



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

“PLAN DE MEJORAMIENTO DE SALUD EN LA EMPRESA INVIMEDIC
S.A. UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR
DEL AÑO 2024”.

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN OPCIÓN
PARA OBTENER EL TÍTULO DE TECNÓLOGO
SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

**MARIO ESTEBAN RECALDE SILVA
GUAYAQUIL - ECUADOR**

2023 - 2024



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN		
TÍTULO: “ PLAN DE MEJORAMIENTO DE SALUD EN LA EMPRESA INVIMEDIC S.A., UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024”.		
AUTOR: Mario Esteban Recalde Silva	TUTOR: Ing. Romina Sánchez Amador, MGP	
INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE”	FACULTAD: Administración	
CARRERA: TECNÓLOGO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Mayo de 2024	Nº DE PÁG: 117	
ÁREA TEMÁTICA: PLAN DE MEJORAMIENTO EN SALUD		
PALABRAS CLAVE: BIENESTAR, MEJOR SALUD, NUTRICIÓN, HÁBITOS ALIMENTICIOS.		
RESUMEN: PLAN DE MEJORA DE SALUD QUE SERÁ APLICADO EN LA EMPRESA INVIMEDIC SU OBJETIVO ES OPTIMIZAR LA SALUD DE LOS EMPLEADOS, IMPACTAR EN SU AUTOESTIMA, MOTIVANDOLOS A MEJORAR SU CALIDAD DE VIDA, <i>CREANDO EMPLEADOS FELICES, MAS PRODUCTIVOS</i> Y ALINEADOS CON LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.		
Nº DE REGISTRO: A-EC-15-11	Nº DE CLASIFICACIÓN: A-EC-15-11	
DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: (593)992060335	E-mail: mrecalde@es.humane.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA	
	Teléfono: (04) 288 2710	
	Mail: bienestar@humane.edu.ec	

Quito: Av. Whympner E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 642 y Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

AGRADECIMIENTO

Agradezco al Instituto Humane por haberme impartido los conocimientos necesarios para la culminación del proyecto de titulación en especial a los tutores por su experiencia, comprensión, su guía, que contribuyeron en mi camino del desarrollo de la investigación, y a todos los profesores que con su carisma, conocimientos, aportaron mi inspiración para terminar mi tesis, además debo agradecer a los compañeros que de una u otra forma entablamos nexos de amistad y compartieron sus conocimientos durante los momentos de la carrera.

DEDICATORIA

Este esfuerzo lo dedico a toda mi familia, si bien les he quitado un poco del cariño y la atención que les doy, podré recompensarlos, y con un especial afecto se lo dedico a mi esposa, la emprendedora y el pilar fundamental de nuestra familia, con todo mi corazón, gracias por ser mi punto de apoyo, mi soporte así como por toda su comprensión y aliento.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, 31 Mayo 2024

Yo, **Mario Esteban Recalde Silva** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios "HUMANE", según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Mario Esteban Recalde Silva
C.I: 0907627434

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, 31 mayo de 2024

Certifico que el trabajo titulado “Plan de mejoramiento de salud en la empresa Invimedic S.A., ubicada en la ciudad de Santiago de Guayaquil, a partir del año 2024”. Ha sido elaborado por **Mario Esteban Recalde Silva** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Ing. Romina Sánchez Amador, MGP

RESUMEN EJECUTIVO

Estimados señores inversionistas ponemos a consideración el presente proyecto el cual consiste en capacitar, educar mediante un plan de mejoramiento de salud a los empleados de la empresa, esto lo realizaremos con entrenadores de la parte nutricional, y motivador físico, quienes impartirán sus mejores enseñanzas para prepararlos con conocimientos alimenticios, para llegar a niveles óptimos de salud de esta forma se verán beneficiados al llevar una vida sana, mantenerse saludables, optimistas y sobre todo felices de pertenecer a una empresa preocupada por ellos y que esa felicidad en la organización se vea trasladada en mayor productividad en ventas y gestión general.

Es importante este tipo de inversión en los empleados ya que “se ha demostrado que empresas con niveles altos de felicidad lograrán hasta un incremento en ventas del 37% y 31% de productividad”. (Gestion Humana, 2024)

Para este proyectos se requerirá \$60.920,00 dólares americanos. Con un financiamiento mixto, 25% por un prestamo a terceros y 75% en fondos propios, un PAYBACK a 1 año 7 meses, la tasa del 25% retorno deseable para los accionistas y una Tasa de Descuento del 21% del WACC, con una TIR que esta en 68,11% y la VAN de \$40.009,82 son indicadores positivos y nos hacen ver que la inversión se recuperará en el primer año siete meses, por lo que es una inversión viable y factible .

ABSTRACT

Amidst the lockdown, many companies opted to sustain virtual operations, a testament to the impending technological advancement until it became a necessity. Formerly employed individuals found themselves working from home in an entirely unfamiliar work environment, devoid of predetermined timelines, amidst news, uncertainty, and the loss of countless lives. This transition gave rise to new physical and mental ailments associated with confinement.

Returning to physical work was not the same for many individuals; they felt significantly impacted physically by the forced confinement. This period taught us our vulnerability, the ephemeral nature of life, and emphasized the importance of maintaining both physical and mental health, as well as valuing activities, outdoor spaces, family relationships, friendships, and hugs. It heightened awareness of our social being and its relationship with the environment and nature, leaving a noticeable impact.

In Spain, 79% of companies invest in promoting physical activity among their employees (CMD Sport, 2021). Numerous international and national protocols for workplace cleanliness and hygiene have been developed, along with new standards for handling food products from production to delivery.

Many 5th generation industrial companies focused on new technologies pioneered changes in work culture, emphasizing entertainment, creativity, and humanization. This led to the implementation of employee-focused projects with recreational activities, active rest, cultural activities, yoga, sports, and a surge in gym usage. The focus shifted towards the human aspect.

ÍNDICE GENERAL

Introducción	1
1. Capítulo I: Diseño de la Investigación	5
1.1 Planteamiento del Problema	5
1.2 Formulación del Problema	8
1.3 Sistematización del Problema	10
1.4 Objetivos	10
1.5 Justificación de la Investigación.....	11
1.6 Marco Teórico	15
1.6.1 <i>Diseño e Implementación</i>	15
1.6.2 <i>Definición</i>	15
1.6.3 <i>Proceso</i>	15
1.6.4 <i>Identificación del Problema</i>	17
Reducción de Productividad y de la Calidad del Servicio.....	18
1.7 Marco Conceptual	20
1.7.1 <i>El Cuidado de la Salud de los Empleados</i>	21
2. Capítulo II: Propuesta Comercial.....	25
2.1 Descripción de la Empresa	26
2.1.1 <i>Empresa Invimedic</i>	26
2.1.2 <i>Actividad</i>	26
2.1.3 <i>Descripción de la Empresa</i>	26
2.1.4 <i>Misión</i>	27
2.1.5 <i>Visión</i>	27
2.1.6 <i>Valores</i>	27
2.1.7 <i>Modelo de Negocio CANVAS</i>	28
2.2 Estrategia Genérica y Ventajas Competitivas	30
2.3 Estructura Organizacional: Organigrama	31
2.3.1 <i>Descripción de los Principales Cargos de la Organización</i>	32
2.4 Plan de Marketing	39
2.4.1 <i>Análisis de la Situación</i>	39
2.4.2 <i>Objetivos de Marketing</i>	39
2.4.3 <i>Contexto General del Mercado</i>	39
2.4.4 <i>Las 5 Fuerzas de Porter</i>	43
2.4.5 <i>Rivalidad entre los Competidores</i>	44
2.4.6 <i>Las 5 fuerzas de Porter</i>	45
2.4.7 <i>Análisis FODA y FODA cruzado</i>	45
2.4.8 <i>Objetivos SMART</i>	51
2.4.9 <i>Perfil del Cliente ¿Quién es?, ¿Dónde está?, ¿Cómo consume? ...</i>	54
2.4.10 <i>Crear un diseño de Tareas para la Investigación</i>	56
2.4.11 <i>Estrategia de Producto</i>	57
2.4.12 <i>Estrategia de Precio</i>	57
2.4.13 <i>Estrategia de Distribución</i>	58
2.4.14 <i>Estrategia de Promoción</i>	58
2.4.15 <i>Campaña Comunicacional</i>	59

2.4.16	<i>Infografías Desarrolladas</i>	60
2.4.17	<i>Estrategia de Personas</i>	68
2.4.18	<i>Procesos</i>	69
2.4.19	<i>Estrategia de Evidencia Física</i>	78
2.4.20	<i>Plan de Acción</i>	79
3.	Capítulo III: Análisis Financiero del Proyecto.	84
3.1	Principales Supuestos Financieros	85
3.1.2	<i>Breve Análisis Panorama Mundial</i>	85
3.1.3	<i>Perspectivas de Latinoamérica y Ecuador</i>	86
3.2	Inversión y Financiamiento	87
3.3	Sueldos	88
3.4	Estimación de la Demanda	88
3.5	Estimación de las Ventas	90
3.6	Costos	92
3.7	Gastos	93
3.8	Préstamo	94
3.9	Estados Financieros	96
3.10	Indicadores económicos	97
3.11	Punto de equilibrio	98
3.12	Ratios Financieros	99
3.13	Cronograma Actividades	102
3.14	Evaluación de Proyecto	105
3.14.1	<i>Matriz de Riesgo</i>	105
3.15	Estrategias para Evitar Riesgo	108
4.	Conclusiones y Recomendaciones	110
5.	Bibliografía	112

Índice de tabla

Tabla 1	<i>Principales síntomas causas</i>	6
Tabla 2	<i>Formulación del problema</i>	9
Tabla 3	<i>Sistematización del problema</i>	10
Tabla 4	<i>Modelo de Negocio Canvas</i>	29
Tabla 5	<i>FODA</i>	46
Tabla 6	<i>Análisis Pestel</i>	48
Tabla 7	<i>Evaluación de diferentes aspectos</i>	49
Tabla 8	<i>Matriz Tows</i>	50
Tabla 9	<i>Sexo masculino</i>	71
Tabla 10	<i>Sexo femenino</i>	72
Tabla 11	<i>IMC Sexo Masculino</i>	75
Tabla 12	<i>IMC Sexo Femenino</i>	75
Tabla 13	<i>Plan de acción</i>	79
Tabla 14	<i>Plan de Acción</i>	80
Tabla 15	<i>Diseñar Plan Mejora Nutricional</i>	81
Tabla 16	<i>Calendario de Charlas Orientadoras</i>	82
Tabla 17	<i>Inversión requerida</i>	87
Tabla 18	<i>Inversión Requerida</i>	88
Tabla 19	<i>Oferta de Productos</i>	89
Tabla 20	<i>Ventas Totales</i>	91
Tabla 21	<i>Costos de Venta Totales</i>	92
Tabla 22	<i>Gastos Operacionales: Administrativos y de Ventas</i>	93
Tabla 23	<i>Préstamo</i>	94
Tabla 24	<i>Préstamo</i>	95
Tabla 25	<i>Estados financieros</i>	96
Tabla 26	<i>Indicadores Económicos</i>	97
Tabla 27	<i>Punto de Equilibrio</i>	99
Tabla 28	<i>Ratios Financieros</i>	100
Tabla 29	<i>Probabilidades</i>	105
Tabla 30	<i>Impacto</i>	105
Tabla 31	<i>Descripción del Proceso</i>	106
Tabla 32	<i>Nombre del Riesgo</i>	107
Tabla 33	<i>Estrategias para evitar riesgo</i>	108
Tabla 34	<i>Cuadro de Riesgo</i>	109

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Logo de la Empresa Invimedic	26
Ilustración 2 <i>Estructura Organizacional</i>	31
Ilustración 3 Análisis Pestel	41
Ilustración 4 Análisis.....	43
Ilustración 5 El Poder y las Amenazas.....	45
Ilustración 6 <i>Estrategia Cruzada FODA</i>	47
Ilustración 7 <i>Mapa de Empatía</i>	55
Ilustración 8 Únete al Reto.....	60
Ilustración 9 Dale Impulso	61
Ilustración 10 Impulso Extra.....	62
Ilustración 11 Tips de la Semana	63
Ilustración 12 Semana 2	64
Ilustración 13 Regresando una Vida Saludable	65
Ilustración 14 Menos Azúcar	66
Ilustración 15 Únete al Reto.....	67
Ilustración 16 Ganadores.....	68
Ilustración 17 Sexo Masculino.....	76
Ilustración 18 Sexo Femenino.....	77
Ilustración 19 <i>Cronograma 1</i>	102
Ilustración 20 <i>Cronograma 2</i>	103
Ilustración 21 <i>Interacción con Nuestro Cliente</i>	104

Índice de Anexos

Anexo 1	115
Anexo 2	116
Anexo 3	117

Introducción

Al pasar por el confinamiento muchas empresas tomaron la decisión de mantenerse activas virtualmente, fue un aleccionamiento de lo que ya se veía venir con el adelanto tecnológico, hasta que nos vimos obligados a implementarlo, personas formalmente empleadas trabajando desde casa en un ambiente laboral totalmente desconocido, el hecho de no tener tiempo determinado de su finalización, las noticias, la incertidumbre, las pérdidas de tantas vidas de familiares, amigos y conocidos, dió paso a nuevas enfermedades tanto físicas y mentales propias del confinamiento.

Volver nuevamente al trabajo físico para muchas personas no fue lo mismo, se han sentido muy afectadas en la parte física, el obligado encierro, nos enseñó lo vulnerables que somos, lo efímero de nuestras vidas y ha tornado un vuelco total a la importancia de mantenernos saludables, a valorar la importancia del cuerpo y la mente así como a las actividades físicas y los espacios al aire libre, las relaciones familiares, los amigos y los abrazos, nos ha levantado conciencia del ser social y su relación con su entorno y la naturaleza, se ha detectado una huella, una factura.

Nuestras vidas no volverán a ser como antes se marco una etapa.

En España un país muy preocupado por la actividad física y bienestar el 79% de las organizaciones se preocupan en evitar el sedentarismo mediante ejercicios y dinámicas constantes así mantener en buen estado la salud entre sus empleados (CMD Sport, 2021).

Se elaboran sinnúmeros de protocolos a nivel internacional y nacional de cuidados, de la limpieza, de la asepsia de los entornos de trabajo, se marcan nuevos estándares, para el manejo de los productos alimenticios, como se deben producir, como se deben manipular, almacenar, y enviar hasta su destino final.

Muchas empresas de la 5ta generación industrial orientadas a nuevas tecnologías fueron los pioneros en demostrar que el trabajo debe de cambiar, debe entretener, debe despertar la parte creativa del ser, la humanización, con esto se implementan nuevos proyectos que se centran en el bienestar del empleado, con actividades recreacionales, descanso activo, nuevos enfoques culturales, yoga, actividades deportivas, toma más auge los gimnasios, la elaboración de aplicaciones con seguimiento de rutina de ejercicios con influencers, etc. ahora todo se centra en el ser, la parte humana.

Se despierta un nuevo interés en muchas de las empresas del mundo globalizado, para estructurar proyectos que puedan involucrar un esmerado cuidado de forma integral la parte física y psíquica de la fuerza laboral.

Se detecta una nueva generación afectada psicológicamente, se habla del síndrome post-COVID, el cual existe y no está siendo adecuadamente tratada, múltiples estudios evalúan que son cuantiosas las pérdidas de muchas empresas por los problemas causados, una gravísima disminución en la producción, altos gastos ocasionados por la rotación del personal, altos niveles de insatisfacción laboral, agotamiento mental, enfermedades crónicas que son detectadas tardíamente, las llamadas enfermedades no contagiosas.

Cuán importante es en estos momentos establecer un proyecto adecuado que integre en las empresa el correcto chequeo médico, físico y mental que va más allá de un simple muestreo y evaluación de la sangre sino adelantarse al estilo de vida, a la buena y correcta nutrición, evitando los problemas que acarrear la mala alimentación ya en esta época es una constante, sobre-peso y obesidad ocasionando luego diabetes, e hipertensión arterial, así como los males mentales de la ansiedad y depresión, esperamos con este proyecto dar los lineamientos necesarios para que en las empresas

se implementen planes de alimentación coherente para el bienestar social de la gran familia laboral evitando que esto se convierta en una catástrofe de visión insospechada, nos referimos al alto costo en salubridad que se deberá asumir derivada de estos males silenciosos que terminan en Accidentes Cerebro Vasculares (ACV), en ataques de miocardio, Hipertensión, Diabetes y demás males que tienen su origen en una mala alimentación, mala nutrición, generada de una desinformación cultural.

“La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible reconoce que las ENT son un reto importante para el desarrollo sostenible” (Organización Panamericana de la Salud, 2019).

Capítulo I: Diseño de la Investigación.

1. Capítulo I: Diseño de la Investigación

1.1 Planteamiento del Problema

Se establecerá los principales síntomas causas, pronóstico y controles de pronósticos para lo cual será evaluado en un cuadro descriptivo.

En el cual se ira desarrollando cada uno de los principales sintomas que queremos abordar en nuestro planteamiento, la problemática como la enfocamos de lo general lo que sucede a nivel global y como repercute dentro de las organizaciones, nuestra empresa que quiere abordar el problema con un enfoque mas práctico buscando soluciones frente al panorama de nuestros empleados.

Tabla 1

Principales síntomas causas

Síntoma	Causa	Pronóstico	Control del Pronóstico
<p>Hipertensión arterial Dolores de cabeza, Mareos, visión borrosa, zumbido en los oídos, fatiga o debilidad dificultad para respirar palpitaciones en el corazón, sangrado nasal.</p> <p><input type="checkbox"/> Diabetes.</p> <p><input type="checkbox"/> Sed excesiva, boca seca aumento de la micción, fatiga y debilidad</p> <p><input type="checkbox"/> Pérdida de peso inexplicable.</p> <p><input type="checkbox"/> Visión borrosa.</p> <p><input type="checkbox"/> Llagas o heridas que demoran en cicatrizar.</p> <p><input type="checkbox"/> Picazón frecuente de la piel. Infecciones recurrentes.</p> <p><input type="checkbox"/> Sobrepeso.</p> <p><input type="checkbox"/> Fatiga o falta de energía dificulta su productividad y concentración. Dificultad para moverse o falta de agilidad</p>	<p><input type="checkbox"/> Estilo de vida poco saludable.</p> <p><input type="checkbox"/> Consumo excesivo de Sal, Alcohol, tabaquismo.</p> <p><input type="checkbox"/> Dieta poco saludable y rica en grasas saturadas y colesterol, falta de actividad física, Estrés.</p> <p><input type="checkbox"/> Factores Genéticos. Raza, Edad.</p> <p><input type="checkbox"/> 3 tipos de Diabetes tipo 1 combinación de factores genéticos y ambientales, el sistema inmunológico ataca por error las células productoras de insulina en el páncreas. Tipo 2 se desarrolla por la combinación de factores genéticos y estilo de vida poco</p>	<p>Desarrollo de problemas de salud graves, como enfermedades cardíacas, accidentes cerebrovasculares ACV. Enfermedad Renal altos costos económicos para la seguridad social, como para las empresas tomando en cuenta el ausentismo, la contratación de nuevo personal, su capacitación etc.</p> <p>Las personas con diabetes con el tiempo pueden sufrir daños en su visión, en riñones nervios, piel, corazón, vasos sanguíneos La persona con diabetes puede sufrir de 2 a 3 veces más depresión que una persona sin diabetes.</p>	<p>Implementar un diagnóstico del personal de la empresa, establecer mediante exámenes los valores de índice masa corporal o IMC 18,5 a 24,9 indica peso saludable 25 a 29,9 indica que estás en sobrepeso 30 o más indica que estás en obesidad Realizar examen de Glucosa en ayunas. Mediante un profesional médico se evaluarán los niveles de glucosa en sangre en ayunas se considera prediabetes cuando los niveles de glucosa en ayuno están entre 100 y 125 mg/dl 126 mg/dl o más alta podrá ser</p>

Síntoma	Causa	Pronóstico	Control del Pronóstico
<ul style="list-style-type: none"> • Dolor, malestar en las articulaciones, problemas respiratorios el sobrepeso puede afectar la capacidad pulmonar. <p>Aumento del estrés o la ansiedad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obesidad. <p>Afecta la eficiencia falta de energía dificultad de moverse y la realización de tareas físicas en el entorno laboral problemas de concentración mayor riesgo de lesiones laborales Puede causar discriminación estigmatización lo que puede afectar su autoestima y bienestar emocional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dieta poco saludable Consumo de alimentos de alta caloría grasas saturadas azúcares alimentos procesados que pueden contribuir al aumento del peso. <p>Falta de actividad física sedentarismo falta de ejercicios regular lleva a un desequilibrio entre calorías consumidas calorías quemadas factores genéticos culturales emocionales estrés ansiedad depresión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desequilibrio energético, factores genéticos y culturales de alimentación. <p>Estilo de vida sedentario, factores socioeconómicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Factores emocionales el estrés la ansiedad la depresión hábitos alimentarios. la depresión. 	<p>Pueden llegar a tener problemas de circulación y amputación de sus extremidades inferiores, problemas en la cicatrización de las heridas.</p> <p>Las personas con sobre peso pueden llegar a tener diabetes, problemas coronarios, cardíacos, renales, generar hipertensión, fallos respiratorios colapsos hasta la muerte.</p> <p>Puede llegar a tener diabetes tipo 2, hígado graso, dislipidemia, síndrome de apnea de sueño, hipertensión arterial, problemas osteoarticulares, infertilidad, también se pueden desarrollar algunos tipos de cánceres como los del colon, páncreas endometrio, ovario, tiroides, riñones e hígado</p>	<p>indicio de diabetes mientras el valor normal esta entre 70 a 99 mg/dl.</p> <p>Implementar varias campañas desde el estilo de vida activo, hasta la correcta alimentación con información de una dieta sana y nutritiva, Implementar Talleres de Alimentación Nutritiva con especialistas en la rama de Nutrición, de tal forma se logre inculcar en los empleados un cambio en sus hábitos alimenticios, una Correcta vida enfocada en la salud, brindándoles herramientas para una vida más sana y responsablemente saludable, realizar nuevamente una evaluación luego de 10 meses para examinar los resultados obtenidos.</p>

Fuente: Elaboración propia.

1.2 Formulación del Problema

Cuán importante es en estos momentos establecer un proyecto adecuado que integre en las empresa el correcto chequeo médico, que va más allá de un simple muestreo y evaluación de la sangre sino adelantarse al estilo de vida, a la buena y correcta nutrición, evitando los problemas que acarrear la mala alimentación ya en esta época es una constante, el sobrepeso y la obesidad que desembocan en enfermedades de altos costos a nivel mundial como la diabetes, e hipertensión arterial, esperamos con este proyecto dar los lineamientos necesarios para que en las empresas se implementen planes educativos con entrenamiento y talleres de alimentación coherentes para el bienestar social de la gran familia laboral.

Tabla 2

Formulación del problema

	Síntoma	Causa	Pronóstico	Control de Pronóstico
1	Disminución en la Producción	Altos niveles de Stress laboral		
2	Errores en Producción	Depresión, Ansiedad malestares físicos	La mala salud incidirá en la baja producción y en altos gastos financieros para las empresas que no implementen un adecuado plan para el bienestar de sus empleados	Implementar un plan que abarque el cuidado y la importancia de la salud de los empleados de tal forma garantice su bienestar, su desarrollo y la fidelidad a la empresa contribuyendo a una mejor producción
3	Mala relación Laboral	Consumo de alcohol y drogas		
4	Alto nivel de ausentismo	Aumenta la Carga de Trabajo		
5	Alta tasa de rotación laboral	Mayores gastos en contratación laboral y formación personal		
6	Accidentes laborales	Problemas Financieros		
	Formulación del Problema		Objetivo General	
	¿Cuál será el impacto de crear un plan de salud		Determinar el impacto de tener niveles de salud adecuados	

Fuente: Elaboración propia.

1.3 Sistematización del Problema

Tabla 3

Sistematización del problema

Sistematización del Problema	Objetivos Específicos
1 ¿Cuál sería el impacto de tener un plan de salud para los empleados?	Examinar el estado de la situación actual de salud de los empleados Determinar en 10 meses una mejora sustancial en salud Sensación de Apoyo y Confianza (Empleados Motivados = crecimiento en ventas)
2 ¿Cuáles serían las ventajas que percibirán al sentir que la empresa invierte en su salud?	Calcular la importancia de contar con indicadores de salud
3 ¿Qué tan importante es contar con profesionales de nutrición que eduquen a los empleados?	Mejorar la salud controlando los parámetros de IMC, Glucosa, Presión Arterial, Triglicéridos.
4 ¿Cómo incide en el empleado cuando la empresa se preocupa por su bienestar?	

Fuente: Elaboración propia.

1.4 Objetivos

- Mejorar la salud de los empleados de la matriz de Invimedic S. A. durante el año 2024.
- Obtener beneficios de una buena salud.
- Determinar estado de situación de la salud de los empleados.
- Diseñar el plan nutricional que ayude a adoptar hábitos alimenticios sanos y en consecuencia una mejor calidad de vida.

- Crear un cuadro comparativo estableciendo los principales parámetros a sociabilizar.
 - Desarrollando una campaña de comunicación y sociabilizándolo vía intranet.
 - Lograr transmitir las mejores herramientas para implementar una mejora en salud.
 - Lograr Motivar a realizar actividades físicas como complemento a una dieta nutricional balanceada.
-
- Crear un aumento de compromiso y un mejor alineamiento con los intereses de la empresa.
-

1.5 Justificación de la Investigación

Voy a citar la información que nos provee La Organización Mundial de la Salud (OMS) la cual considera a la obesidad una de las diez principales causas de muerte prevenibles en el mundo, “En el año 2020, 2500 millones de adultos de 18 o más años tenían sobrepeso de los cuales 890 millones eran obesos” (Organización Mundial de la Salud, 2024) son cifras preocupantes considerando que son enfermedades no transmisibles ENT.

Es evidente que, en ese período, la falta de peso adecuado produjo cuatro millones de muertes a nivel mundial: 70% por enfermedades cardiovasculares (40% en personas con sobrepeso).

Lo que acontece en América Latina no es diferente, en ese año, 360 millones de personas con sobrepeso (58%), de las cuales 140 millones eran obesas (23%). Además, en Estados Unidos se perfila un aumento de la prevalencia de obesidad de un 50% en los próximos diez años (Ward ZJ, 2021).

Estamos ante una gran predisposición de múltiples enfermedades derivadas de la mala alimentación de la población, deberíamos hacer un gran análisis de cómo la población llega a tener sobrepeso, partiendo desde el punto de vista alimentario como los factores nutritivos, culturales, así como el sedentarismo como problemática que cada vez en un mundo globalizado la población se ve presa de campañas publicitarias de más bebidas y más comidas chatarra ahondando mayormente la crisis.

Múltiples estudios han comprobado que las personas que tenían sobrepeso, obesidad, diabéticos, o que sufrían de hipertensión arterial fueron las más afectadas por la pandemia de Covid-19 (Vertismed, 2021), pasaron más tiempo en (UCI) Unidad de cuidados intensivos, asistidos por ventiladores mecánicos, muchos no lograron sobrevivir, esto fue un gran choque a nivel mundial, no se lo esperaban que podría llegar a ser tan devastador, hoy por hoy se ha logrado hacer una gran conciencia a nivel mundial cuando de Salud se habla, hemos reconocido la importancia de mantener un cuerpo sano y mente sana.

Con lo antes anotado la obesidad es un importante problema sanitario a nivel global y constituye uno de los grandes combates que tienen las organizaciones de Salud pública en este nuevo siglo.

La obesidad es considerada una enfermedad crónica que tiene origen en muchos factores, se caracteriza por la acumulación de grasa debajo de nuestra piel, resultado de la reserva natural de grasa, almacenada en el cuerpo, en forma excesiva, por lo que trae consecuencias negativas a la salud o la vida, la ingesta indiscriminada de carbohidratos, también contribuyen tanto como las bebidas azucaradas. Para su identificación, la OMS recomienda el empleo del Índice de Masa Corporal (IMC), el cual es un indicador simple de la relación entre el peso en kilogramos y la talla en los adultos en metros cuadrados. Este se determina según los siguientes valores: sobrepeso (de 25

kg/m² a 29,9 kg/m²), obesidad (de 30 kg/m² a 39,9 kg/m²) y obesidad mórbida (igual o superior a 40 kg/m²) (Organización Mundial de la Salud, 2024).

Según la PAHO Pan American Health Organization declara que: La diabetes se constituye como una gran carga para la sociedad, siendo uno de los objetivos primordiales que enfrenta los sistemas de Salud. “Se considera que hay cerca de 62 millones de personas viven con diabetes en la Región de las Américas y las proyecciones muestran que crecerá”, según la perspectiva de la Diabetes en la zona de las Américas (Pan American Health Organization, 2023).

Todos estos estudios que se han realizado muestran la importancia que se debe tener en el cuidado de la Salud, quiere decir que si se implementaran planes de salud evitarían la muerte prematura de muchas vidas, se evitarían gastos enormes en salud pública, la economía de los países no se vería tan afectada por su gastos en salud, es por este motivo que el deseo de Diseñar e implementar un Plan de Salud en la Empresa Invimedic S.A. orientado de primera mano con el departamento de Talento Humano y la Médico Ocupacional, para establecer la condición del estado actual de los colaboradores de la empresa, tener una estadística de cada uno del (IMC) índice de masa corporal, valorización de su glucosa en ayunas así como sus niveles de presión arterial, para luego de esta evaluación inicial realizar una campaña de alimentación sana, nutritiva y destacando la importancia del ejercicio físico las actividades aeróbicas de moderado a medio intenso entre 150 a 300 minutos y de alta intensidad entre 75 y 150 minutos de acuerdo a la (Organización Mundial de la Salud, 2022), dentro de tales campañas estará incluida los Talleres de Nutrición, donde se destacará las porciones alimentarias el manejo de las calorías basadas en sus niveles corporales, teniendo como consigna que el 50% de lo que comemos debería ser vegetales, verduras, hortalizas y frutas, cuarta parte cereales y la otra parte corresponde a las proteínas, así como la importancia de como

cocinar los alimentos el tipo de aceite a emplearse para su correcta cocción, todo esto aunado al esfuerzo de una Nutricionista que nos guíe con las dietas adecuadas, para conocer los valores nutricionales en especial su lectura y la selección de los productos procesados en los supermercados, así poder establecer los que corresponden a altos en grasa, altos en azúcares, confrontarlos y sustituirlo con otros que si sean de bajo valor calórico, de esta forma haciendo un escogimiento correcto y aprendiendo de las dietas más nutritivas estaremos haciendo un gran impacto en la salud, y previniendo las principales enfermedades modificables, las que de una u otra forma al cambiar nuestro estilo de alimentación e incrementando la actividad física lograremos dentro de nuestra empresa una reducción de enfermedades que pueden ser evitables al adoptar en forma consciente estas herramientas de valoración y seguimiento a implementar.

1.6 Marco Teórico

“PLAN DE MEJORAMIENTO DE SALUD EN LA EMRESA INVIMEDIC S.A. UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024”.

1.6.1 Diseño e Implementación

1.6.2 Definición.

La elaboración de un plan e implementación de un proyectos de formación implican una serie de actividades que se originan a partir de las necesidades estratégicas de la empresa con el fin de abordar las deficiencias del mercado en término de capacidades, habilidades e innovación. Las empresas adoptan un enfoque sistemático para desarrollar procesos de aprendizaje. Es crucial identificar las actividades de aprendizaje que se llevan o no comúnmente y sugerir nuevas formas de gestión del aprendizaje que se pueden implementar en las organizaciones para mejorar la transmitir y la aplicación del conocimiento dentro de la empresa (Grup-pitagora., 2024).

1.6.3 Proceso.

Un proceso es un conjunto ordenado y estructurado de actividades interconectadas que se realizan para transformar entradas o salidas específicas. Estos efectos, a menudo llamados resultados, tienen valor o utilidad para quienes participan en él, para los clientes y para los usuarios finales. Son fundamentales para los distintos aspectos de la vida y los negocios. Además, se pueden encontrar en una variedad de industrias, desde la fabricación industrial hasta la ejecución de proyectos y servicios. La eficiencia y eficacia de los procesos pasan a ser fundamentales para el éxito de cualquier negocio o actividad, debido a que, permite la gestión estructurada y optimizada de los recursos para alcanzar metas (Münch, 2014).

1.6.3.1 Plan de mejoramiento salud.

1.6.3.2 Definición.

Un plan de mejora es una serie de acciones organizadas en forma sistemática que se van realizando con cierta preferencias y se llega a un acuerdo entre las diferentes estructuras orgánicas de la empresa. Analizamos las diferencias en los resultados de los exámenes y los diferentes valores obtenidos, de las muestras a investigar encontrando falencias en los resultados frente a las normas o estándares que determinan lo que es saludable a no saludable.

Un plan de mejora continua se conceptualiza como una serie planificada, jerárquica y secuencial de proyectos destinados al aumento constante en mejorar la percepción que tenga el cliente mediante experiencias satisfactorias en el servicio de atención en una organización (Calero et al., (2018). En nuestro caso determinamos las diversas situaciones que se van dando al comparar parámetros normales con los obtenidos, lo cual justificará cualquier acción que contribuya a mejorar su salud.

1.6.3.3 Importancia del Mejoramiento de la Salud.

Es un aspecto la existencia, que debe ser considerado no solo en situaciones de pandemia, sino también en las tareas diarias, la planificación de acciones y las actividades preventivas. El bienestar físico y mental es esencial para hacer una contribución positiva a la sociedad, permitiendo prosperar en todas las funciones, afrontar el estrés de la vida cotidiana y ser más productivos en nuestra esfera profesional y personal. En el mismo orden de ideas, la salud se ve como un estado físico satisfactorio, así como mental y social en su totalidad, más no simplemente como la no presencia de padecimientos (La Organización Mundial de la Salud (OMS), 2024).

1.6.3.4 Mejoramiento de Salud a Trabajadores.

Independientemente del sector, el empleado se encuentra siempre expuesto a indiferentes factores que pueden comprometer su integridad física, emocional o psicológica. Para abordar este problema, existen organizaciones que se enfocan exclusivamente en el perfeccionamiento de normas vinculadas con la protección y salud dentro del área laboral. Estas medidas ayudarán a observar, evitar accidentes y víctimas. La protección y salud en el área de trabajo es un campo disciplinario encaminado a prevenir los accidentes que pueden ocurrir en los diversos sitios de trabajo. El organismo encargado de regular estos aspectos es la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que participa activamente en torno a la creación de normas y regulaciones en esta materia (Indeed, 2023).

1.6.4 Identificación del Problema

La carencia de un plan de mejoramiento de salud permite muchas fallas en la gestión de salud, tales como:

- Inexactitud en la orientación a la atención primaria.
- Falta de compromiso por parte del personal.
- La no existencia de un sistema de información que apoye la evaluación del desempeño y proporciona integración, comparación, retroalimentación e información para la mejora.
- Desarrollo de una gestión sin un aval de hechos y datos, es decir sin rumbo entre otros.

En fin, el no saber hacia dónde va la institución es una problemática que debe ser atendida de inmediato para poder lograr el debido control de los procesos.

1.6.4.1 Ausentismo Laboral y su Impacto en la Empresa.

Se considera como un problema de orden social, económico y laboral que presenta un impacto significativo no sólo en los trabajadores ausentes sino también en el desempeño de las empresas, provocando en última instancia una reducción del crecimiento económico-social en diversas áreas, este es un tema que cada vez las empresas están teniendo mayor incidencia.

Todo esto crea y provoca un efecto negativo en la productividad y en la consistencia de la economía empresarial. De igual manera, perjudica las condiciones laborales, aumenta los costos y la carga de trabajo (Santillán, 2023).

El ausentismo es la ausencia de los empleados que se espera que estén presentes, son otros de los factores que también afecta a la productividad.

(La Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2024).

Reducción de Productividad y de la Calidad del Servicio

1.6.4.2 Sobrepeso y Obesidad.

Se puede definir como una acumulación atípica o excesiva de tejido adiposo que puede llegar a ser nocivo para la salud. Por otro lado, el índice de masa corporal (IMC) se le conoce como una medida simple del vínculo entre altura y peso, que se utiliza frecuentemente para determinar el nivel de obesidad o sobrepeso en adultos. La medida calcula a través de una fórmula sencilla que divide el peso de una persona en kilogramos por su altura en metros al cuadrado (kg/m^2).

Para las personas adultas, el sobrepeso y la obesidad es

- Sobrepeso: IMC por encima de 25.
- Obesidad: IMC por encima de 30. Debido a que el IMC es el mismo para adultos de todos los géneros y todas las edades, este se puede considerar como la medida más conveniente de la obesidad y el sobrepeso en la población. Sin

embargo, incluso al mismo nivel, el grosor puede ser diferente de una persona a otra, por lo que este valor debe considerarse un número aproximado.

1.6.4.3 Datos Acerca del Sobrepeso y la Obesidad

Durante un tiempo fueron considerados un problema en los países de ingresos altos, ahora lo son cada vez más graves en los países de medianos a bajos, particularmente en las zonas industrializadas o urbanas.

1.6.4.4 Diabetes

Es un padecimiento metabólico crónico, (CDC, 2022) causada por una baja producción de insulina, la cual es emanada por el páncreas, provocando así un exceso de glucosa en el torrente sanguíneo. Los niveles de azúcar en sangre se describen de la manera que sigue:

- Normal: Entre 70 y 100 mg/dl.
- Hiperglucemia o prediabetes: 100 a 125 mg/dl.
- Alta (diabetes): 126 mg/dl o más.

Estas anomalías pueden causar daños a los órganos y sistemas del cuerpo (principalmente los riñones, la retina, los sistemas nervioso y cardiovascular). La exposición de estos órganos en diabéticos no tratados reduce en cierta medida la esperanza de vida, dependiendo del grado de afectación.

En las relaciones laborales, es importante recordar que las personas con diabetes tienen una autonomía real como consecuencia de los desarrollos en la práctica médica para el tratamiento, manejo y control de la enfermedad. De hecho, el trabajo no causa directamente la diabetes un causante puede ser el sedentarismo estar sentado en el trabajo. Entre estos se puede incluir, el estrés laboral, las largas jornadas y la variación de horario debido al trabajo por turnos. Ayuda a proteger a las personas susceptibles de la diabetes tipo 2 (Agudo, 2024).

1.6.4.5 Hipertensión Arterial

Se le reconoce a la hipertensión arterial como una afección común que afecta las arterias y venas del cuerpo. (Presión Arterial Alta(Hipertensión), 2022).Principalmente la causante de modificar la potencia con la que la sangre actúa sobre las paredes de las arterias, haciendo que esta sea siempre mayor. Por consiguiente, el corazón trabaja y se esfuerza por bombear sangre.

La hipertensión es difícil de controlar, puede incapacitar permanentemente cualquier ocupación que implique actividad física. En algunos casos, puede ser tan grave que se considera una discapacidad, limitando la capacidad de un individuo para realizar sus tareas en determinadas ocupaciones. (OMS, 2023)

Las limitaciones laborales dependerán del grado y las características específicas de la hipertensión en cada caso individual, así como de otros factores que pueden entorpecer la capacidad con la que se llevan a cabo determinadas tareas. Por ejemplo, las personas con presión arterial controlada pueden realizar tareas que requieren actividad física moderada, mientras que las personas con presión arterial no controlada pueden tener dificultades para realizar tareas cotidianas (Toro, 2024).

1.7 Marco Conceptual

En el diseño e implementación que conforman la serie de actividades que vamos a desarrollar, para dar respuesta necesariamente tendremos que detectar cual es la carencia de nuestros empleados, trataremos de adaptar las diversas formas para cambiar los hábitos alimenticios, definiremos los dos puntos importantes en los que basaremos nuestro proyecto para obtener esos cambios positivos, en la nutrición y la actividad física como complemento para llegar a una prevención de las enfermedades conocidas como ENT enfermedades no transmisibles.

1.7.1 El Cuidado de la Salud de los Empleados

1.7.1.1 Nutrición.

Los alimentos se componen de nutrientes, los cuales el cuerpo los recibe, absorbe y digiere los nutrientes. En la absorción el intestino delgado se encarga de extraer la azúcar en la sangre, la llamada glucosa, las moléculas que se combinan para formar proteínas los llamados aminoácidos, los ácidos grasos, las vitaminas y los minerales de los alimentos para que complementen la absorción las células. (Sprouse, 2021). La buena alimentación y nutrición adecuada puede ayudar a los empleados a tener más energía, concentrarse mejor y ser un porcentaje más productivos lo que abordaremos según algunos estudios. Asimismo, contribuye a prevenir enfermedades crónicas tales como el sobrepeso, la obesidad, la diabetes, y otros tipos de enfermedades cardíacas, como taponamientos de arterias e incluso cáncer. Las empresas pueden fomentar hábitos alimentarios saludables en el lugar de trabajo de diversas formas. Una es ofrecer comida saludable a oficinas, en cafeterías o máquinas expendedoras. Otra es ofrecer programas de educación nutricional a sus empleados que es la que estamos enfocamos en el presente Proyecto.

También es importante crear un ambiente de trabajo propicio para la actividad física, como instalar un gimnasio o una zona para caminar. Una ingesta saludable de alimentos es un factor importante en el bienestar de sus empleados. Las empresas que fomentan hábitos alimentarios saludables en el lugar de trabajo pueden mejorar la productividad en sus organizaciones y ahorrar el gasto a la seguridad social (Salud Industrial y Empresarial Mexicana SA de CV (SIEM) , 2023).

1.7.1.2 Actividad Física y el Peso Ideal.

Con el fin de lograr beneficios para la salud de forma inmediata y a largo plazo, es imprescindible la actividad física regular. Esta permite la mejorar el nivel de cognitivo la memoria la eficiencia y la atención en el cerebro, (Clinic Barcelona, 2022) disminuye la

probabilidad de adquirir enfermedades, incrementa la resistencia y durabilidad de los huesos, los músculos, así como incrementa la capacidad para llevar a cabo las actividades diarias. A medida que el cuerpo humano tiene más movimiento, más energía utiliza. Toda actividad física, crea un déficit calórico en el que se queman más calorías, lo que lleva a la pérdida de peso, y si bien la reducción de la ingesta de calorías es lo que conduce a la mayor parte de la pérdida de peso, la evidencia también demuestra que la única forma de perder peso es hacer ejercicio con regularidad. (Centro Nacional para la Prevención de Enfermedades Crónicas y Promoción de la Salud, División de Nutrición, Actividad Física, y Obesidad, 2023).es decir que debe ser complementada tanto la buena nutrición con la combinación del ejercicio físico para obtener resultados satisfactorios.

1.7.1.3 Medidas Preventivas.

Una forma de enfocarnos es la prevención que es nada menos que un conjunto de acciones tomadas todas las etapas de una actividad empresarial para prevenir o reducir los riesgos derivados de las operaciones, donde se debe considerar las siguientes medidas para optimizar las condiciones de trabajo (Hse.software, Medidas de Prevención de Riesgos Laborales más efectivas, 2021):

Seguridad Laboral: análisis de los riesgos laborales y de las condiciones materiales, que pueden perjudicar la salud de los empleados. Esta asignatura se encarga de estudiar las condiciones del lugar laboral y el equipamiento utilizado para su trabajo.

Higiene industrial: tiene como finalidad identificar, evaluar y controlar la aparición de diversos contaminantes (físicos, químicos o biológicos). Este tipo de contaminantes se encuentran en muchos lugares de trabajo, causando efectos negativos irreparables en el bienestar físico, mental y social de los empleados.

Ergonomía: garantizar que las exigencias de cada tarea coincidan con las capacidades del trabajador. También se estudian los movimientos y la postura, esfuerzos necesarios para las actividades laborales y otros aspectos que afectan al lugar de trabajo como la humedad, la correcta iluminación, la temperatura ideal, los niveles de ruido, otros. El objetivo es prevenir daños físicos y psicológicos.

Psicosocial: factores que perjudican a los trabajadores y afectan al tiempo de trabajo, horario, carga de trabajo, períodos de descanso, organización del trabajo, entre otros.

Medicina del Trabajo: estudio de las enfermedades y accidentes que se producen debido a las actividades laborales. Estos procedimientos establecen medidas para prevenir enfermedades y lesiones en el trabajo de los empleados. También son responsables del tratamiento, curación y/o rehabilitación de enfermedades profesionales.

1.7.1.4 Crear un Plan de Salud Ocupacional en el Trabajo

Se planean programas de salud ocupacional para procurar el sentimiento de felicidad, el buen estado físico, mental y social de los empleados, se busca establecer e implantar un medio ambiente seguro y sano de las actividades laborales. (ESGInnova Group, 2021) implementar estos programas, promoviendo el aprendizaje, mejoramiento continuo y la introducción de herramientas equipos de tecnológicas avanzadas que son críticas para el manejo actual de la salud y con altos estándares de seguridad. Es necesario formar equipos de trabajo, hacer cuestionamientos y consultas con los empleados, para preparar procedimientos y políticas, identificar riesgos, detectar las carencias de entrenamiento, así como también poner en marcha la tecnología apropiada para el proyecto (Hse.software, 2022).

1.7.1.5 Capacitar y Evaluar.

Se trata por medio de capacitaciones periódicas mejorar la formación en salud y seguridad en el entorno laboral busca contribuir a la generación de una cultura preventiva proporcionando a los empleados conocimientos concretos que ayuden a prevenir tanto incidentes el surgimiento de afecciones o dolencias entre los profesionales que laboran en la empresa incluyendo inspecciones periódicas, evaluaciones de riesgos, auditorías internas y externas (Calero et al., (2018).

2. Capítulo II: Propuesta Comercial.

2.1 Descripción de la Empresa

2.1.1 Empresa Invimedic

Ilustración 1

Logo de la Empresa Invimedic



Fuente: (Invimedic, 2022)

3.1.1 Actividad

Invimedic S.A. es una empresa ecuatoriana con sede en Guayaquil. Está activo en el sector mayorista de productos médicos y productos relacionados. La empresa fue fundada el 7 de enero de 1994. Actualmente emplea a 60 personas (a partir de 2023). Es un equipo apasionado por traer cambios positivos a la vida de los pacientes. Siendo líderes en innovación de tecnología médica para brindarle a la nación soluciones que ayuden a mejorar la columna, el cráneo, la osteosíntesis, la cardiología, la neurología, el manejo del dolor y más (Emis, 2023).

2.1.2 Descripción de la Empresa

Somos un equipo motivado por generar cambios positivos en la vida de los pacientes, ya que creemos en mejorar su bienestar. Nos comprometemos a mantenernos a la vanguardia en innovación tecnológica en el ámbito médico para ofrecer soluciones que alivien dolencias en la columna, cráneo, osteosíntesis cardiología, trastornos neurológicos. Proveemos implantes, injertos biológicos y equipos médicos de alta complejidad, cumpliendo altas normas de calidad y trazabilidad en todos nuestros productos. Nos convertimos en aliados estratégicos tanto de médicos especialistas como de las principales Instituciones de salud públicas y privadas del país.

Dentro de los principales servicios médicos que atendemos está el de Neurocirugía, Traumatología y Ortopedia, donde proporcionamos un soporte integral a los cirujanos durante las cirugías con un personal de instrumentistas capacitados de primer orden, que contribuyen a asegurar la calidad, garantizando nuestro servicio durante las 24 horas del día 7 días de la semana ininterrumpidamente, con el compromiso de poner a disposición todos nuestros productos con el cuidado y esmero necesario para evitar riesgos en las intervenciones quirúrgicas.

Actualmente somos una de las compañías que lidera el mercado teniendo oficinas en Guayaquil, Quito, Portoviejo y Cuenca.

2.2. Misión, Visión, valores, objetivos generales específicos, modelo de negocio (Canvas).

2.1.3 Misión

Contribuir en el desarrollo de cambios positivos en la salud de los pacientes, ofreciendo productos y servicios médicos de calidad, superando continuamente las expectativas de nuestros clientes y colaboradores.

2.1.4 Visión

Ser reconocidos como la mejor empresa de especialización de productos y servicios médicos para nuestros clientes, basados en procesos de calidad y un servicio de excelencia generados por nuestro equipo de trabajo.

2.1.5 Valores

Nuestra empresa está regulada por un código ético, destinado a recordar a todos nuestros colaboradores la satisfacción de nuestros clientes.

Nuestros cuatro pilares se basan en:

Solidaridad

Integridad

Respeto y Trabajo.

2.1.6 Modelo de Negocio CANVAS

En este modelo estamos conscientes de que vamos a realizar una importante inversión en bienestar de nuestros empleados, el objetivo principal que nos mueve, junto con el Departamento de Recursos Humanos y la Médico Ocupacional, llevaremos a cabo este proyecto, el cual está pensado en un período de 10 meses dentro de los cuales aprovechando nuestra intranet comunicaremos, sociabilizaremos, nuestra campaña, orientada específicamente a concientizar, la importancia de una correcta nutrición, serán contratados personas orientadoras, como lo es una nutricionista quien mes a mes impartirá los talleres con los variados temas y nos dará el soporte en las guías nutricionales, así como recetas para obtener el peso ideal información calórica manejo del IMC índice de masa corporal conscientes de que muchas de las enfermedades en nuestro medio están dadas por desbalance alimenticio un componente muy cultural en la que se mezclan alimentos inapropiadamente o una dieta hipercalórica, que dan como consecuencia del sobre peso y obesidad, enfermedades como la diabetes, hipertensión arterial, problemas coronarios todas estas condiciones las que pueden llegar a ser evitables así como controlables.

Tabla 4

Modelo de Negocio Canvas

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
Empresa de marketing quienes diseñarán las Infografías	Diseño de contenido	¿Qué necesidades satisfacemos?		Ejecutivos
Y el material informativo	Charlas orientadoras			Administrativos
	Guías Nutricionales	El cuidado de la Salud		Personal Ventas
	Recetas	Control de peso ideal	Colaboradores de la empresa Invimedic S. A.	Instrumentistas
	Soporte durante el tratamiento	Guía Nutrición adecuada		Personal Logístico
	Evaluación	Proveeremos recetas Información calórica Mejoramiento físico Mejora de autoestima Afianzamiento relaciones empresa-empleados Soporte personalizado		
	Recursos Clave	Incentivo por resultados	Canales	
	Recursos Humanos		Digital	
	Médico ocupacional		WhatsApp Empresarial	
	Apoyo de la dirección		Presencial	
	Nutricionista		Reuniones en vivo	
	Motivador Físico		talleres en auditorio	
	Estructura de Costes		Estructura de Ingresos	
			Mejora de calidad de vida.	
	Costos de contratación speaker para Nutrición.		Menor ausentismo.	
	Costos de contratación speaker Motivador físico.		Mejor fidelidad a la empresa.	
	Contratación grupo de Marketing.		Aumento de compromiso. Impacto sobre la producción y ventas.	
			Mejor alineación del empleado con los intereses de la empresa.	

Fuente: Elaboración propia.

2.2 Estrategia Genérica y Ventajas Competitivas

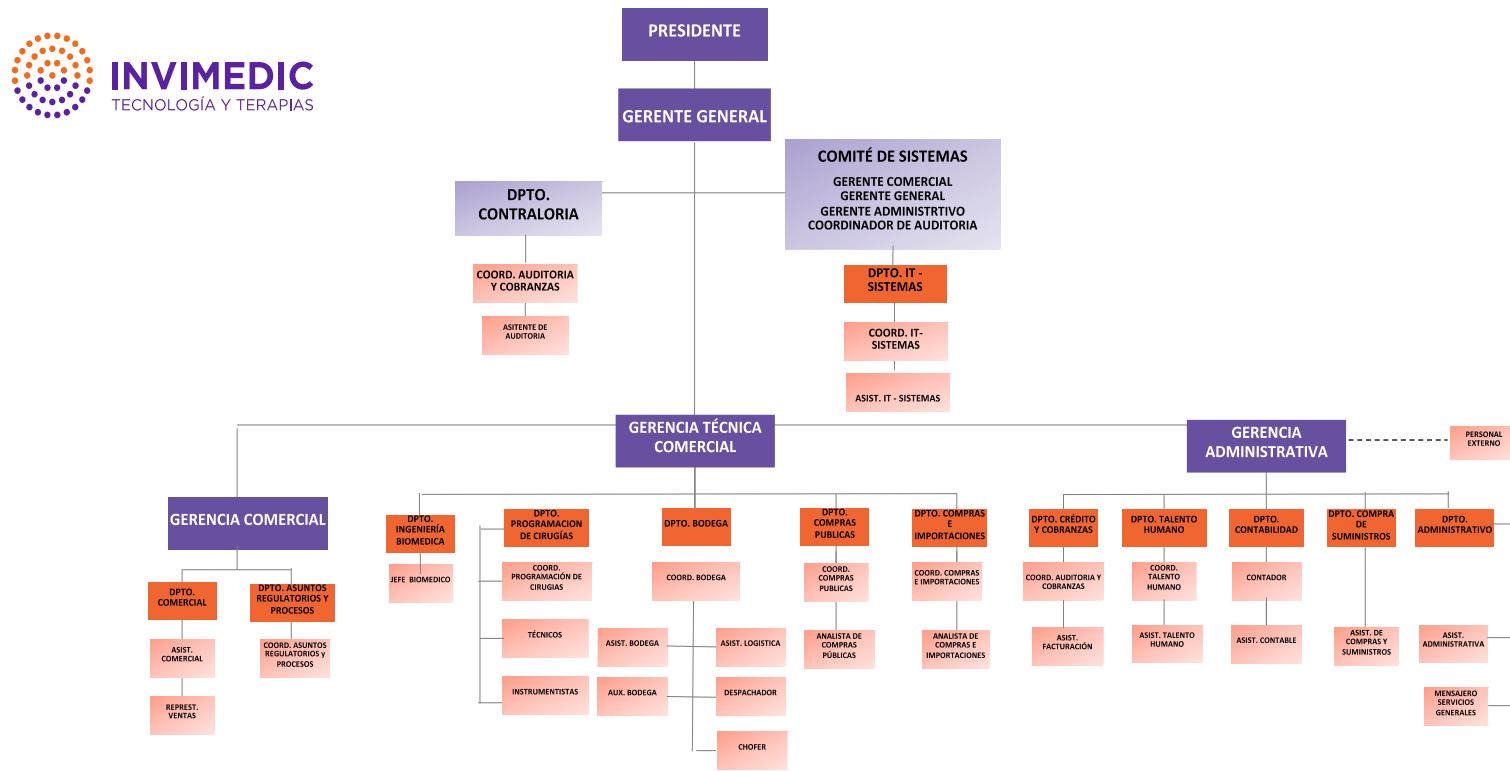
Como empresa su principal estrategia ha sido siempre penetrar en mercados desatendidos donde no se habían desarrollados por falencia de atención y por falta de utilización de nuevas técnicas tanto quirúrgicas como equipamientos necesarios para su implementación.

Mediante entrenamientos constantes se logró actualizar en las nuevas técnicas los diferentes servicios médicos a los que decidimos introducirnos como el Servicio de Neurocirugía.

Al implementar mejores técnicas de aprendizaje se logró afianzar el nexo con los médicos a la vez que familiarizándose con los instrumentales y equipo perfeccionaron su intervenciones sintieron la diferencia de un antes y un después lo que mantiene a la empresa con una ventaja diferencial al proveer los mejores equipos e instrumentales con el mejor servicio y atención.

2.3 Estructura Organizacional: Organigrama

Ilustración 2 Estructura Organizacional



Elaborado por
Coordinador Talento Humano

Revisado por
Representante Técnico

Aprobado por
Gerente General

2.3.1 Descripción de los Principales Cargos de la Organización

2.3.1.1 Presidencia.

Establecer la visión misión y planeación estratégica.

Representante ante los accionistas, clientes, proveedores, bancos instituciones financieras y otras partes interesadas.

Supervisar el desempeño general de la empresa y sus líneas de negocios.

Tomar decisiones estratégicas claves.

Supervisar las operaciones financieras, asegurando la salud financiera de la empresa.

Fomentar una cultura organizativa sólida y valores compartidos.

2.3.1.2 Gerencia General.

Supervisar todas las operaciones diarias.

Implementar estrategias y políticas establecidas por la dirección.

Coordinar y dirigir a los gerentes de los diferentes departamentos para garantizar eficiencia y la efectividad.

Analizar informes financieros y operativos para tomar decisiones informadas.

Resolver conflictos internos y externos.

Garantizar el cumplimiento de las regulaciones y normativas.

2.3.1.3 Contralor.

Encargado en supervisar la contabilidad financiera de la empresa y se mantengan de acuerdo con los principios contables aceptados.

Prepara y presenta informes financieros precisos y oportunos para la alta dirección y los accionistas.

Gestiona el presupuesto de la empresa y realizando análisis financiero.

2.3.1.4 Gerencia Comercial.

Desarrollar estrategias de ventas y marketing para impulsar el crecimiento de los ingresos.

Gestionar al equipo de ventas y establecer sus objetivos.

Identificar oportunidades en el mercado y desarrollar nuevos negocios.

Establecer relaciones con clientes claves y socios estratégicos.

Supervisar actividades de promoción, publicidad, congresos, talleres etc.

Analizar el rendimiento de las ventas y realizar ajustes según sea necesario.

2.3.1.5 Gerencia Técnica Comercial.

Supervisar el desarrollo y la implementación de productos o servicios técnicos.

Coordinar con el equipo técnico para el buen desarrollo y mantenimiento de los equipos existentes y los que hay por desarrollar.

Proporcionar apoyo técnico a los equipos de venta y a los instrumentistas.

Evaluar las necesidades del mercado y proponer soluciones técnicas adecuadas.

Mantenerse al tanto de las tendencias tecnológicas de la industria.

Realizar entrenamientos y actualizaciones en el exterior, visita a los proveedores.

Relacionarse con los clientes médicos para visitas guiadas o entrenamientos.

2.3.1.6 Gerencia Administrativa.

Supervisar las funciones administrativas, como recursos humanos, finanzas, contabilidad, Importaciones, Logística y operaciones de las sucursales.

Garantizar la eficiencia de los procesos administrativos y la gestión adecuada de los recursos.

Desarrollar y mantener políticas y procedimientos internos.

Compensación y beneficios administra el sistema de remuneración y beneficios.

Gestionar el presupuesto y realizar análisis financiero.

Supervisar el cumplimiento de las leyes laborales y todas las regulaciones ejemplo Super de cia, ARCSA, pagos de aduana despachadores, Courier envíos etc.

2.3.1.7 Jefe Ingeniero Biomédico.

Da soporte técnico y biomédico en la implementación, instalación de los equipos de alta tecnología.

Dentro de sus responsabilidades esta programar mantenimientos preventivos y correctivos de los equipos instalados.

Está preparado técnicamente para dar el soporte a los equipos electro médicos.

Lleva a cabo el entrenamiento tanto para técnicos y vendedores como para instrumentistas que manipulan los equipos médicos.

2.3.1.8 Jefe de Sistemas.

Evaluar las necesidades tecnológicas de la empresa y proponer soluciones

Supervisar la implementación y el mantenimiento de los sistemas informáticos SAP, Business One etc.

Garantizar la seguridad y la integridad de los datos de la empresa.

Coordinar con otros departamentos para asegurar la alineación tecnológica con los objetivos comerciales.

Establecer políticas de seguridad de la información y procedimientos de recuperación de desastres.

2.3.1.9 Coordinadora de Talento Humano.

Realizar procesos de selección internos y externos de niveles operativos y administrativos.

Levantamiento de perfil para el cargo solicitado.

Elaboración arte de la vacante.

Publicación de vacante.

Revisión de hojas de vida.

Realizar entrevistas.

Aplicar pruebas psicométricas, técnicas, polígrafo, entre otras, según lo amerite cada cargo.

Revisión de resultados e informe de pruebas psicológicas y técnicas.

Coordinar entrevistas finales.

Realizar inducción general de nuevos ingresos.

Realizar avisos de Entrada y avisos de Salida en la plataforma del IESS.

Elaborar contratos y registrarlos en el Sistema Único de Trabajo (SUT).

Controlar cuadro de vacaciones de personal y coordinar la planificación de vacaciones anuales.

Controlar cuadro de vacaciones de personal y coordinar la planificación de vacaciones anuales.

Coordinar periodos de maternidad y lactancia y llevar un cronograma de reingreso, como periodo de lactancia.

Elaborar llamados de atención.

Elaborar certificados de trabajo.

Gestionar la comunicación interna a través del correo corporativo y grupos de WhatsApp.

Promover, coordinar y ejecutar eventos (cumpleaños, empleado del mes, día de la madre, día del padre, entre otros) y actividades recreativas laborales, alineadas a las políticas y presupuestos aprobados por la empresa.

Coordinar, administrar la elaboración y stock de uniformes para el personal de la empresa.

Promover, administrar y controlar la política de imagen personal de los colaboradores, así como el cumplimiento de la política de vestimenta y uniformes.

Coordinar la elaboración de credenciales de identificación para el personal de la empresa que aplique.

Cotizar y coordinar los exámenes ocupacionales que se deben realizar una vez al año todo el personal, como cualquier otro examen necesario.

Dar seguimiento a los certificados médicos privados que estén convalidados ante el IESS.

Actualizar estructura organizacional.

Realizar y actualizar descriptivos de cargos.

Gestionar y garantizar el cumplimiento del plan anual de actualización de descriptivo de cargo.

Realizar plan de entrenamiento específico y asegurar su cumplimiento.

Coordinar entrenamiento específico en áreas correspondientes.

Realizar evaluación de desempeño del periodo de prueba y semestral, cuantitativo y cualitativo.

Ejecutar y garantizar el cumplimiento del plan anual de capacitación.

Coordinar las capacitaciones internas y externas con su respectiva logística.

Organizar y agendar capacitaciones de salud o seguridad ocupacional.

Ejecutar otras tareas y/o actividades asignadas por su jefe inmediato.

2.3.1.10 Contadora.

Revisar y analizar los registros contables.

Preparar información para las declaraciones mensuales y Anexos en general para ser cargados en el portal SRI.

Generar liquidaciones impuestos (patente, impto. 1.5 x mil, impto. predial, tasa habilitación, etc.).

Contabilización de transferencias y revisión de movimientos bancarios previos a la conciliación.

Atender asuntos legales y tributarios.

Cargar las órdenes de pago al cash management por el pago de proveedores o nómina.

Preparar estados financieros mensuales a gerencia.

Preparación declaraciones 13to, 14to, utilidades al MRL.

Revisar y reclasificar la cuenta ISD x liquidar en ISD gasto o ISD crédito tributario.

Elaborar y cargar el reporte de ventas a crédito a Superintendencia compañías.

Preparar información a los asesores tributarios para la devolución de impuestos (Andersen Tax).

Registrar amortización seguros pagados x anticipados.

Preparación información financiera anual, llenado forma 101, ICT.

Declaraciones mensuales IVA e Impto. a Renta-SRI de accionistas.

2.3.1.11 Asistente Contable.

Brindar asistencia contable y administrativa al departamento de contabilidad.

Escribir con precisión, preparar y mantener documentos y registros contables.

Preparación de depósitos bancarios, contabilizaciones en el libro mayor y extractos.

Generar las planillas del IESS con sus novedades.

Liquidación de personal por termino de contrato.

Elaboración, contabilización y conciliación de la nómina y cuentas relacionadas (cuentas por cobrar a empleados, prestamos quirografarios e hipotecario, etc.).

Elaboración de la colación.

Contabilización de gastos T/C (ingreso de facturas y de pagos).

Elaborar reporte de INEC.

Anexo información de la Nómina, horas extras y comisiones vs Planilla consolidada del IESS.

Apoyo al departamento contable.

Supervisar el desarrollo de la nueva asistente -caja.

Preparar cálculo de Horas Extras.

Back-up Coordinadora de cobros y auditoría.

Cumplir y hacer cumplir el Reglamento Interno, Reglamento de Seguridad Industrial, políticas y procedimientos de la compañía.

Cumplir con las funciones adicionales que le sean asignadas de otras áreas, departamentos o secciones de la empresa.

Asistir a los entrenamientos de los productos y/o servicios de las marcas del portafolio de la empresa.

2.4 Plan de Marketing

Para establecer el plan del proyecto de salud e implementar dentro de la empresa debemos inicialmente establecer el estado de situación actual, nuestro punto de partida, y determinar el estado inicial de nuestro público objetivo.

Nuestro grupo objetivo está determinado por el universo de empleados de la compañía Invimedic de la ciudad de Guayaquil en total son 49 personas.

2.4.1 Análisis de la Situación

Hemos recabado la información inicial del proyecto realizando un investigación inicial, la cual nos motiva a empezar el desarrollo del proyecto al encontrar que la salud investigada al momento tiene parámetros elevados de IMC índice de masa corporal, Hipertensión Arterial, Índices glucémicos en sangre elevado, así como un elevado índice de colesterol, basado en este estudio preliminar plantearemos nuestros objetivos de mejora y desarrollaremos nuestra estrategias de marketing.

2.4.2 Objetivos de Marketing

¿Que esperamos lograr con este proyecto de salud?

Mejorar la conciencia sobre la salud y dar herramientas para que los empleados puedan evitar a los principales causantes de enfermedades con una alimentación sana.

Motivar a la participación en un programa de bienestar.

Obtener cambios positivos en nuestra audiencia en una forma medible y con impacto en nuestras ventas incrementos de 3% - 5%..

2.4.3 Contexto General del Mercado

2.4.3.1 Principales Problemas de Salud Laboral.

Conforme a La Organización Mundial de la Salud (2024) salud ocupacional es definida como el servicio integral orientado a fortalecer y proteger la salud de los empleados. Este campo disciplinar tiene como objetivo controlar los accidentes y

enfermedades reduciendo las situaciones de peligro. Según Meltgroup (2024), la higiene industrial se ha venido desarrollando y cada vez se toma mas en cuenta en el entorno empresarial, tanto para los directivos como para los empleados.

A la salud y la seguridad se le ha venido dando una gran importancia en especial luego de la pandemia mundial, en sus lugares de trabajo

Además, se trata siempre de perfeccionar y fortalecer la salud en el trabajo.

Hay muchas áreas en el lugar de trabajo donde se puede proteger y promover la salud:

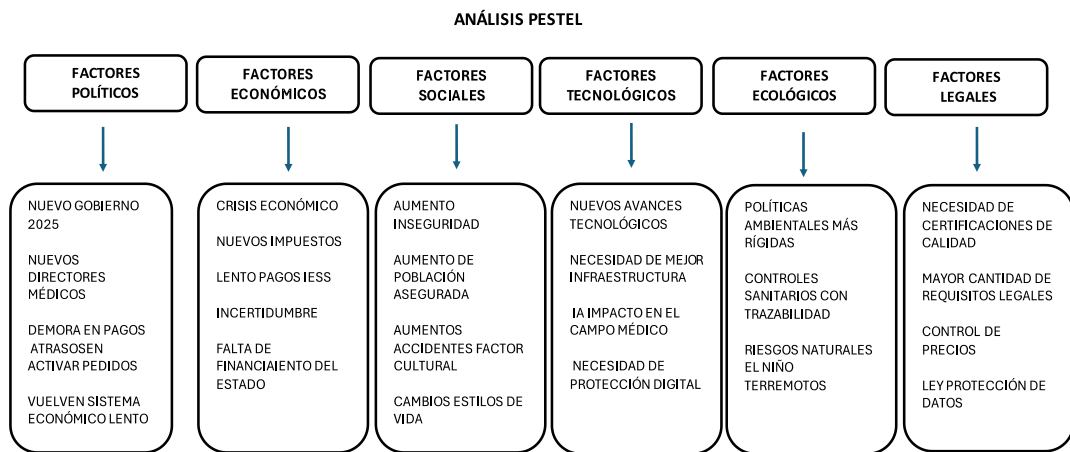
- Seguridad laboral: Responsabilidad de prevenir accidentes garantizando que el lugar de trabajo, las herramientas, equipos y las operaciones realizadas sean en entornos seguros.
- Higiene industrial: Evita que los trabajadores enfermen con motivo de su trabajo y prestar especial atención a las sustancias químicas que puedan provocar dichas enfermedades.
- Ergonomía aplicada y psicología: la primera se ocupa de la adaptación al lugar de trabajo, mientras que la segunda se ocupa de cuestiones psicosociales que pueden afectar a los trabajadores.
- Medicina Ocupacional: Tiene una función terapéutica porque actúa sobre las lesiones. Las estadísticas de las empresas son esenciales para identificar los problemas más comunes y desarrollar estrategias para reducir o eliminar estos riesgos, ahí es donde va dirigido nuestro estudio a ser parte preventiva.

Análisis PESTEL

Este tipo de análisis nos permite realizar una evaluación de la perspectiva del crecimiento y orientación de la empresa profundizando en los variados elementos que rodea nuestro entorno comercial haciendo un análisis de los aspectos tanto positivos o negativos de la parte Política, Económica, Socio Cultural, Tecnológico, Ecología y Legal que pueda afectarnos y cuanto esperamos que pueda ser el impacto, es decir un pantallazo de lo que pueda avizorarnos el futuro.

Ilustración 3

Análisis Pestel



Fuente: Elaboración propia.

Entra en vigencia la Ley Orgánica De Protección De Datos Personales Registro Oficial Suplemento 459 de 26-may.-2021 (Naranjo Martinez & Subia, 2021).

El presidente Daniel Noboa expresó que habrá complicaciones para pagar la deuda externa en 2025 y 2026, si es que los organismos multilaterales no le facilitaban un crédito, que le permita cumplir las obligaciones de su plan de Gobierno y alcanzar ganar las próximas elecciones. (PRIMICIAS, 2024).

Requerimientos de Permisos: Establecimientos de Dispositivos Médicos (Agencia Nacional de Regulacion Control y Vigilancia Sanitaria, 2014)

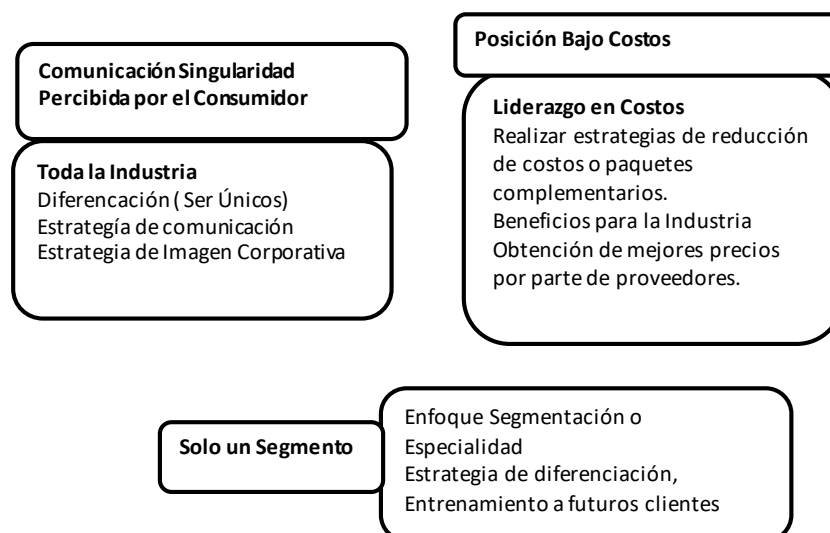
Ecuador: Estos son los nuevos impuestos para financiar el conflicto interno y la crisis (PRIMICIAS, 2024).

La inteligencia artificial y su influencia en los proximos años en la salud: una visión detallada y objetiva (Ridge, 2023).

Las elecciones presidenciales serán el 9 de febrero de 2025 (Primicias, 2024). Estos son los principales factores Políticos, Económicos que pueden afectarnos en el buen desenvolvimiento de la economía.

Ilustración 4

Análisis



Fuente: Elaboración propia.

En la industria que nos desarrollamos parte de nuestro objetivos es el de ser únicos, con valor diferenciado y con una gran ventaja de atributos que nos hacen únicos, mantenernos el liderazgo, dado por nuestro excelente servicio, personal capacitado y motivado.

2.4.4 Las 5 Fuerzas de Porter

2.4.4.1 Amenaza de Nuevos Competidores.

Nuevas empresas pueden entrar con precios más bajos como con proveedores de India, China, Pakistán con precios bajos agresivos.

2.4.4.2 Poder de Negociación de Proveedores.

Al aumentar más abastecedores pueden presionar la competencia entre sí, y mejorar tanta tecnología, condiciones, calidad, así como esfuerzo de apoyo en mercadeo para sus clientes.

2.4.4.3 Poder de Negociación de los Clientes.

Al haber más alternativas presionarán por precios más bajos, pero hay preferencia en empresas con Certificaciones de Calidad y servicio de excelencia.

2.4.4.4 Amenaza de Nuevos Productos Sustitutos.

Existen productos similares que cumplen la misma función, por decir materiales como acero, cromo cobalto, aleaciones, pero la preferencia es el titanio por ser el que más se asemeja a la estructura del hueso humano evitando su rechazo.

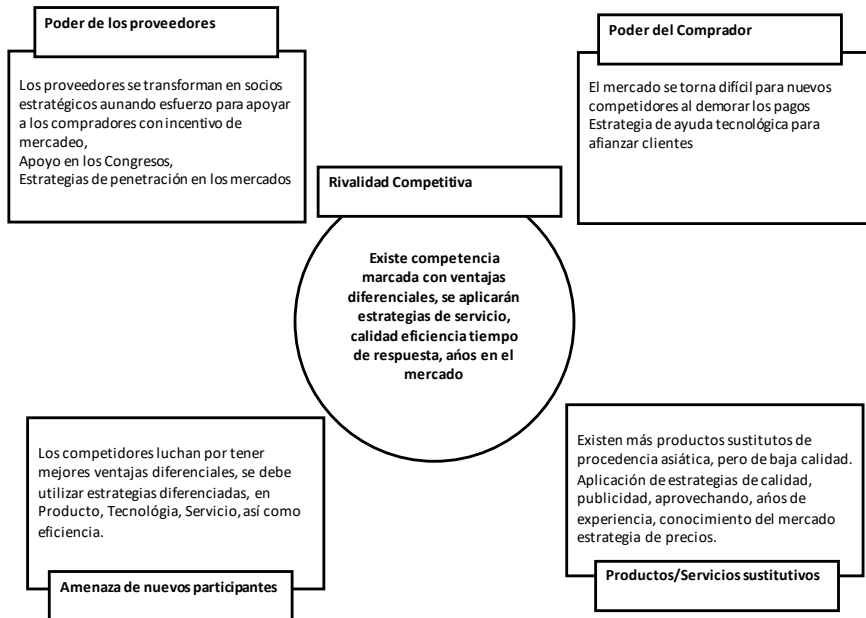
2.4.5 Rivalidad entre los Competidores

Existe rivalidad entre similares empresas, que se pugnan luchando por asegurar espacios en el mercado, representando marcas líderes en el mercado internacional, ofreciendo cada vez mejores tecnologías gracias al constante avance tanto en materiales como en técnicas de cirugía innovadoras.

2.4.6 Las 5 fuerzas de Porter

Ilustración 5

El Poder y las Amenazas



Fuente: *Elaboración propia.*

2.4.7 Análisis FODA y FODA cruzado

Es rescatable las fortalezas que se tienen en la organización una empresa que cumple 30 años una de sus principales características ha sido siempre la importancia del elemento humano y la relación que la empresa tiene para ellos y es la imagen que proyecta de sus principales con relación a nuestros clientes.

2.4.7.1 FODA.

Tabla 5

FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
Baja motivación del equipo humano	Mejorar las relaciones institucionales apoyando a los servicios de las especialidades
Bajo nivel de la cobranza	Realizar estrategias focalizadas en medios claves
Mejorar nuestro servicio	Apoyo tecnológico incentiva una mejor relación con las instituciones
Talleres charlas y apoyo a congresos internacionales para ganar fidelidad con los médicos	Capacitación para mejorar cobranzas
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Mantenernos como una empresa innovadora dando talleres sobre nuestros equipos instrumentales.	Abrir nueva línea de negocios referente a trauma
Mejorar el conocimiento de nuestros instrumentistas capacitándolos para mejorar el servicio	Afianzar nuestra relación con los medios
Afirmar la campaña comunicativa con responsabilidad social.	Participar activamente en congresos por especialidades
	Mejorar la imagen en redes sociales Instagram FB y LinkedIn

Fuente: Elaboración propia.

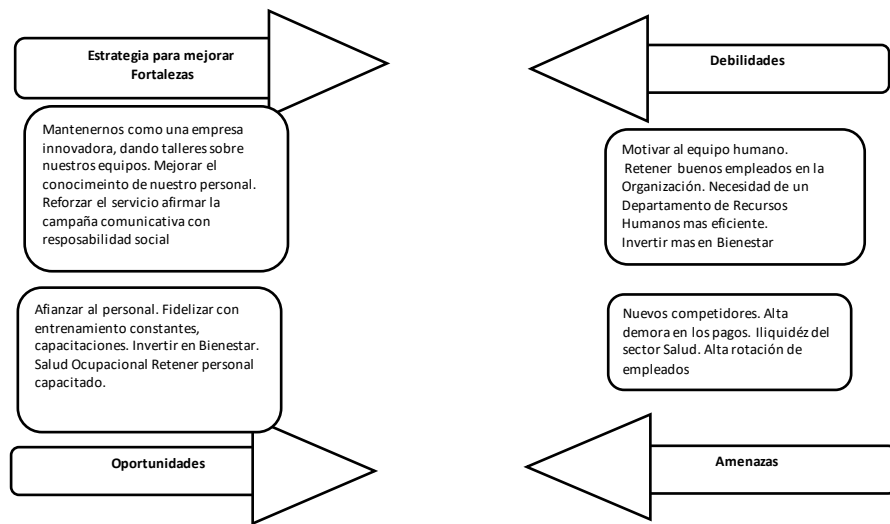
2.4.7.2 FODA Cruzado.

En nuestro análisis vemos la necesidad de reforzar la parte interna de la empresa es nuestra responsabilidad social realizar un esfuerzo buscar siempre nuevas alternativas de sociabilizar con el personal a más de los entrenamientos constantes

evidenciamos que la mayor fortaleza de nuestra empresa está dado por los valores, el servicio que podemos dar a nuestros clientes todo ese potencial esta dado por la fuerza en innovación que nos ha caracterizado todo este tiempo, lo que nos reconforta y nos llena de confianza en hacer las cosas bien.

Ilustración 6

Estrategia Cruzada FODA



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6

Análisis Pestel

Político	Económico	Social	Tecnológico	Ambiental	Legal
Tiempo de elecciones nuevo gobierno 2025	Crisis económica	Aumento de inseguridad	Nuevos avances tecnológicos	Políticas ambientales más rígidas	Necesidad de certificaciones de calidad
Nuevos directores médicos	Nuevos impuestos	Aumento de población no asegurada	Necesidad de mejorar infraestructura	Controles sanitarios con trazabilidad	Mayor cantidad de requisitos legales
Demora en pagos atrasos en activación pedidos	Lenta recuperación de cartera	Aumento de accidentes Factor cultural	IA impacto en el campo médico	Riesgos Naturales El Niño Terremotos	Control de precios
Vuelve el sistema económico lento	Incertidumbre Falta de financiamiento del estado	Cambios en estilo de vida	Necesidad de protección digital	Inundaciones	Ley de protección de datos

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7

Evaluación de diferentes aspectos

ASPECTO		TIEMPO (Años)			TIPO DE IMPACTO		
		Corto (1-2)	Mediano (2-5)	Largo (5+)	Positivo	Negativo	Indiferente
POLÍTICO	Nuevo Gobierno	Lento	Activación	Otros cambio		Frena la activación económica	
	Cambio de directores médicos	Lento	Activación	Cambio de gobierno		Negativo	
	Demora en pagos	Incertidumbre	Lentitud	Lentitud		Negativo	
ECONÓMICO	Crisis económica	Impacto social	Recuperación moderada	Lento desarrollo		Negativo	
	Nuevos impuestos	Recesión económica	Mejora de seguridad	Mejora de seguridad	Positivo		
	Falta financiamiento	Problemas huelgas	Posibles prestamos			Negativo	
	Inseguridad	Incertidumbre	Poca inversión	Lento desarrollo		Negativo	
SOCIAL	Cambios de estilo de vida	Inversión cautelosa	Baja dinámica de los mercados	Mediana inversión		Negativo	
	Problemas en el IESS	Desfinanciada	Población no asegurada	Deuda con el gobierno	Poca inversión en salud	Negativo	
TECNOLÓGICO	Necesidad de Protección Digital	Aplicaciones de protección	Reestructuración es digitales	Mantenimiento	Positivo		
	Nuevos avances tecnológicos	Necesidad de inversión	Análisis de los cambios	Oportunidades	Positivo		
	Implementación de los cambios	Análisis y optimización costos	Entrar a procesos de optimización	Oportunidades	Positivo		
ECOLÓGICO	Políticas ambientales más rígidas	Costos sobre los productos	Menos competidores preparados	Oportunidades	Positivo		
	Mayores controles sanitarios	Cambios en procesos	Menos competidores	Oportunidades	Positivo		
	Controles de trazabilidad	Cambios en marcha	Fortaleza		Positivo		
	Necesidad de certificaciones de calidad	Implementación	Aprobaciones	Ventaja diferencial	Positivo		
LEGAL	Ley de protección de datos	En proceso	Ejecutándose	Oportunidades	Positivo		
	Mayor cantidad de requisitos legales	Adaptándonos	En proceso	Oportunidades	Positivo		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8

Matriz Tows

	Fortalezas	Debilidades
	1.Organización Sólida	1.Necesidad de motivar al personal
	2.Conocimiento y Dominio del Mercado	2. Alta rotación de empleados
	3.Años de Experiencia	3.Mas participación en Congresos eventos
	4.Calidad en Servicio	4.. Fidelizar a los médicos
	5.Buen portafolio de productos	5.Diversificar nichos de mercados

Oportunidades	Estrategia Oportunidades- Fortalezas	Estrategia Oportunidades-Debilidades
1.Abrir nueva línea de trauma	1.Buscar una línea complementaria estrategia de expansión, aprovechando nuestra experiencia.	1.Encontrar formas de mantener al personal contento
2.Afianzar relación con médicos	2. Estrategia de promoción: Participar activamente en congresos afianzando a los médicos principales.	2.Implementar proyecto de salud para fidelizar empleados a la organización
3.Participar activamente en eventos	3. Patrocinar reuniones académicas con los médicos de opinión	3.Reforzar la participación a eventos internos con Talento Humano.
4.Mejorar publicidad en redes	3.Aprovechar infraestructura para promover ciclos charlas y entrenamientos.	4. Impulsar los Talleres y entrenamientos. (personal interno) y personales médicos.
5. Promocionar la academia educativa		5. Establecer nuevos nichos de mercado colaterales. 6. Programa de capacitación y desarrollo de instrumentistas.

Amenazas	Estrategias Riesgos Fortalezas	Estrategia Amenazas- Debilidades
1.Nuevos competidores	1.Estrategia de venta más agresiva.	1. Estrategia mantener niveles de calidad con alta percepción.
2.Nuevos productos sustitutos	2. Estrategia de recuperación de cartera.	2.Estrategia de mejora de estructura organizativa 24/7
3.Demoras en los pagos	3.Mantener al personal con salarios y comisiones de buen nivel en el mercado.	3. Aminorar errores en entregas Logística con 0 errores.
4.Alta rotación de personal	4.Estrategia para aminorar ausentismo y mejorar la salud de los empleados	4. Establecer programas de interés para el personal que crean fidelidad.
5. Mercado competitivo en precios		5. Cumplir rigurosamente nuestras certificaciones de calidad

Fuente: Elaboración propia.

Como organización contamos con una sólida estructura respaldada por tres décadas de experiencia, lo que nos ha otorgado una prestigiosa reputación en el mercado. Las renombradas instituciones nos consideran como un referente en nuestro sector. Destacándonos, como pioneros en innovación tecnológica en el ámbito médico. Nuestros precios se justifican por la calidad percibida que ofrecemos. Al comparar nuestros productos y servicios con otros del mercado, se reconoce la excelencia que proporcionamos.

Esto se refleja especialmente en nuestros equipos de gama alta, como por dar un ejemplo los microscopios neuroquirúrgicos Zeiss, reconocidos por su calidad indiscutible y en línea con nuestra política de calidad y diferenciación.

Ofrecemos un amplio catálogo de productos para cirugías, todos ellos de primera calidad. Además, nuestro servicio de soporte técnico es altamente valorado por el personal médico lo que fortalece nuestra relación con ellos.

Debemos anotar que con la implementación de este proyecto se espera tener un personal motivado, con un fuerte compromiso y alineado con los objetivos de la empresa.

2.4.8 Objetivos SMART

2.4.8.1 1.- Objetivo General.

Mejorar la salud de los empleados de la matriz de Invimedic S. A. durante el año 2024.

Implementar un proyecto de mejora que concientice la salud al impartir mejores conocimientos de nutrición, así como reconocer los principales parámetros como IMC, Índice de masa corporal, niveles adecuados de glucosa en sangre, conocimientos del manejo de la hipertensión arterial, triglicéridos y todos los problemas que pueden acarrear para la salud.

Específicos: Beneficios de una buena salud.

Medible: Peso saludable, parámetros normales, por ende, menor ausentismo, mejor calidad de vida, incrementos en venta de 3 a 5%.

Alcanzable: Se cuentan con los medios necesarios por parte de la compañía.

Realizable: Se vé como posible una mejora que traerá impacto positivo.

Tiempo: Para ser realizado en 10 meses.

2.4.8.2 5 Objetivos Específicos.

1.- Objetivo

Determinar estado de situación de la salud de los empleados.

- Específico: Mediante un examen inicial a todos los empleados de la matriz.
- Se contratará los servicios del laboratorio Veris.
- Medible: recopilación de datos.
- Alcanzable: Contamos con los recursos y elementos de apoyo como departamento de Talento humano y médico ocupacional.
- Realizable: Se lo puede lograr en el tiempo determinado.
- Tiempo: El proyecto se lo desarrollara en 10 meses del año 2024 con posibilidad de irlo repicando.

2.- Objetivo

Diseñar el plan nutricional que ayude a adoptar cambios cotidianos, formando hábitos alimenticios sanos y en consecuencia una superior calidad de vida.

Crear un cuadro comparativo estableciendo los principales parámetros a sociabilizar.

- Específico: Que demuestre los valores del IMC, estableciendo el porcentaje normal, sobrepeso, obesidad, los datos de hipertensión arterial, glucosa en sangre, triglicéridos del universo de empleados de Invimedic matriz Guayaquil.
- Medible: Agrupar en un cuadro de forma visual los valores estudiados en porcentaje de hombres y mujeres.
- Alcanzable: disponemos de las herramientas recursos y personal.
- Realizable: Son metas que se pueden lograr al diseñar un buen plan.
- Tiempo 30 días.

3.- Objetivo

Sociabilizar el Proyecto con el personal.

- Específico: Desarrollando una campaña de comunicación y sociabilizándolo vía intranet.
- Medible: Cada Imagen a elaborar será compuesta de acuerdo con elementos de la campaña a desarrollar.
- Alcanzable: Se contará con un grupo de marketing que elaborará los mensajes a sociabilizar.
- Realizable: Se utilizará elementos informativos, diseñados de acuerdo con el propósito cómo mejorar la alimentación, proporciones, selección de la alimentación y nutrición correcta.
- Tiempo: la campaña está diseñada con imágenes que serán insertadas en la comunicación (intranet) cada quince días. Durante los 10 meses que dure la campaña.

4.- Objetivo Aprendizaje

Lograr transmitir las mejores herramientas para implementar una mejora en salud.

- Específico: Mediante charlas de una nutricionista contratada que aborde las principales temáticas de alimentación sana y el efecto positivo en el cuerpo humano.
- Medible: se realizará charlas y talleres mensuales con evaluación de resultados. Mini prueba sobre lo aprendido en cada charla.
- Alcanzable: Se presupuestará una nutricionista que dicte las charlas mensuales.
- Realizable: Se contará con el presupuesto asignado para esta contratación y estos eventos.

- Tiempo: Se dictarán 6 charlas una por mes, el último viernes de cada mes del 2024.

5.- Objetivo Motivación

Lograr Motivar a realizar actividades físicas como complemento a una dieta nutricional balanceada.

- Especifico: Mediante charlas motivacionales para efectuar más y mejores actividades físicas saludables.
- Medible: Se realizará charlas y talleres mensuales con evaluación de resultados.
- Alcanzable: Se contratará un motivador físico que dé charlas mensuales.
- Realizable: Se contará con el presupuesto asignado para estos eventos.
- Tiempo: Tres charlas una por mes, el último viernes de cada mes 2024. Siendo en diciembre la evaluación final, en la cual determinaremos tres ganadores de entre los que hayan obtenido mejores resultados.

Reunidos estos 5 objetivos específicos causarán efectos positivos en el personal de la compañía, obtendrán niveles altos de confianza, positivismo, lealtad a la empresa una compañía con empleados felices puede incrementar las ventas hasta un 37% según anota Shawn Achor (Rohleder, RRHHDigital, 2024).

2.4.9 Perfil del Cliente ¿Quién es?, ¿Dónde está?, ¿Cómo consume?

2.4.9.1 Mapa de Empatía.

Nuestro elemento humano nuestro recurso primordial, hoy por hoy no es fácil mantener un personal motivado, frente a tantas inseguridades que estamos viviendo, ha tornado a la mente, ideas cada vez más perturbantes causantes de muchos problemas de salud, y sabemos que el mejor capital de una persona es su salud, el cual es el motor principal, lo que lo hace mover a crear ingresos, y emplear todas sus capacidades físicas e intelectuales para cubrir todas sus necesidades y las de su familia.

La Pandemia, el Post-Covid, las enfermedades derivadas de este período oscuro de la raza humana, aunado a los sucesos imperante de inseguridad, es de gran preocupación, personas en situación de movilidad, países afectados políticamente, narco delitos, terrorismo, una vida agitada inestabilidad de gobiernos el panorama no es nada positivo para las personas que día a día tienen que atravesar la ciudad, trabajando en el Medio Salud, visitando médicos y hospitales, podemos imaginar y visionar el problema a diario que deben de pasar, ver, sentir, escuchar, y todos los aspectos que involucran su entorno en el que se desarrollan, lo que ven, lo que oyen, lo que sienten, piensan y lo que imaginan la suerte de sucesos que se pueden avizorar.

Ilustración 7

Mapa de Empatía



Fuente: Elaboración propia.

2.4.10 Crear un diseño de Tareas para la Investigación

2.4.10.1 Reclutamiento de Participantes.

- Los 49 participantes son empleados de la Compañía Invimedic.
- Pertenecientes a la matriz de la ciudad de Guayaquil exclusivamente.

2.4.10.2 Valoraciones de Insulina en Ayunas.

- Se contratará al laboratorio Veris para la extracción de sangre.
- Citas individuales con cada participante en ayunas durante la mañana.
- Se extrae muestras de sangre de cada participante para su análisis posterior.
- Se registra los resultados de las valoraciones de insulina en ayunas de cada participante.

2.4.10.3 Medición de la Presión Arterial.

- Nuestro médico ocupacional toma la medida mediante el uso de un tensiómetro digital validado.
- Citas individuales en la cafetería del 2do. piso matriz.
- Se registra la presión arterial sistólica y diastólica de cada participante.

2.4.10.4 Valoraciones del IMC (Índice de Masa Corporal).

- Se toma la altura de cada participante utilizando un tallmetro.
- Se registra el peso de cada participante utilizando una balanza.
- Se calcula el índice de masa corporal (IMC) dividiendo el peso en kilogramos por el cuadrado de la altura en metros.
- Se clasifica el IMC de cada participante en categorías como peso normal, sobrepeso u obesidad según los parámetros establecidos.

2.4.10.5 Análisis de Datos y Conclusiones.

- Se tabula y analiza los resultados obtenidos en las valoraciones de insulina en ayunas, presión arterial y valoraciones del IMC.
- Agregar los datos del Laboratorio niveles de triglicéridos.

- Se realiza la conclusión del muestreo #1.
- Desarrollo de Estrategias de Marketing.

2.4.11 Estrategia de Producto

Identificar nuestro mensaje clave: Qué queremos comunicar a nuestros empleados que son nuestra audiencia objetivo.

Nuestro mensaje es la empresa se preocupa por la salud de sus empleados, conocemos la vida agitada, la mala alimentación, y los problemas futuros que puede acarrear sino apoyamos una alimentación sana.

Representamos para ellos una organización de primer nivel que se preocupa por la salud integral de todos sus colaboradores.

Crear los mensajes adecuados para la campaña de salud orientados en nutrición, alimentación sana, correcta selección de los alimentos, dieta basada en nutrición por expertos.

Utilizando a una compañía de marketing que nos elabore los mensajes a utilizar durante la campaña.

Plan de contenido, diseñaremos mensajes motivadores, con imágenes de una correcta alimentación, nutritiva. Artículos con videos educativos basado en aportes nutricionales.

2.4.12 Estrategia de Precio

Presupuesto:

Para cada actividad de marketing se asignarán los recursos necesarios, costos de speakers que puedan realizar charlas periódicas en la compañía.

Todos los valores tanto de equipos a utilizar, como desarrollo de campaña, y costos de los speakers están presupuestados. Obtendremos a cambio una mayor fidelidad al obtener los empleados bienestar, así con un aumento de compromiso y mejora en ventas.

2.4.13 Estrategia de Distribución

Canales de Marketing

Para llegar de forma efectiva a nuestra audiencia lo implementaremos en las redes sociales internas de nuestra empresa, utilizaremos el WhatsApp donde a diario nos comunicamos, para llegar con efectividad con nuestros mensajes crearemos un Plan de Contenido.

Los Talleres se realizarán en el auditorio de la empresa donde se impartirán las charlas de los speakers contratados, nutricionista y motivador físico.

2.4.14 Estrategia de Promoción

Promoción

Implementar el plan

Una vez identificado el problema resultado del análisis de situación nos planteamos el objetivo de crear una notable mejora en la salud de nuestros colaboradores.

Ejecutaremos las actividades planificadas como:

Motivar con talleres de nutrición con speaker seleccionado

Diseñar contenidos con una Doctora experta en nutrición la cual elabore talleres interactivos con nuestra audiencia, mes a mes.

Talleres guiado por un motivador físico.

Crear en nuestra audiencia la motivación necesaria para incrementar la actividad cotidiana y crear un cambio positivo en su salud.

Monitorear y medir el rendimiento utilizando herramientas de análisis para evaluar el éxito las estrategias empleadas. (encuesta y evaluación)

Evaluación y mejora continua, revisando los resultados obtenidos y compararlos como los que vamos obteniendo.

Identificar que estrategia fueron más efectivas, de las que obtuvimos mejores logros, o partes del plan que necesiten algún ajuste, realizaremos cambio o modificaciones.

2.4.15 Campaña Comunicacional

2.4.15.1 Campaña Nutricional.

Se ha desarrollado Infografías comunicativas para el desarrollo de la campaña, de tal forma que socialicemos a todos los empleados con el objetivo de motivar a acciones saludables, como son los hábitos saludables, perder peso, incrementar la actividad física, aumentar la ingesta de productos naturales, frutas y verduras, mantener un horario de descanso adecuado, planificar metas alcanzables, planificar las comidas y las cenas, mejorar la hidratación diaria, mentalidad positiva, hacer actividad física rutinariamente, reducir el consumo de grasas saturadas y de las azúcares.

Se activarán una serie de Talleres en las que están considerados todos estos Tips además de consejos de la Nutricionista la cual realizará las charlas la última semana de cada mes, donde nos hablarán los temas principales a abordar sobre alimentación, nutrición, porciones y reforzadas con un motivador de actividad física, quién inculcará consejos proactivos.

2.4.16 Infografías Desarrolladas

Campaña Únete al Reto

Ilustración 8

Únete al Reto



Fuente: Elaboración propia.

*Nota: *Ilustraciones que serán usadas en el whatsapp de la compañía*

Ilustración 9

Dale Impulso



Fuente: Elaboración propia.

Dale impulso a tu reto

Ilustración 10

Impulso Extra



Fuente: Elaboración propia.

TIPS DE LA SEMANA

Ilustración 11

Tips de la Semana

Regresando a una vida SALUDABLE

INVIMEDIC
TECNOLOGÍA Y TERAPIAS

Tips de la semana:

1. Establece metas realistas

No te propongas perder demasiado peso en poco tiempo. Esto solo te llevará a frustrarte y a abandonar tus objetivos. Es mejor **establecer metas pequeñas y alcanzables**, que puedas cumplir de forma constante.

2. Planifica tus comidas

Te ayudará a evitar las comidas improvisadas, que suelen ser menos saludables. Dedica un poco de tiempo cada semana a **planificar tus comidas y cenas** para toda la semana. Así, te asegurarás de tener siempre alimentos saludables a mano.

04 288 8530 | www.invimedico.com | invimedico

Fuente: Elaboración propia.

TIPS DE LA SEMANA 2

Ilustración 12

Semana 2

The infographic features a background image of a smiling woman holding a glass of water. The text is overlaid on this image. At the top left, it says 'Regresando a una vida SALUDABLE'. At the top right is the INVIMEDIC logo. In the center, a red box contains the text 'Tips de la semana:'. Below this, two tips are listed: '1. Hidrátate' and '2. Mantén la mentalidad positiva'. Each tip is followed by a short paragraph explaining its importance. At the bottom, there is a purple footer bar with contact information and social media icons.

Regresando a una vida SALUDABLE

INVIMEDIC
TECNOLOGÍA Y TERAPIAS

Tips de la semana:

1. Hidrátate

El agua es esencial para nuestro organismo. Es importante beber al menos **2 litros de agua al día**, incluso si no tienes sed. Además, te ayudará a eliminar las toxinas del organismo y a sentirte más lleno.

2. Mantén la mentalidad positiva

El cambio de hábitos es un proceso que requiere tiempo y esfuerzo. Es importante mantener una **actitud positiva** y **no desanimarse** si no ves resultados inmediatos.

04-255 8330 | www.invimedic.com | INVIMEDIC

Fuente: Elaboración propia.

DALE IMPULSO EXTRA

Ilustración 13

Regresando una Vida Saludable

Regresando a una vida SALUDABLE

INVIMEDIC
TECNOLOGÍA Y TENDENCIAS

¡Dale impulso extra a tu reto!

Vuelve al ejercicio

Después de un periodo de inactividad, es importante retomar el ejercicio de forma gradual. Empieza con **30 minutos de ejercicio moderado** al día y ve aumentando la intensidad y la duración a medida que te sientas más en forma.

04 236 6333 | www.invimed.com | INVIMEDIC

Fuente: Elaboración propia.

TIPS DE LA SEMANA

Ilustración 14

Menos Azúcar



Fuente: Elaboración propia.

ÚNETE AL RETO

Ilustración 15

Únete al Reto



Fuente: Elaboración propia.

3 GANADORES

Ilustración 16

Ganadores



Fuente: Elaboración propia.

2.4.17 Estrategia de Personas

Contamos con un departamento de Talento Humano, una coordinadora y una Médico Ocupacional que son el personal idóneo para ejecutar las diferentes acciones de nuestro plan a implementar, junto con el Jefe de Sistema para el apoyo en la difusión de los mensajes como en el adecuamiento del auditorio.

Se ha seleccionado una nutricionista y un motivador físico para las charlas que sin duda será una de las promesas y atractivo de la etapa de instruccional que creará buena audiencia para

nuestro grupo objetivo. Si los RRHH trata con los empleados una forma más humanizada, las direcciones también necesitan desarrollar nuevos roles, comunicación bilateral en forma asertiva, evaluar continuamente acciones en busca de nuevos puntos de mejoras ofreciendo beneficios una forma de retener talentos y mejorar calidad de vida (SYDLE, 2022).

2.4.18 Procesos

2.4.18.1 Primer Examen.

Análisis de Situación de Nuestro Cliente

El primer examen realizado que es el punto de partida donde analizamos el estado de situación real de la salud de nuestros empleados, lo separamos por sexo para identificar en cada uno de los grupos su peso y talla determinando los valores del (IMC) Índice de Masa Corporal, su Presión Arterial, Glucosa en Sangre, Colesterol y Triglicéridos, exámenes de laboratorio de la empresa Veris.

Anotando en el grupo masculino solo un 28% están con parámetros normales del IMC y en el grupo femenino 66,67%, el porcentaje restante tienen muchas novedades en cuanto a obesidad niveles 1- 2 y 3, identificando que existe un problema y una justificación para realizar la inversión en el Proyecto al encontrar que 33,33% del sexo femenino y un 72% de los empleados del sexo masculino están en riesgo de desarrollar enfermedades no transmisibles, a la larga tienen un riesgo de no tener una vida de calidad adecuada, por lo tanto existen buenas razones que justifican la inversión en este Proyecto.

Toda actividad positiva que involucre el bienestar de la salud para los individuos dígame los empleados en el caso de nuestra empresa se convierte en un insumo clave para el crecimiento sustentable y el bienestar humano, esencial para el cumplimiento de la Agenda de Desarrollo Sostenible de 2030 (ONU, 2015).

Es un compromiso de todos los sectores para que unamos fuerzas para reforzar todas las actividades, actos que logren favorecer al bienestar de la salud como uno de los (ODS) Objetivos de Desarrollo Sostenible, que enmarcan la agenda 2030 de las Naciones Unidas (ONU, 2015).

No solo los gobiernos son los que deben actuar o participar en las agendas del cambio considero que todos somos los que debemos participar en la transformación, en el cambio de pensamiento, de actitud, involucrarnos en más acciones encaminadas a mejorar las oportunidades de salud de los demás, como sociedad civil la empresa Invimedic al implementar este proyecto estará cumpliendo con la labor de mejorar la vida de nuestros colaboradores, para bien de sus familias.

Realizar un gasto al visualizarlo de manera contable, racionalmente para los Directivos de Invimedic no lo consideramos como tal, lo consideramos un esfuerzo y una gran inversión, esperamos al culminar este Proyecto, y que podamos encontrar cambios alicientes en la salud de nuestros colaboradores ya que consideramos esta actividad experimental, queremos corroborar los efectos positivos que podamos encontrar y a futuro como empresa innovadora, creativa, implementaremos nuevos programas encaminados a reforzar una vida digna, equitativa a todos nuestros colaboradores, recalando una vez más que el estado físico y espiritual de cada uno de ellos es compromiso de nuestra empresa.

Esperanzados que actividades de esta naturaleza pueda crear una simiente para que nuevas empresas sumen sus esfuerzos para mejoramiento de la colectividad, estaremos conscientes que se avizora un nuevo mundo con objetivos de desarrollo más equitativo y sostenible.

Con esto nuestros empleados se alinearán a nuestra visión y valores al invertir en su crecimiento y obtener mejores metas razonables de ventas dado el nivel de motivación.

Sexo Masculino

Exámenes realizados 25 empleados sexo masculino.

Tabla 9

Sexo masculino

Edad	Rango	Peso KG.	Talla m.	IMC	Presión arterial	Glucosa	Colesterol	Triglicéridos
24	Menores de 30	64	1,61	24,7	110/70	91	176	101
51	Mayores de 30	69,5	1,73	23	140/90	102	246	132
57	Mayores de 30	59	1,55	24,6	110/60	101	237	93
62	Mayores de 30	54	1,62	20,6	110/60	97,7	205	230
33	Mayores de 30	88	1,71	30	120/60	103	189	100
24	Menores de 30	98,5	1,72	33,3	110/70	87,1	124	110
30	Mayores de 30	101	1,69	35,4	120/80	88,2	202	93
33	Mayores de 30	109	1,74	36	160/80	85,1	169	71
31	Mayores de 30	100,8	1,69	35	120/60	91,9	208	115
41	Mayores de 30	79,5	1,6	31	120/80	91,3	200	151
40	Mayores de 30	86	1,66	31,2	140/80	83,9	222	164
36	Mayores de 30	80,9	1,92	22	120/80	79	190	89
34	Mayores de 30	85,3	1,73	28,4	110/60	96,8	164	71
43	Mayores de 30	90	1,74	29	110/70	102	138	45
32	Mayores de 30	118	1,75	38,5	130/90	99	215	202
31	Mayores de 30	74,5	1,70	25,8	100/60	90	177	154

Edad	Rango	Peso KG.	Talla m.	IMC	Presión arterial	Glucosa	Colesterol	Triglicéridos
63	Mayores de 30	69	1,65	25,3	110/70	103	236	125
25	Menores de 30	68	1,7	23,5	100/70	79,4	167	73
44	Mayores de 30	79	1,7	27,3	120/90	110	183	146
34	Mayores de 30	75	1,74	24,8	120/80	94,1	187	127
46	Mayores de 30	137	1,75	44,7	110/60	135	186	152
21	Menores de 30	90	1,83	26,9	100/60	104	157	60
37	Mayores de 30	73,5	1,68	26	110/70	88,1	199	68
27	Menores de 30	74,5	1,61	28,5	110/80	92	189	82

*Observamos IMC elevados los que estan arriba de 25, los limites de colesterol a partir de 160mg son elevados y pasado los 190mg muy alto, en caso de los triglicéridos los que estan arriba de 200 mg/dl.

Sexo Femenino

Exámenes realizados 24 empleados sexo femenino.

Tabla 10

Sexo femenino

Edad	Rango	Peso KG.	Talla m.	IMC	Presión arterial	Glucosa	Colesterol	Triglicéridos
24	Menores de 30	64	1,61	24,7	110/70	91	176	101
51	Mayores de 30	69,5	1,73	23	140/90	102	246	132
57	Mayores de 30	59	1,55	24,6	110/60	101	237	93

PLAN DE MEJORAMIENTO DE SALUD INVIMEDIC S.A. 2024

Edad	Rango	Peso KG.	Talla m.	IMC	Presión arterial	Glucosa	Colesterol	Triglicéridos
33	Mayores de 30	88	1,71	30	120/60	103	189	100
24	Menores de 30	98,5	1,72	33,3	110/70	87,1	124	110
30	Mayores de 30	101	1,69	35,4	120/80	88,2	202	93
33	Mayores de 30	109	1,74	36	160/80	85,1	169	71
31	Mayores de 30	100,8	1,69	35	120/60	91,9	208	115
41	Mayores de 30	79,5	1,6	31	120/80	91,3	200	151
40	Mayores de 30	86	1,66	31,2	140/80	83,9	222	164
36	Mayores de 30	80,9	1,92	22	120/80	79	190	89
34	Mayores de 30	85,3	1,73	28,4	110/60	96,8	164	71
43	Mayores de 30	90	1,74	29	110/70	102	138	45
32	Mayores de 30	118	1,75	38,5	130/90	99	215	202

Edad	Rango	Peso KG.	Talla m.	IMC	Presión arterial	Glucosa	Colesterol	Triglicéridos
28	Menores de 30	68,7	1,60	26,8	120/80	91,2	237	224
63	Mayores de 30	69	1,65	25,3	110/70	103	236	125
25	Menores de 30	68	1,7	23,5	100/70	79,4	167	73
44	Mayores de 30	79	1,7	27,3	120/90	110	183	146
34	Mayores de 30	75	1,74	24,8	120/80	94,1	187	127
32	Mayores de 30	74,5	1,7	25,8	100/60	90	177	154
33	Mayores de 30	85,3	1,73	28,4	110/60	96,8	164	71
37	Mayores de 30	86	1,66	25,6	120/80	83,9	170	164
26	Menores de 30	68	1,68	23,5	100/70	79,4	167	73
39	Mayores de 30	79,5	1,67	25	120/80	90,3	168	84

*Nota: *Observamos IMC elevados los que estan arriba de 25, los limites de colesterol a partir de 160mg son elevados y pasado los 190mg son considerados muy altos.*

IMC Sexo Masculino

Tabla 11

IMC Sexo Masculino

IMC	Personas	%
NORMAL	7	28,00%
OBESIDAD 1	4	16,00%
OBESIDAD 2	3	12,00%
OBESIDAD 3	2	8,00%
SOBREPESO	9	36,00%
Total, general	25	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

IMC Sexo Femenino

Tabla 12

IMC Sexo Femenino

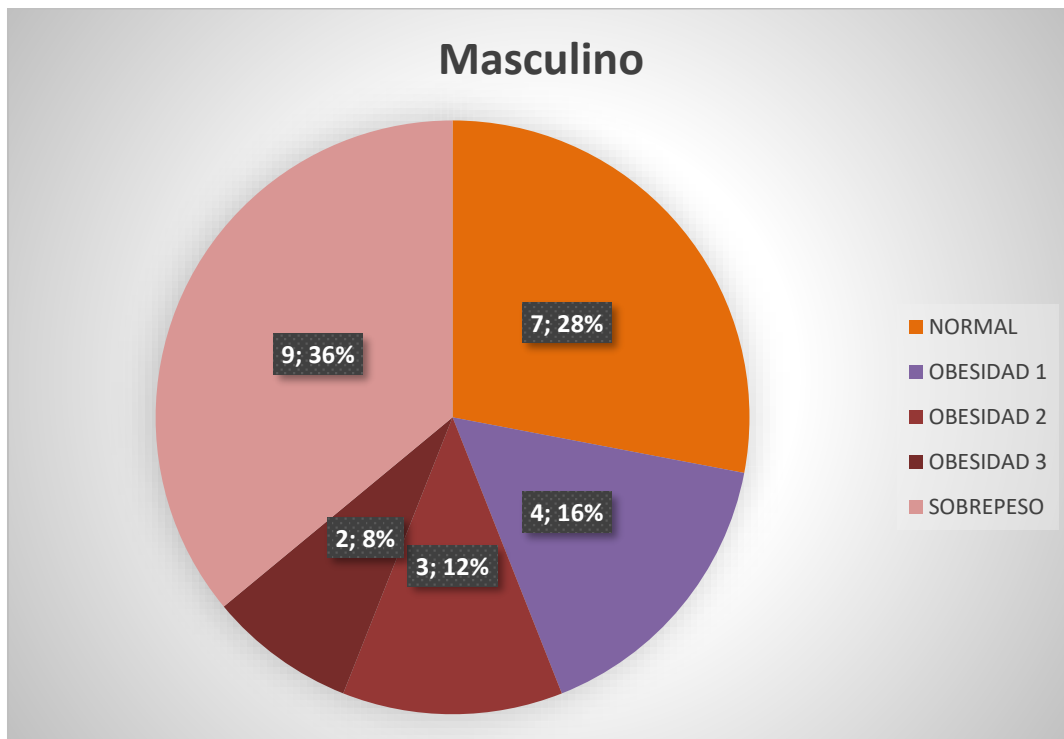
IMC	Personas	%
NORMAL	16	66,67%
OBESIDAD 1	2	8,33%
OBESIDAD 2	1	4,17%
OBESIDAD 3	1	4,17%
SOBREPESO	4	16,67%
Total, general	24	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

Sexo Masculino

Ilustración 17

Sexo Masculino



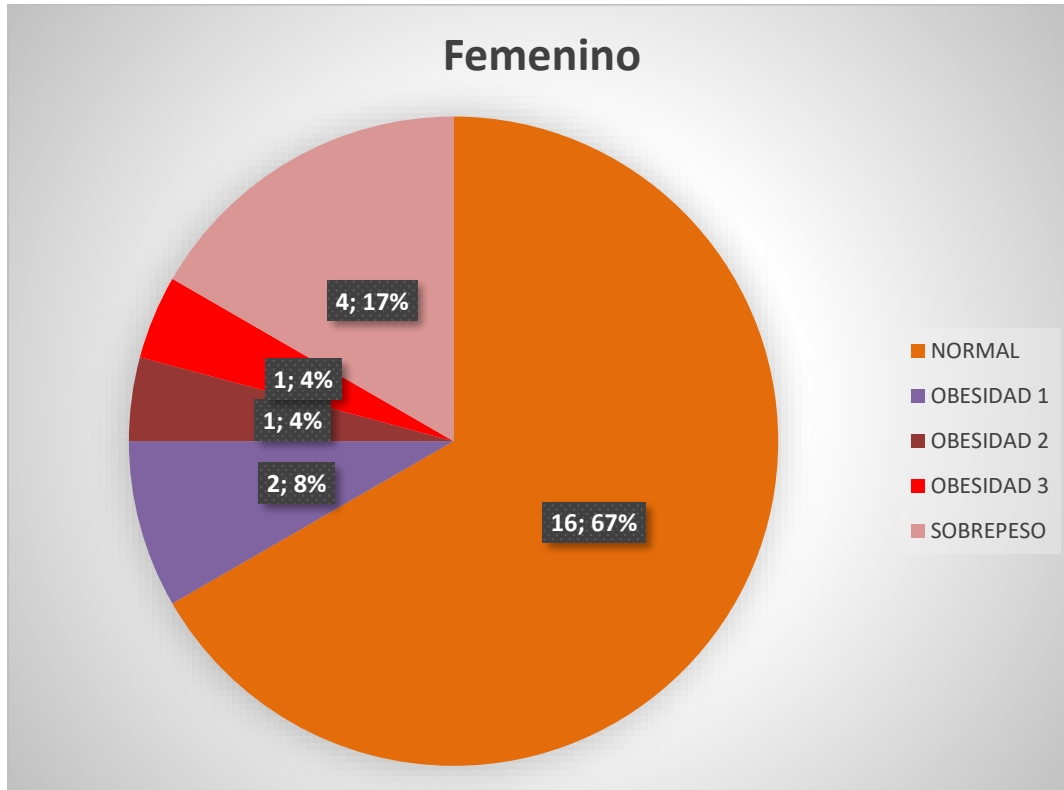
Fuente: Elaboración propia.

En la presente ilustración se puede apreciar el porcentaje de personas que están en los rangos de Obesidad, 1,2,3 y Sobre peso representando el 72% (18 personas) lo que nos llama la atención y es un motivo por realizar este tipo de esfuerzos para lograr mejoras significativas en la salud del personal masculino.

Sexo Femenino

Ilustración 18

Sexo Femenino



Fuente: Elaboración propia.

Se observa en esta ilustración las proporciones que se encuentran dentro de los rangos de Obesidad 1,2,3 y Sobrepeso representando un 33,34% del grupo femenino, los cuales con el entrenamiento adecuado nutricional y de motivación físico queremos tener un impacto positivo en la salud.

2.4.19 Estrategia de Evidencia Física

2.4.19.1 Análisis del Examen y su Evidencia.

Muchas veces los exámenes pasan desapercibidos sin mayores controles y llegan a ser meramente un número más, nuestra intención es ir un poco más allá con un seguimiento y un deseo de ser más analíticos, y sobre todo objetivos buscando soluciones y dar soporte, guía, para asegurarnos que nuestros empleados, tomen el camino adecuado de bienestar, desarrollo y mejor calidad de vida.

Mediante los exámenes podemos obtener evidencia física que existe un porcentaje alto con inclinaciones o podríamos decir porcentaje de riesgo alto, que nos comprometen a tomar acciones concretas, a realizar actividades congruentes para lograr hacer cambios positivos en cambios alimentarios de nuestro personal, viendo justificado nuestra inversión y esfuerzo en implementar el proyecto para realizar cambios positivos en nuestros empleados y tomar todos los esfuerzos para priorizar la salud.

2.4.20 Plan de Acción

Determinar el estado de salud de los empleados

Tabla 13

Plan de acción

MEDIO (Estrategias)	Resultado esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión
			Inicio	Fin		
¿Cómo?	¿Para qué? ¿Y para qué?					¿Cómo vamos a Medir?
	analizar el estado de situación	Laboratorio	15 de Dic. 2023	22 dic. 2023	Em-pre-sa	Exámenes de Laboratorio
Mediante un examen Inicial	para poder comparar las mejoras	Médico Ocupacional				Recopilación Excel
a todos los empleados de la matriz	a obtener	Recursos Humanos				
		Laboratorio	15 de Dic. 2023	22 dic. 2023	Em-pre-sa	Exámenes de Laboratorio
Analizando el IMC	Determinar índice	Médico Ocupacional				Recopilación Excel
Índice Masa Corporal		Recursos Humanos				
Analizando Hipertensión Arterial		Laboratorio	15 de dic. 2023	22 dic. 2023	Empre-sa	Exámenes de Laboratorio
	Determinar niveles	Médico Ocupacional				Recopilación Excel
		Recursos Humanos				
Niveles de glucosa en sangre		Laboratorio	15 de dic. 2023	22 dic. 2023	Empre-sa	Exámenes de Laboratorio Recopilación Excel
	Determinar niveles	Médico Ocupacional				
		Recursos Humanos				
Niveles de triglicéridos	Determinar niveles	Laboratorio	15 de Dic. 2023	22 dic. 2023	Empre-sa	Exámenes de Laboratorio
		Médico Ocupacional				Recopilación Excel
		Recursos Humanos				

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de Situación Punto de Partida para Establecer un Comparativo

Tabla 14

Plan de Acción

MEDIO (Estrategias) ¿Cómo?	Resultado esperado ¿Para que? Y para qué?	Equipo	Fecha Inicio	Fin	Recursos	Indicador de Gestión ¿Cómo vamos a Medir?
Crear un Cuadro Comparativo estableciendo los principales Parametros a estudiar	Para ver los parametros de IMC estableciendo % Normal sobre peso y obesidad	Medico ocupacional RecursosHumano	22-dic-23	22-dic-23	Empresa	Cuadro Porcental Esquema por sexo
Establecer las prioridades de los mensajes de acuerdo a lo detectado	IMC elevado sobrepeso- obesidad	Medico ocupacional Recursos humanos	2-ene-24	3-ene-24	Empresa	Evaluando resultados mayor al índice de peso >27 >30
Contratar una compañía de marketing para elaborar infografías	Para proyectar un mensaje objetivo de lo que se quiere lograr influir (cambios positiva para el conocimiento de todos los participantes y para motivarlos al cambio	Medico ocupacional Recursos humanos Marketing Inc	3-ene-24	9-ene-24	Empresa	Numero de infografías adecuadas para el mensaje a impactar
Sociabilizar el proyecto con el personal		Recursos humanos intranet equipo de sistemas	4-mar-24	9-ene-24	Empresa	Mes a mes los mensajes cantidad a participar

Mensajes Nutricionista

Tabla 15

Diseñar Plan Mejora Nutricional

MEDIO (Estrategias) ¿Cómo?	Resultado esperado ¿Para qué? ¿Y para qué?	Equipo	Fecha Inicio	Fin	Recursos Indicador de Gestión ¿Cómo vamos a Medir
Elaborar mensaje elementos informativos	Para aprender a seleccionar	Nutricionista	7-mar-24	12-dic-24	Empresa se realizarán charlas
mejorar alimentacion Nutritiva	la alimentacion correcta	Medico ocupacional Recursos humanos			tipo talleres con evaluación final
Elaborar mensaje elementos informativos	Equilibrar la alimentacion y llegar al peso optimo	Nutricionista Medico ocupacional	7-mar-24	12-dic-24	Empresa se realizarán charlas
Proporciones Calorias x dia necesarias		Recursos humanos			con evaluación final
Eleccion de alimentacion correcta	Equilibrar alimentacion y aprender que alimentacion es la adecuada para	Nutricionista Medico ocupacional Recursos humanos	7-mar-24	12-dic-24	Empresa se realizarán charlas con evaluación final
% Proteína %Carbohidratos	bajar peso Asimilar los mensajes aprender nutritiva	Nutricionista ocupacional Recursos humanos	7-mar-24	12-dic-24	Empresa se realizarán charlas con evaluación final
Alimentacion sana y nutritiva que no comer					

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16

Calendario de Charlas Orientadoras

MEDIO (Estrategias)	Resultado esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión
¿Cómo?	Para qué? ¿Y para qué?		Inicio	Fin		¿Cómo vamos a Medir?
Charla mejorar alimentación Nutritiva	Para aprender a seleccionar la alimentación correcta	Nutricionista	26 04-2024	26 04-2024	Empresa	se realizarán charlas
					Auditorio	tipo talleres
						con evaluación final
Elaborar mensaje elementos informativos Proporciones Calorías x día necesarias	Equilibrar la alimentación y llegar al peso óptimo	Nutricionista	31 05 2024	31 05 2024	Empresa	se realizarán charlas,
					Auditorio	tipo talleres
						con evaluación final
Elección de alimentación correcta % Proteína %Carbohidratos	Equilibrar alimentación y aprender que alimentación es la adecuada para	Nutricionista	28 06 2024	28 06 2024	Empresa	se realizarán charlas,
					Auditorio	tipo talleres con evaluación final
						se realizarán charlas,
Alimentación sana y nutritiva que no comer que evitar	bajar peso Asimilar los mensajes aprender a una selección nutritiva equilibrada	Nutricionista	26 07 2024	26 07 2024	Empresa	se realizarán charlas,
					Auditorio	tipo talleres con evaluacion final
						se realizarán charlas,
mejorar alimentación Nutritiva	Lla alimentación correcta	Nutricionista	30 08 2024	30 08 2024	Empresa	se realizarán charlas,
					Auditorio	tipo talleres
						se realizarán charlas,
Motivación Hidratación	Hidratación adecuada	Mot. Físico	27 09 2024	27 09 2024	Auditorio	se realizarán charlas, con evaluación final
					Empresa	se realizarán charlas,
						con evaluación final
Mayor activación Física diaria	ser más activos	Mot. Físico	25 10 2024	25 10 2024	Empresa	se realizarán charlas,
					Auditorio	con evaluación final
						se realizarán charlas,
Alimentación sana y nutritiva que no comer	menos sedentarios bajar peso	Nutricionista	29 11 2024	29 11 2024	Empresa	se realizarán charlas,
	a una selección nutritiva equilibrada				Auditorio	con evaluación final
						se realizarán charlas,
Evaluación final	Establecer un resumen final evaluación de resultados	Nutricionista	12 12 2024	12 12 2024	Empresa	Evaluación final
		Recursos humanos			Auditorio	nombramiento 3 gar

Charlas el ultimo viernes de cada mes de abril a noviembre

Fuente: Elaboración propia.

Un buen diseño de una alimentación apropiada, balanceada, disminuirá el estrés, mejorará la calidad de vida, incrementando el positivismo, la autoestima, a la vez que reduce el ausentismo y crea un aumento en la productividad de la organización.

Con este proyecto se espera impactar positivamente en los empleados inculcándoles nuevos hábitos alimenticios que permitan mejorar el estado de salud previniendo adquirir ENT enfermedades no transmisibles, evitando una mala calidad de vida.

3. Capítulo III: Análisis Financiero del Proyecto.

3.1 Principales Supuestos Financieros

El comportamiento de la demanda esperada será conservadora en cuanto y tanto a los acontecimientos políticos nacionales e internacionales se vayan dando por lo que se estima un crecimiento mensual de 3% a 5% como objetivo en ventas, el tiempo de elecciones y otros acontecimientos ejercerán presiones en los mercados de forma recesiva, lo cual se analizará en los siguientes puntos a nivel internacional como a nivel Latinoamérica y Ecuador como un panorama general, y de acuerdo a los gastos se espera un comportamiento en incrementos de un 5% lo que podrá ir en crecimiento.

3.1.2 Breve Análisis Panorama Mundial

Si bien se está viviendo tiempos muy convulsionados a nivel global, guerra, invasión Rusa sobre Ucrania, ataques sobre la franja de Gaza, en contra de terrorista Hamás, para recuperar rehenes israelitas, marchas anti semitistas en varios lugares del mundo, son varios de los problemas Geopolíticos que hacen repercusión en un mundo globalizado, donde emergen grupos grandes económicos unos agrupados con la (OTAN) Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN, 2024) hoy conforman 32 países, conformándose como un gran bloque de países aliados que discuten sobre la política y la seguridad de sus socios, y por el otro lado están las potencias de Rusia, Corea del Norte y principalmente la República de China, que ejercen su soberanía independientemente, manejando un poderío bélico con armas nucleares, que amenazan cada cierto tiempo con la inestabilidad de la región, afectando la seguridad del mundo, trayendo como consecuencias inestabilidad en los medios económicos y bursátiles.

La (UE) Unión Europea se ha encargado de manejar restricciones contra la economía rusa, bloqueando las reservas internacionales, restricciones a la exportación de armamento, congelando activos de Putin y cientos de políticos rusos. Cuatro (4) han sido los paquetes de sanciones contra Rusia, sumándose a las de Crimea en 2014, sanciones al sector energético a su principal motor de la economía, prohibiciones de tecnología para el refinado del petróleo, el libre

tránsito de aviones comerciales, afectando su economía y colateralmente a la de los países exportadores de flores y frutas, banano como es el Ecuador. (Borja, Llaneras,Hidalgo, El Pais, 2024) .

Todos estos tipos de presiones son los que han contraído al mundo limitando su comercio, cerrando el espacio aéreo, encareciendo la economía, al verse afectado el libre tránsito de mercaderías.

3.1.3 Perspectivas de Latinoamérica y Ecuador

Que acontece en Latinoamérica según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe: “Se espera un crecimiento de 2.1% en la región frente a los escenarios complejos y la incertidumbre que se suscitan a nivel mundial”. (CEPAL.ORG, 2024)

Y en Ecuador el escenario político no ha dado tregua, tanto el legislativo con el ejecutivo, estamos en un gobierno transitorio, se espera un nuevo gobierno para el 2025 para lo cual ya estamos en temporada de campaña electoral, en la parte económica se está esperando que se hagan desembolsos por parte del FMI con el programa SAF para países con problemas estructurales con bajo crecimiento económico y elevado déficit, con compromisos que serán la reducción del gasto en subsidios y en gastos de inversión lo que podría acarrear épocas de paros e interrupción del trabajo aunado a los cortes eléctricos según se publica en medios como Primicia (Tapia, 2024) con el aumento del IVA a 15% se ha tratado de ir mejorando la brecha fiscal, pero no será suficiente, el crecimiento económico será bajo por el nivel de incertidumbre y es muy posible que el consumo se retraiga.

Con lo anotado y conocedores de nuestro rubro económico que nos desenvolvemos en el área médica hospitalaria prevemos un crecimiento moderado de la demanda esperada de un 3% y un comportamiento del gasto de un 5%, dadas las circunstancias que atraviesa el gobierno, su economía y el panorama mundial.

3.2 Inversión y Financiamiento

La inversión requerida para este proyecto es de \$60.920,00 dólares americanos los cuales se financiarán de forma mixta el 75% con recursos propios y el otro 25% mediante un préstamo con el Banco del Pacífico a una tasa anual del 11,29 % pagaderos a un año plazo.

Queremos recalcar que los accionistas de la empresa han puesto todo su apoyo a la implementación de este proyecto tomando en consideración la importante decisión de invertir en la salud y bienestar de sus colaboradores obteniendo a cambio un personal motivado y alineado con los objetivos de la empresa.

Dentro de este análisis cabe recalcar que la empresa está formada hace 30 años lo que favorece, por cuanto las inversiones en activos fijos a realizar es realmente bajo.

Tabla 17

Inversión requerida

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
CAPITAL DE TRABAJO	1. ACTIVO CORRIENTE	1	60000	\$60.000,00		
COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	500 \$	500,00	3	\$ 166,67
BALANZA CON TALLIMETRO	EQUIPOS DE OFICINA	1	420 \$	420,00	3	\$ 140,00
INVERSIÓN TOTAL				\$ 60.920,00		\$306,67

Fuente: Elaboración propia.

El Capital de trabajo será utilizado para cubrir los costos y la parte operacional, es decir para solventar los gastos de contratación de los capacitadores, y el desarrollo de las actividades a realizar.

Tabla 18*Inversión Requerida*

Inversión Requerida		\$60.920,00	
Financiamiento	Valor	%	
Aportes propios	\$45.690,00	75%	
Aportes de terceros (Bancos)	\$15.230,00	25%	BCO DEL PACIFICO
Total financiamiento			
Tasa a pagar	11,29%		
Plazo de deuda (años)	1		

Fuente: Elaboración propia.

Para el presente proyecto se ha seleccionado un financiamiento mixto 75% de recursos propios y el otro 25% préstamo a terceros.

3.3 Sueldos

Nuestra empresa mantiene un personal capacitado en todas sus áreas lo que nos ha permitido la implementación de múltiples actividades e implementaciones en las diferentes áreas, el actual proyecto en este análisis no se ha considerado la contratación de personal alguno porque el plan de mejora puede ser ejecutado por el personal que trabaja actualmente, y las demás actividades como los capacitadores como nutricionista y motivador físico serán contratados.

3.4 Estimación de la Demanda

Fue necesario realizar una estimación de la demanda para poder proyectar los ingresos y la utilidad de este proyecto para los próximos años. Al tener más de 45.317 items hemos tomado las líneas más significativas de nuestro negocio. Las principales líneas de negocio que hemos tomado en consideración son las siguientes: La Línea de columna, que consideramos una

de las más significativas que comercializamos así como en los otros rubros que se concentra nuestras ventas, como son la Línea de motores, de diagnóstico, de navegación, de cerebro, y por último la de aspiración y energía las cuales son las más representativas de nuestro portafolio de productos.

Tabla 19

Oferta de Productos

OFERTA DE PRODUCTOS
LÍNEA COLUMNA
LÍNEA MOTORES
LÍNEA DIAGNÓSTICO
LÍNEA NAVEGACIÓN
LÍNEA CEREBRO
LÍNEA ASPIRACIÓN Y ENERGÍA

Fuente: Elaboración propia.

Las principales líneas que comercializa la empresa en orden de importancia, la columna con la que se maneja niveles altos de inventario de implantes para las diferentes patologías empezando por la cervical, cubriendo placas, tornillos, cuerpo vertebrales, y demás barras y fijadores que van desde el axis, C1 hasta la C7, con las diferentes técnicas de abordaje anterior y posterior, así también los implantes para la parte dorsal de la columna, para problemas degenerativos como la escoliosis, lumbar, dorsal, fijadores percutáneos, y la realización de técnicas mínimamente invasivas.

La Línea de Motores con inventarios de diferentes fresas para las diferentes técnicas de corte de hueso para cráneo y diferentes espesores de hueso dependiendo el procedimiento quirúrgico como maxilofacial, neuro, columna.

Línea de Diagnóstico los diversos equipos de monitorización intraoperatorio utilizados para la correcta disposición de implantes en zonas que pueden afectar la movilidad del paciente.

Línea de Navegación, son los equipos con los cuales se presta servicio, los cuales están compuesto de un software en 3D, el cual es alimentado con las Imágenes de Resonancia Magnética, IRM para la reconstrucción en 3D del cerebro y mediante infrarrojos con el instrumental guiado con los fiduciaros adecuados para realizar los abordajes guiados de forma más precisa y mínimamente invasiva.

La Línea de Cerebro que van desde los implantes de placas, tornillos, prótesis craneales, mallas de titanio, válvulas para drenaje, monitoreo intracraneal, válvulas de presión baja, media y alta, equipos de micro registro, mallas para estimulación cerebral entre otros.

La Línea de Aspiración y Energía con equipos e instrumentales para la realización de aspiración de tejidos tumorales en forma selectiva en el cerebro, así como otros equipos como la radiofrecuencia para tumores de tejidos blandos como el hígado, glándulas suprarrenales, así como en miomas para su necrosis de tejido.

3.5 Estimación de las Ventas

Los objetivos que son parte del compromiso que año a año nos vamos planteando, en este esfuerzo de mejoramiento de nuestro personal vemos la oportunidad de obtener un buen retorno de la inversión que realizamos en el bienestar de nuestros empleados, el compromiso, la lealtad y el entusiasmo que logren poner en todas las actividades de la empresa, nos conllevarán a lograr incrementos en las líneas médicas que ofrecemos calculando incrementos de 3 a 5% en las ventas, esta motivación y bienestar lo veremos reflejado en una organización sólida.

Según un estudio realizados por la Universidad de Warwick(Reino Unido), que asegura que “Los empleados felices son hasta un 12% mas productivos que los infelices (warwick.ac.uk, 2019).

Y en el libro “The Happiness Advantage” del autor Shawn Achor llega a la conclusión de que una organización con empleados motivados pueden obtener crecimientos significativos en ventas hasta un 37% y en el aspecto global esa productividad podría llegar a 31% y esto no solo contribuye a un entorno laboral sino que tambien beneficia a vivir en plenitud y armonia de todos los participantes en una organización. (Rohleder, 2019).

Tabla 20

Ventas Totales

VENTAS TOTALES (RESUMEN)					
OFERTA PRODUCTOS	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3
LÌNEA COLUMNA	\$	60.964,90	\$	84.293,07	\$ 89.971,53
LÌNEA MOTORES	\$	51.529,07	\$	61.339,90	\$ 65.764,67
LÌNEA DIAGNÓSTICO	\$	52.024,17	\$	61.749,01	\$ 66.203,30
LÌNEA NAVEGACIÓN	\$	37.626,50	\$	43.676,79	\$ 46.827,43
LÌNEA CEREBRO	\$	19.366,30	\$	22.600,72	\$ 24.231,03
LÌNEA ASPIRACIÓN Y ENERGÍA	\$	19.003,00	\$	22.282,52	\$ 23.889,88
TOTAL	\$	240.513,93	\$	295.942,00	\$ 316.887,84

Fuente: Elaboración propia.

*Nota: *Para mejor previsualización de los valores proyectados consultar [Anexo 1](#) de la proyección de las ventas por mes.*

La proyección de las ventas totales en relación a cuadros de años anteriores y considerando un aumento discreto tomando en consideración los factores antes anotados de situación económica y ambiente político reinante, los mismos que actúan en recesión para nuestras ventas, es decir afectan nuestro ambiente de negocio al ralentizar los flujos de pagos del gobierno a las entidades públicas, la Seguridad Social (IESS), debido a cambios de Directores, nombramientos que se deben a los Gobiernos de turno.

3.6 Costos

Para efectos de cálculo se ha calculado un 75% de costo del producto como se puede apreciar en los Anexos ver su enlace en la parte baja de la tabla con sus variaciones a partir de los meses de junio hasta diciembre en que se ha estimado incrementos graduales de 5%.

Tabla 21

Costos de Venta Totales

COSTOS DE VENTA TOTALES			
OFERTA PRODUCTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
LÌNEA COLUMNA	48.423,68	63.219,80	67.478,65
LÌNEA MOTORES	38.646,80	46.004,92	49.323,50
LÌNEA DIAGNÓSTICO	39.018,12	46.311,76	49.652,47
LÌNEA NAVEGACIÓN	28.219,88	32.757,59	35.120,57
LÌNEA CEREBRO	15.524,73	16.950,54	18.173,27
LÌNEA ASPIRACIÓN Y ENERGÍA	14.252,25	16.711,89	17.917,41
TOTAL	184.085,45	221.956,50	237.665,88

Fuente: Elaboración propia

*Nota: *Para mejor visualización de los meses se podrán observar en los [Anexos 2](#) los cuadros de costos mensuales durante los 3 años.*

3.7 Gastos

Los presentes gastos son los que constituyen la parte operacional del proyecto que consiste en la contratación de un laboratorio para realizar los exámenes de los empleados de la oficina matriz, así como los gastos de elaborar la campaña visual y el gasto de mantener la campaña en el medio intranet de la compañía, además se incluye los valores de la contratación del nutricionista y motivador físico, concluyendo con los gastos del Coffe break correspondiente a cada reunión a efectuar.

Apreciamos en la Tabla 22 los costos anuales proyectados en los que los gastos que se incurrirán por contrataciones profesionales son los más significativos de la operación.

Tabla 22

Gastos Operacionales: Administrativos y de Ventas

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ELABORAR EXAMENES	2.608,10	2.709,42	2.773,53
SOCIABILIZAR	703,50	744,80	767,20
ELABORAR CAMPAÑA	703,50	744,80	767,20
NUTRICIONISTA	3.015,00	3.192,00	3.288,00
MOTIVADOR FISICO	1.200,00	1.336,00	1.557,60
COFFE BREAKE	989,93	1.049,03	1.083,50
TOTAL	9.220,03	9.776,05	10.237,03

Fuente: Elaboración propia

Los valores mas altos corresponden a los entrenadores tanto la nutricionista y el motivador físico ,el otro rubro tambien representativo lo constituye los pagos al laboratorio para los exámenes, en el [Anexo 3](#) podemos visualizar las proyecciones mensuales de los gastos notándose que va de acuerdo a la campaña comunicacionales.

3.8 Préstamo

El préstamo a terceros se lo realizará por un valor de \$15.230,00 dólares americanos con el Banco del Pacífico a una tasa del 11,29 % anual por el tipo de monto y a mejor conveniencia se lo contratará a 12 meses plazo es decir un año plazo, pagando la suma de \$947,36 dólares americanos por concepto de intereses, el sistema que utiliza el banco es el francés el cual mantiene los dividendos iguales por un valor de \$1.348,11 dólares americanos.

Tabla 23

Préstamo

Periodos mensuales	Interés	Capital Pagado	Dividendos	Saldo
0				\$15.230,00
1	\$143,29	\$1.204,82	\$1.348,11	\$14.025,18
2	\$131,95	\$1.216,16	\$1.348,11	\$12.809,02
3	\$120,51	\$1.227,60	\$1.348,11	\$11.581,40
4	\$108,96	\$1.239,15	\$1.348,11	\$10.342,26
5	\$97,30	\$1.250,81	\$1.348,11	\$9.091,45
6	\$85,54	\$1.262,57	\$1.348,11	\$7.828,87
7	\$73,66	\$1.274,45	\$1.348,11	\$6.554,42
8	\$61,67	\$1.286,44	\$1.348,11	\$5.267,97
9	\$49,56	\$1.298,55	\$1.348,11	\$3.969,42
10	\$37,35	\$1.310,76	\$1.348,11	\$2.658,65
11	\$25,01	\$1.323,10	\$1.348,11	\$1.335,55
12	\$12,57	\$1.335,54	\$1.348,11	\$0.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 24*Préstamo*

Periodos anuales	0	1
Interés		\$947,36
Capital Pagado		\$15.230,00
Dividendos		\$16.177,36
Saldo	\$15.230,00	\$0,00

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 24 apreciamos los 12 períodos mensuales con los intereses correspondientes el capital pagado y los dividendos mensuales de \$1.348,11, que totalizan \$16.177,36 dólares americanos, terminando el saldo en 0 al finalizar el último mes.

3.9 Estados Financieros

Tabla 25

Estados financieros

ESTADOS FINANCIEROS				
	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas		240.513,93	295.942,00	316.887,84
- Costo de Ventas		183.085,45	221.956,50	237.665,88
Utilidad Bruta en Ventas		57.428,48	73.985,50	79.221,96
- Gastos desembolsables		9.220,03	9.776,05	10.237,03
- Gastos no desembolsables		306,67	306,67	306,67
Utilidad Operacional		48.208,45	64.209,45	68.984,93
- Gastos financiamiento		947,36	-	-
+/- Ing/Eg. No operacionales				
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		47.261,09	64.209,45	68.984,93
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		7.089,16	9.631,42	10.347,74
Utilidad antes de Impuesto Renta		40.171,93	54.578,04	58.637,19
- 25% Impuesto Renta		10.042,98	13.644,51	14.659,30
Utilidad antes de Reserva Legal		30.128,95	40.933,53	43.977,89
- 10% Reserva Legal		3.012,89	4.093,35	4.397,79
Utilidad del ejercicio		27.116,05	36.840,17	39.580,10
+ Gastos no desembolsables		306,67	306,67	306,67
+ Reserva Legal		3.012,89	4.093,35	4.397,79
+ Deudas no pagadas en el periodo		17.132,15	23.275,93	25.007,04
- Deudas pagadas		-	17.132,15	- 23.275,93
- Amortización (cap.pagado)		- 15.230,00	-	-
+ Valor en Libros (si se vende)				
Inversión (-)	- 60.920,00			
Préstamo a largo plazo	15.230,00			
Flujo de Caja	- 45.690,00	32.337,76	47.383,97	46.015,67
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
EFFECTIVO	60.000,00	92.337,76	139.721,73	185.737,40
A/F NETOS	920,00	613,33	306,67	-
ACTIVOS	60.920,00	92.951,09	140.028,40	185.737,40
CTAS.DOC. X PAGAR		17.132,15	23.275,93	25.007,04
PRÉSTAMO BCARIO.	15.230,00	-	-	-
PASIVOS	15.230,00	17.132,15	23.275,93	25.007,04
CAPITAL SOCIAL	45.690,00	45.690,00	45.690,00	45.690,00
RESERVA LEGAL		3.012,89	7.106,25	11.504,04
UTILIDADES RETENIDAS		27.116,05	63.956,22	103.536,33
PATRIMONIO	45.690,00	75.818,95	116.752,47	160.730,37
PASIVOS + PATRIMONIO	60.920,00	92.951,09	140.028,40	185.737,40

Fuente: Elaboración propia.

En el estado financiero podemos apreciar la Utilidad bruta de acuerdo con las ventas proyectadas menos los Costos de ventas, reflejando un valor de \$57.428,48 el primer año y así

los Gastos desembolsables que constituyen los Gastos de operación sumados a los Gastos de depreciación de los equipos, dando una Utilidad operacional, de \$48.208,45, con la suficiente liquidez para mantenernos operativos, realmente los gastos son bajos frente a la gran margen de utilidad que representa las ventas por lo que el proyecto es viable y aceptable.

Queremos resaltar que este proyecto se lo implementará en 10 meses solamente el primer año a efectos de proyección analizamos lo que acontecería en dos períodos adicionales.

3.10 Indicadores económicos

Los indicadores económicos como podemos observar en la Tabla 26 son positivos, ya que el préstamo se lo paga a los doce meses, hay una Tasa de retorno deseable para los accionistas 25% y una Tasa de descuento del 21% de WACC, la TIR está en 68,11% y la VAN en \$40.008,69 dólares americanos, lo que vemos que es un proyecto que cumple con las principales características que lo hacen viable para los accionistas, su PAYBACK se lo realiza en 1 año 7 meses.

Tabla 26

Indicadores Económicos

PLAN DE MEJORAMIENTO DE SALUD INVIMEDIC S.A. 2024

	0	1	2	3
FLUJO	-\$ 45.690,00	\$ 32.337,76	\$ 47.383,97	\$ 46.017,64
VALOR PRESENTE				
FLUJO	-\$ 45.690,00	\$ 26.825,33	\$ 32.606,32	\$ 26.268,17
PAYBACK	-\$ 45.690,00	-\$ 18.864,67	\$ 13.741,65	\$ 40.009,82

% Tasa de retc	25%
% Interes del	11,29%

% Aportes Pro	75%
% Aportes otr	25%

Impuestos	36,25%
-----------	--------

WACC	21%
-------------	------------

Financiamiento mixto
tasa de descuento
costo promedio ponderado de capital

UAT	1
15% Trab	0,15
UAI	0,85
25% IR	0,2125
UAR	0,6375
10% RL	0,06375
UE	0,57375

	0,3625
--	--------

TIR	68,11%
VAN	\$ 40.009,82
PAYBACK	1 Año 7 meses

TIEMPO	VALOR
1	-18.865
n = ?	CERO
2	13.742

1	32.606
n - 1	18.865

n = 1,58

AÑOS	1
MESES	7

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los indicadores la TIR al confrontarla con el WACC nos permite confirmar que la Tasa interna de retorno es mayor que la Tasa de descuento lo que lo hace factible y vamos a cumplir con el porcentaje que requieren los accionistas, y cancelar nuestro compromiso con el banco, en cuanto a la VAN positiva demuestra que recupera su inversión y el PAYBACK con la ayuda de este indicador obtenemos el tiempo en que se recupera la inversión en este caso a 1 año 7 meses por lo que es una inversión factible cumpliendo nuestros compromisos en un horizonte de tiempo menor a 2 años.

3.11 Punto de equilibrio

Tabla 27

Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
COSTO FIJO	\$ 9.220,03	\$ 9.776,05	\$ 10.237,03
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 57.428,48	\$ 73.985,50	\$ 79.221,96
% Equilibrio	16%	13%	13%
VENTAS	\$ 240.513,93	\$ 295.942,00	\$ 316.887,84
COSTOS VARIABLES	\$ 183.085,45	\$ 221.956,50	\$ 237.665,88
COSTOS FIJOS	\$ 9.220,03	\$ 9.776,05	\$ 10.237,03
UTILIDAD	\$ 48.208,45	\$ 64.209,45	\$ 68.984,93
		VERIFICACIÓN	
VENTAS	\$ 38.614,03	\$ 39.104,19	\$ 40.948,11
COSTOS VARIABLES	\$ 29.394,01	\$ 29.328,14	\$ 30.711,08
COSTOS FIJOS	\$ 9.220,03	\$ 9.776,05	\$ 10.237,03
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Elaboración propia

En este análisis podemos observar que con el 16% de nuestras ventas se llega al punto de equilibrio ni perdidas ni ganancias en el primer año pasando este porcentaje en adelante estaremos experimentando mayores ganancias como podemos ver en los siguientes años, esta proyección porcentual baja lo que indica que los costos fijos se mantienen en el tiempo las ventas se incrementan y a pesar de que los costos variables aumentan la utilidad se mantiene positiva, esto se daría en el supuesto caso que la inversión continuara en los siguientes años como se ve en la proyección.

3.12 Ratios Financieros

Tabla 28*Ratios Financieros*

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RAZÓN CORRIENTE	ACT. C. / PAS. C.	\$ 5,39	\$ 6,00	\$ 7,43
CAPITAL DE TRABAJO	ACT. C - PAS. C.	\$ 75.205,61	\$ 116.445,80	\$ 160.730,37
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS/ ACTIVOS	\$ 2,59	\$ 2,11	\$ 1,71
ENDEUDAMIENTO	PASIVOS /ACTIVOS	\$ 0,18	\$ 0,17	\$ 0,13
LEVERAGE TOTAL	PASIVO/ PATRIMONIO	\$ 0,23	\$ 0,20	\$ 0,16
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	PAS. FIN. / VENTAS	\$ 0,06	\$ 0,06	\$ 0,07
COBERTURA GASTO FINANCIERO	UT. OP. / GTO. FIN.	\$ 50,89		
MARGEN BRUTO	UT. BR/ VENTAS	\$ 0,24	\$ 0,25	\$ 0,25
MARGEN OPERATIVO	UT. OP. /VENTAS	\$ 0,20	\$ 0,22	\$ 0,22
MARGEN NETO	UT. NE. /VENTAS	\$ 0,11	\$ 0,12	\$ 0,12
ROA	UT NE/ ACTIVOS	\$ 0,29	\$ 0,26	\$ 0,21
ROE	UT NE. /PATRIMONIO	\$ 0,36	\$ 0,32	\$ 0,25

Fuente: Elaboración propia

*Nota: *Año 2 y 3 no tienen dato por lo que en el primer año se cubre la deuda.*

Podemos apreciar los principales Ratios Financieros siguientes para poder evaluar la Liquidez, la Razón corriente que es el Efectivo para el Pasivo de corto plazo que son las cuentas por pagar de los datos que tenemos en el Estado financiero, nos arroja una relación de por cada dólar de deuda que tenemos \$ 5,39 de liquidez.

El Activo corriente menos los Pasivos corrientes o de corto plazo, Cuentas por pagar nos da nuestro capital de trabajo el dinero que nos queda para continuar con el giro del negocio en el primer año \$75.205,61.

En cuanto a la Rotación las ventas para los Activos por cada dólar que tenemos de activo generamos ventas de \$2,59.

Los Pasivos para el Total activos por cada 1 dólar de activo tenemos una deuda de 18% de pasivos.

Pasivo financiero o Préstamo bancario para Patrimonio por cada dólar de nuestro patrimonio representa \$ 0,23 la deuda.

Pasivos financieros (deuda del banco) sobre las Ventas representa el \$0,06 es decir la deuda bancaria representa un 6% sobre las ventas.

La Utilidad operacional sobre Gastos financieros para obtener la cobertura de Gasto financiero, tenemos un Índice de rotación por cada dólar de Gasto financiero la empresa tiene para realizar los pagos \$50,89. Es decir 50 veces los intereses.

Margen bruto igual a la Utilidad bruta sobre Ventas obtenemos \$ 0,24 por cada dólar de ventas o 24% de utilidad.

Utilidad operacional sobre ventas nos da nuestro Margen operativo en un 20%

La Utilidad neta sobre las Ventas en un 11%.

El ROA rendimientos sobre los Activos, Utilidad neta sobre los Activos por cada dólar \$0,29 centavos son la utilidad neta generada.

ROE finalmente la utilidad neta sobre el patrimonio en un 36%.

3.13 Cronograma Actividades

Ilustración 19

Cronograma 1

Actividades	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Lanzamiento	X	X				
Campaña		X	X			
Nutrición				X	X	
Campaña						
Salud 3-4						
Taller				X	X	
Act. Física						
Control IMC						X
Toma Muestra						
Taller						
Motivados						X

Fuente: Elaboración propia.

Se ha programado empezar con la campaña de comunicación con la primera y segunda charla el mes de marzo y abril, luego la campaña de salud la última semana de abril y la otra a finales de mayo, y en el mes de junio y julio taller de actividades físicas, luego en agosto un control general y reforzar con más motivación.

Cronogramas Actividades 2

Ilustración 20

Cronograma 2

Actividades	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Taller Seguimiento	X	X		
Cultura alimentaria 5 y 6			X	
Llegando al Éxito Motivación				
La gran verdad victoria por el cambio				X
Elección 3 ganadores Premiación				

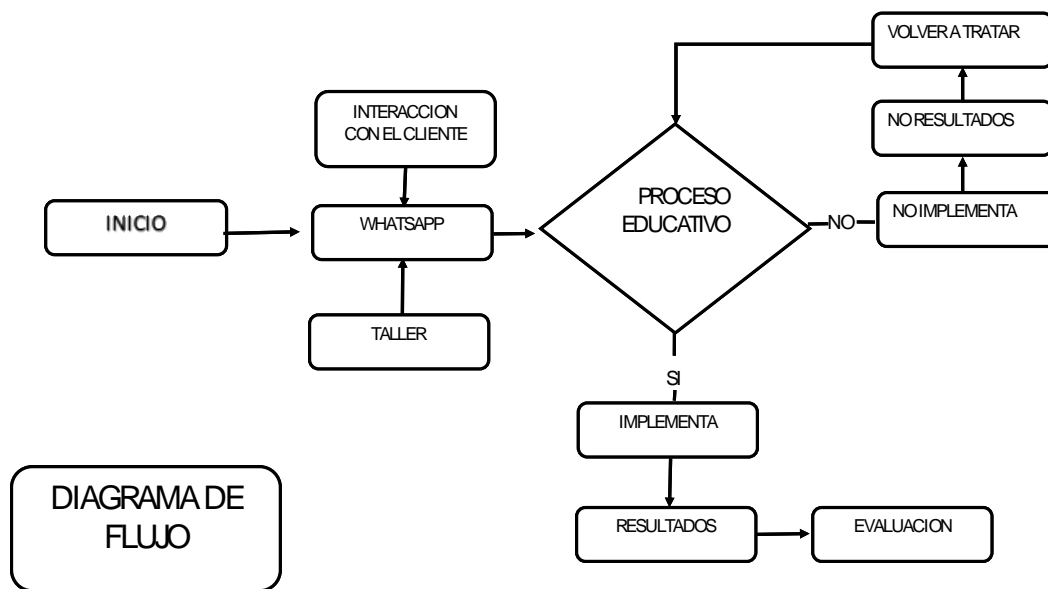
Fuente: Elaboración propia.

En el mes de septiembre 2da. quincena y en el mes de octubre un taller de seguimiento y cultura de alimentación para el mes de noviembre más motivación antes del final en diciembre realizaremos el último control es decir un balance general y mencionaremos los tres ganadores del reto y será el momento de premiar sus esfuerzos.

Diagrama de Flujo

Ilustración 21

Interacción con Nuestro Cliente



Fuente: Elaboración propia.

Nuestro cliente o empleados recibirán las comunicaciones de las infografías por medio de nuestra intranet la app de WhatsApp por donde se reciben las principales comunicaciones enviadas por Talento humano, así como las iniciativas de los talleres comunicacionales donde será presentadas las enseñanzas impartidas tanto por la nutricionista como nuestro motivador físico para llegar a un proceso educativo, adaptando nuevos hábitos tanto nutricionales, como de cantidad, calidad de nutrientes, obteniendo resultados positivos para finalmente tener su autoevaluación, en caso de no ser implementados no obtendrán cambios positivos y podrían volver a tratar hasta lograrlos.

3.14 Evaluación de Proyecto

3.14.1 Matriz de Riesgo

3.14.1.1 Probabilidad.

Rango de probabilidades que suceda un evento desde una vez a varias veces en el mes.

Tabla 29

Probabilidades

Probabilidad		
Improbable	Evento que sucede una vez al año	1
Posible	Sucede una vez por semestre	2
Ocasional	Sucede una vez por trimestre	3
Ptobable	Sucede una vez por mes	4
Frecuente	Sucede vararias veces en un mes	5

Fuente: Elaboración propia.

3.14.1.2 Impacto.

Tabla 30

Impacto

Impacto		
Insignificante	Generaría pérdidas de 20 dólares o menos tiempo de respuesta, pérdida de dinero	1
Menor	Generaría pérdidas entre 21 y 100 dólares	2
Moderado	Generaría pérdidas entre 101 y 1.000 dólares	3
Mayor	Generaría pérdidas entre 5.001 y 7.000 dólares	4
Catastrófico	Generaría pérdidas de más de 14.000 dólares	5

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Clasificación de menor a mayor siendo 20 el mínimo y 14.000 el de mayor pérdida.*

3.14.1.3 Nombre del Proceso.

Tabla 31

Descripción del Proceso

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	
Recursos Humanos	Coordinación y programación de las charlas
Medico Ocupacional	Dirigir los procesos de exámenes
Marketing	Responsable de la campaña
Gerencia	Aprobar los recursos a utilizar en el proyecto

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Estos son los diferentes departamentos que interactúan y coordinan la implementación del proyecto.*

3.14.1.4 Nombre del Riesgo.

Tabla 32

Nombre del Riesgo

Problemas en el desarrollo del proyecto	implementación del proyecto, atraso	sucede cada una vez por 10 meses	atraso en desenvolvimiento normal del proyecto	1	2	01:02	
Los exámenes no reflejen la realidad	Errores en las herramientas al ser mal utilizadas	suceda 1 vez por 10 meses	error en la cuantificación del problema	2	2	02:02	
La campaña no se desarrolle a tiempo	Empresa de Marketing no tenga claro el objetivo	3 veces al año	los mensajes sean los equivocados	2	2	02:02	
Exista una rotación de empleados no esperada	Recursos humanos	3 veces por año	puede verse alterada la medición	3	2	03:02	Medio
Que la mayoría no pueda asistir a charlas	los empleados	5 veces al año	se pierda el objetivo de instruir a los empleados	4	3	04:03	Alto
Que pierdan el interés en el proyecto	los empleados	2 veces año	que no se logre una comunicación efectiva	4	2	04:02	Medio
Mal interpreten el mensaje del proyecto	los empleados	evento que sucede 1 vez al año	que el mensaje sea errado	1	1	01:01	

Fuente: Elaboración propia.

3.15 Estrategias para Evitar Riesgo

Tabla 33

Estrategias para evitar riesgo

Estrategias	Detalle
Evitar Riesgo	Establecer sistema continuo de seguimiento, así se cumplan las etapas del Proyecto
Monitoreo Constante	Realizar un sistema de doble check, evitando errores en el traspaso de información
Mitigación Riesgo	realizar evaluación para que el mensaje sea el correcto y pueda transmitirse al personal
Investigación Preventiva	Entrenamiento y conocimiento de las fórmulas a implementar
Optimización Recursos	Dejar charla grabada en forma asincrónica, capaz que las personas que no asisten estén informadas y capacitadas
Mitigación Riesgo	Elaborar parte de la campaña vía intranet recordatorios, así como mensajes de expectativas para mantenimiento
Comunicación Proactiva	Mediante un Quiz para revisar la efectividad de las charlas y el nivel de aprendizaje adquirido.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 34

Cuadro de Riesgo

Probable	<u>1</u>	<u>1</u>	0	0	
Ocasional	<u>1</u>	0	0	0	
Posible	1	1	0	0	
Improbable	1	0	0	0	
	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico

Fuente: Elaboración propia.

*Nota: *No existen mayores probabilidades, todo se podrá solventar, con las estrategias de mitigación los riesgos.*

“A los empleados, hoy les interesa sentirse realmente valorados y que le importan al empleador” (Almazan, 2022).

4. Conclusiones y Recomendaciones

En nuestro proyecto de investigación, hemos destacado los principales síntomas asociados a la enfermedades no transmisibles ENT, que actualmente representan una causa significativa de mortalidad a nivel mundial según lo anota la (Organización Mundial de la Salud, 2024). Entre estos síntomas se encuentran la hipertensión arterial, la diabetes, el sobrepeso, la obesidad y los triglicéridos altos, todos ellos consecuencia de una mala alimentación. Con el objetivo de abordar esos problemas de salud, nuestra empresa se ha comprometido a implementar un plan para que fomente hábitos alimenticios saludables.

Uno de sus principales pilares de nuestra empresa es la solidaridad y nuestro lema "Pasión por un buen vivir". Para establecer nuestro Plan de Marketing, evaluamos la situación de salud de nuestros empleados. Esto nos permitió definir metas claras y desarrollar estrategias adecuadas para aumentar la conciencia sobre salud, proporcionando herramientas para prevenir las enfermedades no transmisibles (ENT) que amenazan a nuestra organización.

Al diseñar un plan nutricional que fomente hábitos alimenticios saludables tendrá un impacto positivo en la calidad de vida de los empleados, este plan incluye talleres educativos y material informativo para inculcar hábitos alimenticios. Se espera que este proyecto no solo prevenga enfermedades sino que también mejore la fidelidad y el compromiso de los Empleados, resultando en una mayor productividad y un entorno laboral más positivo.

Hemos analizado el panorama mundial, considerando que las materias primas en nuestro sector son susceptibles a cambios políticos globales, a pesar de esos desafíos, prevemos un crecimiento, en América Latina del 2.1% (CEPAL.ORG, 2024) y un crecimiento de un 3 a 5% en nuestro negocio. La inversión en el bienestar de nuestros empleados es vista como una oportunidad para obtener un buen retorno, con un incremento proyectado en las ventas de un 3 a 5%. Según estudios, "Los empleados felices son hasta un 12% más productivos" (warwick.ac.uk, 2019). Y una organización con empleados motivados puede incrementar las ventas hasta un 37%

según el libro de “Happiness Advantage” de Shawn Achor y la productividad global en un 31% (Rohleder, RRHHDigital, 2019).

Dentro del análisis financiero anotamos que tendremos un PAYBACK con una recuperación de la inversión en 1 año 7 meses, con una VAN positiva y una tasa del TIR al confrontarla con el WACC (costo promedio de capital ponderado) nos permite confirmar que la Tasa interna de retorno es mayor que la Tasa de descuento lo que lo hace factible y viable vamos a cumplir con el porcentaje que requieren los accionistas.

Nuestra principal recomendación, para empresas y organizaciones a que se comprometan a participar activamente en la mejora de la salud de los empleados, brindándoles más y mejores oportunidades para una vida sostenible y eficiente. Creemos que nuestras buenas acciones pueden replicarse en muchas otras organizaciones, beneficiando a generaciones presentes y futuras.

5. Bibliografía

- Grup-pitagora. (2024). *Formación y desarrollo*. Obtenido de <https://grup-pitagora.com/disenio-e-implementacion-de-proyectos-formativos/>
- Münch, L. (2014). *Administración. Gestión Organizacional, enfoques y proceso administrativo* (Segunda edición ed.). Pearson . Obtenido de <https://profesorailleanasilva.files.wordpress.com/2015/10/administrac3b3n-lourdes-munch-2a-edicic3b3n.pdf>
- Calero, A., Espinoza, G., & Romero, G. (2018). *Plan de mejoramiento de calidad*. Hospital San Juan de Lurigacho . Obtenido de https://www.hospitalsjl.gob.pe/ArchivosDescarga/Calidad/Concurso/PLAN_MEJORA.pdf
- La Organización Mundial de la Salud (OMS). (19 de 01 de 2024). *¿Cómo define la OMS la salud?* Obtenido de <https://www.who.int/es/about/frequently-asked-questions#:~:text=%C2%ABLa%20salud%20es%20un%20estado,ausencia%20de%20afecciones%20o%20enfermedades%C2%BB>.
- Indeed. (22 de 03 de 2023). *Importancia de la seguridad y salud en el trabajo* . Obtenido de <https://www.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/seguridad-salud-trabajo>
- Emis. (09 de 04 de 2023). *INVIMEDIC S.A. Ecuador* . Obtenido de https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Invimedic_SA_es_3564574.html
- Meltgroup. (2024). *Salud Laboral: ¿Por Qué Es Importante Y Cuáles Son Las Últimas Tendencias?* Obtenido de <https://meltgroup.com/salud-laboral/>
- Santillán, R. (8 de 06 de 2023). *Impacto del ausentismo laboral*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/impacto-del-ausentismo-laboral-ra%C3%BAI-santill%C3%A1n-espaa%C3%B1a/?originalSubdomain=es>
- La Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2024). *Seguridad y salud en el trabajo*. Obtenido de <https://www.ilo.org/global/standards/subjects-covered-by-international-labour-standards/occupational-safety-and-health/lang--es/index.htm>
- Agudo, F. (01 de 2024). *La diabetes en el mundo laboral*. Obtenido de <https://www.quironprevencion.com/blogs/es/prevenidos/diabetes-mundo-laboral>
- Toro. (2024). *Incapacidad Laboral por Hipertensión Arterial*. Obtenido de <https://www.bufetetoro.com/abogados-seguridad-social/incapacidad-laboral-hipertension-arterial/#:~:text=La%20hipertensi%C3%B3n%20arterial%20severa%20y,para%20trabajar%20en%20ciertas%20profesiones>.

Salud Industrial y Empresarial Mexicana SA de CV (SIEM) . (11 de 08 de 2023). *Importancia de la nutrición en el entorno laboral*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/importancia-de-la-nutrici%C3%B3n-en-el-entorno-laboral-siemsalud/?originalSubdomain=es>

Centro Nacional para la Prevención de Enfermedades Crónicas y Promoción de la Salud, División de Nutrición, Actividad Física, y Obesidad. (15 de 05 de 2023). *Actividad física para un peso saludable*. Obtenido de <https://www.cdc.gov/healthyweight/spanish/physicalactivity/index.html#:~:text=Hacer%20m%C3%A1s%20actividad%20f%C3%ADsica%20aumenta,en%20la%20p%C3%A9rdida%20de%20peso.>

Hse.software. (2021). *Medidas de Prevención de Riesgos Laborales más efectivas*. Obtenido de <https://hse.software/2021/05/04/medidas-de-prevencion-de-riesgos-laborales-mas-efectivas/>

Hse.software. (2022). *Iniciar un programa de salud ocupacional requiere mucho trabajo y dedicación. Mantenlo y hazlo más fuerte con el tiempo. Luego comprenderá la importancia y la necesidad de las herramientas tecnológicas adecuadas para diversas funciones, como automatizar t*. Obtenido de <https://hse.software/2022/04/18/programa-de-salud-ocupacional-como-disenarlo-y-ponerlo-en-funcionamiento-en-6-pasos/>

Organización Mundial de la Salud (OMS). (09 de 06 de 2021). *Obesidad y sobrepeso*. Obtenido de <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>

Organizacion Mundial de la Salud. (1 de Marzo de 2024). *Obesidad y Salud*. Recuperado el marzo de 2024, de WHO: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>

Ward ZJ, B. S. (05 de 03 de 2021).

<https://revmedicaelectronica.sld.cu/index.php/rme/article/view/4660/5627#B2>. Obtenido de N Engl J Med: <https://www.nejm.org/doi/full/10.1056/NEJMsa1909301>

Pan American Health Organization. (2023). *PAHO*. Recuperado el marzo de 2024, de Pan American Health Organization: <https://iris.paho.org/handle/10665.2/57197>

Organizacion Mundial de la Salud. (5 de 10 de 2022).

<https://iris.paho.org/handle/10665.2/51805> *Organizacion Mundial de la Salud Actividad Fisica*. Obtenido de Organizaion Mundial de la Salud: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>

CMD Sport. (15 de junio de 2021). *CMDSport.com*. Recuperado el marzo de 2024, de La Revista de los que viven el deporte: <https://www.cmdsport.com/fitness/actualidad-fitness/79-las-empresas-invierte-promocionar-la-actividad-fisica-empleados/>

Organizacion Panamericana de la Salud. (2019). *Organizacion Panamericana de la Salud*. Obtenido de paho.org: <https://www.paho.org/es/temas/economia-ent>

ONU. (25 de septiembre de 2015). *Naciones Unidas*. Obtenido de Objetivos de Desarrollo Sostenible: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2015/09/la-asamblea-general-adopta-la-agenda-2030-para-el-desarrollo-sostenible/>

Ward ZJ, Bleich SN, Cradock AL, et al. Projected U.S. state-level prevalence of adult obesity and severe obesity. *N Engl J Med* [Internet]. 2019 [citado 05/03/2021];381:2440-50.

Disponibile en: Disponible en:

<https://revmedicaelectronica.sld.cu/index.php/rme/article/view/4660/5627>

Williams E.P., Meridor M., Winters K., Dubbert P.M., Wyatt S.B. Overweight and obesity:

Prevalence, consequences, and causes of a growing public health problem. *Current Obeyes Rep*. 2015;4:363–370. [[PubMed](#)] [[GoogleScholar](#)] e :

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7833907/>

World Health Organization. Obesity and overweight [Internet]. Geneva: WHO; 2020 [citado 05/03/2021]. Disponible en: Disponible en: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>

PLAN DE MEJORAMIENTO DE SALUD INVIMEDIC S.A. 2024

Anexo 1

Ventas

VENTAS PROYECTADAS: AÑO 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
LINEA COLUMNA	3.600,00	4.017,00	4.017,00	4.017,00	4.017,00	4.017,00	6.728,50	6.762,20	6.796,10	6.830,10	6.864,30	6.898,70	60.964,90
LINEA MOTORES	2.583,00	2.583,00	2.660,49	4.567,17	4.704,19	4.845,32	4.869,60	4.894,00	4.918,50	4.943,10	4.967,90	4.992,80	51.529,07
LINEA DIAGNÓSTICO	2.706,00	2.706,00	2.706,00	4.510,00	4.735,50	4.877,57	4.902,00	4.926,60	4.951,30	4.976,10	5.001,00	5.026,10	52.024,17
LINEA NAVEGACIÓN	2.070,00	2.070,00	2.070,00	3.450,00	3.450,00	3.450,00	3.467,30	3.484,70	3.502,20	3.519,80	3.537,40	3.555,10	37.626,50
LINEA CEREBRO	1.020,00	1.020,00	1.071,00	1.785,00	1.785,00	1.785,00	1.794,00	1.803,00	1.812,10	1.821,20	1.830,40	1.839,60	19.366,30
LINEA ASPIRACIÓN Y ENERGÍA	960,00	960,00	1.056,00	1.760,00	1.760,00	1.760,00	1.768,80	1.777,70	1.786,60	1.795,60	1.804,60	1.813,70	19.003,00
TOTAL	12.939,00	13.356,00	13.580,49	20.089,17	20.451,69	20.734,88	23.530,20	23.648,20	23.766,80	23.885,90	24.005,60	24.126,00	240.513,93

VENTAS PROYECTADAS: AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
LINEA COLUMNA	6.898,70	6.898,70	6.898,70	6.898,70	6.898,70	6.933,19	6.967,86	7.037,54	7.107,91	7.178,99	7.250,78	7.323,29	84.293,07
LINEA MOTORES	4.992,80	4.992,80	4.992,80	4.992,80	4.992,80	5.042,73	5.093,16	5.144,09	5.195,53	5.247,48	5.299,96	5.352,96	61.339,90
LINEA DIAGNÓSTICO	5.026,10	5.026,10	5.026,10	5.026,10	5.026,10	5.076,36	5.127,12	5.178,40	5.230,18	5.282,48	5.335,31	5.388,66	61.749,01
LINEA NAVEGACIÓN	3.555,10	3.555,10	3.555,10	3.555,10	3.555,10	3.590,65	3.626,56	3.662,82	3.699,45	3.736,45	3.773,81	3.811,55	43.676,79
LINEA CEREBRO	1.839,60	1.839,60	1.839,60	1.839,60	1.839,60	1.858,00	1.876,58	1.895,34	1.914,30	1.933,44	1.952,77	1.972,30	22.600,72
LINEA ASPIRACIÓN Y ENERGÍA	1.813,70	1.813,70	1.813,70	1.813,70	1.813,70	1.831,84	1.850,16	1.868,66	1.887,34	1.906,22	1.925,28	1.944,53	22.282,52
TOTAL	24.126,00	24.126,00	24.126,00	24.126,00	24.126,00	24.332,77	24.541,43	24.786,84	25.034,71	25.285,06	25.537,91	25.793,29	295.942,00

VENTAS PROYECTADAS: AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
LINEA COLUMNA	7.323,29	7.323,29	7.323,29	7.323,29	7.323,29	7.396,52	7.470,49	7.545,19	7.620,65	7.696,85	7.773,82	7.851,56	89.971,53
LINEA MOTORES	5.352,96	5.352,96	5.352,96	5.352,96	5.352,96	5.406,49	5.460,55	5.515,16	5.570,31	5.626,01	5.682,27	5.739,09	65.764,67
LINEA DIAGNÓSTICO	5.388,66	5.388,66	5.388,66	5.388,66	5.388,66	5.442,55	5.496,97	5.551,94	5.607,46	5.663,54	5.720,17	5.777,37	66.203,30
LINEA NAVEGACIÓN	3.811,55	3.811,55	3.811,55	3.811,55	3.811,55	3.849,66	3.888,16	3.927,04	3.966,31	4.005,98	4.046,04	4.086,50	46.827,43
LINEA CEREBRO	1.972,30	1.972,30	1.972,30	1.972,30	1.972,30	1.992,02	2.011,94	2.032,06	2.052,38	2.072,91	2.093,64	2.114,57	24.231,03
LINEA ASPIRACIÓN Y ENERGÍA	1.944,53	1.944,53	1.944,53	1.944,53	1.944,53	1.963,98	1.983,62	2.003,45	2.023,49	2.043,72	2.064,16	2.084,80	23.889,88
TOTAL	25.793,29	25.793,29	25.793,29	25.793,29	25.793,29	26.051,22	26.311,73	26.574,85	26.840,60	27.109,00	27.380,09	27.653,90	316.887,84

PLAN DE MEJORAMIENTO DE SALUD INVIMEDIC S.A. 2024

Anexo 2

Costos

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
LINEA COLUMNA	2.700,00	3.012,75	3.012,75	3.012,75	3.012,75	3.012,75	5.046,38	5.071,65	5.097,08	5.122,58	5.148,23	5.174,03	48.423,68
LINEA MOTORES	1.937,25	1.937,25	1.995,37	3.425,38	3.528,14	3.633,99	3.652,20	3.670,50	3.688,88	3.707,33	3.725,93	3.744,60	38.646,80
LINEA DIAGNÓSTICO	2.029,50	2.029,50	2.029,50	3.382,50	3.551,63	3.658,17	3.676,50	3.694,95	3.713,48	3.732,08	3.750,75	3.769,58	39.018,12
LINEA NAVEGACIÓN	1.552,50	1.552,50	1.552,50	2.587,50	2.587,50	2.587,50	2.600,48	2.613,53	2.626,65	2.639,85	2.653,05	2.666,33	28.219,88
LINEA CEREBRO	765,00	765,00	803,25	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.345,50	1.352,25	1.359,08	1.365,90	1.372,80	1.379,70	14.524,73
LINEA ASPIRACIÓN Y ENERGÍA	720,00	720,00	792,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.326,60	1.333,28	1.339,95	1.346,70	1.353,45	1.360,28	14.252,25
TOTAL	9.704,25	10.017,00	10.185,37	15.066,88	15.338,77	15.551,16	17.647,65	17.736,15	17.825,10	17.914,43	18.004,20	18.094,50	183.085,45

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
LINEA COLUMNA	5.174,03	5.174,03	5.174,03	5.174,03	5.174,03	5.199,90	5.225,89	5.278,15	5.330,94	5.384,24	5.438,09	5.492,47	63.219,80
LINEA MOTORES	3.744,60	3.744,60	3.744,60	3.744,60	3.744,60	3.782,05	3.819,87	3.858,07	3.896,65	3.935,61	3.974,97	4.014,72	46.004,92
LINEA DIAGNÓSTICO	3.769,58	3.769,58	3.769,58	3.769,58	3.769,58	3.807,27	3.845,34	3.883,80	3.922,63	3.961,86	4.001,48	4.041,49	46.311,76
LINEA NAVEGACIÓN	2.666,33	2.666,33	2.666,33	2.666,33	2.666,33	2.692,99	2.719,92	2.747,12	2.774,59	2.802,33	2.830,36	2.858,66	32.757,59
LINEA CEREBRO	1.379,70	1.379,70	1.379,70	1.379,70	1.379,70	1.393,50	1.407,43	1.421,51	1.435,72	1.450,08	1.464,58	1.479,23	16.950,54
LINEA ASPIRACIÓN Y ENERGÍA	1.360,28	1.360,28	1.360,28	1.360,28	1.360,28	1.373,88	1.387,62	1.401,49	1.415,51	1.429,66	1.443,96	1.458,40	16.711,89
TOTAL	18.094,50	18.094,50	18.094,50	18.094,50	18.094,50	18.249,57	18.406,07	18.590,13	18.776,03	18.963,79	19.153,43	19.344,97	221.956,50

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
LINEA COLUMNA	5.492,47	5.492,47	5.492,47	5.492,47	5.492,47	5.547,39	5.602,87	5.658,90	5.715,48	5.772,64	5.830,37	5.888,67	67.478,65
LINEA MOTORES	4.014,72	4.014,72	4.014,72	4.014,72	4.014,72	4.054,87	4.095,41	4.136,37	4.177,73	4.219,51	4.261,70	4.304,32	49.323,50
LINEA DIAGNÓSTICO	4.041,49	4.041,49	4.041,49	4.041,49	4.041,49	4.081,91	4.122,73	4.163,96	4.205,60	4.247,65	4.290,13	4.333,03	49.652,47
LINEA NAVEGACIÓN	2.858,66	2.858,66	2.858,66	2.858,66	2.858,66	2.887,25	2.916,12	2.945,28	2.974,73	3.004,48	3.034,53	3.064,87	35.120,57
LINEA CEREBRO	1.479,23	1.479,23	1.479,23	1.479,23	1.479,23	1.494,02	1.508,96	1.524,05	1.539,29	1.554,68	1.570,23	1.585,93	18.173,27
LINEA ASPIRACIÓN Y ENERGÍA	1.458,40	1.458,40	1.458,40	1.458,40	1.458,40	1.472,98	1.487,71	1.502,59	1.517,62	1.532,79	1.548,12	1.563,60	17.917,41
TOTAL	19.344,97	19.344,97	19.344,97	19.344,97	19.344,97	19.538,42	19.733,80	19.931,14	20.130,45	20.331,75	20.535,07	20.740,42	237.665,88

Anexo 3

Gastos

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 1 (10 meses)

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
ELABORAR EXAMENES		-	1.272,48		-	-	-	-	-	-	-	1.335,62	2.608,10
SOCIABILIZAR			70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	73,50	703,50
ELABORAR CAMPAÑA			70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	73,50	703,50
NUTRICIONISTA			300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	315,00	3.015,00
MOTIVADOR FISICO					200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00			1.200,00
COFFE BREAKE			98,50	98,50	98,50	98,50	98,50	98,50	98,50	98,50	98,50	103,43	989,93
TOTAL	-	-	1.810,98	538,50	738,50	738,50	738,50	738,50	738,50	738,50	538,50	1.901,05	9.220,03

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
ELABORAR EXAMENES		-	1.335,62									1.373,80	2.709,42
SOCIABILIZAR			73,50	73,50	73,50	73,50	73,50	73,50	77,00	75,60	75,60	75,60	744,80
ELABORAR CAMPAÑA			73,50	73,50	73,50	73,50	73,50	73,50	77,00	75,60	75,60	75,60	744,80
NUTRICIONISTA			315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	330,00	324,00	324,00	324,00	3.192,00
MOTIVADOR FISICO					216,00	216,00	216,00	216,00	236,00	236,00			1.336,00
COFFE BREAKE			103,43	103,43	103,43	103,43	103,43	103,43	103,43	108,35	108,35	108,35	1.049,03
TOTAL	-	-	1.901,05	565,43	781,43	781,43	781,43	781,43	823,43	819,55	583,55	1.957,35	9.776,05

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
ELABORAR EXAMENES		-	1.373,80		-	-	-	-	-	-	-	1.399,73	2.773,53
SOCIABILIZAR			75,60	75,60	75,60	77,00	77,00	77,00	77,00	77,00	77,00	77,00	767,20
ELABORAR CAMPAÑA			75,60	75,60	77,00	77,00	77,00	77,00	77,00	77,00	77,00	77,00	767,20
NUTRICIONISTA			324,00	324,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	3.288,00
MOTIVADOR FISICO					259,60	259,60	259,60	259,60	259,60	259,60			1.557,60
COFFE BREAKE			108,35	108,35	108,35	108,35	108,35	108,35	108,35	108,35	108,35	108,35	1.083,50
TOTAL	-	-	1.957,35	583,55	850,55	851,95	851,95	851,95	851,95	851,95	592,35	1.992,08	10.237,03