



**CARRERA: TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN**

**TEMA:**

**“Proyecto de Factibilidad para la implementación de la empresa Sidemedht, ubicada en el sector norte, en la ciudad de Quito”.**

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

**AUTORA: Michell Carolina Fiscal Calvopiña**

**TUTORA: Ing. Karina Falconí Ausay MBA.**

**D. M. Quito, 28 de febrero del 2023**

## **DEDICATORIA**

Primero que nada a Dios por siempre guiar mi camino y no soltar mi mano, A mi esposo quien con su paciencia ha sido mi apoyo y ayuda en este trayecto, a mis hijos los cuales son mi motor para seguir día a día y así poder ser su ejemplo y en general a toda mi familia que con su amor me han sabido dar ánimos para no desfallecer y seguir cumpliendo mis metas propuestas.

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer a mi hermana que ha sido mi compañera de estudio ya que juntas nos hemos propuesto terminar con nuestro objetivo, a mi madre la cual me ha enseñado con su ejemplo a siempre esforzarme y dar milla extra en todo lo que propongo y a esos amigos que se cruzan en nuestro camino y que aportan de la mejor manera en nuestras vidas.

## **AUTORIA**

Yo, Michell Carolina Fiscal Calvopiña autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente,

**Michell Fiscal**

D.M. Quito, 28 de febrero del 2023

**Ing. Karina Falconí Ausay MBA.**  
**Tutor 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, 28 de febrero del 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 cláusulas:

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

SEGUNDA: UNO.- La Sra. Michell Carolina Fiscal Calvopiña realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de la empresa Sidemedht, ubicada en el sector norte de la ciudad de Quito”**, para optar por el título de, Tecnóloga en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección de la **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. Michell Carolina Fiscal Calvopiña 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: **“Proyecto de factibilidad para la creación de la empresa Sidemedht, ubicada en el sector norte de la ciudad de Quito”**, 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 aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

**Ing. Karina Falconí Ausay MBA.**

**Michell Carolina Fiscal Calvopiña**

D.M. Quito, 28 de febrero del 2023

## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	2
AGRADECIMIENTO .....	3
AUTORIA.....	4
CERTIFICACIÓN .....	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	6
RESUMEN.....	15
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....	16
Creación de la empresa .....	16
Descripción de la empresa .....	16
Importancia .....	16
Características .....	17
Actividad.....	18
Tamaño y distribución de la empresa .....	18
Estudio arquitectónico.....	19
Estructura interna del establecimiento .....	19
Necesidades que satisfacer.....	20
Necesidad de Seguridad.....	21
Localización de la empresa .....	21
Filosofía empresarial.....	22
Misión .....	22
Visión .....	23
Objetivos .....	23
Meta .....	23
Estrategias .....	24
Políticas.....	24
FODA.....	25
Fortalezas .....	25
Oportunidades .....	26

Debilidades.....	26
Amenazas .....	26
Desarrollo organizacional .....	27
Tipo de estructura.....	27
Procesos Estratégicos.....	27
Proceso Operativo .....	27
Proceso de Soporte.....	28
Formalización.....	28
Centralización – Descentralización.....	29
Integración .....	29
Organigrama empresarial .....	30
Funciones del personal.....	31
Detalles generales del puesto de Administrador .....	31
Detalles generales del puesto de Especialista Técnico .....	32
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	34
Objetivo de mercadotecnia.....	34
Investigación de mercado.....	34
Modalidad .....	35
Plan de Muestreo.....	35
Análisis de las encuestas .....	36
Pregunta 1. ....	36
Pregunta 2. ....	37
Pregunta 3. ....	38
Pregunta 4. ....	39
Pregunta 5. ....	40
Pregunta 6. ....	41
Pregunta 7. ....	42
Pregunta 8. ....	43
Análisis General.....	44
ENTORNO EMPRESARIAL.....	45



Microentorno.....	45
Competencia directa.....	46
Sustitutos.....	46
Proveedores.....	47
Clientes.....	47
Macroentorno .....	48
Factor Político.....	48
Factor Económico .....	49
Factor Sociocultural .....	49
Factor Tecnológico .....	49
Producto y servicio.....	50
Producto real .....	50
Características .....	51
Calidad .....	51
Estilo .....	51
Marca .....	52
Producto aumentado.....	52
PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO .....	53
Materiales de identificación.....	54
Imagotipo .....	54
Tarjetas de presentación.....	55
Hoja membretada .....	56
Promoción.....	57
Correspondencia.....	57
Negociación .....	57
Financiamiento.....	58
Riesgo y oportunidades del negocio .....	58
Fijación de Precios.....	59
IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO.....	63
Arriendo del local.....	63

Equipos, materiales y herramientas .....	63
Equipos de computación .....	64
Muebles y enseres .....	64
Equipos industriales de seguridad.....	64
Suministros de oficina.....	65
Servicios básicos .....	65
Nota: descripción de suministros de oficina, elaborado por Michell Fiscal .....	65
Estudio arquitectónico.....	66
<b>PROCESO DERECHO EMPRESARIAL .....</b>	<b>67</b>
Servicio de Rentas Internas / SRI .....	67
Patente Municipal .....	67
LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas).....	68
Permiso de funcionamiento ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – Ministerio de Salud Pública).....	69
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social).....	69
Ministerio de relaciones laborales (MRL) .....	70
<b>PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL .....</b>	<b>71</b>
Objetivos Sociales.....	72
Salud y Bienestar .....	72
Trabajo decente y crecimiento económico.....	72
Objetivos Ambientales.....	73
Energía asequible y no contaminante.....	73
Producción y consumo responsable .....	73
<b>PROCESO FINANCIERO .....</b>	<b>74</b>
Introducción .....	74
Inversión.....	74
Activos fijos .....	74
Capital de trabajo .....	75
Inversión total .....	76

Sueldos .....	77
Beneficios legales .....	77
Depreciación de activos fijos .....	78
Tabla de amortización capital financiado .....	79
Estructura de capital.....	80
TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento).....	81
Punto de equilibrio .....	81
Margen de contribución .....	82
Costo de ventas .....	84
Flujo de caja.....	85
Cálculo del VAN y el TIR .....	85
VAN (Valor Actual Neto) o VPN.....	85
<i>Interpretación VAN</i> .....	86
Tir (Tasa Interna de Retorno).....	87
Interpretación del TIR.....	87
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	89
Conclusiones.....	89
Recomendaciones.....	90
Referencias.....	91
ANEXOS .....	93
Anexo 1. Formulario de encuesta .....	93
Anexo 2. Equipos, materiales y herramientas.....	95
Anexo 3. Equipos de computación .....	99
Anexo 4. Muebles y enseres .....	99
Anexo 5. Equipos industriales de seguridad .....	102
Anexo 6. Suministros de oficina.....	103
Anexo 7. Materiales de limpieza.....	107

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Méritos aspectos a considerar, Administrador .....	31
Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, especialista técnico. ....	32
Tabla 3. Méritos aspectos para considerar, Vendedor. ....	33
Tabla 4. Pregunta 1 .....	36
Tabla 5. Pregunta 2. ....	37
Tabla 6. Pregunta 3 .....	38
Tabla 7. Pregunta 4 .....	39
Tabla 8. Pregunta 5 .....	40
Tabla 9. Pregunta 6 .....	41
Tabla 10. Pregunta 7 .....	42
Tabla 11. Pregunta 8 .....	43
Tabla 12. Proveedores .....	47
Tabla 13. Financiamiento publicidad.....	58
Tabla 14. Servicio de mantenimiento preventivo .....	60
Tabla 15. Servicio de mantenimiento preventivo .....	61
Tabla 16. Servicio de capacitación.....	62
Tabla 17. Arriendo del local .....	63
Tabla 18. Equipos, materiales y herramientas .....	63
Tabla 19. Equipos de computación .....	64
Tabla 20. Muebles y enseres .....	64
Tabla 21. Equipos industriales de seguridad.....	64
Tabla 22. Suministros de oficina.....	65
Tabla 23. Servicios básicos .....	65
Tabla 24. Materiales de Limpieza.....	66
Tabla 25. Activos fijos. ....	75
Tabla 26. Capital de trabajo. ....	76
Tabla 27. Inversión total. ....	76
Tabla 28. Sueldos y aportaciones (IESS).....	77

Tabla 29. Décimo tercero y décimo cuarto sueldo.....	78
Tabla 30. Total, sueldos y beneficios legales.....	78
Tabla 31. Depreciación de activos fijos. ....	79
Tabla 32. Amortización capital financiado. ....	80
Tabla 33. Estructura del capital.....	81
Tabla 34. Costos fijos mensuales. ....	82
Tabla 35. Margen de contribución. ....	82
Tabla 36. Punto de equilibrio. ....	83
Tabla 37. Ventas proyectadas.....	84
Tabla 38. Flujo de ventas.....	84
Tabla 39. Flujo de caja.....	85
Tabla 40. Valor actual neto interpretación.....	86
Tabla 41. Interpretación del TIR.....	87
Tabla 42. Cálculo del VAN Y TIR. ....	88

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Esquema y distribución de la empresa Sidemedht. ....	19
Figura 2. Pirámide de Maslow. ....	20
Figura 3. Ubicación de la Empresa Sidemedht. ....	22
Figura 4. Mapa de procesos de empresa Sidemedht. ....	28
Figura 5. Flujo de procesos del servicio de mantenimiento en Sidemedht. ....	30
Figura 6. Organigrama empresa Sidemedht. ....	30
Figura 7. Pregunta 1, gráfico circular. ....	36
Figura 8. Pregunta 2, gráfico circular. ....	37
Figura 9. Pregunta 3, gráfico circular. ....	38
Figura 10. Pregunta 4, gráfico circular. ....	39
Figura 11. Pregunta 5, gráfico circular. ....	40
Figura 12. Pregunta 6, gráfico circular. ....	41
Figura 13. Pregunta 7, gráfico circular. ....	42
Figura 14. Pregunta 8 gráfico circular. ....	43
Figura 15. Esquema microentorno Sidemedht. ....	45
Figura 16. Ubicación. ....	45
Figura 17. Esquema macroentorno Sidemedht. ....	48
Figura 18. Diseño uniforme personal Sidemedht. ....	53
Figura 19. Imagotipo Sidemedht. ....	54
Figura 20. Anverso tarjeta de presentación. ....	55
Figura 21. Reverso tarjeta de presentación. ....	55
Figura 22. Hoja membretada. ....	56
Figura 23. Objetivos de Desarrollo sostenible. ....	71
Figura 24. Punto de equilibrio. ....	83

**“Proyecto de Factibilidad para la implementación de la empresa Sidemedht,  
ubicada en el sector norte, en la ciudad de Quito.”**

**Michell Carolina Fiscal Calvopiña**

**Ing. Karina Falconí Ausay MBA.**

D.M. Quito 28 de febrero del 2023

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene la finalidad de determinar la factibilidad para la creación de la empresa Sidemedht que surge de la necesidad de brindar atención integral a hospitales y consultorios médicos, dando énfasis en el mantenimiento y capacitación de equipos neurofisiológicos, es por eso que se realizó un estudio organizacional del entorno empresarial en donde se detalla características de la estructura y factores internos y externos.

Se realizó una investigación de mercado en base a 25 clientes fijos que cuenta Sidemedht en la ciudad de Quito, en donde se aplicó una encuesta de 8 preguntas cerradas en donde pudimos conocer que el servicio y atención que el equipo de trabajo presta es excelente.

La aportación de Sidemedht con los objetivos de desarrollo sostenible (ODS), es analizar los impactos de objetivos sociales como la salud y el bienestar, el trabajo decente y crecimiento económico con los cuales se puede trabajar para controlar y mitigar dichas afectaciones que pueden ocasionar tanto la estabilidad del personal como las aportaciones y el cuidado adecuado del medio ambiente.

En el análisis financiero de la empresa se calcularon los costos inherentes al inicio de las operaciones comerciales de la empresa, costos fijos, variables, ingresos y egresos, analizando la rentabilidad por los indicadores financieros VAN y TIR. El estudio financiero realizado muestra el nivel de inversión requerida para llevar a cabo el presente proyecto que es USD 34.263,78 de los cuales el total de inversión se realizará con un 42% de fondos propios y un 58% de capital financiado, finalmente se muestra que es factible desde un punto de vista económico ya que el VAN del mismo es positivo y la tasa interna de retorno es de 30,34%.

## **ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **Creación de la empresa**

Sidemedht surge de la necesidad de brindar atención integral a hospitales y consultorios, dando énfasis en el mantenimiento y capacitación de equipos médicos neurofisiológicos. En la actualidad, se identifica que en el mercado no existe con facilidad este tipo de servicios debido a la escasez que tenemos en las casas de salud del país.

Al realizar un acercamiento con las casas de salud del país tanto público como privado, hay la necesidad de realizar cada seis meses mantenimientos preventivos los cuales permiten alargar la vida útil del equipo médico.

### **Descripción de la empresa**

#### **Importancia**

La importancia del mantenimiento y la inspección de los equipos médicos está relacionada con la pronta detección del desgaste de los componentes, debido a su uso continuado, la cantidad de partículas que puede producir el entorno, los cambios de temperatura, así como por la manipulación de estos. Las variaciones ambientales pueden hacer que el dispositivo sufra, como resultado de lo cual su funcionalidad se deteriora gradualmente, lo que conduce a una pérdida de confiabilidad y una disminución en la vida útil del dispositivo. Cada vez hay más razones para que las



empresas realicen un mantenimiento preventivo, para mantener los equipos funcionando sin problemas.

Adicional a esto es importante no solo la revisión de los equipos médicos si no también dar un servicio completo de inducción y capacitación del manejo de los softwares asociados a estos, tanto a doctores como a técnicos y asesoramientos en adquisición de equipos apropiados para el mejor funcionamiento de las consultas médicas y diagnósticos precisos.

### **Características**

La empresa Sidemedht está comprometida a brindar un servicio de alta calidad en mantenimientos preventivos – correctivos, capacitaciones e inducciones para el perfecto funcionamiento de los dispositivos médicos neurofisiológicos, en beneficio de nuestros clientes, brindando soluciones efectivas con equipos especializados, herramientas, personal altamente calificado, serio y transparente.

Al reparar estos equipos neurofisiológicos, como, por ejemplo, de potenciales evocados auditivos, EEG, Electromiografía, audiómetros entre otros y dar mantenimientos preventivos ayuda a dar mejores resultados en exámenes como por ejemplo los de pesquisa auditiva, con este servicio se detecta a tiempo problemas de sordera en los niños y en los adultos mejora la calidad de vida por la corrección de la audición. En el área neurofisiológica se detectan y ayudan a controlar problemas de epilepsia, trastornos de aprendizaje, hiperactividad, cefaleas, túnel de carpo entre otros.

Sidemedht contará con servicios de dos técnicos especialistas con conocimientos y experiencia en mantenimiento de equipos neurofisiológicos. Estos deberán usar herramientas científico - técnicas, con habilidades prácticas y dispositivos de medición y control para brindar el mejor servicio, tomando en cuenta que, lo más importante es el bienestar de nuestros clientes.

Además, se contará con una persona encargada del área de ventas, quien mantendrá el contacto directo con el personal de las casas de salud y tendrá como responsabilidad el incremento del portafolio de clientes.

### **Actividad**

Sidemedht es una empresa de prestación de servicios de reparación y mantenimiento de equipo de irradiación y equipos electrónicos de uso médico y terapéutico. La actividad principal es ofrecer un servicio de calidad que pueda satisfacer necesidades colectivas de nuestros clientes.

### **Tamaño y distribución de la empresa**

Sidemedht es una microempresa que contará con un área administrativa, una oficina, taller amplio con iluminación adecuada para el servicio técnico y una bodega, los cuales no requieren especificaciones en su estructura.

El área administrativa debe estar habilitada para la comodidad de los usuarios con una capacidad suficiente para dar cabida a cuatro personas y tendrá una altura mínima de 2.00 m, se necesita un baño de 1.50 m mínimo, el área técnica será mínimo

de 10 m cuadrados, la bodega deberá contar con un 1.00 m cuadrado aproximado. Los techos y pisos deberán tener materiales de fácil limpieza.

### Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño de las oficinas de Sidemedht la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (4 personas). Se ha considerado el espacio que se necesita en cada área y se ha agregado espacios específicos para la bodega.

### Estructura interna del establecimiento

**Figura 1.** Esquema y distribución de la empresa Sidemedht.



**Nota:** Descripción y Esquema de la distribución de la empresa Sidemedht, elaborado por Michell Fiscal.

## Necesidades que satisfacer

**Figura 2.** Pirámide de Maslow.



**Nota:** Descripción de la pirámide de Maslow |Fuente: (WMCME, 2021).

La jerarquía de Maslow es una teoría de la motivación que intenta explicar los comportamientos humanos. El nombre proviene de su autor, el psicólogo humanista Abraham Maslow, quien en la primera mitad del siglo XX habló sobre la teoría de la motivación humana en su obra. Esta teoría es considerada una de las más famosas, ya que explica el comportamiento humano de manera sencilla e intuitiva según sus necesidades.

## **Necesidad de Seguridad**

En Sidemedht cuidamos la salud y el bienestar del equipo de trabajo y la de nuestros clientes, nos preocupamos en mantener espacios, limpios y seguros en los cuales puedan desarrollar y trabajar en un ambiente que les de seguridad, confianza y sobre todo que se sientan como en casa.

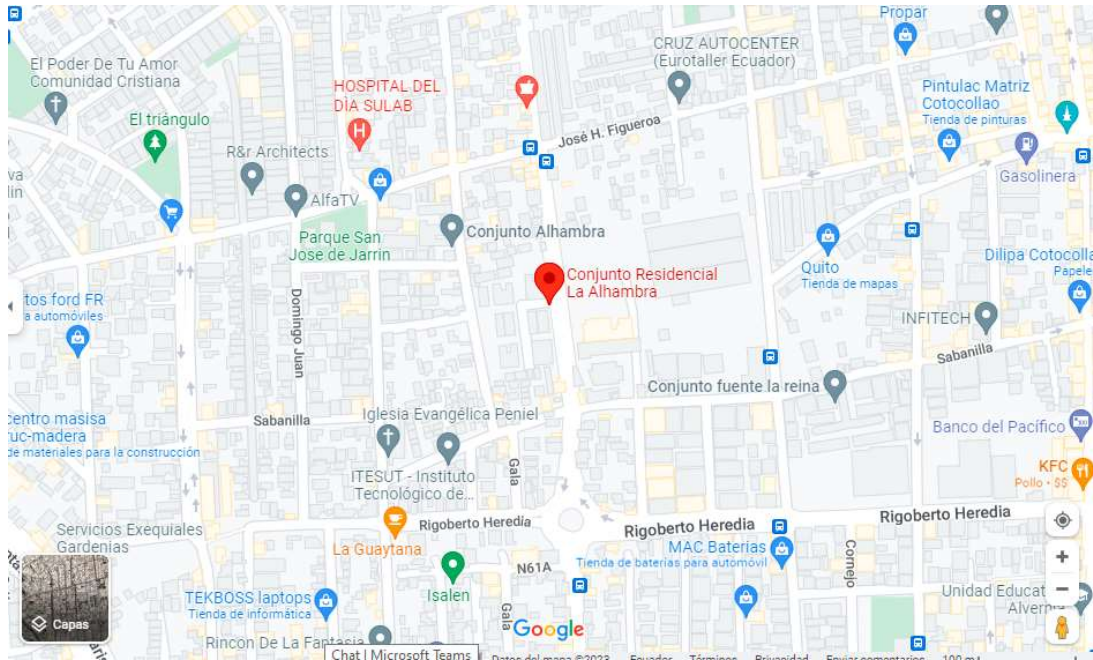
Adicionalmente brinda la confianza a los trabajadores que sus puestos de trabajo son valorados de acuerdo con sus habilidades aportándoles tranquilidad de que puedan contar con un salario fijo cancelado a tiempo, reconociéndoles horas extras de trabajo como bonificaciones en cumplimiento con la normativa vigente.

Como parte de esto contamos un mobiliario con sillas ergonómicas las cuales se ajustan a las posturas de los trabajadores, escritorios y mesas de trabajo acordes a las tareas a desarrollar. Otro elemento base es la iluminación adecuada para el desarrollo de las tareas sobre todo en el área de taller en donde se tendrá mayor demanda visual para los trabajos.

## **Localización de la empresa**

Sidemedht estará ubicada en Ecuador, en la provincia de Pichincha, cantón Quito, en el sector de Cotocollao, Av. Machala S/N y Sabanilla.

**Figura 3.** Ubicación de la Empresa Sidemedht.



**Nota:** Descripción de ubicación, (Google maps, 2023).

## Filosofía empresarial

### Misión

Brindamos servicios de mantenimiento preventivo, reparación especializada en equipos médicos y capacitación, permitiéndonos impactar en la salud de las personas siendo socios estratégicos de nuestros clientes.

## **Visión**

Ser una empresa líder en el Ecuador para el año 2028, aportando con soluciones técnicas en servicios y sistemas innovadores, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes generando un servicio de excelencia.

## **Objetivos**

- Dar a conocer a los clientes potenciales en un período de tres meses la página web y las redes sociales para que nos prefieran y podamos llegar a más centros médicos.
- Aumentar las ventas en un 10% durante el año 2023, asistiendo a congresos médicos de neurofisiología para hacer networking con profesionales, con el fin de conseguir contactos claves.

## **Meta**

Tener diez mantenimientos preventivos de equipos ubicados en casas de salud a nivel pública y privada, cinco calibraciones de equipos médicos y cinco empresas que requieran de servicios como actualización de software y capacitación a su personal. Esto trae un crecimiento a corto plazo del 10% cada mes y a largo plazo nuestras ventas crecerán en un 100%.

## **Estrategias**

- Gestionar nuevos mercados y clientes potenciales en consultorios médicos que presten atención a pacientes con necesidad de estudios de neurofisiología para brindar soluciones técnicas.
- Revisar detenidamente que tipo y marcas de equipos médicos neurofisiológicos tienen las casas de salud tanto públicos como privados para así realizar convenios de servicios con las casas de comercialización de los equipos que se encuentren fuera del país.
- Dar un servicio de confianza en el cual nuestros clientes se sientan seguros de que sus equipos están en las mejores manos.

## **Políticas**

### **La empresa**

- Capacitación continua a los empleados de la empresa para brindar un servicio de alta calidad con las mejores herramientas tecnológicas.
- Respetar a nuestros empleados, consumidores, clientes, proveedores y asesores externos para lograr juntos el éxito.
- Dar precios accesibles y justos a nuestros clientes en dependencia del servicio que se entregue.

### **El personal**

- Cumplir adecuadamente sus tareas y responsabilidades dentro de sus ocho horas de trabajo.



- Asistir a trabajar con uniforme entregado por la empresa.
- Deberá cumplir con horarios de ingreso a las 8:00 y su salida a las 17:00 tomando en cuenta y respetando su hora de almuerzo.
- Reconocer valores de viáticos y subsistencias en el caso que el personal preste servicio fuera de la ciudad, los cuales serán justificados con la presentación de facturas.

## **FODA**

Un análisis FODA es una herramienta diseñada para comprender la posición de una empresa mediante la identificación de una lista completa de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa. Es fundamental para la toma de decisiones presentes y futuras.

### **Fortalezas**

- Entrega servicios confiables y de calidad con tecnología de punta que ayude a mejorar el rendimiento de tu equipo médico.
- Ser una empresa que capacita y enseña el manejo de equipos médicos para que los estudios sean de calidad.
- Los precios son accesibles en referencia a empresas que entregan los mismos servicios.
- El portafolio de clientes confía y se fideliza con la empresa por la seriedad y soluciones rápidas que se entrega.

### **Oportunidades**

- Dar a conocer a nuestros clientes que un equipo médico tiene una vida útil acorde con los mantenimientos y uso adecuado que se le brinde.
- Implementar publicidad en redes, medios de comunicación para dar a conocer los servicios que nuestra empresa brinda.
- Revisar constantemente la necesidad de nuestros clientes e incrementar servicios o venta de insumos de neurofisiología.

### **Debilidades**

- Contar con un recurso económico limitado por el cual no podamos tener equipos médicos en stock o como muestra para poder comercializarlos.
- Que las casas de salud pública quieran hacer contratos de servicios con empresas grandes o de nombre, más no con microempresas.
- Las casas comercializadoras de equipos neurofisiológicos están fuera del país y nos representa un alto gasto por el tema de aduanas, impuestos y otros.

### **Amenazas**

- Crecimiento del precio de piezas de repuestos, insumos y software.
- Empresas que ofrezcan los mismos servicios con precios más bajos.

## **Desarrollo organizacional**

### **Tipo de estructura**

Sidemedht trabaja sobre una estructura horizontal o plana (*Ver ilustración 4*), basadas en el trabajo en equipo, existe una comunicación fluida entre empleados, los cuales solo reportan a un jefe. Además, la mayoría de ellos se gestionan con métodos ágiles en el campo tecnológico, lo que también favorece el trabajo colaborativo.

Los procesos de esta estructura estarán divididos de la siguiente manera:

- Estratégicos
- Operativo
- Soporte

### **Procesos Estratégicos**

El administrador se hará cargo de la planificación, estrategia y mejora de la organización, proporciona pautas y límites para el equipo de trabajo, ayuda en la comunicación interna, comunicación con el cliente, el marketing, el diseño y la revisión de sistemas.

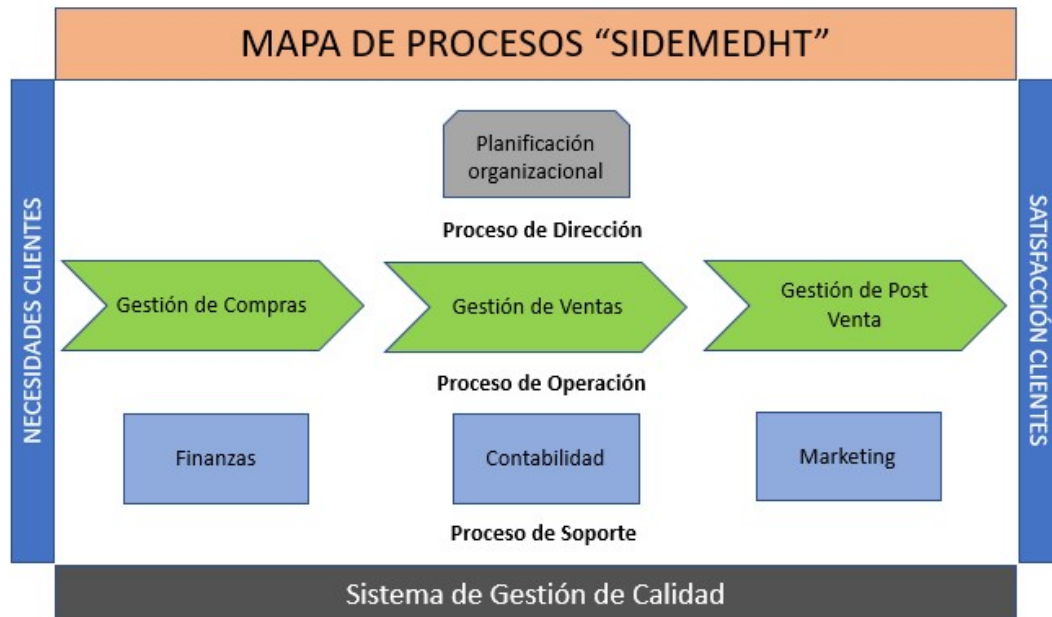
### **Proceso Operativo**

Los técnicos se encargan de adquirir herramientas e insumos para dar el mejor soporte técnico al cliente, garantizan que tanto los servicios como inducciones que se entregan son excelentes y buscan fidelizar a nuestros aliados.

## Proceso de Soporte

El equipo de trabajo se encarga de alcanzar los objetivos de la operación para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

**Figura 4.** Mapa de procesos de empresa Sidemedht.



**Nota:** Descripción de mapa de procesos de la empresa Sidemedht, elaborado por Michell Fiscal.

## Formalización

La empresa Sidemedht cumplirá a cabalidad con sus políticas, normas y estrategias acordes con su misión, visión y objetivos en concordancia con las leyes, ordenanzas del país. En cuanto a su funcionamiento, estará legalmente constituida y cumplirá con los requisitos exigidos por las autoridades legislativas y de control fiscal, contará con todos los documentos necesarios y actualizados para el buen funcionamiento de la empresa.

### **Centralización – Descentralización**

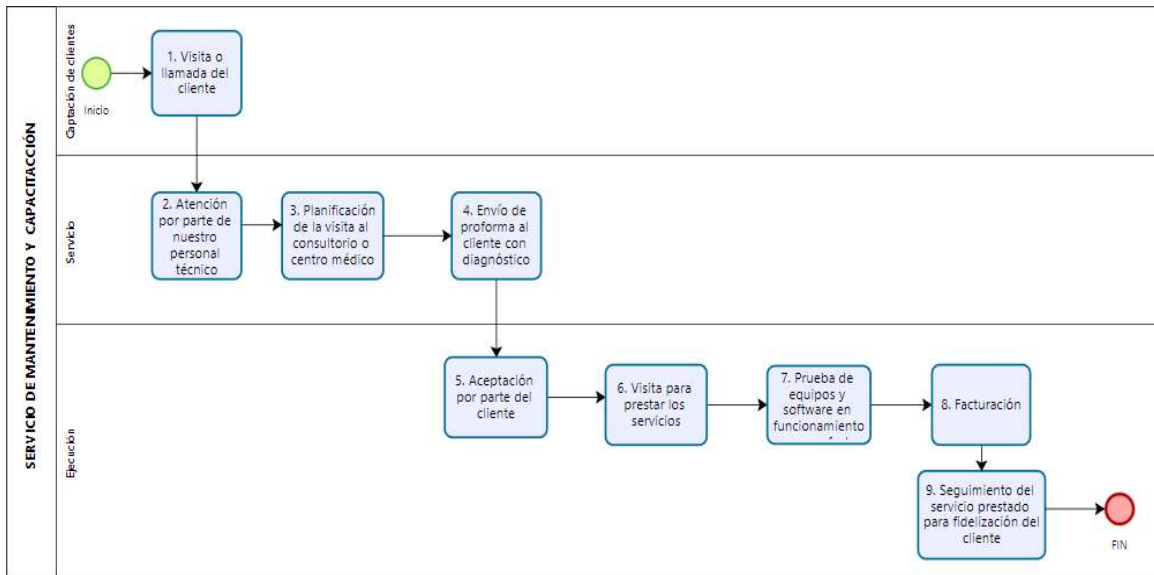
La centralización de Sidemedht se orienta a la atención del cliente, prestando un servicio personalizado de calidad y asegurando la necesaria trazabilidad de cada expediente. Apunta al correcto diagnóstico de sus equipos médicos, de lo cual dependerá la satisfacción de sus clientes agregando valor a la empresa.

La descentralización es entregada a nuestros empleados a los cuales les damos la confianza y responsabilidad de aportar, servir y ejecutar tareas diarias bajo su responsabilidad. Entregamos herramientas físicas como tecnológicas las cuales deben mantener en sus áreas de trabajo con el cuidado respectivo. Gracias a la participación de todos los miembros de la empresa, los empleados se sentirán valorados y apreciados.

### **Integración**

La integración dependerá de la distribución de tareas y responsabilidades de cada uno de los miembros de la organización para realizar sus tareas de forma integral, esto nos permitirá controlar cada área, determinar las interrelaciones y también tomar en cuenta la necesidad de distribuir las tareas a los miembros del grupo con el fin de llegar al objetivo. *(Ver figura 5).*

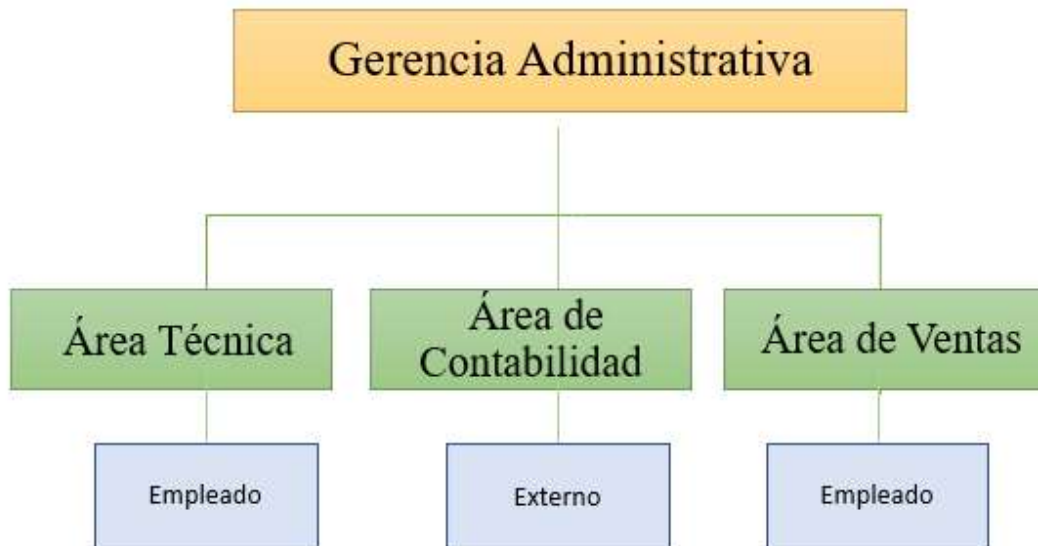
**Figura 5.** Flujo de procesos del servicio de mantenimiento en Sidemedht.



**Nota:** Descripción de mapa de procesos servicio de empresa Sidemedht, elaborado por Michell Fiscal

### Organigrama empresarial

**Figura 6.** Organigrama empresa Sidemedht.



**Nota:** Descripción de organigrama empresa Sidemedht, elaborado por Michell Fiscal

## Funciones del personal

### Detalles generales del puesto de Administrador

<b>Empresa</b>	Sidemedht
<b>Unidad administrativa</b>	Área administrativa.
<b>Misión del puesto</b>	Planificar, organizar, direccionar y controlar que todas las funciones encargadas a los empleados se cumplan de manera objetiva para llegar a la meta a corto, mediano y largo plazo.
<b>Denominación del puesto</b>	Gerente Administrativo
<b>Rol del puesto</b>	Administrar, negociar y supervisar.
<b>Remuneración</b>	\$ 600

### Méritos aspectos para considerar

**Tabla 1.** Méritos aspectos a considerar, Administrador

Instrucción Formal	Experiencia	Capacitación	Competencia del puesto
Título de tercer nivel en Administración de empresas.	2 años de experiencia en áreas administrativas.	Manejo utilitario avanzado (Excel, Power Point, Word Power BI). Bilingüe.	Persona orientada al logro de resultados. Facilidad para afrontar situaciones de estrés. Liderazgo y adaptación al cambio. Organizado Analítico y crítico

**Nota:** Descripción de méritos del Administrador de Sidemedht, elaborado por Michell Fiscal.

### Detalles generales del puesto de Especialista Técnico

<b>Empresa</b>	Sidemedht
<b>Unidad administrativa</b>	Área técnica
<b>Misión del puesto</b>	Son responsables de la calibración, mantenimiento, capacitación y control del equipo médico utilizado en los hospitales y consultorios para diagnosticar y tratar a los pacientes.
<b>Denominación del puesto</b>	Especialista técnico
<b>Rol del puesto</b>	Soluciones efectivas de mantenimiento y capacitaciones.
<b>Remuneración</b>	\$ 450

### Méritos aspectos para considerar

**Tabla 2.** Méritos a considerar, especialista técnico.

Instrucción Formal	Experiencia	Capacitación	Competencia del puesto
Título de tercer nivel en Electrónica o Biomedicina.	1 año de experiencia en el manejo de equipos médicos.	Manejo, instalación y configuración de software de equipos médicos de neurofisiología. Conocimiento de piezas, accesorios y herramientas para los equipos.	Mantener enfoque en el cliente. Capacidad crítica y autocrítica. Organizado. Responsable. Puntual tanto con el cliente interno como externo.

**Nota:** Descripción de méritos del especialista técnico de Sidemedht, elaborado por Michell Fiscal.



### Detalles generales del puesto de Ventas

<b>Empresa</b>	Sidemedht
<b>Unidad administrativa</b>	Área de Ventas
<b>Misión del puesto</b>	Desarrollar estrategias de ventas, visita y búsqueda de clientes potenciales en el área médica con el fin de garantizar la correcta ejecución y distribución de los servicios y productos que entrega la empresa.
<b>Denominación del puesto</b>	Vendedor
<b>Rol del puesto</b>	Servicio al cliente, creación de perfiles, cumplimiento de pedidos y mejorar la participación en el mercado. Es importante el seguimiento a los clientes en el proceso de postventa.
<b>Remuneración</b>	\$ 450

### Méritos aspectos para considerar

**Tabla 3.** Méritos aspectos para considerar, Vendedor.

Instrucción Formal	Experiencia	Capacitación	Competencia del puesto
Título de tercer nivel en Administración, Marketing, Ventas.	2 o 3 años de experiencia en atención al cliente, apoyar las estrategias y negociaciones que garanticen el servicio a ventas por medio del seguimiento con los pedidos hasta la culminación del proceso de facturación	Excel intermedio. Servicio al cliente, actitud de servicio. Bilingüe. Fluidez de Comunicación.	Relaciones personales Resolución de problemas. Persona orientada al logro de resultados. Comunicación asertiva. Habilidades de negociación. Trabajo multifuncional. Cordialidad y puntualidad Excelente presentación personal.

**Nota:** Descripción de méritos del vendedor de Sidemedht, elaborado por Michell Fiscal.

## **PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

### **Objetivo de mercadotecnia**

Posicionarse en el mercado en el transcurso de cinco años, como una empresa especializada que brinda soluciones rápidas, efectivas y sobre todo duraderas atrayendo clientes potenciales a través de la difusión de la gama de servicios que se ofrece a través de redes sociales, medios digitales y la publicidad.

### **Investigación de mercado**

Sidemedht consideró la investigación aplicada con el fin de conocer el nivel de satisfacción de los clientes actuales con respecto al servicio de diagnóstico y mantenimiento de los equipos médicos, para lo cual se realizó una encuesta a 25 clientes del sector médico que reciben el servicio. Se elaboró una encuesta de 8 preguntas que se envió directamente a nuestros clientes, entre los cuales se encuentran médicos neurofisiólogos, que tienen equipos especializados para diagnosticar a sus pacientes en la ciudad de Quito en Instituciones públicas y privadas. Con los resultados obtenidos en la encuesta se puede determinar que los clientes que han recibido capacitación o mantenimiento por parte de Sidemedht se encuentran totalmente satisfechos y podrían referir el servicio a sus colegas o instituciones médicas en las que trabajan.

## Modalidad

Para recolectar los datos se elaboró una encuesta en Google Forms en la cual participaron 25 de nuestros clientes. La encuesta constó de 8 preguntas cerradas y los datos se recolectaron de forma digital.

## Plan de Muestreo

Ya que Sidemedht es una empresa existente, se tomó como sujetos de estudio a médicos de la especialidad neurofisiología que trabajan en centros médicos públicos y privados de la ciudad de Quito. Se toma en cuenta únicamente la especialidad de neurofisiología, ya que los técnicos de Sidemedht son especialistas en este tipo de equipos y cuentan con las herramientas y tecnología necesarias para realizar este trabajo. Para discriminar el número total de encuestas se realizó a los 25 clientes existentes es decir no se aplicó la fórmula.

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

Dónde:

N= Población segmentada

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)

## Análisis de las encuestas

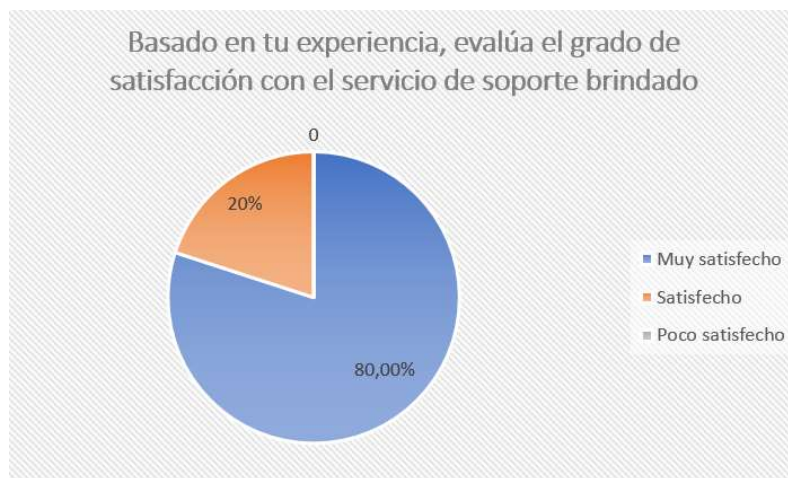
### Pregunta 1.

Tabla 4. Pregunta 1

Basado en tu experiencia, evalúa el grado de satisfacción con el servicio de soporte brindado		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Muy satisfecho	20	80
Satisfecho	5	20
Poco satisfecho	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Pregunta 1. evalúa el grado de satisfacción con el servicio.

Figura 7. Pregunta 1, gráfico circular.



**Nota:** Pregunta 1, gráfico circular. Elaborado por Michell Fiscal

**Análisis:** Del 100%, podemos darnos cuenta que el 80% de los clientes han recibido algún servicio de Sidemedht encontrándose muy satisfechos y el 20% satisfechos, por lo tanto, se puede concluir que se cumple con las expectativas de nuestros clientes y existe total aceptación.

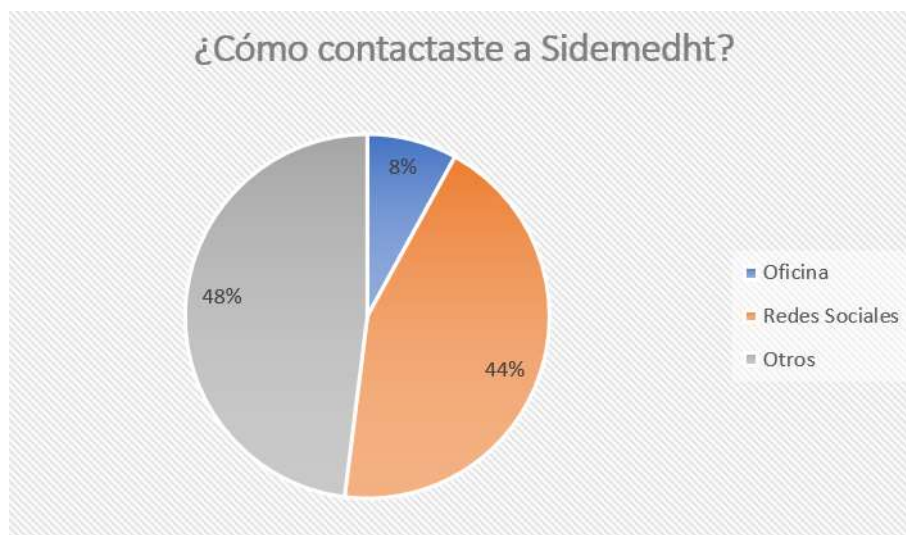
## Pregunta 2.

Tabla 5. Pregunta 2.

¿Cómo contactaste a Sidemedht?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Oficina	2	8
Redes Sociales	11	44
Otros	12	48
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** ¿Cómo contactaste a Sidemedht?.

Figura 8. Pregunta 2, gráfico circular.



**Nota:** Pregunta 2, gráfico circular. Elaborado por Michell Fiscal

**Análisis:** De los 25 encuestados el 48% manifestaron que contactaron a Sidemedht vía telefónica y a través de referencias en el medio, el 44% indicó que nos contactaron por medio de las redes sociales y el 8% mediante otros medios por lo tanto podemos considerar que para llegar al público objetivo es importante mantener actualizadas las redes sociales y con contenido de valor para nuestros clientes.

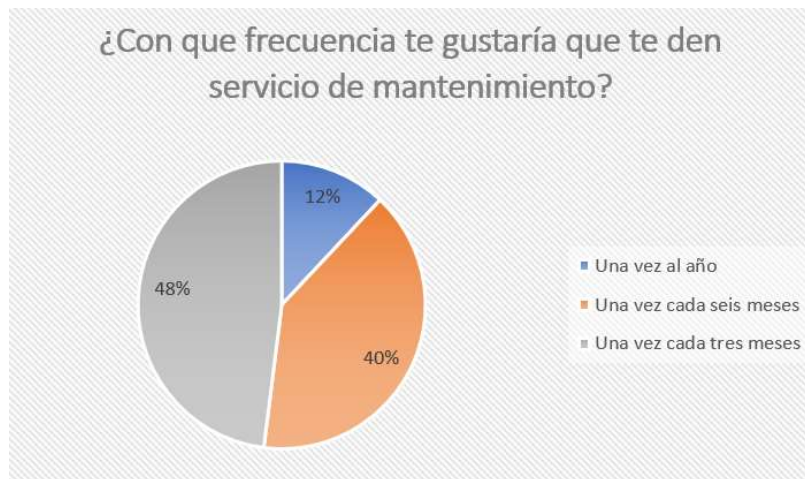
### Pregunta 3.

Tabla 6. Pregunta 3

¿Con que frecuencia te gustaría que te den servicio de mantenimiento?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Una vez al año	3	12
Una vez cada seis meses	10	40
Una vez cada tres meses	12	48
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** ¿ Con qué frecuencia te gustaría que te den mantenimiento?.

Figura 9. Pregunta 3, gráfico circular.



**Nota:** Pregunta 3, gráfico circular. Elaborado por Michell Fiscal

**Análisis:** Del 100%, podemos evidenciar que al 48% de los encuestados les gustaría recibir mantenimiento para sus equipos médicos cada tres meses, el 40% una vez cada seis meses y el 12% una vez al año, es decir para nuestros clientes mantener sus equipos en buen estado es muy importante ya que por medio de sus resultados es posible diagnosticar a sus pacientes de manera más precisa.

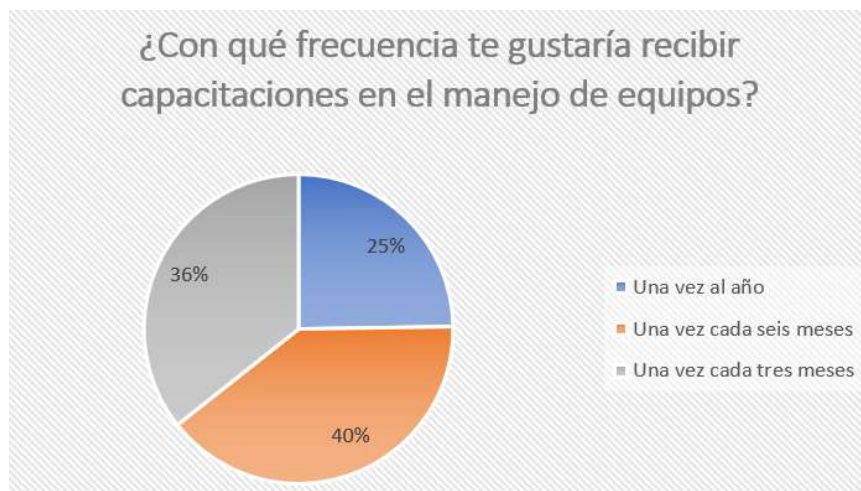
#### Pregunta 4.

Tabla 7. Pregunta 4

¿Con que frecuencia te gustaría recibir capacitaciones en el manejo de equipos?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Una vez cada tres meses	9	36
Una vez cada seis meses	10	40
Una vez al año	6	24
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Figura 10. Pregunta 4, gráfico circular.

**Nota:** Evalúa el grado de satisfacción del técnico que te visitó.



**Nota:** Pregunta 4. Gráfico circular. Elaborado por Michell Fiscal

**Análisis:** Del 100%, en base a la información se puede evidenciar que al 40% de los encuestados les gustaría recibir capacitaciones cada seis meses para el correcto uso de los equipos médicos, el 36% una vez cada tres meses y el 25% una vez cada seis meses, con este resultado se concluye que para los clientes de Sidemedht es primordial mantenerse constantemente capacitado y actualizado con respecto al manejo de la nueva tecnología y así diagnosticar a sus pacientes de manera más precisa.

### Pregunta 5.

Tabla 8. Pregunta 5

Evalúa el grado de satisfacción del técnico que le visito		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Excelente	23	92
Muy bueno	2	8
Malo	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Evalúa el grado de satisfacción del técnico que te visitó.

Figura 11. Pregunta 5, gráfico circular.



**Nota:** Pregunta 5, gráfico circular. Elaborado por Michell Fiscal

**Análisis:** Del 100%, el 92% evalúa el servicio del técnico como excelente y apenas el 8% como muy bueno, se puede confirmar que el servicio que Sidemedht entrega a sus clientes, es un servicio de calidad, con puntualidad y precisión en sus diagnósticos. Por lo tanto, es importante que Sidemedht mantenga a sus técnicos capacitados y motivados para que continúen ofreciendo un servicio de excelencia.



### Pregunta 6.

Tabla 9. Pregunta 6

¿El técnico resolvió su duda o necesidad?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	25	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** ¿ El técnico resolvió su duda o necesidad?. Quito.

Figura 12. Pregunta 6, gráfico circular.



**Nota:** Pregunta 6, gráfico circular. Elaborado por Michell Fiscal

**Análisis:** El 100%, de los encuestados respondió que el técnico despeja cualquier inquietud o requerimiento que el cliente presente. Con esta pregunta nos podemos dar cuenta que los técnicos de Sidemedht son especialistas en equipos de neurofisiología y dominan sus conocimientos.

### Pregunta 7.

Tabla 10. Pregunta 7

¿Recomendaría el servicio de "Sidemedht"?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	25	100
NO	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

**Nota:** ¿Recomendaría el servicio de Sidemedht?. Quito.

Figura 13. Pregunta 7, gráfico circular.



**Nota:** Pregunta 7, gráfico circular. Elaborado por Michell Fiscal

**Análisis:** De los 25 encuestados el 100% indica que si recomendaría el servicio de Sidemedht, lo que permitirá a la empresa incrementar a través de referidos la cartera de clientes. Para nosotros es importante saber que contamos con clientes satisfechos y que nuestro servicio es de calidad.

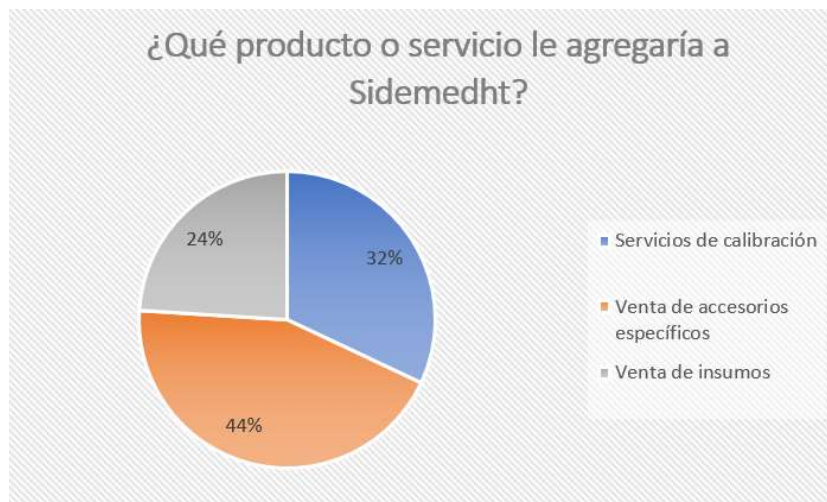
## Pregunta 8.

Tabla 11. Pregunta 8

¿Qué producto o servicio le agregaría a Sidemedht?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Servicios de calibración	8	32
Venta de accesorios específicos	11	44
Venta de insumos	6	24
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Nota: ¿Qué producto o servicio le agregaría a Sidemedht?. Elaborado por Michell Fiscal

Figura 14. Pregunta 8 gráfico circular.



Nota: Pregunta 8, gráfico circular.

**Análisis:** Del 100%, el 44% de nuestros clientes les interesaría que Sidemedht les provea de accesorios específicos para sus equipos médicos, el 32% está interesado en recibir servicio de calibración de equipos y el 24% solicita venta de insumos. Por lo tanto, Sidemedht debe considerar en incrementar sus servicios para cubrir las necesidades de sus clientes.

## Análisis General

Los equipos médicos cumplen una función muy importante, no solo para el diagnóstico del tratamiento de varias enfermedades sino también para su prevención. Por lo tanto, su debido mantenimiento debe ser una prioridad para los prestadores de servicios de salud. Con equipos bien calibrados y mantenidos se asegura la máxima funcionalidad y precisión en el diagnóstico y se evitará el deterioro y mal funcionamiento del equipo. El no realizar un mantenimiento oportuno a los equipos médicos puede implicar que se deba cambiar piezas o realizar arreglos complejos, lo que supondría pausar el servicio mientras se repara el equipo.

A través de los resultados de la encuesta presentada se ha podido determinar que los servicios de mantenimiento de equipos médicos tanto predictivo como preventivo que ofrece Sidemedht son fundamentales para la prevención de eventos adversos, el mal funcionamiento de los equipos y sobre todo prologar la vida útil de los equipos, los mismos que son herramientas importantes en el trabajo que cumplen los trabajadores médicos para garantizar la seguridad y salud de sus pacientes.

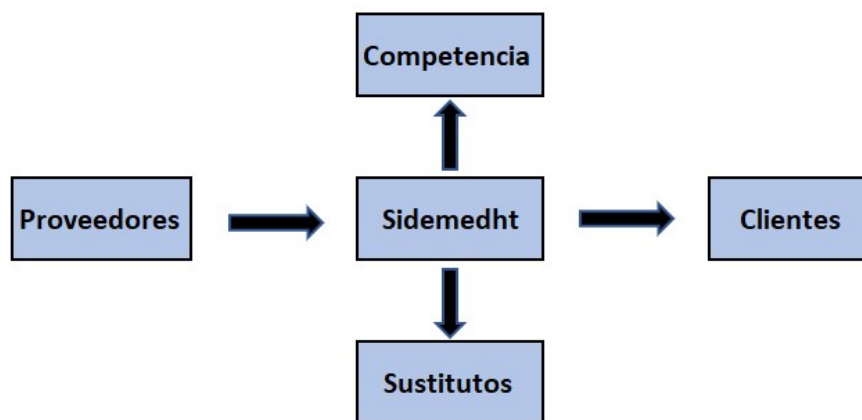
De acuerdo con el análisis de los datos obtenidos, se puede concluir que los clientes de Sidemedht se encuentran satisfechos con el servicio recibido, que estarían dispuestos a mantener sus relaciones comerciales y sobre todo referir nuestros servicios a nuevos y potenciales clientes. Adicionalmente, se pudo evidenciar que Sidemedht debería ampliar sus servicios con el fin de atender los requerimientos de sus clientes y cubrir sus necesidades con respecto a la calibración y la venta de accesorios e insumos inherentes a los equipos médicos.

## ENTORNO EMPRESARIAL

### Microentorno.

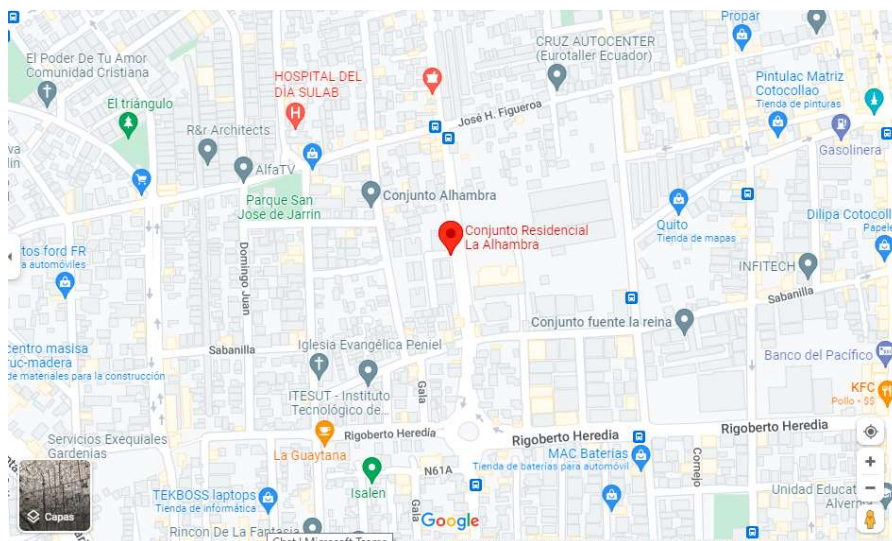
Sidemedht ha considerado en su microentorno todo lo que le rodea, se ha realizado un análisis y contamos con un control efectivo.

**Figura 15.** Esquema microentorno Sidemedht



**Nota:** Esquema del microentorno elaborado por Michell Fiscal.

**Figura 16.** Ubicación



**Nota:** Descripción de ubicación, (Google maps, 2023).

**Competencia directa**

Sidemedht está ubicado al norte de Quito, en la calle Francisco Pacheco s/n y Jose Figueroa en un sector en donde no se encuentra la competencia directa, cabe mencionar que los servicios que prestamos lo hacemos con visitas directas a los clientes en la comodidad de sus consultorios médicos, hospitales y clínicas privadas. Adicional como parte del servicio para poder solucionar problemas de equipos inmediatos, realizamos correcciones directas con video llamadas y servicio técnico remoto para evaluar el problema.

**Sustitutos**

Como lo mencionamos anteriormente en el sector en el cual Sidemedht se encuentra ubicado no contamos con sustitutos, aun así, en varios sectores del norte de Quito si contamos con empresas que realizan venta y mantenimiento de equipos médicos en general y que al ser muy amplia su gama de distribución pueden contar con equipos médicos de neurofisiología.

Es importante mencionar que este tipo de casas comercializadoras subcontratan los servicios de Sidemedht para realizar los mantenimientos preventivos de los equipos de neurofisiología adquiridos por los clientes.

## Proveedores

Tabla 12. Proveedores

Tabla de proveedores		
Repuestos		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Norvil	Facilidades de Pago Entrega directa en oficinas Productos tecnológicos de primera	Sondas Tarjetas electrónicas Fuentes de poder Baterías Carcazas Conectores específicos Componentes específicos Auriculares vía aérea Auriculares vía osea Cables específicos
Electrónica del Norte	Precios competitivos Variedad de productos	Conectores generales Cables generales Estaño Herramientas Insumos Estaciones de soldar con aire caliente y sin aire caliente Instrumentos de medición Limpia contacto Lubricantes electrónicos

**Nota:** Cuadro de proveedores Sidemedht. Elaborado por Michell Fiscal

Sidemedht cuenta con proveedores directos, por lo tanto, no necesita de intermediarios para realizar sus servicios.

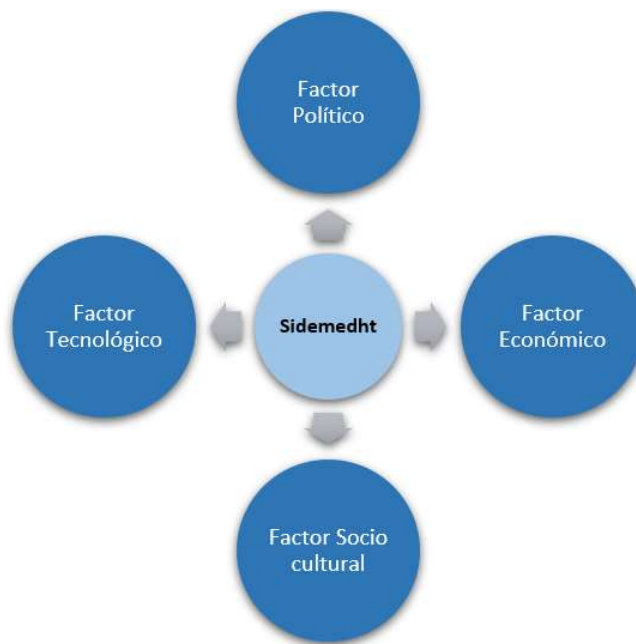
## Clientes

Sidemedht, cuenta con un portafolio de 25 clientes directos tanto en hospitales públicos, clínicas privadas, consultorios privados a los cuales presta los servicios de asesoramiento, mantenimientos preventivos y actualizaciones de softwares, ayudando a los clientes a mantener una vida útil de los equipos entregando para poder realizar estudios con eficiencia y credibilidad.

## Macroentorno

Cuando hablamos de macroentorno nos referimos a todas las situaciones variables que como Sidemedht no tenemos control directo y que de una u otra forma puede influir en el funcionamiento normal de la empresa.

**Figura 17.** Esquema macroentorno Sidemedht



**Nota:** Esquema macroentorno. Elaborado por Michell Fiscal

## Factor Político

En el Ecuador en los últimos años hemos vivido varias paralizaciones en contra del gobierno, los cuales afectan directamente a las empresas que ofrecen cualquier tipo de servicio y este mal perjudica a nivel país.

Otro impacto político que existe es que varios de los clientes con los que cuenta Sidemedht corresponden a las casas de salud del sector público y en ocasiones por el



cambio reiterado de las autoridades se dificulta o retrasan los procesos de contratación de servicios.

Sidemedht se acoge a las leyes dentro de los límites legales establecidos por la Constitución de la República del Ecuador.

### **Factor Económico**

Para poder entregar nuestros servicios de mantenimientos a equipos médicos el riesgo económico, es que la SENA (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador) emita nuevas regulaciones con respecto a la importación de ciertas partes o repuestos que se requieren para el arreglo y mantenimiento de equipos médicos.

Otros factores importantes son el alza del combustible (movilización), el aumento de los salarios básicos unificados (sueldos), cambios de las leyes tributarias (impuestos) que a nivel país se deben cumplir.

### **Factor Sociocultural**

La segmentación sociocultural de Sidemedht es específica ya que trabaja directamente con especialistas de la rama de neurofisiología, la ubicación geográfica de las oficinas no afecta a los clientes ya que los técnicos y especialistas se trasladan para entregar el servicio directamente en los lugares donde se encuentran los equipos médicos.

### **Factor Tecnológico**

El cambio de la tecnología evoluciona constantemente a nivel mundial, los riesgos que Sidemedht tiene en este aspecto es el cambio de los sistemas operativos (Windows) y

las actualizaciones de softwares en los equipos médicos. En este aspecto Sidemedht se compromete a capacitar constantemente al equipo de trabajo para que brinde el mejor servicio y soluciones para los clientes.

### **Producto y servicio**

Sidemedht es una empresa que se dedica a ofrecer servicios de mantenimiento, capacitaciones, instalaciones de equipos de la rama de neurofisiología, entregando a sus clientes un servicio personalizado, eficiente y de alta calidad, lo que permitirá a los profesionales de la salud entregar diagnósticos más precisos y ofrecer a los pacientes tratamientos adecuados e incluso la prevención temprana de enfermedades.

### **Producto real**

Sidemedht maneja servicios específicos entre los cuales se pueden mencionar:

- **Mantenimientos preventivos.** - Son todas las actividades programadas que aseguran la funcionalidad de los equipos que previenen averías y fallas que se realizan para prolongar la vida útil de un dispositivo y poder prevenir desperfectos.
- **Capacitaciones.** - La capacitación continua mejora la práctica profesional y ayuda a que los equipos médicos se encuentren listos para diferentes soluciones de cómo tratar cualquier padecimiento de un paciente.
- **Instalaciones.** - Al momento de adquirir un equipo médico y contar con las instalaciones apropiadas, se debe considerar algunos aspectos que faciliten el

trabajo, para lo cual Sidemedht asesora a sus clientes sobre la correcta ubicación de los equipos, inspección de la instalación, pruebas de funcionalidad y liquidar materiales innecesarios.

### **Características**

Uno de los factores más importantes en este tipo de servicio, es el tiempo de respuesta al requerimiento de los clientes. Entre las características de Sidemedht, podemos mencionar la eficiencia, disposición y agilidad con la que responde a sus clientes en caso de alguna emergencia o eventualidad de forma personalizada ya sea de manera virtual o presencial.

### **Calidad**

Para la prestación de servicios Sidemedht trabaja con repuestos originales que cumplen los estándares y especificaciones necesarias para cada marca de los equipos de neurofisiología.

### **Estilo**

El estilo de Sidemedht tiene un concepto formal ya que las relaciones comerciales son con especialistas médicos de la rama de neurofisiología.

Es importante mencionar que el equipo de trabajo es de una generación de profesionales con capacidades de innovación, creatividad y con altos conocimientos tecnológicos, lo que les permite ser eficientes y proactivos en su trabajo.

**Marca**

Las siglas en ingles de Sidemedht proviene del significado en español “Junto a la medicina de alta tecnología”, es decir que estamos a la vanguardia de la innovación, brindando soluciones eficientes al sector médico de la rama de la neurofisiología.

**Producto aumentado**

El producto aumentado hace referencia a ciertos beneficios adicionales que agregan valor al servicio. Sidemedht ofrece a sus clientes el servicio puerta a puerta, sin tener que movilizar el equipo médico para evitar posibles daños.

Una vez que se realiza el servicio de mantenimiento e instalación, Sidemedht ofrece a sus clientes una garantía de tres meses que incluye la provisión de repuestos, accesorios y ejecutar todas las acciones necesarias para garantizar la funcionalidad y operatividad del equipo.

## PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO

### Distintivos y Uniformes

#### Administración, ventas y mantenimiento

En Sidemedht el personal tanto del área de administración, ventas y mantenimiento utilizaran el mismo tipo de uniforme, que van acorde a nuestros colores corporativos.

#### Administrador, Vendedor y Técnicos

- Camisa a rayas de cuello en V para mujeres, con logotipo.
- Camisa clásica a rayas para hombre, con logotipo.
- Pantalón de gabardina azul.
- Chompa térmica azul, con logotipo.
- Zapatos negros.

**Figura 18.** *Diseño uniforme personal Sidemedht.*



**Nota:** *Diseño uniforme administración, ventas y mantenimiento. Elaborado por Michell Fiscal.*

## Materiales de identificación

### Imagotipo

Figura 19. *Imagotipo Sidemedht*



**Nota:** Imagotipo de Sidemedht elaborado por Michell Fiscal.

Elementos a destacar:

- Tiene elementos relacionados con la medicina.
- Sus colores son afines a los tonos utilizados en establecimientos médicos.
- Tiene símbolos tecnológicos, que representan circuitos.

El logotipo de Sidemedht resalta claramente la relación entre el servicio que ofrece a la rama médica con la tecnología.

## Tarjetas de presentación

En el anverso de la tarjeta encontramos el Isotipo de Sidemedht.

**Figura 20.** Anverso tarjeta de presentación.



**Nota:** Anverso tarjeta de presentación Sidemedht. Elaborado por Michell Fiscal

En el reverso encontramos los datos de contacto tanto del administrador como del personal técnico y de ventas. Constará información de la dirección de las oficinas, teléfonos de contacto, correo electrónico y página web.

**Figura 21.** Reverso tarjeta de presentación.

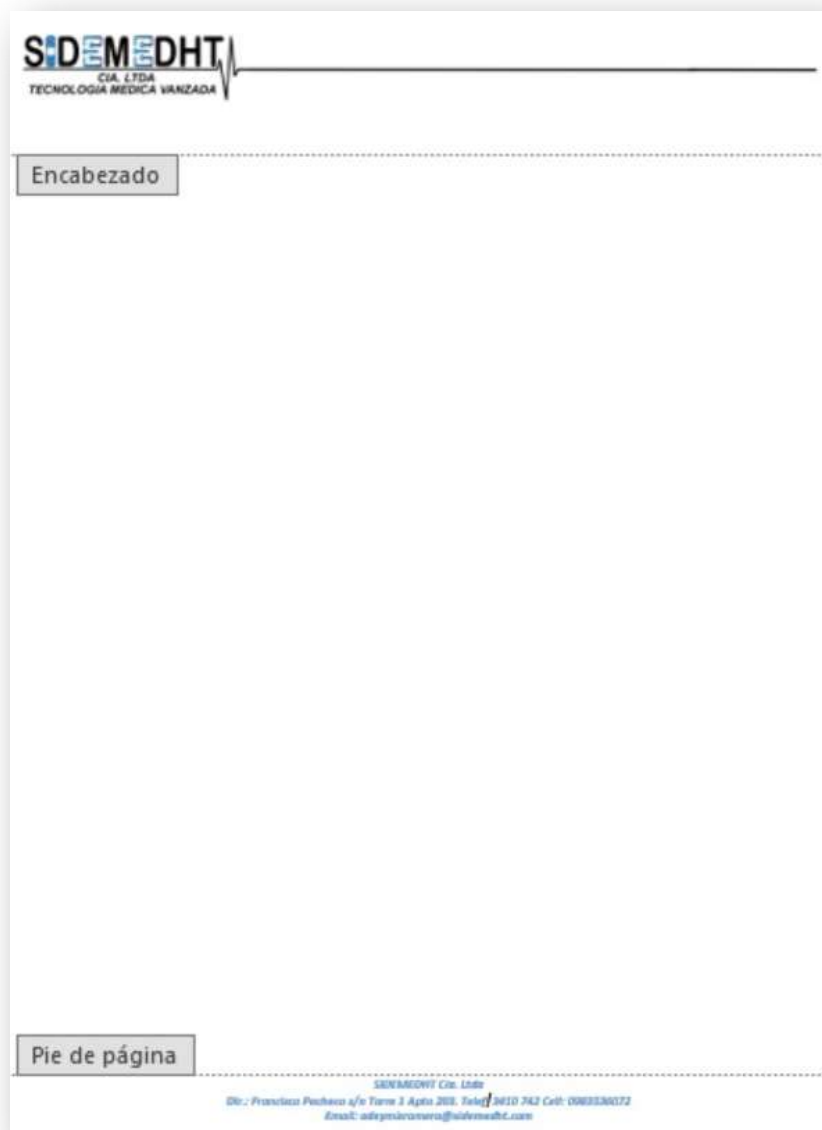


**Nota:** Reverso tarjeta de presentación Sidemedht. Elaborado por Michell Fiscal.

## Hoja membretada

Al momento de enviar proformas e información que solicitan los clientes, Sidemedht cuenta con hoja membretada con la información corporativa, direcciones, teléfonos y redes sociales.

**Figura 22.** Hoja membretada



**Nota:** Hoja membretada Sidemedht, elaborado por Michell Fiscal



**Canal de distribución y puntos de ventas**

El canal de distribución y punto de venta de Sidemedht es su establecimiento ubicado en la ciudad de Quito, en la calle Francisco Pacheco y Jose Figueroa.

**Promoción**

- Los medios de promoción que utilizará Sidemedht son principalmente las redes sociales como Facebook y WhatsApp.
- Para poder aumentar el portafolio de clientes el área de ventas de Sidemedht realizará visitas a las casas de salud y consultorios particulares de neurofisiología.

**Correspondencia**

A través de mail corporativo.

**Negociación**

- Directa en el establecimiento con cita previa.
- A través de videoconferencia. (Zoom).
- Vía telefónica.

## Financiamiento

**Tabla 13.** *Financiamiento publicidad*

Tarjetas de presentación	500 unidades	\$7.50
Publicidad Facebook	2 vez por mes	\$20.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$27.50</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$330</b>

*Nota: Financiamiento publicidad. Elaborado por Michell Fiscal*

## Riesgo y oportunidades del negocio

Como se ha comentado anteriormente el riesgo más importante que puede atravesar Sidemedht es el alto costo de los repuestos utilizados para los equipos de neurofisiología, debido al incremento de impuestos en las importaciones.

Otro riesgo importante de mencionar son las paralizaciones a nivel país, las cuales afectan directamente la movilización de nuestro equipo especializado.

Sidemedht cuenta con una oportunidad amplia de expansión de mercado, debido a que existen pocas empresas que brinden este tipo de servicios y específicamente en el área de neurofisiología, tomando en cuenta que al realizar un buen mantenimiento preventivo los equipos médicos tienen una buena vida útil y así realizar exámenes precisos a sus clientes.

## **Fijación de Precios**



Sidemedht cuenta con precios que han sido calculados por servicios prestados en base a las necesidades de los clientes, a estos valores se suman varios porcentajes por cumplimiento legal, costos que intervienen al momento de entregar el servicio y entre estos tenemos:

- Movilización
- Mano de obra
- Gastos administrativos
- Utilidad
- Iva
- Costos del servicio
- Riesgos imprevistos

Para definir cuáles van a ser los costos reales de los servicios que entrega Sidemedht, hacemos una suma total para sacar el PVP, es por eso que vamos a realizar una ficha técnica que detalle el servicio de mantenimiento preventivo y el servicio de capacitación.

## Servicio de Mantenimiento preventivo AUDIX

Tabla 14. Servicio de mantenimiento preventivo

		FICHA TÉCNICA DE MANTENIMIENTO		
<b>NOMBRE DEL SERVICIO</b>	Mantenimiento preventivo AUDIX	<b>Código:</b> 001		
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	29/1/2023	<b>Técnico:</b> Odeymis Romero		
<b>Procedimiento</b>	<b>Detalles</b>	<b>Mtto/hora</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>TOTAL</b>
Mantenimiento técnico preventivo equipo Audix más garantía	6 meses	600	0,3	180
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total bruto</b>	<b>\$180,00</b>
			<b>Movilización 10%</b>	<b>\$18,00</b>
			<b>M.O. 30 %</b>	<b>\$54,00</b>
			<b>G. Admin 10%</b>	<b>\$18,00</b>
			<b>56% utilidad</b>	<b>\$403,20</b>
			<b>Subtotal</b>	<b>\$673,20</b>
			<b>12% IVA</b>	<b>\$80,78</b>
			<b>Total</b>	<b>\$753,98</b>

**Nota:** Ficha técnica de mantenimiento equipo Audix, elaborado por Michell Fiscal

## Servicio de Mantenimiento EOA



Tabla 15. Servicio de mantenimiento preventivo

 <b>Tecnológico Internacional</b>		FICHA TÉCNICA DE MANTENIMIENTO		
<b>NOMBRE DEL SERVICIO</b>	Mantenimiento preventivo EOA	<b>Código:</b> 002		
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	29/1/2023	<b>Técnico:</b> Odeymis Romero		
<b>Procedimiento</b>	<b>Detalles</b>	<b>Mtto/hora</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>TOTAL</b>
Mantenimiento técnico preventivo equipo EOA más garantía	3 meses	350	0,3	105
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total bruto</b>	<b>\$105,00</b>
			<b>Movilización 10%</b>	<b>\$10,50</b>
			<b>M.O. 33.33%</b>	<b>\$34,97</b>
			<b>G. Admin 12%</b>	<b>\$12,60</b>
			<b>30% utilidad</b>	<b>\$277,20</b>
			<b>Subtotal</b>	<b>\$440,27</b>
			<b>12% IVA</b>	<b>\$52,83</b>
			<b>Total</b>	<b>\$493,10</b>

**Nota:** Ficha técnica de mantenimiento equipo EOA elaborado por Michell Fiscal.

## Servicio de capacitación

Tabla 16. Servicio de capacitación

 <b>Tecnológico Internacional</b>		FICHA TÉCNICA DE CAPACITACIÓN		
<b>NOMBRE DEL SERVICIO</b>	Capacitación manejo de Equipo	<b>Código:</b> 003		
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	29/1/2023	<b>Técnico:</b>	<b>Odeymis Romero</b>	
<b>Procedimiento</b>	<b>Detalles</b>	<b>Capacitación/hora</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>TOTAL</b>
Capacitación de manejo equipo médico y software	6 meses	3	50	150
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total bruto</b>	<b>150,00</b>
			<b>Movilización 10%</b>	<b>15,00</b>
			<b>G. Admin 12%</b>	<b>18,00</b>
			<b>Subtotal</b>	<b>183,00</b>
			<b>12% IVA</b>	<b>21,96</b>
			<b>Total</b>	<b>204,96</b>

**Nota:** Ficha técnica de capacitación de software, elaborado por Michell Fiscal

## IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO

### Arriendo del local

Tabla 17. Arriendo del local

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$200.00	\$1200.00	\$2400.00

*Nota: Arriendo del local, elaborado por Michell Fiscal*

### Equipos, materiales y herramientas

Tabla 18. Equipos, materiales y herramientas

EQUIPOS, MATERIALES Y HERRAMIENTAS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Estación de soldadura	1	\$78,00	\$78,00
Cautín	2	\$12,00	\$24,00
Juego de destornillador de precisión	2	\$15,00	\$30,00
Pinza de precisión	2	\$1,50	\$3,00
Cinta tape	12	\$12,00	\$144,00
Multímetro	2	\$64,90	\$129,80
Chupa Suelta	2	\$18,00	\$36,00
Maleta de herramientas	2	\$65,00	\$130,00
Microscopio electrónico	1	\$54,00	\$54,00
Pinzas	2	\$3,00	\$6,00
Estaño	1	\$15,00	\$15,00
Soporte para soldadura	1	\$14,99	\$14,99
<b>TOTAL</b>			\$664,79

*Nota: Descripción de equipos, materiales y herramientas, elaborado por Michell Fiscal*

## Equipos de computación

Tabla 19. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I5	3	\$525.00	\$1575.00
Impresora HP 415	1	\$219.00	\$220.00
<b>TOTAL</b>			\$1795.00

Nota: Descripción de equipos de computación, elaborado por Michell Fiscal

## Muebles y enseres

Tabla 20. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorios	3	\$155,00	\$465,00
Modular impresora	4	\$85,00	\$340,00
Sillas ergonómicas	6	\$90,00	\$540,00
Sillas para recepción	3	\$41,99	\$125,97
Mesa de recepción	1	\$79,99	\$79,99
Basureros	3	\$14,00	\$42,00
Mesa de trabajo multifunción	2	\$65,00	\$130,00
Estantería metálica	1	\$85,00	\$85,00
<b>TOTAL</b>			\$1.807,96

Nota: Descripción de muebles y enseres, elaborado por Michell Fiscal

## Equipos industriales de seguridad

Tabla 21. Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	2	\$32.00	\$64.00
Detector Humo	2	\$7.00	\$14.00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	8	\$2.50	\$20,00
<b>TOTAL</b>			\$98,00

Nota: Descripción de muebles y enseres, elaborado por Michell Fiscal.



## Suministros de oficina

Tabla 22. Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 de resma	1	\$2,59	\$2,59
Grapadora	1	\$2,40	\$2,40
Grapas (caja)	1	\$2,28	\$2,28
Esferos color azul	6	\$0,38	\$2,28
Perforadora	1	\$2,13	\$2,13
Pistola de Silicona	2	\$2,80	\$5,60
Carpeta de archivo	1	\$2,04	\$2,04
Cinta adhesiva	1	\$0,30	\$0,30
Taípe negro	1	\$0,80	\$0,80
Tijera	1	\$2,50	\$2,50
<b>TOTAL</b>			\$22,92
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$275,04

**Nota:** Descripción de suministros de oficina, elaborado por Michell Fiscal

## Servicios básicos

Tabla 23. Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$15.00
Luz	\$25.00
Teléfono	\$10.00
Internet	\$50.00
<b>TOTAL</b>	\$100.00
<b>TOTAL ANUAL</b>	\$1.200.00

**Nota:** Descripción de suministros de oficina, elaborado por Michell Fiscal

## Materiales de limpieza

Tabla 24. Materiales de Limpieza

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba de cerda pequeña	1	\$1.69	\$1.69
Trapeador	1	\$7.39	\$7.39
Cloro 312gr	1	\$0.26	\$0.26
Desinfectante 500ml	1	\$0.77	\$0.77
España lavaplatos	1	\$0.37	\$0.37
Fundas basura paquete 10 uni	1	\$0.65	\$0.65
Lavavajillas 235gr	1	\$0.89	\$0.89
Pala	1	\$1.69	\$1.69
Jabón líquido manos 525ml	1	\$2.15	\$2.15
Papel higiénico X6	1	\$1.28	\$1.28
Toalla de papel 150 uni	1	\$2.07	\$2.07
Alcohol antibacterial 1 galón	1	\$5.14	\$5.14
<b>TOTAL</b>			\$24.35
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$292.20

*Nota: Descripción de suministros de oficina, elaborado por Michell Fiscal.*

## Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño de las oficinas de Sidemedht, la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se maneja (6 personas). Se ha considerado el espacio que necesitara cada área y se ha agregado el espacio específico para las oficinas, taller y bodega.

## **PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

Sidemedht es una empresa formal, constituida como persona jurídica y cumple con los trámites de ley que son los siguientes:

### **Servicio de Rentas Internas / SRI**

Para obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC), el cual se puede realizar en cualquier agencia de SRI, Sidemedht presentó los siguientes requisitos:

- Cédula de identidad (Representante legal)
- Certificado de votación (Representante legal)
- Escritura pública de la constitución de la compañía
- Hoja de datos generales y accionistas
- 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**

La patente municipal, es un impuesto que se paga una vez por año, cada municipio emite sus propios lineamientos para el cálculo y pago. Para el municipio del Distrito Metropolitano de Quito se debe obtener 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 en cualquier balcón de servicios del municipio previas citas son:

- Formulario de solicitudes para registro de patente
- Copia del RUC / RISE
- Copia de cédula
- Copia de certificado de votación (actualizada)
- Copia de certificado de funcionamiento de bomberos del año actual
- En caso de tener RUC traer declaraciones de impuestos a la renta del ejercicio económico anterior para personas obligadas a llevar contabilidad.

### **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 Distrito Metropolitano de Quito, 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 ingresado el trámite se debe ir a un link que se enviará 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:

- Ingresar al sistema de permiso de funcionamiento  
(<http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>)
- 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, cancelar después de 24 horas de haberse generado la orden.
- 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 y no tiene ningún costo, sirve para afiliar a los empleados.

- Ingresar a la página web del IESS [www.iess.gob.ec](http://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 simplemente debe registrarse como empleador en la siguiente dirección en la página web [sut.trabajo.gob.ec](http://sut.trabajo.gob.ec).

## PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

Sidemedht cuenta con una tecnología médica avanzada, se preocupa en tener un impacto positivo en el medio ambiente y la sociedad, por lo que trabajará en conjunto con varias metas y objetivos de desarrollo sostenible establecidos por la ONU.

De acuerdo con las Naciones Unidas “Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) constituyen un llamamiento universal a la acción para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y mejorar las vidas y las perspectivas de las personas en todo el mundo” (Unidas, 2023).

Figura 23. *Objetivos de Desarrollo sostenible.*



Fuente: un.org

Sidemedht trabaja en conformidad con el espíritu de los Objetivos de Desarrollo Sostenibles en lo social con los objetivos 3. Salud y Bienestar y 8. Trabajo decente y crecimiento económico. En lo ambiental con el objetivo 7. Energía asequible y no contaminante y 12. Producción y consumo responsables.

## **Objetivos Sociales**

### **Salud y Bienestar**

Sidemedht se compromete con todos sus colaboradores quienes cuentan con un seguro médico personal como familiar que cubre cualquier inconveniente de salud o emergencias médicas.

Adicional para aportar de mejor manera con este objetivo Sidemedht se compromete con sus clientes entregando servicio, capacitación de primera para que sus equipos médicos de neurofisiología este en óptimas condiciones y así poder tratar y prevenir enfermedades de sus pacientes.

### **Trabajo decente y crecimiento económico**

Sidemedht generará plazas de empleo remunerado con todos los beneficios de ley y conforme el negocio prospere se procurará trasladar parte de las utilidades a los empleados por medio de bonos, incentivos y otros beneficios. También se brindará a los colaboradores las facilidades para que desarrollen su trabajo en un ambiente libre de peligros físicos, psicológicos y sociales. Se les apoyará en su crecimiento personal, brindando facilidades a quienes deseen continuar sus estudios y preparación.



Se dará prioridad en la contratación a hombres y mujeres jóvenes para que accedan a su primer empleo, lo que a su vez beneficiará tributariamente a la empresa.

## **Objetivos Ambientales**

### **Energía asequible y no contaminante**

En la actualidad la energía se está volviendo cada vez más sostenible, si no contamos con este servicio tan importante en el área de la salud se puede obstaculizar los mantenimientos preventivos a los equipos médicos y la atención adecuada a los pacientes.

Sidemedht aporta con el cuidado de luz eléctrica dentro de su establecimiento, instalando sensores de movimiento para que las luces de baño y bodega no se encuentren prendidas sin necesidad, adicional se cuenta con una política de ahorro y uso responsable de la energía en la oficina y área de mantenimiento.

### **Producción y consumo responsable**

La producción y el consumo responsable en parte implica hacer mejores cosas con menos recursos, Sidemedht evitará los desechos de todo tipo, procurando obtener solo las materias primas necesarias y reciclando sus empaques por medio de la implementación de contenedores específicos para cada tipo de sobrante (papel, plástico y cartón). Adicional se realizará la contratación de empresas gestoras de ambiente y se enviará los residuos como baterías, sondas, carcazas, cables, insumos, materiales electrónicos entre otros para así poder desmaterializar y aportar al medio ambiente.

## **PROCESO FINANCIERO**

### **Introducción**

Sidemedht, describirá el análisis financiero de la empresa en el cual se describen todos los activos del negocio que componen la inversión inicial, tales como activos fijos necesarios para el funcionamiento del negocio, con el objetivo de explorar la economía del negocio a través de las herramientas financieras de la factibilidad económica del emprendimiento.

### **Inversión**

Para tener una inversión inicial ante todo se define una serie de recursos financieros que se debe emplear para conseguir el funcionamiento adecuado de la empresa con la intención de obtener mayor rentabilidad.

### **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.

Son ejemplos de activos fijos: bienes inmuebles, maquinaria, material de oficina, etc. Se encuentran recogidos en el balance de situación. También se incluyen dentro del activo fijo las inversiones en acciones, bonos y valores emitidos por empresas afiliadas. (Debitoor, 2023)

Sidemedht considera dentro de los activos fijos a los equipos, materiales y herramientas, equipos de computación, muebles y enseres y equipos industriales de seguridad con una inversión en los activos fijos de 4365,75 dólares. (Ver tabla 25).

**Tabla 25.** *Activos fijos.*

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Equipos, materiales y herramientas /E. seguridad	\$762,79
Equipos de Computación	\$1.795
Muebles – enseres	\$1.807,96
<b>TOTAL</b>	<b>\$4.365,75</b>

**Nota:** Descripción tabla de activos fijos, elaborado por Michell Fiscal.

### **Capital de trabajo**

El capital de trabajo, que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para que funcione una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa (Marcial, Formulación y Evaluación de Proyectos, 2011, pág. 191)

Sidemedht considera como capital de trabajo inicial una inversión de 29.898,03 dólares en donde están considerados los sueldos, servicios básicos, material de oficina, limpieza, gastos de permisos y documentos, alquiler del local, publicidad, materia prima y gastos financieros. (Ver tabla 26).

**Tabla 26.** Capital de trabajo.

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>3 meses</b>	<b>12 meses</b>
Sueldos	\$5334	\$21336
Servicios Básicos	\$300	\$1200
material oficina	\$68,76	\$275,04
material limpieza	\$73,05	\$292,2
gastos documentos, permisos	\$150	\$600
alquiler local	\$600	\$2400
publicidad	\$82,5	\$330
adquisición productos	\$166,1975	\$664,79
gastos financieros	\$700	\$2.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$7474,50</b>	<b>\$29.898,03</b>

*Nota:* Descripción tabla de capital de trabajo, elaborado por Michell Fiscal.

### **Inversión total**

La inversión total hace referencia a los valores que se obtienen de la sumatoria de los activos fijos y el capital de trabajo destinado para 1 año de actividad de la empresa Sidemedht, que arroja un saldo de 34.263,78 dólares. (Ver tabla 27).

**Tabla 27.** Inversión total.

<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	
ACTIVO FIJO	\$3.315,61
CAPITAL DE TRABAJO /12M	\$47.917,37
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>\$34.263,78</b>

*Nota:* Descripción tabla de inversión total, elaborado por Michell Fiscal.

## Sueldos

En la siguiente tabla se describe la remuneración que tiene cada colaborador que forma parte de la empresa Sidemedht, más las aportaciones correspondientes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). (Ver tabla 28).

**Tabla 28.** Sueldos y aportaciones (IESS).

### SUELDOS

PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Jefe Administrativo	\$600,00	\$7.200,00	\$680,40	\$874,80	\$7.394,40
Técnico de mantenimiento	\$450,00	\$5.400,00	\$510,30	\$656,10	\$5.545,80
Vendedor	\$450,00	\$5.400,00	\$510,30	\$656,10	\$5.545,80
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.550,00</b>	<b>\$18.000,00</b>	<b>\$1.701,00</b>	<b>\$2.187,00</b>	<b>\$18.486,00</b>

*Nota:* Descripción tabla de sueldos, elaborado por Michell Fiscal.

## Beneficios legales

Representan el décimo tercer sueldo y el décimo cuarto sueldo que perciben los colaboradores de la empresa de acuerdo con la ley y el código del trabajo. (Ver tabla 29).

**Tabla 29.** *Décimo tercero y décimo cuarto sueldo.***DÉCIMOS**

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>DÉCIMO 4°</b>	<b>DÉCIMO 3°</b>	<b>TOTAL DÉCIMOS</b>
Jefe Administrativo	\$600,00	\$450,00	\$600,00	\$1.050,00
Técnico de mantenimiento	\$450,00	\$450,00	\$450,00	\$900,00
Vendedor	\$450,00	\$450,00	\$450,00	\$900,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.500,00</b>	<b>\$1.350,00</b>	<b>\$1.500,00</b>	<b>\$2.850,00</b>

*Nota:* Descripción tabla de décimos, elaborado por Michell Fiscal

El monto total de los sueldos con las respectivas aportaciones al IESS y los beneficios legales generan un monto de 21.741,20 dólares. (Ver tabla 30).

**Tabla 30.** *Total, sueldos y beneficios legales.*

<b>TOTAL SUELDOS</b>	<b>TOTAL DÉCIMOS</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
<b>\$18.486,00</b>	<b>\$2.850,00</b>	<b>\$21.336,00</b>

*Nota:* Descripción tabla de sueldos y beneficios legales, elaborado por Michell Fiscal

**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. Dentro de las empresas es importante que se considere la depreciación de activos fijos ya que esto es un punto que se considera valioso para la contabilidad dentro de la

empresa ya que permite elaborar la parte contable y que esta se encuentre de forma adecuada. (Anepa, 2023)

Dentro de los activos fijos de la empresa sujetos a la depreciación tenemos: equipos, materiales, herramientas y equipos industriales con un 10%, equipos de computación con un 33% y muebles y enseres con un 10%. (Ver tabla 31).

**Tabla 31.** Depreciación de activos fijos.

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS</b>			
		<b>% DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
Equipos, materiales, herramientas	\$762,79	10%	\$76,27
Equipos de Computación	\$1.795	33%	\$598,27
Muebles y Enseres	\$1.807,96	10%	\$180,79
<b>TOTAL</b>			<b>\$664,54</b>

**Nota:** Descripción tabla de depreciación activos fijos, elaborado por Michell Fiscal

### **Tabla de amortización capital financiado**

Mediante la siguiente tabla de amortización se detalla el monto de recursos financieros faltantes que necesita la empresa para iniciar con sus actividades, el monto que será financiado por una entidad financiera asciende a 20.000 dólares. (Ver tabla 32)

**Tabla 32.** Amortización capital financiado.

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO				
MONTO	20000			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERÍODO	DIVIDENDO	PAGO INTERÉS	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	\$20.100,00
1	\$5.825,67	\$2.800,00	\$3.025,67	\$16.974,33
2	\$5.825,67	\$2.376,41	\$3.449,26	\$13.525,06
3	\$5.825,67	\$1.893,51	\$3.932,16	\$9.592,90
4	\$5.825,67	\$1.343,01	\$4.482,66	\$5.110,24
5	\$5.825,67	\$715,43	\$5.110,24	\$0,00

**Nota:** Descripción tabla de amortización capital financiado, elaborado por Michell Fiscal

La tabla de amortización del capital financiado está calculada para un periodo de tiempo de 5 años con una tasa de interés del 14% y en cada año está establecido el monto del capital, del interés y del saldo que sigue restando hasta llegar al año quinto en donde se termina de realizar el pago total de la deuda.

La entidad financiera que otorgará el crédito es el Banco del Pichincha y el sistema de amortización que se elegirá es la alemana, la cual genera pagos periódicos decrecientes cuyos valores de amortización del capital son iguales para cada período y los valores del interés sobre el capital adeudado son decrecientes, con una cuota mensual aproximada de \$513 dólares.

### **Estructura de capital**

La estructura de la inversión total del emprendimiento está representada de la siguiente forma: capital propio con un monto de 14.263,78 dólares que representa un 42% del



total de la inversión, el capital financiado con un monto de 20.000 dólares que representa el 58% faltante de la inversión. La representación del costo del capital propio es del 17%, este valor está calculado por la tasa pasiva más el riesgo país que arroja una tasa de descuento del 7,1%, mientras que el costo del capital financiado es del 14% que arroja una tasa de descuento del 8,2%. (Ver tabla 33).

**Tabla 33.** Estructura del capital.

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	\$14.263,78	42%	17%	7,1%	
Capital Financiero	\$20.000	58%	14%	8,2%	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$34.263,78</b>	<b>100%</b>		<b>15,2%</b>	<b>TMAR</b>

*Nota:* Descripción tabla estructura del capital, elaborado por Michell Fiscal

### **TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)**

La tasa de descuento que es igual a la TMAR se compone de la tasa pasiva del capital propio más el riesgo país que arrojan un porcentaje del 7,1% más la tasa del capital financiado que es del 8,2%, dando como resultado una TMAR que es del 15,2% para el proyecto de la empresa Sidemedht.

### **Punto de equilibrio**

**Punto de equilibrio:** se determina dividiendo los costos fijos por la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo variable unitario (margen unitario). Este indicador

permite establecer el nivel mínimo de producción y de ventas que, en cantidad, debe lograr la empresa para poder generar utilidad contable (Varela, 2008, p. 370).

La presente tabla a continuación refleja el monto fijo de capital de trabajo destinada para cada mes en donde están inmersos los gastos de arriendo y sueldos que son calculados mensualmente. (*Ver tabla 34*).

**Tabla 34.** *Costos fijos mensuales.*

COSTOS FIJOS	
Arriendo	\$200,00
Sueldos	\$1.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.700,00</b>

*Nota:* Descripción tabla costos fijos mensuales, elaborado por Michell Fiscal

### Margen de contribución

En el margen de contribución se encuentran calculados los precios del mantenimiento preventivo del equipo médico de neurofisiología AUDIX, dando un monto de 673,20 dólares en total. El precio del costo del servicio nos da un total de 270 dólares, generando un margen de contribución de 403,20 dólares. (*Ver tabla 35*).

**Tabla 35.** *Margen de contribución.*

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN MANTENIMIENTO PREVENTIVO EQUIPO MÉDICO AUDIX		
Precio	\$673,20	
Costo	\$270,00	
Ganancia	\$403,20	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

*Nota:* Descripción tabla de margen de contribución, elaborado por Michell Fiscal

En el estudio financiero de la empresa Sidemedht, el punto de equilibrio que está constituido por los costos fijos de mantenimientos preventivos de equipos médicos AUDIX, más el margen de contribución de los mismos que dan como resultado que para llegar al punto de equilibrio se necesita realizar 4 servicios al mes que da un total de 0,2 ventas diarias. (Ver tabla 36)

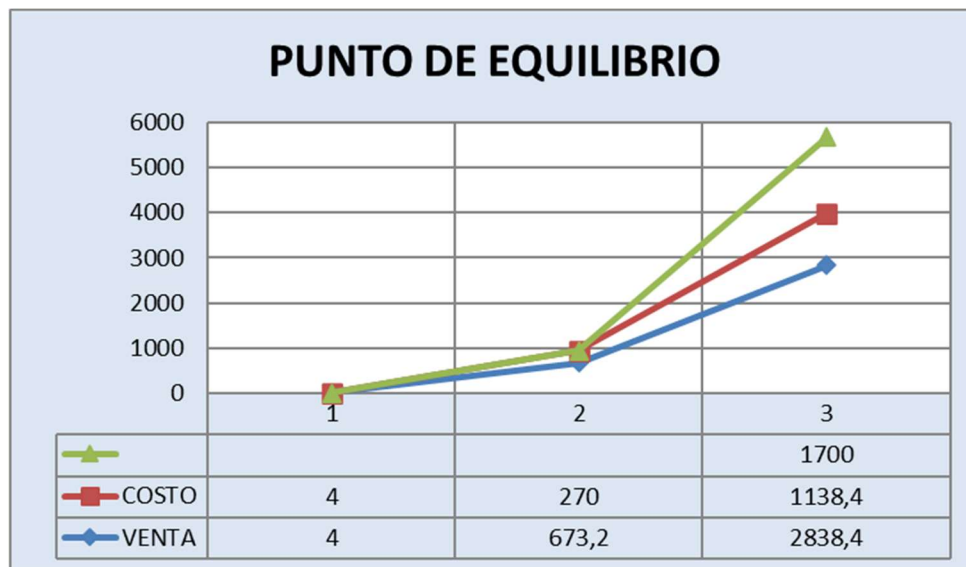
**Tabla 36.** Punto de equilibrio.

### PUNTO DE EQUILIBRIO

<b>VENTA</b>	4	\$673,20	\$2838,40
<b>COSTO</b>	4	\$270,00	\$1138,40
<b>GASTO</b>			\$1700,00
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>\$0,00</b>

**Nota:** Descripción tabla de punto de equilibrio, elaborado por Michell Fiscal

**Figura 24.** Punto de equilibrio.



**Nota:** Descripción figura de punto de equilibrio, elaborado por Michell Fiscal.

**Tabla 37.** Ventas proyectadas

<b>VENTAS PROYECTADAS</b>			
11	\$7405,20	\$88862,40	ventas
11	\$2970,00	\$35640,00	costo

**Nota:** Descripción tabla de ventas proyectadas, elaborado por Michell Fiscal

### Costo de ventas

El costo de ventas para la empresa Sidemedht, se encuentra estimada con una proyección de un período de tiempo de cinco años, donde se puede conocer las ventas en cada uno de los años proyectados, además de la utilidad bruta, utilidad neta y otros factores más que intervienen para realizar el cálculo del flujo de ventas. (Ver tabla 38).

**Tabla 38.** Flujo de ventas

<b>FLUJO DE VENTAS</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
VENTAS		\$88.862,40	\$91.537,16	\$94.292,43	\$97.130,63	\$100.054,26
COSTO DE VENTAS		\$35.640,00	\$36.712,76	\$37.817,82	\$38.956,13	\$40.128,71
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		\$53.222,40	\$54.824,39	\$56.474,61	\$58.174,49	\$59.925,55
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$21.336,00	\$21.978,21	\$22.639,76	\$23.321,21	\$24.023,18
SERVICIOS BASICOS		\$1.200,00	\$1.236,12	\$1.273,33	\$1.311,65	\$1.351,14
MATERIAL OFIC.		\$275,04	\$283,32	\$291,85	\$300,63	\$309,68
ALQUILER LIMPIEZA		\$292,20	\$301,00	\$310,06	\$319,39	\$329,00
DOCUMENTOS, PERMISOS		\$600,00	\$618,06	\$636,66	\$655,83	\$675,57
ALQUILER		\$2.400,00	\$2.472,24	\$2.546,65	\$2.623,31	\$2.702,27
DEPRECIACIONES		\$855,35	\$855,35	\$855,35	\$855,35	\$855,35
AMORTIZACIONES		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		\$26.263,81	\$27.080,10	\$27.920,96	\$28.787,12	\$29.679,36
GASTOS FINANCIEROS		\$2.800,00	\$2.376,41	\$1.893,51	\$1.343,01	\$715,43
UTIL. ANTES IMPUESTOS		\$23.463,81	\$24.703,69	\$26.027,45	\$27.444,12	\$28.963,93
BASE IMPOSITIVA		\$5.865,95	\$8.955,09	\$9.434,95	\$9.948,49	\$10.499,42
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$17.597,86	\$15.748,60	\$16.592,50	\$17.495,62	\$18.464,50

**Nota:** Descripción tabla de flujo de ventas, Sidemedht. Elaborado por Michell Fiscal.

## Flujo de caja

En el flujo de caja de Sidemedht, se considera todas egresos e ingresos que tiene la empresa con una proyección estimada de cinco años de actividad comercial. (Ver tabla 39).

**Tabla 39.** Flujo de caja.

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		\$26.263,81	\$27.080,10	\$27.920,96	\$28.787,12	\$29.679,36
DEPRECIACION		\$855,35	\$855,35	\$855,35	\$855,35	\$855,35
AMORTIZACION		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
- BASE IMPOSITIVA		\$5.865,95	\$8.955,09	\$9.434,95	\$9.948,49	\$10.499,42
- GASTOS FINANCIEROS		\$2.800,00	\$2.376,41	\$1.893,51	\$1.343,01	\$715,43
- PAGO CAPITAL		\$3.025,67	\$3.449,26	\$3.932,16	\$4.482,66	\$5.110,24
+ VALOR DE SALVAMENTO						\$0,00
+ CAPITAL DE TRABAJO						\$0,00
- REPOSICION DE ACTIVOS				\$0,00		
= FLUJO NETO DE CAJA	-\$34.263,78	\$15.427,54	\$13.154,69	\$13.515,68	\$13.868,31	\$14.209,61

*Nota:* Descripción tabla de flujo de caja, elaborado por Michell Fiscal

## Cálculo del VAN y el TIR

### VAN (Valor Actual Neto) o VPN

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión. También se conoce como el valor actual neto (VAN), definiéndose como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial (Córdoba, 2011, pág. 205).

Por medio de este indicador financiero se puede determinar la viabilidad del establecimiento en base a la estimación de los flujos de caja anuales en donde los resultados demuestran que existe un VAN con una rentabilidad de \$15.395,76 para el proyecto.

### ***Interpretación VAN***

**Tabla 40.** *Valor actual neto interpretación.*

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

**Nota:** *Descripción tabla de valor neto interpretación, elaborado por Michell Fiscal.*

### ***Formula del VAN***

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

$F_t$ = 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)

La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto, en particular, en los proyectos “bien conformados”, es decir, en aquellos que tienen uno o varios períodos de flujos negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida (Córdoba, 2011, p. 242).

## Interpretación del TIR

Tabla 41. Interpretación del TIR.

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

Nota: Descripción tabla de tasa interna de retorno, elaborado por Michell Fiscal.

### Formula del TIR

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

$F_t$  = 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 la empresa Sidemedht, demuestra que existe una rentabilidad del proyecto con un porcentaje del 30,34% con una separación del 14,76% de la tasa mínima de rendimiento (TMAR) que se encuentra en el 15,25%. (Ver tabla 42).

**Tabla 42.** Cálculo del VAN Y TIR.

CÁLCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	\$15.395,76
TIR	30,34%
TMAR	15,25%

**Nota:** Descripción tabla del VAN y TIR, elaborado por Michell Fiscal.



## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- Sidemedht ha diseñado una estrategia de fidelización con los clientes enfocados en ofrecer servicios de mantenimientos preventivos de calidad, capacitaciones e instalación de los mismos, en cualquier parte de la ciudad, los cuales puedan dar soluciones personalizadas e inmediatas con equipo de técnicos con la mejor experiencia y poder atender a sus clientes de una manera oportuna y efectiva. Consideramos a los clientes como aliados estratégicos para difundir nuestra marca y así seguir creciendo y posesionándonos en el mercado.
- A través de las proyecciones realizadas en el flujo de caja neto se puede concluir que al tercer año de operaciones económicas se recuperaría el monto total de la inversión del proyecto, el mismo que serviría para la reinversión y la contratación de más personal capacitado que pueda realizar mantenimientos y otro tipo de servicios a otra línea de equipos y así tener el crecimiento de nuestro portafolio de clientes, entregando servicios de excelencia.
- Sidemedht para el estudio de mercado, se basó en una encuesta a sus clientes actuales en la cual pudimos concluir que están satisfechos con el servicio que se presta y que les gustaría que se implementara otro tipo de servicios como calibraciones de equipos, venta de insumos entre otros, los cuales nos ayudan a tener la visual de cuál sería el enfoque de la empresa para el crecimiento de esta.

- De acuerdo con el estudio financiero realizado para un año, se muestra el nivel de inversión requerida para llevar a cabo el presente proyecto que es de \$34.263,78. Por medio de los indicadores contables se pudo determinar que existe rentabilidad económica en el proyecto de acuerdo con los cálculos realizados que demuestran un VAN con una rentabilidad de \$15.395,76 y una TIR de 30,34% con una TMAR del 15,25%.

### **Recomendaciones**

- Es importante tomar en cuenta que antes de hacer nuestro plan de negocio se debe realizar una investigación de mercado que permita determinar de manera exacta las necesidades y preferencias de los clientes en los que nos vamos a enfocar, para así ingresar con los servicios o productos que requieran en el área médica.
- Preparar un análisis financiero preciso para toda la organización, basado en los indicadores financieros VAN Y TIR para determinar la rentabilidad que producirá Sidemedht, teniendo en cuenta el punto de equilibrio y ventas estimadas para cada proyección de acuerdo al período de tiempo.
- Sidemedht se compromete a realizar planes de negocio que favorezcan a la sociedad, generar plazas de empleo, apoyar a las microempresas para que entreguen servicios y materias primas de calidad y así aportar con el desarrollo sostenible y sustentable para el país.

## Referencias

- Anepsa*. (19 de 02 de 2023). Obtenido de <https://anepsa.com.mx/depreciacion-de-activos-fijos/>
- Congreso Nacional. (2020). *Código de trabajo*. Recuperado el 25 de julio de 2021, de [https://www.derechoecuador.com/uploads/content/2020/11/file\\_1604679569\\_1604679577.pdf](https://www.derechoecuador.com/uploads/content/2020/11/file_1604679569_1604679577.pdf)
- Debitoor*. (19 de 02 de 2023). Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/activo-fijo#:~:text=Un%20activo%20fijo%20es%20un%20bien%20de%20una%20empresa%2C%20ya,%2C%20material%20de%20oficina%2C%20etc.>
- 5 claves para la instalación apropiada de equipos médicos. (2019, enero 1). *SeisaMed La Solución Inteligente*. <https://www.seisamed.com/5-claves-para-la-instalacion-apropiada-de-equipos-medicos>
- Equifax*. (19 de 02 de 2023). Obtenido de [https://www.equifax.com.ec/miscreditos/blog/amortizacion#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales%2C%20la%20amortizaci%C3%B3n,el%20prestamista%20\(instituci%C3%B3n%20financiera\).](https://www.equifax.com.ec/miscreditos/blog/amortizacion#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales%2C%20la%20amortizaci%C3%B3n,el%20prestamista%20(instituci%C3%B3n%20financiera).)
- Giraldo, J., & Robledo, J. (2014). *Propuesta para la gestión de residuos sólidos de dos clínicas*. Cali, Colombia: Universidad ICESI.
- Pastor, I. (2020). *¿Qué es y para qué sirve la Pirámide de Maslow?*. Recuperado el 15 de julio de 2021, de <https://www.leanconstructionmexico.com.mx/post/qu%C3%A9-es-y-para-qu%C3%A9-sirve-la-pir%C3%A1mide-de-maslow>
- Unidas, N. (2023). *Objetivos de desarrollo sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>
- WMCMF. (2021). *Pirámide de Maslow*. Recuperado el 15 de julio de 2021, de <https://webdelmaestrocmf.com/portal/piramide-de-necesidades-del-docente-maslow/>
- NEURONICA 5 – Empresa Centro de Neurociencias de Cuba*. (s/f). Google.com. Recuperado el 28 de febrero de 2023, de [https://www.google.com/imgres?imgurl=https%3A%2F%2Fwww.cneuro.cu%2Fwp-content%2Fuploads%2F2017%2F09%2Fequipo3.png&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.cneuro.cu%2Findex.php%2Fportfolio%2Fneuronica-5-2%2F&tbid=EYQFJKauLjedOM&vet=12ahUKEwj0gI-52e38AhWOH7kGHXNrD\\_MQMygDegQIARA0..i&docid=qV5zJ5Ni2TaR](https://www.google.com/imgres?imgurl=https%3A%2F%2Fwww.cneuro.cu%2Fwp-content%2Fuploads%2F2017%2F09%2Fequipo3.png&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.cneuro.cu%2Findex.php%2Fportfolio%2Fneuronica-5-2%2F&tbid=EYQFJKauLjedOM&vet=12ahUKEwj0gI-52e38AhWOH7kGHXNrD_MQMygDegQIARA0..i&docid=qV5zJ5Ni2TaR)

- LM&w=400&h=377&q=equipo%20medico%20audix&hl=es-419&ved=2ahUKEwj0gI-52e38AhWOH7kGHXNrD\_MQMygDegQIARA0 (S/f). Edu.co. Recuperado el 28 de febrero de 2023, de <https://www.udea.edu.co/wps/wcm/connect/udea/f6cfefc7-3a18-490c-8234-470885bcba08/ficha-tecnica-del-servicio-de-mantenimiento-preventivo-de-equipos-de-laboratorio-no-especializados.pdf?MOD=AJPERES>
- LABAT EOA - Buscar con Google.* (s/f). Google.com. Recuperado el 28 de febrero de 2023, de [https://www.google.com/imgres?imgurl=https%3A%2F%2Fimg.medicaexpo.es%2Fimagenes\\_me%2Fphoto-m2%2F96227-10225934.jpg&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.medicaexpo.es%2Ffabricante-medical%2Fsistema-medicion-oea-47574.html&tbnid=iZXYcrj32IowmM&vet=12ahUKEwj-7bfE7O38AhWGcTABHW7WBp0QMygCegQIARAo..i&docid=SmLyO7fimt-UTM&w=300&h=300&q=LABAT%20EOA&hl=es-419&ved=2ahUKEwj-7bfE7O38AhWGcTABHW7WBp0QMygCegQIARAo](https://www.google.com/imgres?imgurl=https%3A%2F%2Fimg.medicaexpo.es%2Fimagenes_me%2Fphoto-m2%2F96227-10225934.jpg&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.medicaexpo.es%2Ffabricante-medical%2Fsistema-medicion-oea-47574.html&tbnid=iZXYcrj32IowmM&vet=12ahUKEwj-7bfE7O38AhWGcTABHW7WBp0QMygCegQIARAo..i&docid=SmLyO7fimt-UTM&w=300&h=300&q=LABAT%20EOA&hl=es-419&ved=2ahUKEwj-7bfE7O38AhWGcTABHW7WBp0QMygCegQIARAo)
- Moran, M. (2015, enero 7). *Energía*. Desarrollo Sostenible. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/energy/>
- LUAE y Permisos de Funcionamiento.* (s/f). Gob.ec. Recuperado el 28 de febrero de 2023, de <https://www.bomberosquito.gob.ec/prevencion-y-seguridad-contraincendios/luae-y-permisos-de-funcionamiento/>
- Solicitud de Patente Municipal por primera vez para Personas Jurídicas.* (s/f). Gob.ec. Recuperado el 28 de febrero de 2023, de <https://gobecforms.gobiernoelectronico.gob.ec/gadmm/tramites/solicitud-patente-municipal-primera-vez-personas-juridicas>
- Objetivos de Desarrollo Sostenible.* (s/f). UNDP. Recuperado el 28 de febrero de 2023, de <https://www.undp.org/es/sustainable-development-goals>
- Westreicher, G. (2020, agosto 17). *Capital de trabajo*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>

## ANEXOS

### Anexo 1. Formulario de encuesta

#### ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DEL SERVICIO EMPRESA "SIDEMEDHT"

1. Cómo contactaste a "Sidemedht"?

- Oficinas
- Redes Sociales
- Otros

2. Basado en tu experiencia, evalúa el grado de satisfacción con el servicio de soporte brindado.

- Muy Satisfecho
- Satisfecho
- Insatisfecho

3. Con que frecuencia te gustaría que te den servicio de mantenimiento?

- Una vez cada tres meses
- Una vez cada seis meses
- Una vez al año

4. Con que frecuencia te gustaría recibir capacitaciones en el manejo de equipos?

- Una vez cada tres meses
- Una vez cada seis meses
- Una vez al año

5. Evalúa el grado de satisfacción del técnico que le visito?

- Excelente
- Muy bueno
- Bueno
- Malo

6. El técnico resolvió su duda o necesidad

- Si
- No

7. Recomendaría el servicio de "Sidemedht"

- Si
- No

8. Que producto o servicio le agregaría a "Sidemedht"

- Ventas de insumos
- Servicios de calibración
- Venta de accesorios específicos

**Nota:** Formulario de encuesta Sidemedht. Elaborado por Michell Fiscal.

## Anexo 2. Equipos, materiales y herramientas



Nuevo | 1 vendido

**Estación De Calor Soldadura Y Baku 702b**

**U\$S 78**

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Belisario Quevedo, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (9 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 1 vendido

**Cinta Tape Taipe 3m Temflex 155 20 Yardas**

**U\$S 1**

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (999 disponibles)

[Comprar ahora](#)

**Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.



Nuevo | ~1 vendidos

**Bomba De Estaño (bomba Desoldadora, Chupasuelta) De Plástico**

**U\$S 18**

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Jipijapa, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (10 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo

### Cautin Baku (punta Intercambiable)

U\$S 11<sup>99</sup>

Hasta 12 cuotas



Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (73 disponibles)

[Comprar ahora](#)


Nuevo | 1 vendido

### Rollo Estaño Sin Plomo Baku Soldar Celular Fina 0.2mm Flux



U\$S 15

Hasta 12 cuotas



Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (10 disponibles)

[Comprar ahora](#)


Nuevo

### Juego De 7 Unidades De Destornillador De Precision Kendo Pro

U\$S 15<sup>21</sup>

Hasta 12 cuotas



Más información

Envío gratis a todo el país  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: Azul

Cantidad: 1 unidad (100 disponibles)





Nuevo

**Pinza Cortadora De 5 Baku Bk-031**

U\$S 3

Hasta 12 cuotas  
  
 Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
 San Juan, Quito  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

**Compra Protegida.** recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.



Nuevo

**Pinzas De Precisión Curva Gooi Ts-15**

U\$S 1<sup>50</sup>

Hasta 12 cuotas  
  
 Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
 San Juan, Quito  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

**Compra Protegida.** recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.



Nuevo | +1 vendidos

**Multimetro Digital Proskit True Rms Mt-1710 Garantía 1 Año**

U\$S 64<sup>90</sup>

Hasta 12 cuotas  
  
 Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
 Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (91 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 1 vendido

**Microscopio De 1000x** 

U\$S 54<sup>99</sup>

Hasta 12 cuotas  
  
 Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
 Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: 1 unidad  (78 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo

**Bolsa Para Herramientas De Alta Resistencia Proskit St-5310** 

U\$S 65

Hasta 12 cuotas  
  
 Más información

 Envío gratis a todo el país  
 Jipijapa, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad  (4 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | +5 vendidos

**Tercera Mano Para Soldar Con Lupa - Soporte Cautin** 

U\$S 14<sup>99</sup>

Hasta 12 cuotas  
  
 Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
 Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad  (432 disponibles)

[Comprar ahora](#)

### Anexo 3. Equipos de computación



Nuevo | +5 vendidos

**Portátil Lenovo Intel i5-11v  
Ssd 512gb/ram 8gb/led 14  
/i3/i7**

U\$S 525

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Llega gratis entre el martes y el miércoles  
[Ver más formas de entrega](#)

Color: **Gris oscuro**

Cantidad: **1 unidad** (9994 disponibles)



Nuevo | +5 vendidos

**Impresora Epson L3210 Tinta  
Continua Sistema Original  
Nuevas**

U\$S 219

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: **Negro**

Cantidad: **1 unidad** (978 disponibles)

### Anexo 4. Muebles y enseres



Nuevo

**Basurero Metalico 10 Litros  
Rimax Casa Oficina Hotel**

U\$S 14<sup>91</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (100 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 1 vendido

### Cajonera De 3 Gavetas, Escritorios Mesa, Oficina



U\$S 85

Hasta 12 cuotas



Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
El Inca, Quito

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (2 disponibles)

Comprar ahora

Compra Protegida. recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.



Nuevo | +5 vendidos

### Escritorio Estudiantil Secretario Mueble De Oficina Colores



U\$S 155

Hasta 12 cuotas



Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (7 disponibles)

Comprar ahora



Nuevo | +5 vendidos

### Esteras Perchas Metlicas Muebles De Oficina



U\$S 85

Hasta 12 cuotas



Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Pedro Moncayo, Pichincha

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (92 disponibles)

Comprar ahora

Compra Protegida. recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.



Nuevo

**Mesa De Trabajo  
Multifunción** 

U\$S 65

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
[Más información](#)


 Entrega a acordar con el vendedor  
La Ecuatoriana, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad**  (5 disponibles)


[Comprar ahora](#)




Nuevo | +1 vendidos


**Set De Mesa De Centro Vin-  
tage Baja Triangular De  
Laurel** 

U\$S 79<sup>99</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
[Más información](#)


 Llega entre el martes y el miércoles por  
U\$S 11<sup>14</sup>  
[Ver más formas de entrega](#)

Color: **Marrón**


Cantidad: **1 unidad**  (98 disponibles)




Nuevo | +5 vendidos


**Silla Sillón Oficina Ergonó-  
mica Estudiante Escritorio  
Girato** 

U\$S 90

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor  
San Juan, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: **Negro**

Cantidad: **1 unidad**  (2 disponibles)



Nuevo | 1 vendido

**Silla De Espera Secretaria  
Oficina Escritorio Mia**



U\$S 41<sup>99</sup>

Hasta 12 cuotas



Más información

Entrega a acordar con el vendedor

Iñaquito, Quito

[Ver costos de envío](#)

Color: **Negro**

Cantidad: **1 unidad** (442 disponibles)

### Anexo 5. Equipos industriales de seguridad



Extintor Polvo  
20Lbs

Nuevo

**Extintor Recargable Polvo 20  
Lbs**



U\$S 32<sup>95</sup>

Hasta 12 cuotas



Más información

Entrega a acordar con el vendedor

Cumbaya, Quito

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (2 disponibles)

Comprar ahora



**Fabrica De Señaleticas  
Norma Inen 20x30 Personalizada Pvc**



U\$S 2<sup>50</sup>

Hasta 12 cuotas



Más información

Entrega a acordar con el vendedor

Belisario Guevedo, Quito

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (378 disponibles)

Comprar ahora



Nuevo | +5 vendidos

**Detector De Humo A Bateria Evlíte Con Pilas Sensor Humo**

U\$S 7

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
 Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
 Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (186 disponibles)

**Comprar ahora**

**Anexo 6. Suministros de oficina**



Nuevo

**Tijera Grande Bester 21 Cm Acero Inoxidable**

U\$S 2<sup>50</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
 Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
 Carbo (Concepción), Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (299 disponibles)

**Comprar ahora**

**Compra Protegida.** recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.



Nuevo

**Sanelec Taipe 18mm X 18m X0.15 Rollos 10 Unidades \*100496**

U\$S 8

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
 Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
 Solanda, Quito  
[Ver costos de envío](#)

**¡Última disponible!**

**Comprar ahora**

INICIO > OFICINA > ACCESORIO ESCRITORIO > PERFORADORAS > PERFORADORA KW TRIO 9880 PEQUENO 10H



**PERFORADORA KW TRIO 9880 PEQUENO 10H**

☆☆☆☆ | 0 Reviews | [Escriba un comentario](#)

**\$2,13**

Impuestos incluidos

REFERENCIA 4714218160697 EN STOCK 15 ARTÍCULOS

Referencias específicas

PERFORADORA KW 9880 PEQ 10H

CANTIDAD 1

EN STOCK!

COMPARTIR



**PISTOLA DE SILICON 10W/15W PEQUENO**

☆☆☆☆ | 0 Reviews | [Escriba un comentario](#)

**\$2,80**

Impuestos incluidos

REFERENCIA 7453038407205 EN STOCK 11 ARTÍCULOS

Referencias específicas

PISTOLA SILICON 10W/15W PEQ

CANTIDAD 1

EN STOCK!

COMPARTIR



**PROVEEDORA ONEROM**  
PAPELERÍA





**Caja xerox con  
10 resmillas**

**\$ 25<sup>99</sup>**





Nuevo

**Caja De Grapas Corona De 1/2 (8 Mm) Calibre 21 De 5000 Unid**

U\$S 2<sup>28</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (100 disponibles)

**Comprar ahora**



Nuevo

**Grapadora Eagler De 59mm Para 20 Hojas**

U\$S 2<sup>40</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Carbo (Concepción), Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (6 disponibles)

**Comprar ahora**

**Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.



Nuevo | +1 vendidos

**Bolígrafo Bic Caja X 12 Unidades**

U\$S 4<sup>50</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
El Inca, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color Del Exterior: Negro

Cantidad: **1 unidad** (48 disponibles)



Nuevo

**Cinta Scotch Fantape 25yds X 18mm X 8 Unidades** 

U\$S 2<sup>40</sup>

Hasta 12 cuotas

**VISA** 

[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor

Carbo (Concepcion), Guayaquil


[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad**  (248 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | +5 vendidos

**Carpeta Archivador Oficio L8/a4 Sorab Varios Colores**   
**Oferta**

U\$S 2<sup>04</sup>

Hasta 12 cuotas

**VISA** 

[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor

Iñaquito, Quito


[Ver costos de envío](#)

Color: **Negro**


Cantidad: **1 unidad**  (995 disponibles)

## Anexo 7. Materiales de limpieza

**CORAL**


 **PAPEL HIGIENICO SCOTT RINDEMAX DOBLE HOJ**  
**PAPEL HIGIENICO SCOTT RINDEMAX DOBLE HOJA X6**  
**\$1.28**  
        
 ☆☆☆☆☆  
 0 calificaciones

---

 **TOALLAS DE PAPEL Z BLANCAS 150UDS 23X23C**  
**TOALLAS DE PAPEL Z BLANCAS 150UDS 23X23C**  
**\$2.07**  
        
 ☆☆☆☆☆  
 0 calificaciones


---

**CORAL**

 **RECOGEDOR DE BASURA 9100282**  
**RECOGEDOR DE BASURA 9100282**  
**\$1.69**  
        
 ☆☆☆☆☆  
 0 calificaciones

---

**CORAL**

 **LAVAPLATOS ZAGAZ LIMONCELLO 235G**  
**LAVAVAJILLA ANTIBACTERIAL LIMONCELLO ZAGAZ 235GR**  
**\$0.89**  
        
 ☆☆☆☆☆  
 0 calificaciones

Buscar   ¿En qué ciudad estás? Quito



**JABON LIQUIDO DURAZNO CON VALVULA DR CLE**  
JABON LIQUIDO DURAZNO CON VALVULA DR CLE  
**\$2.15**

[f](#) [t](#) [e](#) [w](#) [p](#) [s](#)

☆☆☆☆☆  
0 calificaciones

+ Deslizar el mouse  1

Buscar   ¿En qué ciudad estás? Quito



**FUNDA BASURA ROLLO ESTRELLA 10UDS**  
ROLLOS DE FUNDA PARA BASURA  
**\$0.65**

[f](#) [t](#) [e](#) [w](#) [p](#) [s](#)

☆☆☆☆☆  
0 calificaciones

+ Deslizar el mouse  1

**CORAL**   ¿En qué ciudad estás? Quito



**ESCOBA PLASTICA SUAVE GRANDE**  
Escoba plastica suave grande  
**\$2.96**

[f](#) [t](#) [e](#) [w](#) [p](#) [s](#)

☆☆☆☆☆  
0 calificaciones

+ Deslizar el mouse  1

Buscar   ¿En qué ciudad estás? Quito



**DESINFECTANTE EUCALIPTO LLEVA 500ML**  
DESINFECTANTE EUCALIPTO LLEVA 500ML  
**\$0.77**

[f](#) [t](#) [e](#) [w](#) [p](#) [s](#)

☆☆☆☆☆  
0 calificaciones

+ Deslizar el mouse  1

Buscar   ¿En qué ciudad estás? Quito

**CORO SAPOLIO 312.5G**  
CORO SAPOLIO 312.5GR.

**\$0.26**



0 calificaciones

+ Deslizar el mouse

- 1 +

Buscar   ¿En qué ciudad estás? Quito

**ALCOHOL ANTIBACTERIAL CORAL GALON**  
ALCOHOL ANTIBACTERIAL CORAL GALON

**\$5.14**



0 calificaciones

+ Deslizar el mouse

- 1 +



Buscar   ¿En qué ciudad estás? Quito

**TRAPEADOR 10-4536-41**  
TRAPEADOR 10453641

**\$7.39**



0 calificaciones

+ Deslizar el mouse

- 1 +



NOMBRE DEL TRABAJO

**PLAN DE NEGOCIOS MICHELL FISCAL**

RECuento DE PALABRAS

**14280 Words**

RECuento DE CARACTERES

**93269 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**115 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**4.3MB**

FECHA DE ENTREGA

**Mar 13, 2023 8:56 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Mar 13, 2023 8:57 PM GMT-5****● 19% de similitud general**

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

- 19% Base de datos de Internet
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref