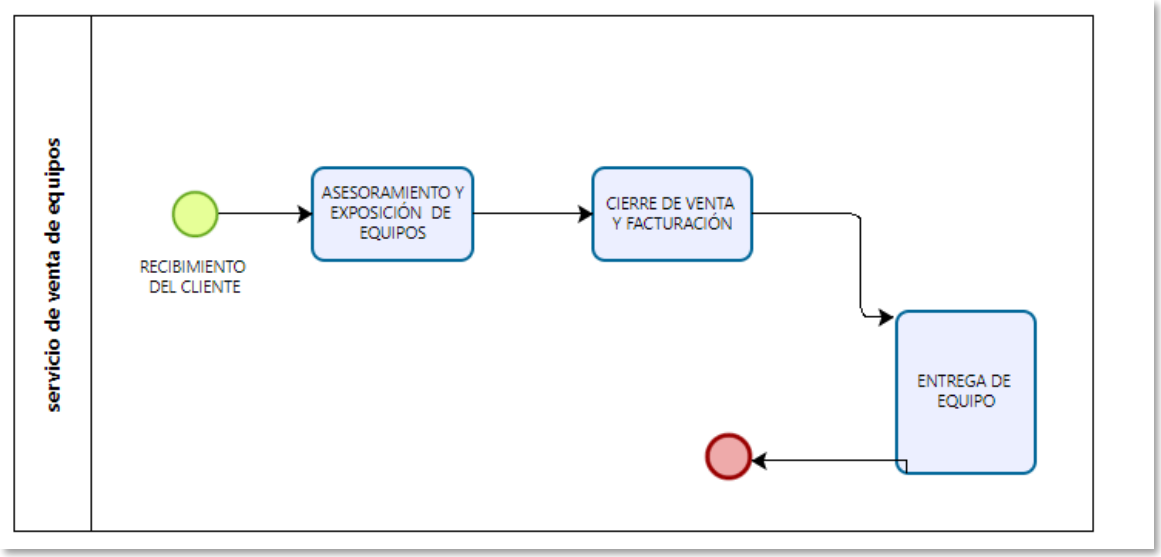
OxiExpress se centrará en brindar servicios y equipos de calidad con la idea de posicionar la marca, asesorando en la compra, manejo y uso de equipos de oxigenoterapia, para esto, gerencia estará siempre al pendiente de que se cumpla, supervisando la atención y realizando seguimiento post venta para mejorar y fortalecer los procesos internos.

La descentralización se otorgará en la delegación de funciones y la responsabilidad por áreas, confiando en el profesionalismo y compromiso de cada uno de los colaboradores propiciando el desarrollo de las personas.

Integración

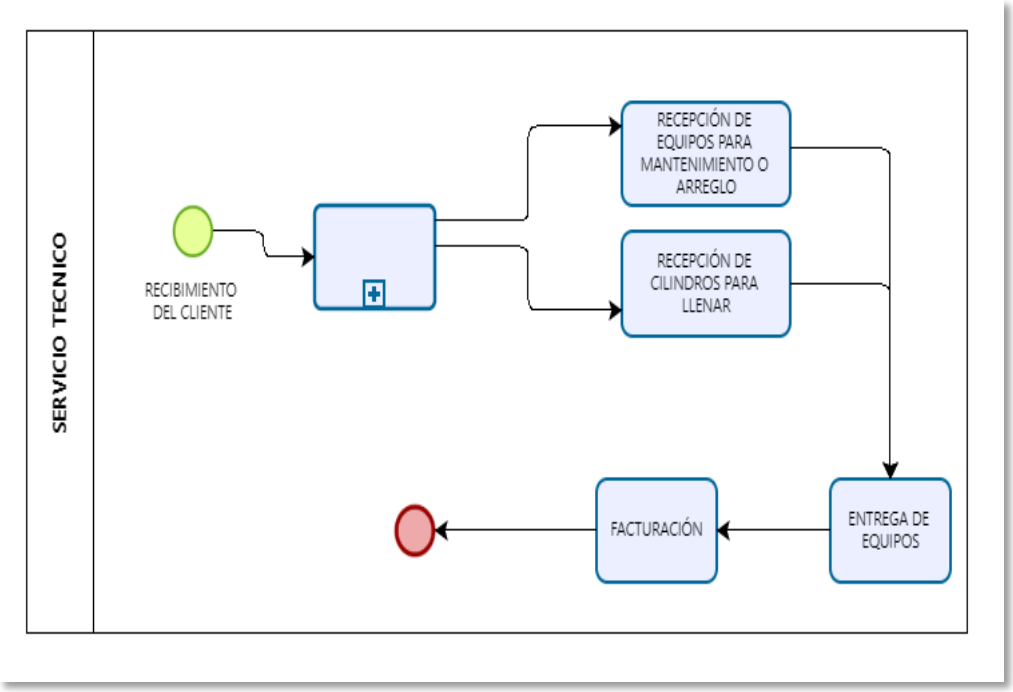
Para la integración organizacional se brindará las herramientas tecnológicas adecuadas para desempeñar los debidos procesos que se deben manejar, se implementará un CRM *(Customer Relationship Management o Gestión de Relación con los Clientes)* que permitirá mejorar la retención de clientes, incrementar el rendimiento de los equipos, controlar la información almacenada en la base de datos que facilitará la operación comercial.

Figura 4. *Proceso de ventas OxiExpress*



Nota: Manosalvas, S. (2023). Descripción de mapa de procesos de venta

Figura 5. *Flujo de procesos de servicio técnico*



Nota: Manosalvas, S. (2023) Descripción de servicio técnico

Organigrama empresarial

Figura 6. *Organigrama empresarial OxiExpress*

Nota: Manosalvas S. (2023). Descripción de organigrama empresarial OxiExpress

Funciones del personal

Detalles generales del puesto de Gerente General OxiExpress

- **Unidad administrativa**: Área administrativa.
- **Misión del puesto:** Organizar los recursos de la entidad, definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, mediano y largo plazo. Planeación de las actividades que se desarrollen dentro de la empresa, crear una estructura organizacional y toma de decisiones.
- **Denominación del puesto:** Gerente.
- **Rol del puesto**: Administración y supervisión de proceso.
- **Remuneración**: $1000

Méritos a considerar para el puesto de Gerente General

Tabla 1. *Méritos de Gerente General OxiExpress*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Administrador de empresas.	5 años de experiencia en distintas áreas de manejo empresarial.	Liderazgo gerencial Habilidades Gerenciales Inteligencia emocional Decisiones Gerenciales	Formación Permanente Capacidad de planificar y organizar Comunicación Trabajo en equipo Creativo e innovador Asertivo

Nota: Manosalvas S. (2023). Descripción de méritos a considerar de Gerencia OxiExpress

Detalles generales del puesto Administrador OxiExpress

- **Unidad administrativa**: Área operacional.
- **Misión del puesto**: Se basa en la gestión correcta de los recursos empresariales para así garantizar el cumplimiento de las metas siguiendo los debidos procesos.
- **Denominación del puesto**: Administrador
- **Rol del puesto del negocio**: Deberá diseñar los planes a partir de la información sobre el entorno y la meta del negocio.
- **Remuneración**: $550

Méritos a considerar para el puesto de Administrador

Tabla 2. *Méritos Administrador OxiExpress*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Administración de empresas	3 años de experiencia	Atención al cliente Técnicas de Venta Manejo de personal Liderazgo	Creatividad. Delegación. Trabajo bajo presión Liderazgo. Planificación y organización. Trabajo en equipo

Nota: Manosalvas S. (2023). Descripción de méritos a considerar Administrador OxiExpress

Detalles generales del puesto de Contador OxiExpress

- **Unidad administrativa:** Área operacional
- **Misión del puesto:** Gestionar las cuentas contables de la empresa, reportes y registros financieros.

- **Denominación del puesto:** Contador Externo
- **Rol del puesto**: Realizar informes financieros, análisis de ingresos y egresos, auditorias, manejo del pago de impuestos.
- **Remuneración:** $300 (servicio contratado bajo facturación, no entra en nómina)

Méritos a considerar para el puesto de Contador

Tabla 3. *Méritos Contador OxiExpress*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Contador	3 años de experiencia.	Control presupuestario Importaciones y exportaciones Crédito y cobranza	Comunicación Ética Capacidad de análisis Proactividad Responsabilidad

Nota: Manosalvas S. (2023). Descripción de méritos a considerar Contador OxiExpress

Detalles generales del puesto Asesor Comercial OxiExpress

- **Unidad administrativa**: Área operacional
- **Misión del puesto**: Estará encargado de atender a los clientes, asesorarles e indicar el manejo de equipos. Realizar visitas médicas para obtener referidos y ampliar el portafolio de clientes.
- **Denominación del puesto**: Asesor Comercial
- **Rol del puesto**: Aumentar las ventas del negocio
- **Remuneración**: $650 (incluye comisiones y bonos)

Méritos a considerar para el puesto de Asesor Comercial

Tabla 4. *Méritos Asesor Comercial OxiExpress*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Superior Tercer Nivel	Mínimo 2 años de experiencias.	Atención al cliente. Técnicas de venta Manejo de objeciones Cierre efectivo de ventas	Capacidad de comunicación Orientación a objetivos y resultados Habilidad de escucha efectiva y negociación

Nota: Manosalvas S. (2023). Descripción de méritos a considerar área Comercial OXIEXPRESS

Detalles generales del puesto de Técnico de Mantenimiento OxiExpress

- **Unidad administrativa:** Área operacional.
- **Misión del puesto:** Ejecutar las actividades técnicas de mantenimiento preventivo y correctivo.
- **Denominación del puesto:** Técnico de Mantenimiento.
- **Rol del puesto**: Control de inventarios para el abastecimiento de repuestos. Velar por el cumplimiento de los métodos de mantenimiento de los equipos de terapia respiratoria.
- **Remuneración**: $450

Méritos a considerar para el puesto de Técnico de Mantenimiento

Tabla 5. *Méritos Técnico OxiExpress*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Técnico biomédico	2 años de experiencia.	Mantenimiento preventivo y correctivo de concentradores de oxígeno.	Comunicación efectiva Responsabilidad Ética Honestidad

Nota: Manosalvas S. (2023). Descripción de méritos a considerar Técnico OxiExpress

Detalles generales del puesto Mensajero OxiExpress

- **Unidad administrativa**: Área operacional
- **Misión del puesto:** Estará encargado de realizar las entregas a domicilio.
- **Denominación del puesto**: Mensajero
- **Rol del puesto**: Realizar entregas, tramites bancarios, recoger y distribuir la correspondencia dentro y fuera de la empresa. Apoyar y ejecutar los requerimientos del administrador
- **Remuneración**: $ 450

Méritos a considerar para el puesto de Mensajero

Tabla 6 Méritos Mensajero

Instrucción formal	**Experiencia**	**Capacitación**	**Competencias del puesto**
Bachiller	1 año	Atención al cliente Reglas de urbanidad Gestión de ruta	Honesto Confiable Accesible Capaz de mantener información confidencial

Nota: Manosalvas, S. (2023). Descripción de méritos a considerar Mensajero OxiExpress

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

Establecer la presencia de OxiExpress en el mercado de la venta y alquiler de equipos e insumos de oxígeno medicinal, aumentando en un 15% mensual la cantidad de clientes en los primeros 12 meses, a través de una estrategia de publicidad en línea, relaciones públicas con clínicas y hospitales locales, y la oferta de paquetes personalizados de atención al cliente.

Investigación de mercado

Para cumplir con el objetivo definido, es necesario tener datos tanto de las necesidades de los usuarios como de la actual oferta de productos y servicios dentro del campo.

Con este fin, se desarrolló una investigación de mercado aplicada para dar repuestas específicas a estas necesidades.

Investigación documental: basándose en fuentes primarias y secundarias, para recolectar información acerca de la actual oferta de equipos y suplementos en cuestión de marcas, calidad, precio y atención al cliente

Investigación de campo: mediante una encuesta para determinar las necesidades reales de una muestra del público objetivo, realizada a posibles clientes.

Modalidad

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma digital utilizando Google Forms a 100 personas de manera aleatoria.

Plan de Muestreo

El universo que se tomó en cuenta, considerando las consecuencias post COVID y la actual realidad con la presencia de un brote fuerte de influenza, está entre adultos de entre 18 y 55 años, que han sido pacientes de especialistas en enfermedades bronco pulmonares, de los centros médicos y hospitales ubicados en el barrio Mariana de Jesús, parroquia Rumipamba en Quito. Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada (pacientes de médicos de hospitales y consultorios particulares cercanos a la ubicación de la empresa, que atienden enfermedades bronco pulmonares)

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{135 * (1{,}96)^2 * 0{,}5 * 0{,}5}{0{,}05^2 * (135 - 1) + (1{,}96)^2 * 0{,}5 * 0{,}5}$$

$$n = \frac{129{,}654}{1{,}2954}$$

$$n = 100$$

Análisis de las encuestas

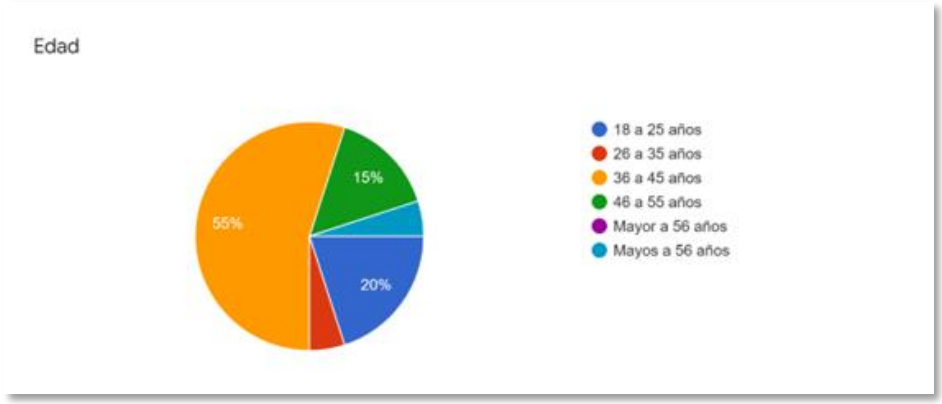
Pregunta 1

Tabla 7. *Pregunta 1*

¿A qué categoría de edad pertenece?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
18 – 25	20	20
26 – 35	6	6
36 – 45	55	55
46 – 55	15	15
56 o más	4	4
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro que muestra la edad de las personas encuestadas en número y porcentaje.

Figura 7. *Pregunta 1, gráfico circular*.



Nota: Manosalvas, S. (2023). Pregunta 1, gráfico circular de porcentajes.

Análisis*:* Del 100% de encuestados 50% se encuentra en el rango de 36 y 45 años; el 20% se encuentra entre 18 a 25 años; finalmente el 15% se encuentran en el rango entre 46 a 55 años, es decir que la mayoría del púbico resulta ideal si se piensa en que la capacidad adquisitiva de los posibles usuarios es un punto de inflexión a la hora de adquirir este tipo de aparatos.

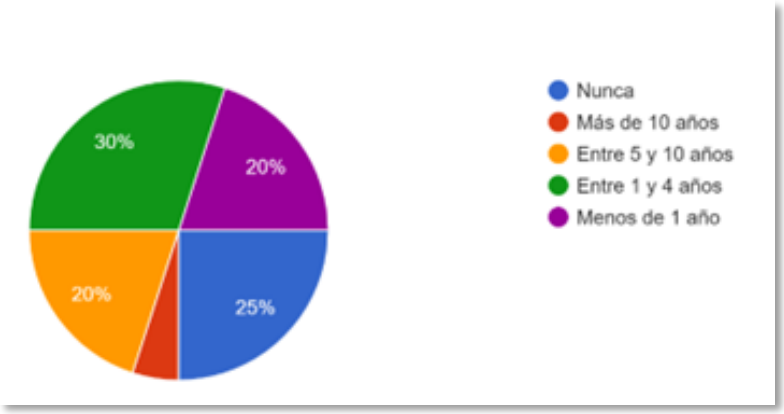
Pregunta 2.

Tabla 8. *Pregunta 2.*

¿Hace cuánto tiempo usted, o una persona cercana utilizó oxígeno medicinal?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Nunca	25	25
Más de 10 años	5	5
Entre 6 y 10 años	20	20
Entre 1 y 5 años	30	30
Menos de 1 año	20	20
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro que muestra hace cuanto tiempo los encuestados han usado oxígeno medicinal.

Figura 8. *Pregunta 2, gráfico circular*



Nota: Manosalvas, S. (2023). Pregunta 2, gráfico circular de porcentajes

Análisis*:* Del 100% de encuestados, el 30% a usado algún tipo de asistencia de oxígeno medicinal en el período de 1 a 4 años; el 20% en un tiempo menor de un año tal como entre 5 y 10 años; el 25% no lo ha necesitado nunca; dejando un 5% que lo ha utilizado hace más de 10 años.

Considerando que el oxígeno medicinal no es un producto masivo es importante que tan solo el 25% nunca lo haya necesitado. Otro dato positivo es que el 50% de los encuestados ha utilizado este producto en los últimos 5 años

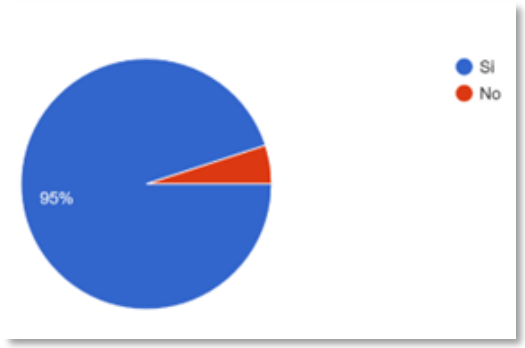
Pregunta 3.

Tabla 9. *Pregunta 3*

¿Cree usted que es necesario un lugar en donde se encuentre oxígeno medicinal las 24 horas?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Si	95	95
No	5	5
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro que muestra la necesidad que sienten los encuestados de tener un distribuidor de oxígeno medicinal las 24 horas.

Figura 9. *Pregunta 3, gráfico circular*



Nota: Manosalvas, S. (2023). Pregunta 3, gráfico circular de porcentajes

Análisis*:* Del 100% de los encuestados, el 95% cree que es necesario un distribuidor de oxígeno medicinal que atienda las 24 horas; mientras que el 5% no lo ve necesario.

Este dato es muy importante ya que uno de las metas empresariales es el buen vivir de los usuarios y esta medida ayudaría mucho en momentos de emergencia.

Pregunta 4

Tabla 10. *Pregunta 4*

¿Dónde cree usted que es conveniente la ubicación de un lugar en donde conseguir oxígeno medicinal?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Cerca del lugar de residencia	30	30
Cerca de centros médicos y hospitales	60	60
En alguna locación en donde se concentren este	10	10
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro que muestra las preferencias de ubicación de un distribuidor de oxígeno medicinal que tienen los usuarios.

Figura 10. *Pregunta 4, gráfico circular*.

Nota: Manosalvas, S. (2023). Pregunta 4, gráfico circular de porcentajes.

Análisis: Del 100%, el 60% cree que es necesario que este tipo de comercios se encuentren cerca de hospitales y centros médicos; el 30% cerca del lugar de residencia y el 10% en alguna locación en donde se concentren este tipo de negocios.

Estos datos reflejan la correcta decisión de ubicar la localización de OxiExpress en un sector cercano a instituciones de salud.

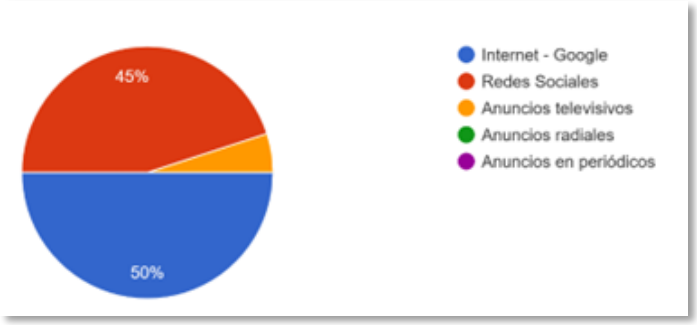
Pregunta 5.

Tabla 11. *Pregunta 5*

¿En qué fuente de información buscaría usted la existencia o datos de aparatos que provean oxígeno medicinal?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Internet (Google)	50	50
Redes Sociales	45	45
Anuncios televisivos	5	4
Anuncios radiales	-	-
Anuncios en periódicos	-	-
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro que muestra la preferencia de los encuestados a la hora de encontrar información de este tipo de productos.

Figura 11. *Pregunta 5, gráfico circular*.



Nota: Manosalvas, S. (2023) Pregunta 5, gráfico circular de porcentajes

Análisis: De 100% de encuestados, el 50% buscaría información acerca de oxígeno medicinal mediante el motor de búsqueda Google; el 45% usaría redes sociales; y el 5% restante mediante televisión.

Respondiendo la tendencia actual, la fuente de información acerca de este producto y servicio debe ser online, tanto en motores de búsqueda y redes sociales.

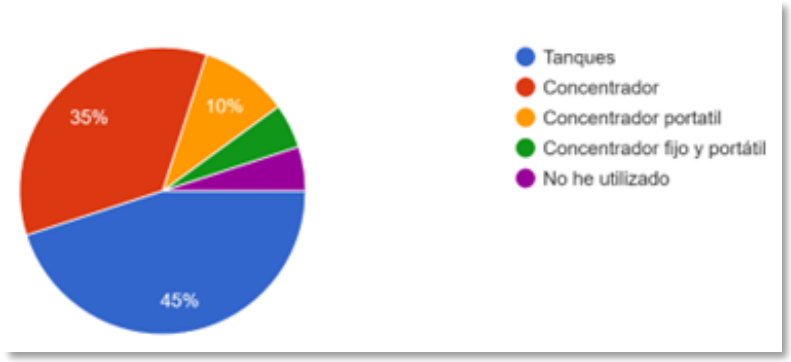
Pregunta 6

Tabla 12. *Pregunta 6*

¿Con qué presentación de aparatos proveedores de oxígeno está usted familiarizado?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Tanques	45	45
Concentrador	35	35
Concentrador portátil	10	10
Concentrado fijo y portátil	4	4
No he usado	6	6
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro que muestra la elección que han tenido los encuestados al momento de usar oxígeno medicinal.

Figura 12. *Pregunta 6, gráfico circular.*



Nota: Manosalvas, S. (2023). Pregunta 6, gráfico circular de porcentajes

Análisis: Del 100% de encuestados el 45% ha usado tanques de oxígeno medicinal; el 35% ha usado concentrador fijo; el 10% un concentrador portátil; el 4% un híbrido entre fijo y portátil y el 4% restante no ha usado.

Existe una tendencia a las presentaciones típicas en lo que productos proveedores de oxígeno se refiere. Esto se presenta como una oportunidad para poder exponer nuevas presentaciones.

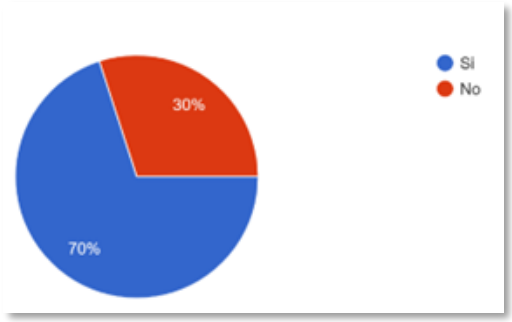
Pregunta 7

Tabla 13. *Pregunta 7*

¿Conoce usted a alguien que alguna vez haya utilizado la asistencia de oxígeno medicinal?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Si	70	70
No	30	30
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro que muestra la utilización de oxígeno medicinal por parte de personas que ellos conocen.

Figura 13. *Pregunta 7, gráfico circular.*



Nota: Manosalvas, S. (2023). Pregunta 7, gráfico circular de porcentajes

Análisis*:* Del 100%, el 70% conoce a alguien que haya utilizado oxígeno y el 30% no conoce.

Esta información nos ayuda a entender la proyección que tiene el producto ya que una gran mayoría ha visto la importancia del oxígeno medicinal en otro entorno.

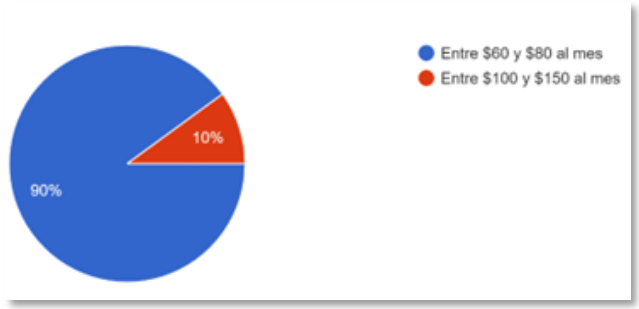
Pregunta 8

Tabla 14. *Pregunta 8*

¿Cuánto estaría dispuesto a gastar por el alquiler de un concentrador de oxígeno?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Entre $60 y $80 al mes	90	90
Entre $100 y $150 al mes	10	10
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro que muestra la cantidad de dinero que los encuestados estarían dispuestos a pagar por alquiler de un equipo de oxígeno medicinal.

Figura 14. *Pregunta 8, gráfico circular*.



Nota: Manosalvas, S. (2023). Pregunta 8, gráfico circular. Quito.

Análisis*:* Del 100% de encuestados, el 90% estaría dispuesto a gastar entre $60 y $80 al mes, y el 10% entre $100 y $150 al mes.

Una de las aristas del negocio es el alquiler de equipos. Este dato nos demuestra que los usuarios priorizan la economía al momento de alquilar.

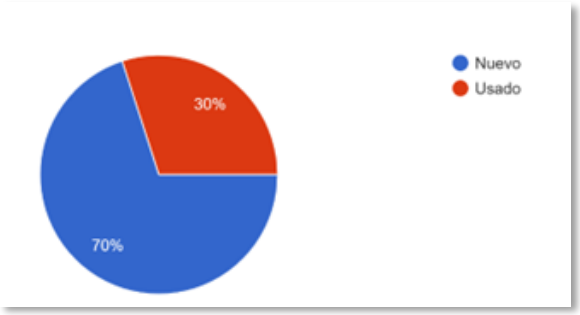
Pregunta 9

Tabla 15. Pregunta 9

Al adquirir un concentrador de oxígeno, ¿en qué estado lo preferiría?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Nuevo	70	70
Usado	30	30
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro que muestra la preferencia de estado de equipo al momento de comprarlo.

Figura 15. *Pregunta 9, gráfico circular*.



Nota: Manosalvas, S. (2023). Pregunta 9, gráfico circular de porcentajes

Análisis*:* Del 100% de encuestados el 70% preferirían comprar el concentrador de oxígeno nuevo y el 30% comprar un usado.

Este dato nos indica que se prioriza el funcionamiento correcto del aparato dado su gran importancia.

Análisis General

Después de analizar los datos de las encuestas se puede obtener como conclusión que el público mayoritario está en el rango de edad de 36 y 45 años, que son precisamente las personas que se ocupan del bienestar de la familia.

Se puede concluir que el método más eficaz para una campaña de publicidad es el que tiene que ver con la comunicación online, en motores de búsqueda y redes sociales ya que la mayoría de las personas las utilizan para buscar y recibir información relevante.

El resultado de esta encuesta permite conocer que las personas que están en la necesidad de comprar un concentrador de oxígeno priorizan el buen funcionamiento, es normal al analizar que es un instrumento que puede salvar vidas y se prefiere un aparato nuevo ya que se lo relaciona a la confianza de que va a funcionar bien.

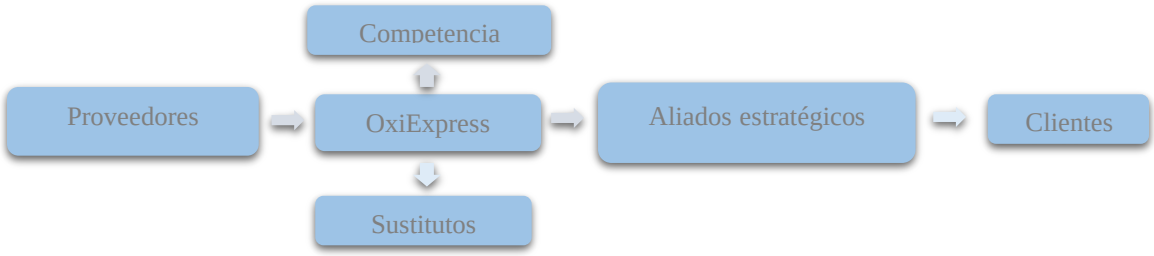
Pese a que es un producto que no es masivo, es importante, especialmente es este contexto donde las enfermedades respiratorias han aumentado, por lo que la intención de compra de usuarios ha aumentado y por lo tanto el interés de que existan locales que provean este equipo, ~~y~~ que sea de calidad y que el servicio sea inmediato. Esta consideración hace que el negocio sea viable.

ENTORNO EMPRESARIAL

Microentorno

Cuando se habla del microentorno de Oxi Express se refiere a los factores internos y externos inmediatos que afectan la capacidad para operar y alcanzar sus objetivos.

Figura 16. Esquema microentorno OxiExpress.



Nota: Manosalvas, S. (2023). Esquema microentorno OxiExpress.

Figura 17. *Ubicación*

Nota: descripción de ubicación, (Google Maps, 2023).

Competencia directa

Luego de realizar una búsqueda tanto de campo como en internet se localizaron los siguientes establecimientos que se pueden considerar competencia directa, tomando en cuenta que se

encuentran en la ciudad de Quito y que su marco comercial es similar al de OxiExpress. Estos son:

- **Proimmatec:** Ubicada en la Av. Orellana E4 – 118 y 9 de Octubre es una empresa dedicada a la distribución de equipos y accesorios para tanques y concentradores de oxígeno medicinal, así como de otros elementos dentro de la industria del aire.
- **Glonedical:** Se encuentra en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca. Distribuye equipos e insumos médicos, dentro de los que se encuentran los que tienen que ver con oxígeno medicinal.
- **Oxi Salud:** Ubicado el norte de Quito, distribuye oxígeno medicinal, y tiene como característica especial que tiene una línea de emergencia para atención las 24 horas.

Competencia Indirecta

- **Conec Care:** Empresa dedicada a la comercialización de insumos y equipos médicos hospitalarios que cuentan con un inventario que incluye concentradores de oxígeno, pero no son especialistas en el área. Se encuentra en Quito, avenida Diego de Almagro y La Niña.

Sustitutos

- **Fybeca:** Al ser una cadena muy grande cuenta dentro de su inventario con accesorios para los equipamientos de oxígeno medicinal como cánulas nasales, conector de tubo de oxígeno, mangueras, etc

Proveedores

Una de las aristas principales, y que es pilar del proyecto Oxi Express, es la calidad de los equipos y accesorios de los tanques y concentradores de oxígeno, por lo que se buscaron alternativas que estén en la vanguardia del campo, que ofrezcan la mejor tecnología y garantía de funcionamiento.

Tabla 16. *Proveedores.*

Tabla de proveedores de equipos		
Proveedor	**Fiabilidad y beneficios**	**Producto**
Danmart Medical	• Equipos con garantía • Amplia gama de repuestos • Accesorios de calidad	Concentradores, tanques.
Nikel Nuvo	• Distribuidores directos • Precios competitivos • Garantía	Concentradores
Linde PLC	• Amplia gama de productos • Repuestos de varias marcas • Precios competitivos • Importación a pedido	Tanques, concentradores, repuestos, accesorios

Nota: Manosalvas, S. (2023). Tabla que muestra los productos y proveedores de OxiExpress.

Aliados estratégicos

Uno de los puntales de la comercialización de los productos de Oxi Express es la relación con médicos especialistas en enfermedades respiratorias y neumología. El cuidar la relación con estos profesionales asegurarán la recomendación de los productos al usuario final.

Clientes

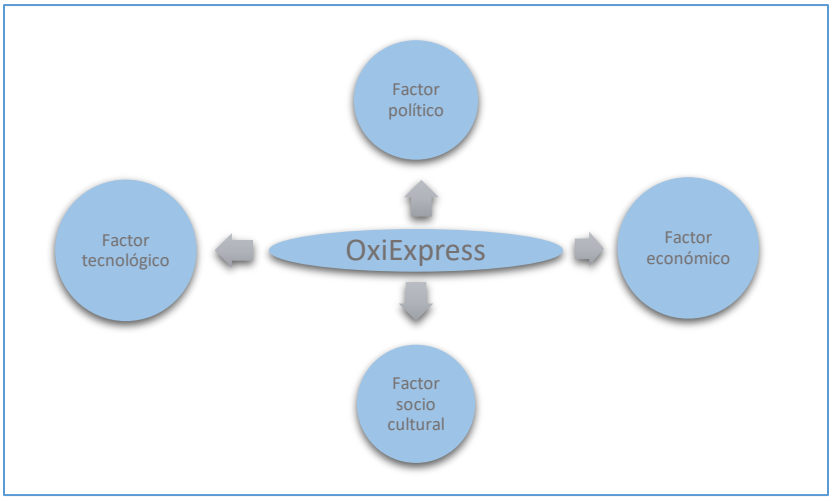
Siempre considerando que los productos no son de necesidad masiva, en un momento u otro todos los miembros de una familia podrían necesitarlo, así que el público de uso sería hombres y mujeres de cualquier edad que tengan una afección respiratoria y necesiten oxígeno suministrado de manera externa.

Ahora bien, el público objetivo que tome la decisión de adquirir o alquilar los equipos, está concentrado en el rango de edad de entre los 25 y 44 años, y que tengan capacidad adquisitiva que les permita tomar una decisión inmediata.

Macroentorno

Se refiere a todos los factores externos, que están fuera del control de la empresa y que influyen en el funcionamiento comercial.

Figura 18. *Macroentorno OxiExpress*



Nota: Manosalvas, S. (2023) Esquema macroentorno OxiExpress

Factor Político

El factor político es una consideración importante para cualquier empresa desarrollada en Ecuador que distribuya equipos o productos importados, ya que debe estar atenta a las regulaciones gubernamentales y a cualquier cambio en la política que pueda afectar su capacidad para operar eficazmente. Las siguientes son algunas consideraciones:

- **Regulaciones gubernamentales:** El gobierno de Ecuador regula la importación, distribución y uso de equipos médicos, incluyendo los equipos generadores de oxígeno. La empresa deberá cumplir con todas las regulaciones aplicables y obtener las autorizaciones necesarias antes de iniciar su negocio.
- **Políticas económicas:** Las políticas económicas del gobierno, como la tasa de interés, los impuestos y la inflación, pueden afectar el costo de los equipos generadores de oxígeno y, por lo tanto, la capacidad de la empresa para competir en el mercado.
- **Cambios políticos:** La estabilidad política es un factor importante para cualquier negocio, y cualquier cambio en la administración gubernamental o en la política puede tener un impacto significativo en el funcionamiento de la empresa.
- **Relaciones comerciales internacionales:** Las relaciones comerciales que Ecuador mantiene con otros países pueden afectar la disponibilidad y el costo de los equipos generadores de oxígeno importados.

Factor Económico

La realidad económica del país es una consideración importante, ya que los equipos que OxiExpress distribuye mantienen un costo que podría considerarse elevado, dejando de tomar

en cuenta la utilidad del mismo, es por eso que, se debe tomar atención a ciertos factores tales como:

- **Nivel de ingresos:** El nivel de ingresos de la población ecuatoriana puede afectar la demanda de equipos generadores de oxígeno medicinal. Una población con un nivel de ingresos más bajo puede tener dificultades para adquirir este tipo de equipos costosos.
- **Inflación:** La inflación es un factor económico importante que puede afectar el costo de los equipos generadores de oxígeno y, por lo tanto, la capacidad de la empresa para competir en el mercado.
- **Capacidad de financiamiento:** La tasa de interés puede afectar el costo del financiamiento para las personas que planean adquirir equipos.

Factor sociocultural

La empresa deberá estar atenta a las actitudes y valores culturales, los patrones demográficos, el nivel de educación y la percepción social de la atención médica y los equipos médicos para asegurarse de que su negocio sea exitoso. A continuación, se exponen algunas consideraciones importantes.

- **Valores y actitudes culturales:** Si la población valora la atención médica y la prevención de enfermedades, es posible que haya una mayor demanda de equipos generadores de oxígeno medicinal.
- **Patrones demográficos**: Una población con una proporción relativamente alta de personas mayores puede tener una mayor demanda de este tipo de equipos.

- **Nivel de educación:** Una población con un nivel de educación más alto puede ser más consciente de la importancia de la atención médica y estar más dispuesta a adquirir equipos generadores de oxígeno medicinal.
- **Percepción social:** Si la población percibe la atención médica y los equipos médicos como una necesidad importante, es posible que haya una mayor demanda de este tipo de equipos.

Factor Tecnológico

La tecnología puede afectar en dos sentidos claros en el desarrollo de la empresa que son los siguientes:

- **Tecnología en equipos:** En este sentido se debe tomar en cuenta tanto los avances tecnológicos que pueden presentar los concentradores de oxígeno y nuevos descubrimientos que pueden ponerse a disposición de los posibles clientes, pero también se debe considerar la capacidad de adopción de la tecnología que tiene el público objetivo.
- **Tecnología orientada a la información:** En este punto es claro que se considerará el aprovechamiento de aplicaciones que permitan transmitir el mensaje, realizar publicidad y el aprovechamiento de la geolocalización que ~~nos~~ dan los aparatos móviles.

Producto y servicio

OxiExpress es una empresa que vende y alquila equipos de oxígeno medicinal para personas que padecen alguna patología respiratoria, pone énfasis en ofrecer la mejor calidad en sus productos que están garantizados por el reconocimiento de sus marcas.

Además, ofrece servicio de atención técnica y reparación de equipos, así como entrega las 24 horas de tanques de oxígeno.

Producto esencial

Tomando en cuenta la crisis de salud que se vivió en la pandemia del COVID y las consecuencias que esto trajo en forma de afecciones respiratorias, las personas se han sentido vulnerables y buscan una atención médica efectiva, eficaz y a tiempo.

Bajo estas consideraciones OxiExpress ofrece seguridad que se traduce en la calidad de los equipos y accesorios que comercia, así como en la atención inmediata en caso de una emergencia.

Productos reales

OxiExpresss ofrece una variedad reducida de productos específicos y especializados para la generación de oxígeno medicinal, así como accesorios y repuestos.

- **Concentradores de oxígeno:** Son máquinas que funcionan con energía eléctrica que producen oxígeno que puede ser administrado a los pacientes con distintas regulaciones según la necesidad.
- **Tanques de oxígeno:** Son contenedores de oxígeno medicinal de distintas medidas.

- **Accesorios:** Son los materiales que sirven para el correcto funcionamiento y administración de oxígeno a los pacientes.

Características

Los productos ofertados por OxiExpress son manufacturados por empresas especializadas en este tipo de artefactos, cumplen con las normas médicas y tecnológicas que están estipuladas tanto por organismos de salud internacionales y nacionales.

En lo que tiene que ver con el servicio, para su comercialización tanto como para servicio técnico, el personal está altamente capacitado para brindar una experiencia positiva a los usuarios

Calidad

Los concentradores de oxígeno son dispositivos médicos que se utilizan para aumentar la concentración de oxígeno en el aire inhalado. Para evaluar la calidad de los concentradores de oxígeno, se deben considerar los siguientes indicadores:

- **Eficiencia de concentración:** La cantidad de oxígeno que se concentra en el aire procesado, expresado como porcentaje de oxígeno puro.
- **Fiabilidad:** La capacidad del concentrador para mantener una concentración de oxígeno constante y confiable a lo largo del tiempo.
- **Portabilidad:** La capacidad del concentrador para ser transportado y utilizado en diferentes lugares sin restricciones.
- **Ruido:** El nivel de ruido emitido por el concentrador durante su funcionamiento.

- **Mantenimiento:** La facilidad de mantenimiento y la frecuencia requerida para garantizar un buen funcionamiento.
- **Seguridad:** La capacidad del concentrador para cumplir con las normativas de seguridad y protección para el usuario y el medio ambiente**.**
- **Soporte y servicio técnico:** La disponibilidad de soporte y servicio técnico en caso de necesitar reparaciones o asistencia.

Estilo e imagen del negocio

Debido a las características del tipo de negocio el estilo tanto del local comercial, como de los asesores comerciales debe ser sobrio, serio y con una capacidad de empatía muy grande, ya que se debe lidiar con situaciones de salud extraordinarias.

Los colores que se manejarán en el local comercial serán claros con tendencia a ofrecer tranquilidad y confianza.

Marca

OxiExpress es un nombre que combina dos de las características claves del negocio, Oxi por el Oxígeno, y Express que denota la rapidez en la que se quiere cubrir las necesidades de los usuarios.

El nombre busca tener una relación inmediata y familiarización intuitiva para quien lo escucha.

Producto aumentado

La intención de OxiExpress, y su diferenciación es la empatía. Los productos brindan las características de confianza, que pueden tener otras marcas, pero, entendiendo las necesidades de los clientes en los momentos en que necesitan de los servicios y atención, es necesario que las personas que tengan relación con los usuarios den una atención en la que prime lo humano.

Plan de introducción al mercado

Distintivos y uniformes

- **Área administrativa y comercial:** Los trabajadores del área administrativa y comercial vestirán un atuendo semiformal sin restricciones.
- **Área de servicio técnico:** La persona encargada de servicio técnico utilizará un mandil color negro con la identificación de la empresa.

Figura 19. *Uniforme Servicio Técnico*

Nota: Manosalvas, S. (2023). Diseño uniforme servicio técnico. Quito.

Imagotipo

Figura 20. Logo OxiExpress

Nota: Manosalvas, S., (2023). Imagotipo OxiExpress.

Elementos a resaltar:

- El ícono representa una O, que es la representación del oxígeno en la tabla periódica de elementos químicos.
- El logotipo con las palabras OxiExpress.
- Los colores usados son: celeste, que representa tranquilidad y se relaciona con la medicina y gris, que representa seguridad y confianza.
- Eslogan: “equipos que salvan”, que resalta la relevancia de la empresa.

Tarjetas de presentación

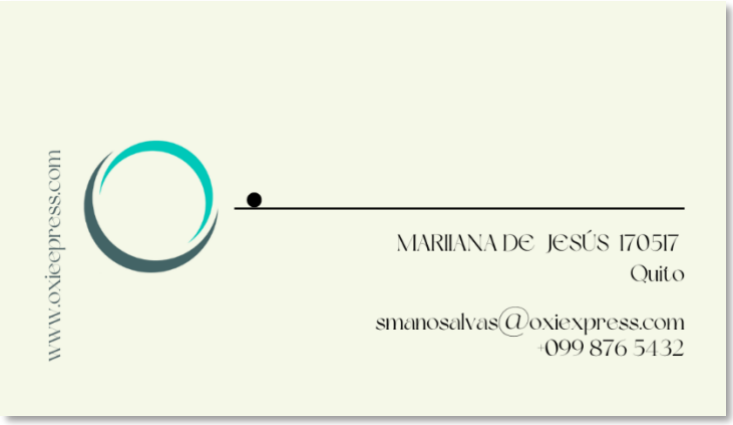
- **Anverso:** Isotipo de la empresa, nombre y cargo de la persona

Figura 21. Anverso tarjeta de presentación OxiExpress

Nota: Manosalvas, S. (2023). Anverso tarjeta de presentación.

- **Reverso:** Ícono, página web, dirección de la empresa, teléfono y correo electrónico.

Figura 22. Reverso Tarjeta de presentación OxiExpress



Nota: Manosalvas, S. (2023). reverso tarjeta de presentación. Quito.

Identificación personal

Servirá para identificar a los asesores comerciales y representantes de la empresa fuera de la institución

Figura 23. Identificación OxiExpress

Nota: Manosalvas, S. (2023). identificación.

Canal de distribución y punto de venta

En el comienzo el canal de distribución será el local comercial, así como su principal punto de venta.

Promoción

- Las visitas a los médicos especialista y a centros de salud especializados será un medio importante de promoción de los productos de OxiExpress.
- Anuncios a través de medios digitales tales como motores de búsqueda o redes sociales será los medios secundarios de promoción.

Contacto

- Tarjetas de presentación
- Redes sociales
- Teléfonos móviles y fijos
- Correo electrónico

Correspondencia

- Correo electrónico corporativo

Negociación

- En el establecimiento
- Vía remota a través de video conferencias

Financiamiento publicidad anual

Tabla 17. *Financiamiento publicidad*

Presupuesto Anual de Publicidad		
Ítem	**Cantidad**	**Inversión**
Tarjetas de presentación	1500 unidades	$120.00
Publicidad Facebook	12 meses	$600.00
Publicidad Google	12 meses	$600.00
TOTAL		**$1420.00**

Nota: Manosalvas, S. (2023), financiamiento publicidad.

Riesgo y oportunidad de negocio

Identificamos dos riesgos mayores ante este proyecto.

El primero tiene que ver con la competencia, el mercado puede estar saturado con muchos proveedores de concentradores de oxígeno, lo que puede hacer que sea difícil para una empresa nueva destacarse y atraer a clientes.

El segundo con la inestabilidad política y económica del país que se encuentra en crisis financiera, las decisiones acerca de regulaciones de importación pueden hacer que el marco del negocio sea inestable.

Hay varias oportunidades de negocio para la empresa que incluye:

- **Demanda creciente:** La demanda de concentradores de oxígeno puede estar creciendo debido a una población afectada por enfermedades respiratorias derivadas del COVID.
- **Nicho de mercado:** Si la empresa se especializa en un tipo específico de concentrador de oxígeno o en un grupo demográfico específico, puede tener una oportunidad única para atraer a clientes y diferenciarse de la competencia.
- **Innovación tecnológica:** Si la empresa invierte en tecnologías innovadoras, puede ofrecer productos y servicios que sean más eficientes y atractivos para los clientes.
- **Diversificación de productos:** A futuro**,** la empresa puede considerar la diversificación de sus productos y servicios, ofreciendo accesorios complementarios como suministros médicos de otras áreas.

Fijación de precios

El cálculo del precio de venta al público (PVP) de los concentradores y tanques de oxígeno puede variar según el negocio y los gastos fijos que se deban incluir en el precio final. Sin

embargo, la fórmula general que se está utilizando como punto de partida para calcular el PVP de estos productos son

PVP = (Precio de fábrica + Costo de importación) x (1 + Margen de beneficio) + Gastos fijos

- **Precio de fábrica:** es el precio que se paga por el producto directamente al fabricante.
- **Costo de importación:** es el precio que se paga por los costos de importación y transporte del producto hasta el lugar de venta.
- **Margen de beneficio:** es el porcentaje de beneficio que se desea obtener sobre el costo total del producto. Este margen de beneficio puede variar según el negocio, pero lo vamos a manejar entre el 20% y el 50%.
- **Gastos fijos:** son los gastos adicionales que se deben incluir en el precio final del producto, como los costos de almacenamiento, los salarios de los empleados, los costos de publicidad, entre otros.

Tomar en cuenta que esta ficha técnica puede variar dependiendo del proveedor o fabricante del tanque de oxígeno. También es importante recordar que, aunque el precio de fábrica y de importación son relevantes, el precio final de venta al público (PVP) puede variar dependiendo del mercado y otros factores como la oferta y la demanda.

Tabla 18. Características producto 1

Características de Concentrador Invacare “Perfecto”	
Peso	16,3 Kg.
Dimensiones	58,4 cm. X 38,1 cm. X 24,1 cm.
Flujo de oxígeno	0,5 – 5 L/min
Nivel de ruido	Menos de 43 decibeles
Consumo de energía	280 W (promedio)
Voltaje	120 V – AC
Duración de alarma	Más de 2 minutos
Garantía	3 años
Valor de fábrica	$485
Valor de importación	$145
Valor total	$630
Precio de Venta al Público (PVP)	$1000

Nota: Manosalvas, S. (2023), ficha técnica y de precio de producto 1.

Figura 24. Producto 1

Nota: Manosalvas, S. (2023). Producto 1.

Tabla 19. *Características producto 2*

Características de Concentrador Ever Flo "Reacondicionado"	
Peso	14 Kg.
Dimensiones	58,4 cm. X 38,1 cm. X 24,1 cm.
Flujo de oxígeno	0,5 – 5 L/min
Nivel de ruido	Menos de 45 decibeles
Consumo de energía	350 W (promedio)
Garantía	1 año
Valor de fábrica	$200
Valor de importación	$70
Valor total	$270
Precio de Venta al Público (PVP)	$700

Nota: Manosalvas, S. (2023), ficha técnica y de precio de producto 2.

Figura 25. *Producto 2*

Nota: Manosalvas, S. (2023). Producto 2.

Tabla 20. *Características Producto 3*

Características de Concentrador Nidekal "NDK-1L"	
Peso	6 Kg.
Dimensiones	31 cm. X 16,5 cm. X 30 cm.
Flujo de oxígeno	1 – 5 L/min
Nivel de ruido	Menos de 45 decibeles
Consumo de energía	90 W (promedio)
Garantía	3 años
Valor de fábrica	$545
Valor de importación	$145,78
Valor total	$690,78
Precio de Venta al Público (PVP)	$1300

Nota: Manosalvas, S. (2023), ficha técnica y de precio de producto 3.

Figura 26. *Producto 3*

Nota: Manosalvas, S. (2023). Producto 3.

Tabla 21. *Características Producto 4*

Características de Tanque Metalimpac	
Capacidad	1 m3
Material	Acero
Peso	22 Kg.
Altura	74 cm.
Diámetro	18 cm.
Garantía	1 año
Presión de trabajo	150 bar
Válvula	CGA 240
Valor de fábrica	$37
Valor de importación	$30
Valor total	$67
Precio de Venta al Público (PVP)	$120

Nota: Manosalvas, S. (2023), ficha técnica y de precio de producto 4.

Figura 27. *Producto 4*

Nota: Manosalvas, S. (2023). Producto 4.

Implementación del negocio

Arriendo del local

Tabla 22 . Arriendo local

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	**Pago Semestral**	**Pago Anual**
$450	$2700,00	$5400,00

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro de costo anual de arriendo local.

Equipos de computación

Tabla 23. *Equipos de computación*

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Laptop HP Core I3	2	$400,00	$800,00
Impresora Canon G3110	1	$200,00	$200,00
TOTAL			$1000,00

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro de costos de equipos de computación.

Muebles y enseres

Tabla 24. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Mostrador	1	$400.00	$400.00
Estantería	2	$100.00	$200.00
Escritorios	3	$150.00	$450.00
Sillas	6	$15.00	$90.00
Vitrinas	2	$120.00	$240.00
Mesas de trabajo	2	$100.00	$200.00
TOTAL			$1.580.00

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro de costos de muebles y enseres.

Equipos industriales de seguridad

Tabla 25. *Equipos industriales*

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	$21.00	$21,00
Alarma y cámara de seguridad	1	$150.00	$150,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	$2.00	$10,00
TOTAL			$181,00

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro de costos de equipos industriales y de seguridad.

Suministros de oficina

Tabla 26. Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Papel bond, 1 resma	1	$4,80	$4,80
Grapadora con set de grapas	1	$1,99	$1,99
Grapas (caja)	1	$1,15	$1,15
Caja de esferos	1	$2,65	$2,65
Perforadora	1	$1,00	$1,00
Agendas	3	$5,75	$17,25
Carpeta de cartón	10	$0,18	$1,80
Tijera	1	$1,00	$1,00
TOTAL, MENSUAL			$31,64
TOTAL, ANUAL			$379,68

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro de costos anuales de materiales de oficina.

Servicios básicos

Tabla 27. *Servicios básicos*

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	**Pago Mensual**
Agua	$10,00
Luz	$50,00
Teléfono	$10,00
Internet	$25,00
TOTAL, MENSUAL	$95,00
TOTAL, ANUAL	$1140,00

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro de costos anuales de servicios básicos

Materiales de limpieza

Tabla 28. *Materiales de limpieza*

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Escoba	2	$4,50	$9,00
trapeador	2	$4,68	$9,36
Balde	2	$3,50	$7,00
recogedor	1	$2,11	$2,11
desengrasantes	1	$7,00	$7,00
Cloro	1	$3,50	$3,50
papel toalla	4	$2,50	$10,00
Viledas	6	$3,42	$20,52
TOTAL, MENSUAL			$68,49
TOTAL, ANUAL			$821,48

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cuadro de costos anuales de materiales de limpieza

Estudio arquitectónico

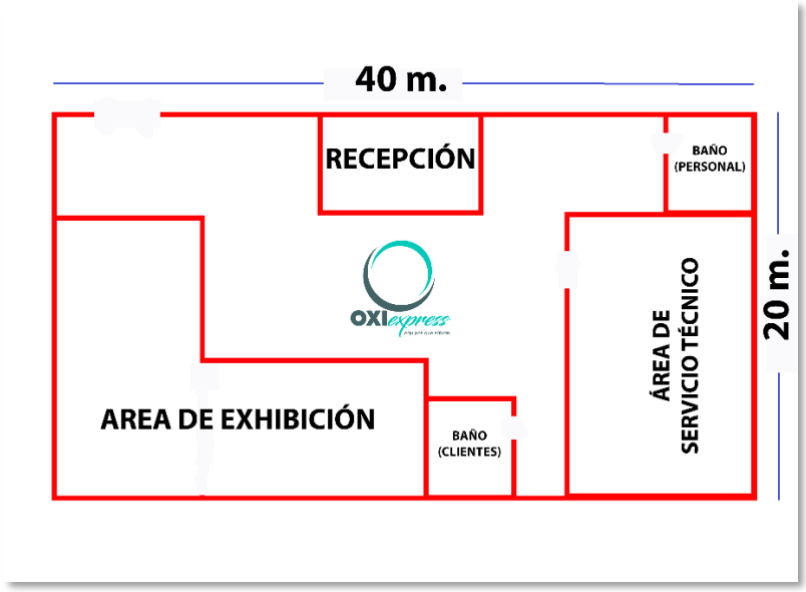
En el estudio arquitectónico se considera la división del espacio en dos áreas distintas: una comercial, donde se recibirán a los clientes y se exhibirán los productos; y otra restringida,

donde se ubicará el departamento técnico encargado del mantenimiento, arreglos y recarga de tanques de oxígeno.

Se debe tomar en cuenta que el aforo del local no debe superar las 10 personas

Estructura interna del establecimiento

Figura 28. *Estructura de establecimiento*



Nota: Manosalvas, S. (2023). Plano de la división del local comercial de OxiExpress.

PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Este negocio se llevará a cabo en sociedad, por lo tanto, se constituirá como una empresa con una figura jurídica.

El objetivo del área legal de la empresa de concentradores de oxígeno en Ecuador es asegurarse de que la empresa cumpla con todas las leyes y regulaciones aplicables en el país, esto incluye, entre otros, los siguientes objetivos:

- **Marco legal de la empresa:** el área legal debe asegurarse de que la empresa cumpla con los requisitos legales necesarios para operar en Ecuador, incluyendo la constitución legal, registro de la empresa y cualquier otro permiso o licencia requerido.
- **Obtención de la Patente Municipal:** la empresa debe obtener la patente municipal correspondiente para poder operar en una zona específica en Ecuador. El área legal debe garantizar que se cumpla con los requisitos para la obtención de esta patente.
- **Obtención del RUC:** el Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un requisito para que las empresas puedan realizar actividades comerciales en Ecuador. El área legal debe asegurarse de que la empresa tenga su RUC actualizado y cumpla con sus obligaciones fiscales.
- **Aspectos legales, laborales y tributarios:** el área legal debe estar al tanto de las leyes y regulaciones aplicables en Ecuador en materia laboral, tributaria y otros aspectos legales que puedan afectar la operación de la empresa. Esto incluye el cumplimiento de las leyes de protección al consumidor, las regulaciones de salud y seguridad, y cualquier otra ley que pueda afectar a la empresa.

En resumen, el objetivo del área legal es garantizar que la empresa de concentradores de oxígeno cumpla con todas las leyes y regulaciones aplicables en Ecuador y que esté en condiciones de operar legalmente y con éxito en el mercado ecuatoriano.

Además de los objetivos mencionados anteriormente, el área legal de la empresa de concentradores de oxígeno en Ecuador también debe garantizar que la empresa cumpla con las siguientes responsabilidades legales y regulatorias:

- **Protección de la propiedad intelectual:** el área legal debe ayudar a la empresa a registrar y proteger sus marcas, patentes y derechos de autor en Ecuador. También debe ayudar a la empresa a evitar el uso no autorizado de sus activos de propiedad intelectual.
- **Cumplimiento de las leyes laborales:** el área legal debe estar al tanto de las leyes laborales en Ecuador y ayudar a la empresa a cumplir con ellas. Esto incluye la elaboración de contratos de trabajo, el cumplimiento de los derechos laborales de los empleados y el mantenimiento de un ambiente laboral seguro y saludable.
- **Cumplimiento de las obligaciones fiscales:** el área legal debe garantizar que la empresa cumpla con todas sus obligaciones fiscales en Ecuador, incluyendo la presentación de declaraciones de impuestos, la retención de impuestos y el pago de impuestos correspondientes.
- **Cumplimiento de las leyes de protección al consumidor:** el área legal debe ayudar a la empresa a cumplir con las leyes de protección al consumidor en Ecuador, incluyendo la publicidad, la protección de la privacidad y la garantía de los productos y servicios ofrecidos por la empresa.

- **Cumplimiento de las leyes ambientales y de salud y seguridad:** el área legal debe ayudar a la empresa a cumplir con las leyes y regulaciones aplicables en materia de salud y seguridad, así como de protección del medio ambiente en Ecuador.

El área legal de la empresa es esencial para garantizar que la operación sea legal y cumpla con todas las regulaciones y leyes aplicables y así garantizar el éxito a largo plazo de la empresa.

En Ecuador, para abrir un negocio de concentradores de oxígeno, es necesario seguir ciertos requisitos y pasos legales y administrativos.

Requisitos de apertura

- **Registrar la empresa:** Es necesario registrar la empresa en la Agencia de Regulación y Control de Electricidad (ARCONEL), y en el Servicio de Rentas Internas (SRI) para obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC).
- **Obtener la patente municipal:** Es necesario obtener la patente municipal en la municipalidad correspondiente al lugar donde se establecerá la empresa.
- **Obtener la Licencia Ambiental Única:** Es necesario obtener la Licencia Ambiental Única (LAU) emitida por el Ministerio del Ambiente para poder realizar la actividad económica de venta y distribución de concentradores de oxígeno.
- **Obtener la licencia de Importador**: Según regulaciones fijadas para equipos Médicos.

Pasos para seguir

- Registrar la empresa ante el ARCONEL y el SRI para obtener el RUC.

- Obtener la patente municipal en la alcaldía de la ciudad donde se establecerá la empresa.
- Obtener la Licencia Ambiental Única emitida por el Ministerio del Ambiente.
- Registrar la marca de la empresa ante la Oficina Nacional de la Propiedad Intelectual (SENADI) para proteger los derechos de imagen y productos de la empresa.
- Implementar un plan de seguridad y salud ocupacional y obtener la autorización correspondiente de la entidad encargada.
- Registrar a los trabajadores ante el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y cumplir con las normas laborales y de seguridad social.
- Inscribir a la empresa en la Cámara de Comercio correspondiente a la zona donde se establecerá.
- Obtener una firma electrónica del representante legal de la empresa. Este trámite se realiza virtualmente a través de la página web del Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL).
- Registrar tu actividad económica en el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.
- Registrar tu empresa ante el Ministerio de Industrias y Productividad. Este registro es obligatorio para todas las empresas que deseen importar productos.
- Presentar una declaración juramentada ante el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, en la que se indique el tipo de productos que se importará y su valor.
- Cumplir con los requisitos establecidos por la Aduana del Ecuador.

- Obtener la licencia de importación emitida por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

Servicio de Rentas Internas / SRI

Para legalizar la empresa OxiExpress ante el SRI y obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) se debe acudir a cualquier agencia con los siguientes requisitos:

- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente (Cartilla de servicio básico para constatar la dirección)
- Formulario de solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Patente Municipal

Es un impuesto que se paga una vez por año. Cada municipio emite sus propios delineamientos para el cálculo y pago.

OxiExpress se domiciliará en Quito, por lo que se debe seguir los parámetros del Distrito Metropolitano de Quito que requiere la obtención de un número de RAET (Registro de Actividades Económicas Tributarios) y con ese número de registro se procede a la declaración y pago. Los documentos que se deben presentar el cualquier balcón de servicios del municipio, previas citas son:

- Copia del RUC / RISE

- Copia de cédula y certificado de votación (actualizada)
- Formulario de inscripción en el RAET (Descargar en pam.quito.gob.ec)
- Formulario del Acuerdo para uso de Medios Electrónicos
- Copia de una planilla de servicios básicos

LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas)

Es el permiso de funcionamiento que otorga el GAD del Distrito Metropolitano de Quito, para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en el municipio.

Este trámite abarca también la inspección y permiso de bomberos y se debe presentar los siguientes documentos:

- Formulario de Solicitud de LUAE
- Formulario Reglas Técnicas de arquitectura y urbanismo para LUAE
- Pago de la patente municipal
- Cédula de identidad
- Papeleta de votación
- Foto del rótulo, medidas y descripción de materiales
- Autorización del dueño del predio
- Una vez ingresa el trámite se debe ingresar a un link que se envía por correo electrónico para declarar los datos técnicos del establecimiento en el portal del Cuerpo de Bomberos.

Permiso de funcionamiento ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – Ministerio de Salud Pública)

Este es un permiso relacionado al control y vigilancia sanitaria y su proceso de obtención es el que sigue:

- Obtener usuario y contraseña en la página del ARCSA
- Llenar el formulario "Solicitud permiso de Funcionamiento" y adjuntar los requisitos según la actividad que se desarrolla, para emisión de la orden de pago.
- Emitida la orden de pago, realizar el pago después de 24 horas de haberse generado la orden de pago.
- Validado el pago, imprimir permiso de funcionamiento.

IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS, no tiene ningún costo, sirve para afiliar a los empleados.

- Ingresar a la página web del IESS www.iess.gob.ec.
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.

- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

Ministerio de Relaciones Laborales (MRL)

En el Ministerio de Relaciones Laborales se registran los contratos de trabajo, finiquitos, pago de décima tercera y décimo cuarta remuneración.

Para esto se debe contar con un usuario del SUT (Sistema Único de Trabajo) y para esto se debe registrar al representante legal de la empresa como empleador en la página web www.sut.trabajo.gob.ec.

Permiso de Importación

- Ingresar al sistema de la Aduana - ECUAPASS en el enlace: https://portal.aduana.gob.ec/
- Ingresar la solicitud de licencia de **importación** /exportación en el portal ECUAPASS y adjuntar los requisitos solicitados.

PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

OxiExpress procurará tener un funcionamiento positivo en lo ambiental por lo que planteará objetivos específicos que permitan evaluar y minimizar los posibles impactos negativos que puedan resultar de sus actividades.

En este punto se puede determinar los siguientes objetivos:

- Identificar y evaluar los posibles impactos ambientales negativos asociados con las operaciones de la empresa, incluyendo la emisión de gases de efecto invernadero, la generación de residuos, la contaminación acústica y la contaminación del aire y del agua que resulten del uso de sus productos.
- Analizar las alternativas posibles para minimizar los impactos ambientales negativos identificados, incluyendo la adopción de prácticas sostenibles en el transporte y la disposición de los productos.
- Identificar y evaluar los riesgos ambientales potenciales asociados con el almacenamiento, transporte y manipulación de concentradores de oxígeno medicinal, tanques de oxígeno medicinal y sus accesorios y derivados.

Impacto ambiental

La venta y alquiler de concentradores de oxígeno y tanques de oxígeno medicinal pueden tener varios impactos ambientales negativos. A continuación, se presentan algunos posibles impactos:

- **Emisiones de gases de efecto invernadero:** El proceso de producción de concentradores de oxígeno y tanques de oxígeno medicinal puede generar emisiones

de gases de efecto invernadero, como dióxido de carbono y metano, que contribuyen al cambio climático.

- **Uso de energía y agua:** El uso de concentradores de oxígeno y tanques de oxígeno medicinal requiere energía eléctrica y agua, lo que puede tener un impacto negativo en los recursos naturales.
- **Generación de residuos:** El uso de estos concentradores como envases y materiales de embalaje, que pueden acabar en vertederos o ser incinerados.

Es importante que la empresa implemente una eficiente práctica de gestión ambiental para minimizar estos impactos negativos y contribuir a la conservación del medio ambiente.

Algunas medidas que se podrían tomar incluyen: utilizar fuentes de energía renovable para la producción de los equipos, implementar sistemas de reciclaje y gestión adecuada de residuos, y asegurar que los productos utilizados sean de bajo impacto ambiental.

Impacto social

Así como el impacto ambiental, el social es un eje que se tomará en cuenta al momento de la construcción de la empresa, para cumplir con este cometido se apoyará en algunos de los objetivos y metas de desarrollo sostenible planteados por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), que en palabras de la propia organización son “El plan maestro para conseguir un futuro sostenible para todos. Se interrelacionan entre sí e incorporan los desafíos globales a los que se enfrentan día a día, como la pobreza, la desigualdad, el clima, la degradación ambiental, la prosperidad, la paz y la justicia”. (Organización de las Naciones Unidas, s.f)

Figura 29. *Objetivos de desarrollo sostenible ONU*

Nota: Cuadro de Objetivos de Desarrollo Sostenible. Fuente: un.org

En el caso de OxiExpress los objetivo con los que se trabajarán son:

- **Objetivo 3: Salud y bienestar.** Se relaciona directamente con la venta y distribución de oxígeno medicinal, ya que se trata de un recurso vital para tratar diversas afecciones respiratorias, como el asma, la neumonía y la enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC). La empresa puede contribuir a esta meta al proporcionar un suministro constante y confiable de oxígeno medicinal a pacientes que lo necesitan.
- **Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico**. La empresa puede contribuir a esta meta al crear empleos en la producción, distribución y venta de oxígeno medicinal. Además, al proporcionar un servicio esencial para la salud, la empresa puede contribuir al crecimiento económico de la región.

- **Objetivo 9: Industria, innovación e infraestructura.** La producción y distribución de oxígeno medicinal requiere de infraestructura y tecnología especializada. Al invertir en tecnología y en una infraestructura adecuada, la empresa puede mejorar su eficiencia y reducir su impacto ambiental.
- **Objetivo 12: Producción y consumo responsables.** La empresa puede contribuir a esta meta al garantizar que sus procesos de producción y distribución sean responsables y sostenibles. Esto puede incluir la utilización de energías renovables, la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y la gestión adecuada de residuos y productos químicos peligrosos.
- **Objetivo 13: Acción por el clima -** Al reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero y utilizar energías renovables, la empresa puede contribuir a la mitigación del cambio climático. Además, al proporcionar un recurso vital para tratar enfermedades respiratorias, la empresa puede ayudar a las comunidades a adaptarse a los efectos del cambio climático.

En resumen, una empresa de comercialización de oxígeno medicinal puede contribuir a varios objetivos y metas de desarrollo sostenible, como la salud y el bienestar, el trabajo decente y el crecimiento económico, la industria y la innovación, la producción y consumo responsable, y la acción por el clima.

PROCESO FINANCIERO

Introducción

A continuación, se describirá el análisis financiero de la microempresa OxiExpress, detallando todos los activos fijos de la empresa que forman la inversión inicial, con el propósito de examinar, a través de las herramientas financieras, la factibilidad económica del emprendimiento.

El análisis financiero de OxiExpress es un elemento fundamental para el éxito y la sostenibilidad del negocio.

Esta empresa tiene como objetivo proporcionar equipos de oxígeno de alta calidad y a precios competitivos a aquellos que lo necesiten para su salud y bienestar.

Es importante destacar que la demanda de equipos de oxígeno medicinal ha aumentado significativamente en los últimos años debido al envejecimiento de la población y al aumento de enfermedades respiratorias. Por lo tanto, la empresa tiene un gran potencial de crecimiento y de ser un jugador importante en este mercado.

Inversión

La inversión inicial para arrancar las actividades en una empresa o negocio, es el capital que se utiliza para cubrir los costos, entre los cuales podemos mencionar la compra de inmuebles (si fuera necesario), suministros y equipos, así como la contratación del personal que es necesario para operar.

Activos fijos

"Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta." (*Debitoor*,s.f.).

Algunos ejemplos de activos fijos tangibles son edificios, maquinarias, equipos, vehículos, terrenos, mobiliario, entre otros.

Es importante destacar que los activos fijos se registran en el balance general de la empresa, y se deprecian o amortizan durante su vida útil, lo que significa que su valor contable disminuye a lo largo del tiempo. Además, los activos fijos son importantes para el análisis financiero de una empresa, ya que su eficiente gestión y mantenimiento pueden afectar positivamente el desempeño y la rentabilidad del negocio.

OxiExpres toma en cuenta como activos fijos a los equipos industriales, de seguridad, equipos informáticos y muebles/enseres que suman una inversión de 2.761 dólares

Tabla 29. Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	
Ítem	**Costo**
Equipos Industriales y de seguridad	181,00
Equipos de Computación	1000,00
Muebles – enseres	1580,00
TOTAL	**$2761,00**

Nota: Manosalvas, S (2023). Activos fijos, OxiExpress.

Capital de trabajo

Son los recursos financieros que OxiExpress necesita para financiar sus operaciones diarias. Se incluyen los recursos para pagar a los empleados, alquiler de local, servicios públicos, publicidad, entre otros gastos operativos.

Es importante que una empresa tenga suficiente capital de trabajo que le permita cumplir con sus obligaciones financieras y operar de manera eficiente.

El capital de trabajo de OxiExpress es de 80058,96 dólares en donde están considerados los sueldos, servicios básicos, material de oficina, limpieza, publicidad, alquiler del local y compra del primer lote de equipos para comercializar.

Tabla 30. *Capital de trabajo.*

CAPITAL DE TRABAJO	**12 meses**
Sueldos	43554,40
Servicios Básicos	1140,00
material oficina	379,68
material limpieza	821,88
alquiler local	5400,00
Permisos	500,00
Publicidad	1420,00
Adquisición productos	23243,00
Gastos contables	3600,00
TOTAL	**$ 80.058,96**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Capital de trabajo, OxiExpress.

Inversión total

El resultado de la suma de los activos fijos, activo diferido y el capital de trabajo para un año es lo que representa la inversión total de OxiExpress. El valor de inversión es de 82.819,96 dólares.

Tabla 31. *Total, de Inversión*

TOTAL DE INVERSIÓN	
Rubro	**Total, anual**
ACTIVO FIJO	$2761,00
CAPITAL DE TRABAJO /12M	$80058,96
TOTAL DE INVERSIÓN	**$82819,96**

Nota: Manosalvas, S (2023). Monto de inversión total, OxiExpress.

Sueldos

A continuación, se detallan las remuneraciones de los colaboradores de OxiExpress con el correspondiente aporte al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

Tabla 32. *Sueldos y aportes a IESS*

Sueldos y aporte al IESS anual					
PERSONAL	**SUELDOS**	**ANUAL**	**IESS EMP.**	**IESS EMPRESA**	**GASTO SUELDOS ANUAL**
Gerente general	1000,00	12000,00	1134,00	1458,00	12324,00
Administrador	550,00	6600,00	623,70	801,90	6778,20
Asesor comercial	650,00	7800,00	737,10	947,70	8010,60
Técnico de mantenimiento	450,00	5400,00	510,30	656,10	5545,80
Mensajero	450,00	5400,00	510,30	656,10	5545,80
TOTAL	**3100,00**	**37200,00**	**3515,40**	**4519,80**	**38204,40**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Sueldos del personal, OxiExpress.

Beneficios legales

A continuación, detallamos los beneficios legales que recibirán los colaboradores de OxiExpress, tales como los décimos tercer y cuarto sueldos, tal como indica la ley y el código de trabajo. Esta suma haciende a 5.350 dólares.

Tabla 33. Beneficios legales

Sueldos y beneficios de ley				
PERSONAL	**SUELDOS**	**DÉCIMO 4º**	**DÉCIMO 3º**	**TOTAL DÉCIMOS**
Gerente general	1000,00	450,00	1000,00	1450,00
Administrador	550,00	450,00	550,00	1000,00
Asesor comercial	650,00	450,00	650,00	1100,00
Técnico de mantenimiento	450,00	450,00	450,00	900,00
Mensajero	450,00	450,00	450,00	900,00
TOTAL	**3100,00**	**2250,00**	**3100,00**	**5350,00**

Nota: Manosalvas, S (2023) Décimo tercer y décimo cuarto sueldo del personal, OxiExpress

Los montos calculados del décimo cuarto sueldo se los obtuvo utilizando la calculadora del Ministerio de Trabajo, considerando que la jornada completa es 240 horas al mes.

Para el décimo tercer sueldo se calculó con los sueldos de todos los empleados que es fijo, excepto del asesor comercial en donde se incluye las comisiones que percibiría considerando el 100% de cumplimiento con las metas establecidas y el máximo de bonos que la empresa le podría otorgar en el mes.

El monto total de los sueldos con las respectivas aportaciones al IESS y los beneficios legales generan un monto de 43.554,40 dólares.

Tabla 34. Total sueldos y beneficios legales

TOTAL SUELDOS	TOTAL DÉCIMOS	TOTAL ANUAL
38204,40	5350,00	43554,40

Nota: Manosalvas, S. (2023). *Monto total de sueldos y decimos del personal, OxiExpress*

Depreciación de activos fijos

"La depreciación de activos fijos es el proceso por el cual se obtiene el valor de la vida útil de los activos a través del paso del tiempo y de esta forma obtener un valor que le permita a la empresa tener el conocimiento de la pérdida de valor económico del activo." (*ANEPSA*, s.f.)

Dentro de los activos fijos del establecimiento sujetos a la depreciación tenemos: equipos industriales con un 10%, equipos de computación con un 33% y los muebles y enseres con un 10%.

Tabla 35. Depreciación activos fijos

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
ÍTEM	VALOR	% DEPRECIACIÓN	**DEPRECIACIÓN**
Equipos Industriales y de seguridad	181,00	10%	18,10
Equipos de Computación	1000,00	33%	330,00
Muebles y Enseres	1580,00	10%	158,00
TOTAL			$506,10

Nota: Manosalvas, S. (2023). Depreciación de los activos fijos. OxiExpress

Estructura de capital

La estructura de la inversión total del emprendimiento, considerando que está basada en una sociedad de inversionistas, está soportada con capital propio de 82.819,96 dólares, que representa el 100% del capital

Tabla 36. Estructura de capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	82819,96	100%	13%	13,0%	
TOTAL INVERSIÓN	**82819,96**	**100%**		**13,0%**	**TMAR**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Estructura del monto del capital, OxiExpres.

TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)

Se compone de la tasa pasiva del capital propio más el riesgo país que arrojan un porcentaje del 13% para OxiExpress, cabe aclarar que la empresa no necesitará de capital financiado, por eso no se lo toma en cuenta en TMAR.

Punto de equilibrio

"Para calcular la determinación del punto de equilibrio se requiere conocer los costos fijos, variables y las unidades producidas; una vez se tengan dichos valores se aplicarán a la fórmula correspondiente a la necesidad de tu empresa.". *(Bold Consulting Group. s.f)*

La tabla a continuación refleja el monto de fijo de capital de trabajo destinada para cada mes en donde están inmersos los gastos en adquisición de productos a comercializar, arriendo, sueldos y servicios básicos calculados mensualmente.

Tabla 37. Costos fijos

COSTOS FIJOS MENSUALES	
Adquisición de equipos para comercializar	$1.936,92
Arriendo	$450,00
Sueldos Total	$ 3629,53
Ser. Básicos	$95,00
TOTAL	**$6.111,45**

Nota: Manosalvas, S (2023). Costos fijos mensuales, OxiExpress.

Margen de contribución

En el margen de contribución se encuentran calculados los valores de los costos de tres modelos de concentradores de oxígeno eléctricos más un modelo de tanque de oxígeno que suma un total de 1.657,78 dólares. El precio estipulado de los mismos en conjunto nos da un total de 3.120 dólares, generando un margen de contribución de 1.462,22 dólares.

Tabla 38. Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (CONCENTRADORES Y TANQUE DE OXÍGENO)	
Precio	$3120,00
Costo	$1657,78
Ganancia (MARGEN DE CONTRIBUCIÓN)	$1462,22

Nota: Manosalvas, S. (2023). Margen de contribución, OxyExpress.

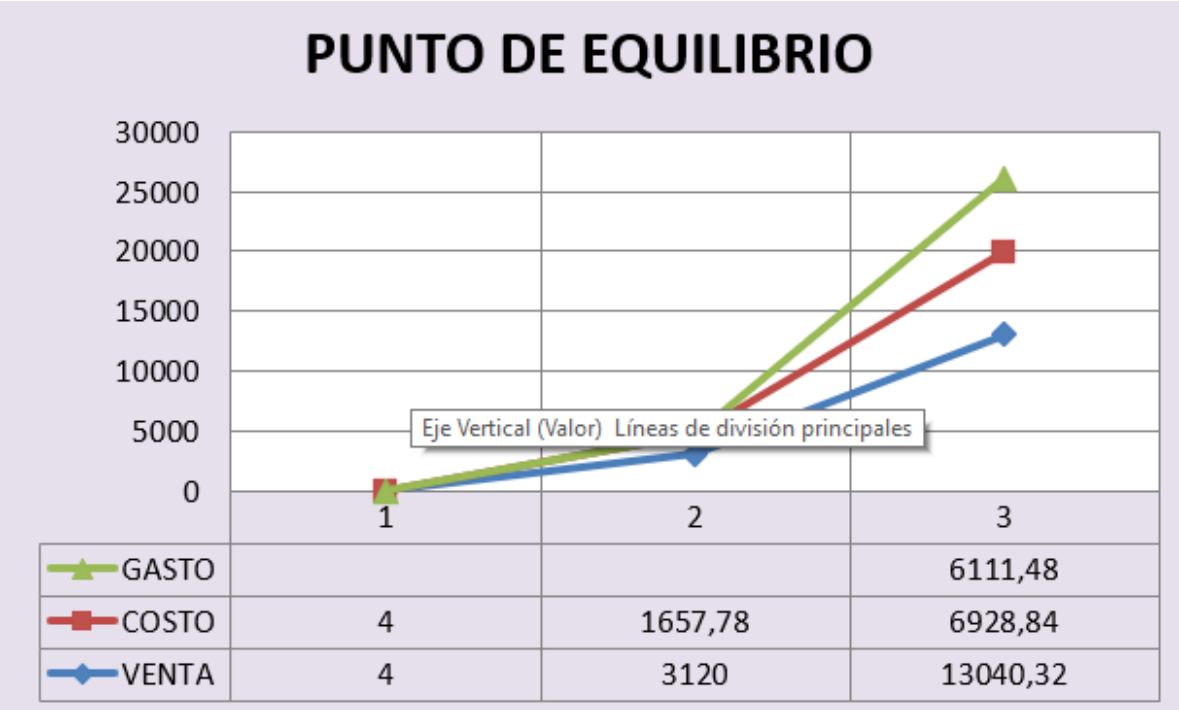
El punto de equilibrio está constituido por los costos fijos de comercialización de los concentradores y tanque de oxígeno más su margen de contribución, dando como resultado que se necesita vender tres unidades de estos productos al mes para alcanzar el punto de equilibrio.

Tabla 39. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
Rubro	**Cantidad por vender**	**valor**	**Total**
VENTA	4	3120	13040,32
COSTO	4	1657,78	6928,84
GASTO			6111,48
PUNTO DE EQUILIBRIO (El resultado de la resta de la venta – el costo debe ser igual al gasto)			**$0,00**

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cálculo del punto de equilibrio, OxiExpress

Figura 30. *Punto de equilibrio*



Nota:Manosalvas, S. (2023). Grafica del punto de equilibrio. OxiExpress

Tabla 40. Ventas proyectadas

VENTAS PROYECTADAS			
Cantidad de unidades de ventas por mes	**Valor mensual**	**Valor anual**	**Ítem**
6	18720,00	224640,00	Ventas
6	9946,68	119360,16	Costo

Nota: Manosalvas, S. (2023) Ventas proyectadas OxiExpress

Flujo de ventas

El flujo de ventas de OxiExpress se proyecta dentro de un lapso de tiempo de cinco años, donde se puede conocer las ventas proyectadas por año, además de la utilidad bruta, utilidad neta y otros factores más que intervienen para realizar el cálculo del flujo de ventas.

Tabla 41. Flujo de ventas

FLUJO DE VENTAS						
VENTAS		224640,00	231401,66	238366,85	245541,70	252932,50
COSTO DE VENTAS		119360,16	122952,90	126653,78	130466,06	134393,09
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		105279,84	108448,76	111713,07	115075,63	118539,41
GASTOS ADMINISTRATIVOS		43554,40	44865,39	46215,84	47606,93	49039,90
SERVICIOS BASICOS		1140,00	1174,31	1209,66	1246,07	1283,58
MATERIAL OFIC.		379,68	391,11	402,88	415,01	427,50
ALQUILER LIMPIEZA		821,88	846,62	872,10	898,35	925,39
GASTOS DOCUMENTOS,PERMISOS		500,00	515,05	530,55	546,52	562,97
ALQUILER		5400,00	5562,54	5729,97	5902,44	6080,11
DEPRECIACIONES		506,10	506,10	506,10	506,10	506,10
GASTOS CONTABILIDAD		3600,00	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00
AMORTIZACIONES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

UTILIDAD OPERATIVA		52977,78	54587,64	56245,97	57954,20	59713,86
GASTOS FINANCIEROS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		52977,78	54587,64	56245,97	57954,20	59713,86
BASE IMPOSITIVA		13244,45	19788,02	20389,16	21008,40	21646,27
UTILIDAD NETA		39733,34	34799,62	35856,80	36945,80	38067,59
VENTAS		224640,00	231401,66	238366,85	245541,70	252932,50

Nota: Manosalvas, S. (2023). Flujo de ventas proyectadas, OxiExpress

Flujo de caja

Se considera todos los egresos e ingresos que tiene el establecimiento con una proyección estimada de cinco años de actividad comercial.

Tabla 42. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
Año	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		52977,78	54587,64	56245,97	57954,20	59713,86
DEPRECIACION		506,10	506,10	506,10	506,10	506,10
AMORTIZACION		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- BASE IMPOSITIVA		13244,45	19788,02	20389,16	21008,40	21646,27
- GASTOS FINACIEROS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- PAGO CAPITAL		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
+ VALOR DE SALVAMENTO						
+ CAPITAL DE TRABAJO						
- REPOSICION DE ACTIVOS						
= FLUJO NETO DE CAJA	-82819,96	40.239,44	35.305,72	36.362,90	37.451,90	38.573,69

Nota: Manosalvas, S. (2023). Flujo de caja neto, OxiExpress

Cálculo del VAN y el TIR

- **VAN (Valor Actual Neto) o VPN:** Es la diferencia entre el valor presente de los ingresos futuros que percibirá una empresa y la cantidad que invierte para sacar adelante un proyecto. Si el resultado de esta operación es positivo; es decir, es rentable, quiere decir que el negocio es viable. (García, 2021)
- A través del VAN se puede determinar la viabilidad del negocio en base a la estimación de los flujos de caja anuales en donde los resultados demuestran que existe un VAN con una rentabilidad de 49.869,18 para el proyecto. *(Ver tabla 45)*

Interpretación VAN

Tabla 43. VAN

VAN= VALOR ACTUAL NETO (INDICADOR DE RENTABILIDAD)
VAN= BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS - INVERSION
VAN < 0 EL PROYECTO NO ES RENTABLE
VAN > 0 EL PROYECTO ES RENTABLE
VAN = 0 EL PROYECTO NO PRODUCIRA PERDIDAS NI GANACIAS,

Nota: Manosalvas, S. (2023). Interpretación del VAN, OxiExpress

Formula del VAN

$$\boldsymbol{VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \cdots + \frac{F_n}{(1+k)^n}}$$

F_t= son los flujos de dinero en cada periodo de tiempo.

I_0= inversión inicial.

n= numero de periodos de tiempo.

k= es el tipo de descuento o de interés exigido de la inversión.

Tir (Tasa Interna de Retorno)

Calcula la tasa de retorno (rentabilidad) que generará una inversión. En otras palabras, arroja el valor de ganancia o pérdida que tendrá un proyecto para todas las partes involucradas. Está muy ligado al VAN, pues también se define como el valor de la tasa de descuento que hace posible que el Valor Actual Neto sea igual a cero. (García, 2021).

Interpretación del TIR

Tabla 44. TIR

TIR= TASA INTERNA DE RETORNO
TIR = VAN = 0
TIR < TD PROYECTO NO ES RENTABLE
TIR > TD PROYECTO ES RENTABLE
TIR = TD EL PROYECTO NO PRODUCE PERDIDAS NI GANACIAS

Nota: Manosalvas, S. 2023). *Interpretación del TIR.*

Formula del TIR

$$\boldsymbol{VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \cdots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0}$$

F_t= flujos de caja.

I_0= inversión inicial.

n= numero de periodos de tiempo.

TIR= tasa interna de retorno.

El cálculo de la tasa interno de retorno (TIR) de OxiExpress demuestra que existe una rentabilidad del proyecto con un porcentaje del 35,69% con una separación del 22,69% de la tasa mínima de rendimiento (TMAR) que se encuentra en el 13,00%. *(Ver tabla 45)*

Tabla 45. TIR , VAN

CÁLCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	49.869,18
TIR	35,69%
TMAR	13%

Nota: Manosalvas, S. (2023). Cálculo del VAN y TIR, OxiExpress.

CONCLUSIONES

- OxiExpress surge como respuesta a la creciente demanda de oxígeno medicinal en tiempos post pandemia. La empresa se enfoca en servir a sus clientes con calidad y puntualidad, reconociendo la importancia de proveer un servicio esencial para la salud de las personas. OxiExpress representa una solución confiable para aquellos que necesitan oxígeno medicinal, y su compromiso con la satisfacción del cliente asegura un servicio excepcional.
- Luego de la investigación de mercados se comprobó que existe una demanda significativa para la adquisición de oxígeno medicinal entre la población, lo que sugiere un campo comercial prometedor para OxiExpress. Además, después de considerar cuidadosamente los gastos iniciales y de publicidad, así como los costos operativos, hemos llegado a la conclusión de que el proyecto es viable desde una perspectiva financiera.
- El análisis legal y de constitución de la empresa OxiExpress ha sido exhaustivo y completo, tomando en cuenta todas las normativas municipales, tributarias, de importación, entre otras. Este proceso ha sido fundamental para garantizar que la empresa cumpla con todas las leyes y regulaciones aplicables en su área de operaciones demostrando que este compromiso con el cumplimiento de las normativas es un reflejo de la ética empresarial y responsabilidad social de la empresa.
- El análisis del impacto ambiental de OxiExpress ha sido una parte esencial de nuestra estrategia empresarial. Se han identificado posibles impactos ambientales y se han implementado soluciones para minimizar el impacto de las operaciones. Además,

OxiExpress se alinea con los objetivos y metas para un desarrollo sostenible establecidos por la ONU. Como empresa cumple con varios de estos objetivos que son muy importantes para el negocio, así como para la sociedad en general.

- Luego de un análisis exhaustivo de las finanzas iniciales y la proyección de la empresa, se ha comprobado la viabilidad del proyecto.

RECOMENDACIONES

- Una enseñanza que dejó la realización de la investigación de mercados es que no necesariamente todos los productos y servicios son comercializables a pesar de ser necesarios. Es muy importante tomar en cuenta la opinión del mercado objetivo para así tener claro qué, cómo, dónde y a qué tiempo ofrecer un producto para que la empresa sea rentable.
- Es muy importante contar con todos los trámites legales, permisos de funcionamiento y demás documentación para que el negocio pueda funcionar sin problema, además; representa un compromiso con el correcto funcionamiento ético del negocio.
- Es fundamental realizar un exhaustivo análisis financiero, contando con costos, gastos operacionales, costos de importación, con la finalidad de determinar los precios adecuados de venta de los productos para que el negocio sea rentable y sostenible en el tiempo.

REFERENCIAS

Anepsa. (s.f.). ¿Qué es la depreciación de activos fijos? https://anepsa.com.mx/depreciacion-de-activos-fijos/

Bold Consulting Group. (s.f.). Cómo calcular el punto de equilibrio y cuál es su importancia. https://bold.com.ec/como-calcular-el-punto-equilibrio/

Debitoor. (s.f). Glosario de Contabilidad – Activo fijo. https://anepsa.com.mx/depreciacion-de-activos-fijos/

García, A. (2021, octubre, 02). VAN, TIR y Pay-back: ¿qué son y en qué se diferencian? ESAN. https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/van-tir-y-pay-back-que-son-y-en-que-se-diferencian#:~:text=El%20Valor%20Actual%20Neto%20(VAN,de%20inversi%C3%B3n%20de%20una%20empresa.

Organización de las Naciones Unidas. (2015, septiembre, 25). La Asamblea General adopta la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2015/09/la-asamblea-general-adopta-la-agenda-2030-para-el-desarrollo-sostenible/#

ANEXOS

Proformas

PROFORMA N.- 2023-01-89

Quito, 15 de enero de 2023
ATENCIÓN.-
Sandra Manosalvas

MAYORISTA EN COMPUTACIÓN C.A

Según lo solicitado envío la cotización

Descripción	Cantidad	Valor
Laptop HP Core I3	2	800,00 usd
Impresora Canon G3110	1	200,00 usd
		precio no incluye IVA

Tiempo de vigencia de proforma: 7 días

Matriz: Av. Universitaria Oe6 46 y Santa Rosa
www.idmayoristas.com - WhatsApp 098 405 1826

MUEBLECOM
MUEBLES DE OFICINA

Cotización

OF 01 15

Para Sandra Manosalvas

15 DE ENERO 2023

Descripción	Precio unitario	Cantidad	Total
Mostrador	$400.00	1	$400.00
Estantería	$100.00	2	$200.00
Escritorios	$150.00	3	$450.00
Sillas	$15.00	6	$90.00
vitrinas	$120.00	2	$240.00
Mesas de trabajo	$100.00	2	$200.00

TOTAL $1.580,00

DIRECCIÓN :
Av. América N16-51 y Rio de Janeiro, Quito - Ecuador
TELÉFONOS :
(02) 2239147 | 0987183302 | 0992802165 | 0992929026 | mueblecom.com

Reporte de similitud

turnitin

Identificación de reporte de similitud: oid:11830:216131607

NOMBRE DEL TRABAJO

TESIS BORRADOR - CORRECCIONES.pdf

RECUENTO DE PALABRAS	RECUENTO DE CARACTERES
16353 Words	108949 Characters
RECUENTO DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
109 Pages	2.2MB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
Mar 19, 2023 10:35 PM GMT-5	Mar 19, 2023 10:36 PM GMT-5

20% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base c

- 20% Base de datos de Internet
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossr