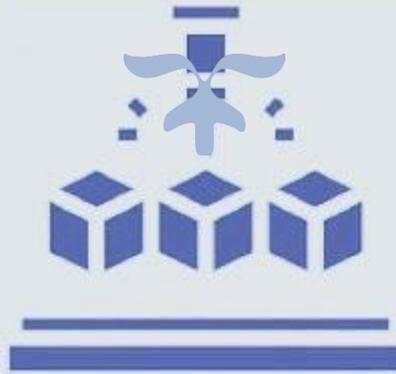




IMPRESILIA

Objetos y prótesis 3D



| IMPRESILIA

25 DE ABRIL DE 2023

IMPRESILIA CELIA MONTERO SERRANO
Nave en POLÍGONO INDUSTRIAL LOS VILLARES. Salamanca.

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
1.2. MIS PRODUCTOS O SERVICIOS	4
1.3 PROTESIS	4
1.4 SEGMENTACIÓN	4
1.5 FORMA JURIDICA	5
1.6 LOCALIZACIÓN	5
1.7 PLAN DE INVERSIONES	5
2. FASE DE ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO	6
2.1. ANÁLISIS EXTERNO	6
2.1.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO	6
2.1.2. ANÁLISIS DEL SECTOR	8
2.1.3 EMPRESAS MAS COMPETENTES EN SALAMANCA.....	8
2.1.4 EMPRESAS COMPETENTES A NIVEL WEB	8
2.1.5 EMPRESAS A NIVEL GENERAL A LAS QUE PRPORCIONAR PIEZAS EN SALAMANCA	12
2.1.6 COMPETENCIAS A NIVEL NACIONAL EN EL SECTOR DE PROTESIS	13
2.2 PÁGINA WEB	16
2.3 ANÁLISIS INTERNO	18
3. DAFO Y CAME	19
3.1 ANALISIS DAFO	19
3.2 ANALISIS CAME	20
4. FASE ESTRATÉGICA	21
4.1 SEGEMENTACION	21
4.2 POSICIONAMIENTO	21
5. ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS	22

5.1 CUANTITATIVOS	22
5.2. CUALITATIVOS	23
6. DETERMINACIÓN DE ESTRATEGIAS	23
6. FASE TÁCTICA U OPERATIVA	24
6.1. PRODUCTO	24
6.1.2 VENTAJAS	24
6.2. PRECIO	24
6.3. COMUNICACIÓN	25
6.3.1. Elegir instrumentos de comunicación a emplear	25
6.3.2. Seleccionar canales	25
7. ACCIONES SOCIAL MEDIA MARKETING	26
8. DISTRIBUCIÓN	26
8.1. ¿Cómo vamos a comercializar nuestro producto? ¿De forma directa, indirecta, ambas?	26
8.2. En el caso de distribución indirecta ¿qué tipos de canales vamos a utilizar?	26
9. PLAN DE PRODUCCIÓN DE FILAMENTOS	26
9.1 DESCRIPCIÓN Y PROCESO DE PRODUCCIÓN	26
9.2 EMPRESAS QUE SUMINISTRAN LOS MATERIALES	29
9.3 SELLOS Y PREMIOS COMO EMPRESA SOSTENIBLE	30
9.3.1 SELLOS	30
9.3.2 PREMIOS	30
10. TRAMITES Y PERMISOS GENERALES PARA LA EMPRESA	30
10.1 LICENCIA DE ACTIVIDAD	30
10.2 REGISTRO INDUSTRIAL	31
11. PLANTILLA DE PERSONAL	31

IMPRESILIA

1. INTRODUCCIÓN

Una empresa dedicada a la impresión 3D debido a su revolución, innovación e impacto en la actualidad. Con la capacidad de crear objetos tridimensionales a partir de diseños digitales, la impresión 3D ofrece una amplia gama de productos y posibilidades para abastecer varios sectores como el de la industria o salud en los cuales se centra nuestra empresa. Impresilia es una empresa que se dedica a fabricar piezas 3D centrándose en las prótesis a través de materiales sostenibles. Puede posicionarse como competitivo debido a su enfoque innovador y sostenible, están hechas con materiales sostenibles, como bioplásticos y materiales reciclados, lo que reduce su impacto ambiental y contribuye a la conservación del medio ambiente el cual tiene gran importancia en la actualidad, además de contribuir a la mejora de calidad de vida de las personas. Tiene como ventajas la posibilidad de adaptarse a las necesidades específicas. La empresa también ofrece servicios de impresión 3D para otros sectores, como la arquitectura y el diseño industrial. Trata de ofrecer un servicio en productos sencillos a nivel local y acaparar el mercado con las prótesis a nivel nacional.

1.2. MIS PRODUCTOS O SERVICIOS

Se pueden fabricar macetas, llaveros, maquetas, juguetes, prótesis, guitarras, abastecer de repuestos a las industrias o crear objetos que aún no existen en el mercado.

Venta de todo tipo de filamentos sostenibles
(https://www.youtube.com/watch?v=mtATgxH-LNk&ab_channel=XY.3D
https://www.youtube.com/watch?v=6fLkdvuLuGo&ab_channel=QactusTV)

1.3 PROTESIS

No se va a centra en salamanca sino a comerciar por España a través de encargos, va a ser mi principal objetivo y parte de la empresa, podremos fabricar Prototipos funcionales, Utillajes y herramientas, Maquetas de prueba...Se puede dirigir principalmente al sector automovilístico para realizar piezas. Además de prótesis para partes físicas para aquellos discapacitados o aquellas emergencias médicas que necesiten prótesis para operaciones o partes físicas u orgánicas humanas.

1.4 SEGMENTACION

Todo tipo de público, empresas medicas o quirúrgicas, tecnológicas o simples comercios. Personas que han sufrido una amputación, que necesiten una intervención

quirúrgica, prótesis o piezas a medidas, deportistas que necesiten prótesis para mejorar su rendimiento, personas con discapacidades...

1.5 FORMA JURIDICA

Sociedad limitada a nueva empresa, con el objetivo de facilitar la creación y desarrollo de nuevas empresas. Está regulada por la legislación española y ofrece ciertas ventajas. Puede ser una opción adecuada si deseo constituir una empresa con responsabilidad limitada. Además, la SLNE ofrece algunos beneficios específicos, como la posibilidad de constituir la empresa con un capital social mínimo de 3.000 euros, la responsabilidad de los socios está limitada al capital social aportado, lo que protege a los propietarios de las deudas u obligaciones de la empresa. Solo hay 1 socio.

REGIMEN FISCAL

Impuesto de Sociedades: está sujeto al Impuesto de Sociedades. El tipo general del 25% para el ejercicio fiscal 2023

Deducciones fiscales por I+D+i: La impresión 3D puede implicar actividades de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), lo que podría hacer que la empresa sea elegible para deducciones fiscales especiales

Bonificaciones en Seguridad Social: pueden ser elegibles para bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social por la contratación de empleados.

Régimen especial de IVA: un régimen especial de IVA por nueva creación, que implica la aplicación de tipos de IVA reducidos durante los dos primeros años de actividad.

1.6 LOCALIZACIÓN

Nave en POLÍGONO INDUSTRIAL LOS VILLARES. Salamanca.



1.7 PLAN DE INVERSIONES

La empresa va a ser financiada mediante herencia familiar y mediante una financiación por parte del banco BBVA de hasta 60.000 € a Euríbor + 0% durante el primer año, con uno de estos productos:

Y además, cuento con las ventajas de la Cuenta Empresas Bienvenida:

Sin comisión de administración y mantenimiento de la cuenta*. 0% TIN 0% TAE, para cualquier supuesto de saldo positivo diario durante un año.

Sin comisión de administración y mantenimiento de la tarjeta de débito o crédito.

Sin comisión por transferencias** ordinarias y emisión de nóminas en euros, coronas suecas o en Leu rumano dentro del ámbito del Espacio Económico Europeo, ordenadas desde bbva.es, App de BBVA, banca online empresas y Cajeros BBVA.

Sin comisión por emisión de cheques ni por compensación o negociación por ingreso de cheques en euros.

2. FASE DE ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO

2.1. ANÁLISIS EXTERNO.

2.1.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO.

FACTORES DEMOGRAFICOS

Edad: en cuanto a edad el segmento de público más concentrado sería para aquellas personas mayores que tienen una mayor probabilidad de tener un accidente o tener problemas físicos, también personas de temprana edad que por nacimiento es necesario que reciban las prótesis. También para aquellos que reciban lesiones deportivas.

Sexo: no hay distinción de sexo salvo para aquellas partes específicas que dependan de una prótesis especial según el sexo

Nivel socioeconómico: gracias a los avances las prótesis de tan precio elevado a través de la impresión 3d hacen que sea más económica o asequible, aunque debido a esto las piezas siguen siendo costosas por lo que se concentra en aquellos con un nivel de adquisición medio-alto

Localización: no tiene gran dependencia de factor salvo en lugares con una concentración de accidentes más elevada, pero no depende igualmente de ello

Necesidades: varía según el tipo de necesidad y personalización ya que la ventaja de ello se adapta a todo tipo de necesidades, pero depende del tipo de prótesis según lesión o enfermedad.

FACTORES ECONÓMICOS

Ciclo económico: fluctuaciones en la actividad económica, puede afectar la demanda de prótesis impresas en 3D. Dependiendo las personas del uso de medicamentos

Nivel de ingresos: debido al coste que supone las prótesis y este sector en general

Competencia: dependemos de los precios y estrategias de la competencia si queremos llegar a obtener un beneficio y no vernos perjudicados

Costes de producción: hay que tener en cuenta este factor para llegar a obtener una rentabilidad, aunque este sector consigue tener una buena economía de escala por fabricar los productos demandados asegurándose de su venta, además los materiales pueden ser costosos pero debidos a uso de materiales reciclables ahorramos y colaboramos con la sociedad.

Políticas y leyes: impuestos y subvenciones.

FACTORES TECNOLÓGICOS

Avances: estar al tanto de las tendencias, modas o demandas para estar en constante evolución y actualización con la población o el mercado

Innovación: obtener los mejores productos con la mejor calidad para tener una mayor confianza con el público y seguir consiguiendo en ventas teniendo en cuenta el factor sostenible que puede llegar a afectar en vez de mejorar.

Personalización: debe tener en cuenta los programas y factores que afecten a la hora de realizar el diseño gráfico de cada producto

Eficiencia: gracias a la economía de escala, puede reducir los costos y aumentar la eficiencia. La empresa debe estar al tanto de las últimas innovaciones en automatización para maximizar su eficiencia.

FACTORES POLITICOS

Regulaciones de salud y seguridad: Las prótesis son productos médicos y deben cumplir con los estándares de salud y seguridad donde se venden. La empresa debe cumplir con las regulaciones locales en materia de salud y seguridad para garantizar la calidad de sus productos.

Protección de datos: La empresa debe cumplir con las leyes de protección de datos para garantizar la privacidad de los datos médicos de sus clientes.

Propiedad intelectual: La empresa debe asegurarse de proteger su propiedad intelectual, incluyendo patentes y diseños.

FACTORES SOCIOCULTURALES

Envejecimiento: a medida que las persona envejecen hay una mayor demanda para la obtención de prótesis para poder facilitar su día a día

Discapacidad: supone un gran avance y beneficio para aquellos con discapacidades que necesitan este tipo de productos para su día a día y así mejorar como sociedad

Cambios en el estilo de vida: Los cambios en el estilo de vida, incluyendo el aumento de la actividad física y deportiva, pueden aumentar la demanda de prótesis deportivas.

Cultura: sensible a las diferentes culturas y tradiciones

Tendencias en la tecnología y la moda

2.1.2. ANÁLISIS DEL SECTOR.

2.1.3 EMPRESAS MAS COMPETENTES EN SALAMANCA

<p>HOT3D Diseño e impresión 3D 5,0 ★★★★★ (13) ⓘ Servicios de diseño Abierto 24 horas · 622 89 44 47</p> 	<p>▷ SIMAC Mundo Digital - Reparación de ordenadores portátiles, Apple, iMac y MacBooks en Salamanca 4,9 ★★★★★ (555) ⓘ Servicio de reparación de ordenadores · Av. Campoamor, 30 Cerrado · Apertura: 16:30 · 923 25 67 54</p> <p>🗣️ "Me realizaron en la impresora 3D un marco que necesitaba para un LCD."</p>
<p>Salamanca 3D Print 5,0 ★★★★★ (25) ⓘ Tienda de regalos · Ctra. de Ledesma, 16 Cerrado · Apertura: 17:00 · 640 13 06 56</p> <p>🗣️ "Un regalo, una solución en Salamanca 3D print"</p>	<p>Falken Informática 4,7 ★★★★★ (208) ⓘ Tienda de informática · C. Guerrilleros, 6 Abre pronto · 15:00 · 923 28 23 41</p> <p>🗣️ "Las impresiones 3D son de muy buena calidad, nos ha encantado el gatete."</p>
<p>Mi Pequeña Fábrica 5,0 ★★★★★ (186) ⓘ Tienda de trofeos · C. Primera, 8 Cerrado · Apertura: 16:00 · 637 06 95 29</p> <p>🗣️ "Muy buena experiencia con esta empresa."</p>	<p>Winkle 5,0 ★★★★★ (125) ⓘ · C. Primera, 8 Cerrado · Apertura: 16:00 · 670 37 88 29</p> <p>🗣️ "Una empresa de 10 con un servicio impecable."</p> 

2.1.4 EMPRESAS COMPETENTES A NIVEL WEB

<https://www.falkeninformaticasalamanca.com/>



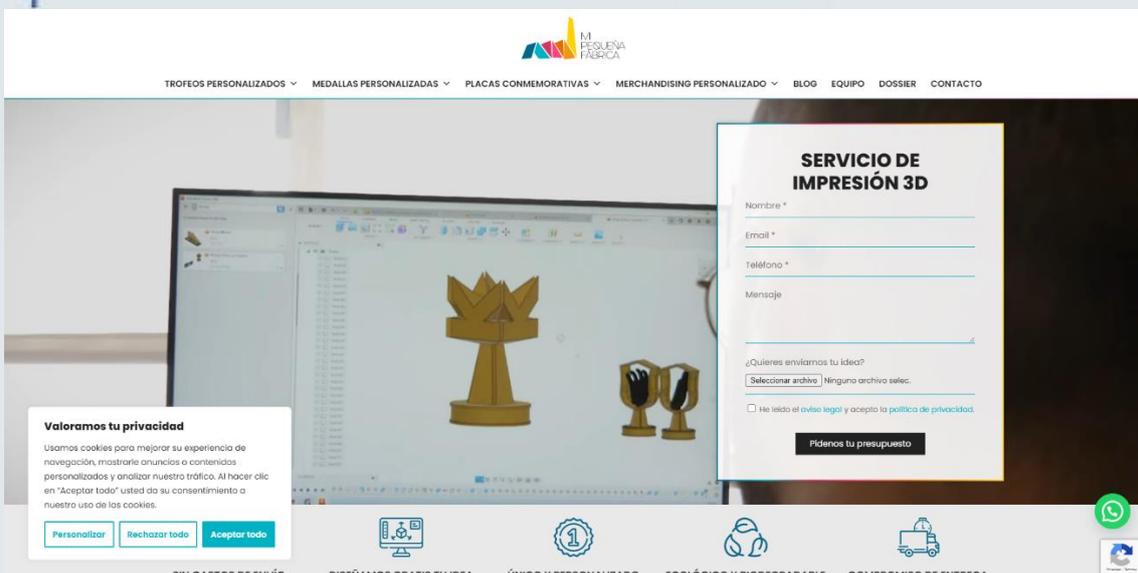
Diseño del sitio web: tiene un mal diseño muy anticuado por el cual no es fácil de navegar toda la información está compacta en cuanto a forma visual no llama la atención no es agradable de ver a la hora de querer comprar una tienda a través de internet por lo cual no la considero competitiva

Experiencia y trayectoria: en lo que indica en su web ha recibido varios premios como startup además de llevar 30 años en el mercado por lo que puede llegarse a considerar que hay una clientela fiel dentro de su empresa.

Contacto y soporte: proporciona información respecto a la empresa y cómo contactar con ella, pero no de una forma bien diseñada y clara.

Transparencia en los precios o políticas: si proporciona cuáles son sus precios, sus políticas de privacidad si no la considero realmente competitiva

<https://xn--mipequeafabrica-4qp.com/>



Valoramos tu privacidad
 Usamos cookies para mejorar su experiencia de navegación, mostrarle anuncios o contenidos personalizados y analizar nuestro tráfico. Al hacer clic en "Aceptar todo" usted da su consentimiento a nuestro uso de las cookies.

Personalizar Rechazar todo Aceptar todo

SIN GASTOS DE ENVÍO DISEÑAMOS GRATIS TU IDEA ÚNICO Y PERSONALIZADO ECOLÓGICO Y BIODEGRADABLE CONTROLADO DE ENTREGA

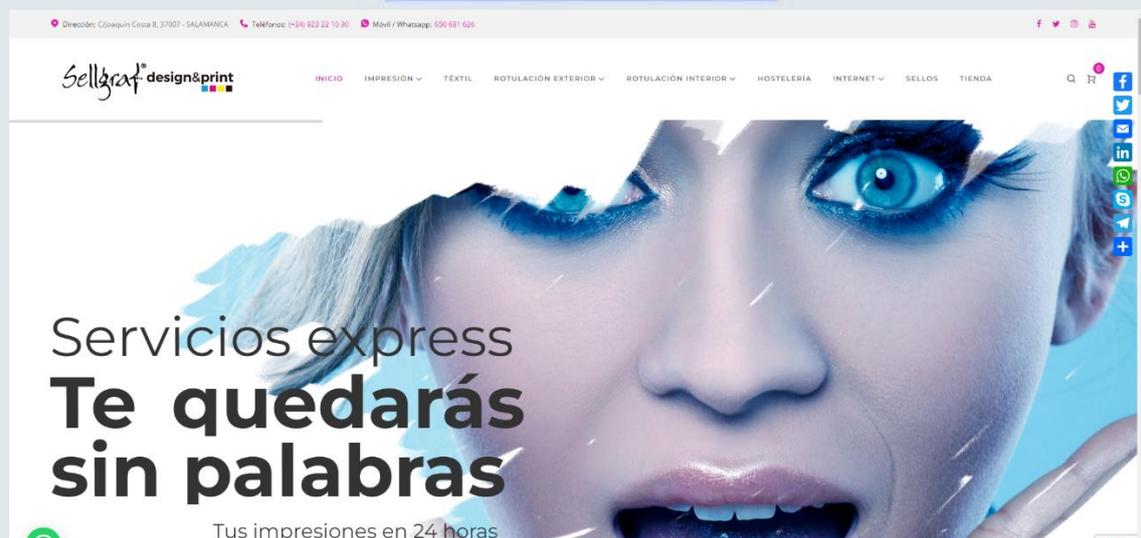
Diseño del sitio web: diseño competitivo ya que es una página muy interactiva con muchos apartados transiciones movimientos dentro de la página es decir hay varia interacción lo cual mantiene la atención del público y puede ser muy competitiva frente a mi empresa. Hay facilidad para encontrar la información que es necesaria además tener la atención del cliente.

Experiencia y trayectoria: como indica en su página ha conseguido varios premios además tiene varias reseñas dentro de la aplicación Google que introduce en su propia página web como ejemplo y la trayectoria a través de la página está interesante y entretenida.

Contacto y soporte: la página indica claramente la forma de contactar con la propia empresa y diferentes formas de las cuales poder resolver todo tipo de dudas hoy esta mañana por lo que tiene un buen contacto y soporte. Es la empresa más competitiva a la que se enfrenta mi empresa debido a que opera en toda España hoy a través de diferente web y con buenas estrategias.

Transparencia en los precios o políticas: en cuanto a políticas sí que muestra una transparencia, pero en cuanto a precios no muestra ejemplos de vida y que hay que solicitar y según el diseño o material usado te proporcionan un presupuesto

<https://www.sellgraf.com/>



Diseño del sitio web: buen diseño interactiva y proporciona varias imágenes, pero poca información por lo cual deja en duda a los clientes o público que visite dicha página por lo que pueden llegar a depender del contacto para obtener información sobre esta. Como fallo es que sus tiempos de carga son largos no excesivos, pero actúa en

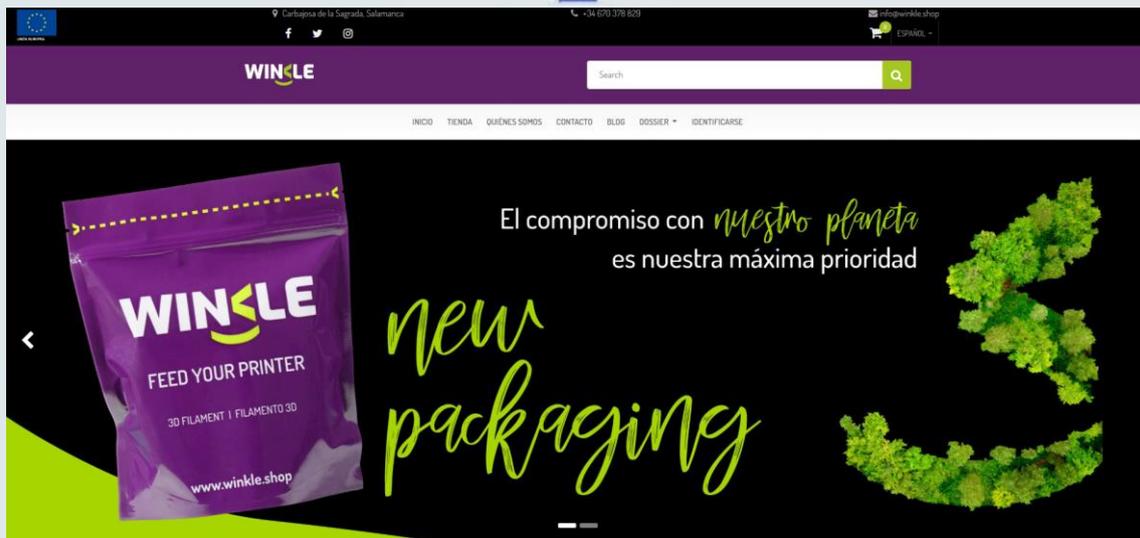
desventaja comparado con otra web. Además, suele tener fallos a la hora de acceder a secciones de su página

Experiencia y trayectoria: llevan 30 años dentro del sector por lo que tiene ya un público o clientes fieles, dentro de la página hay una experiencia o trayectoria que al ser interactiva es buena para el público que la vaya a visitar

Contacto y soporte: tiene un apartado bien dedicado a la hora de proporcionar información con la que contactar o acceder al soporte por lo que es una empresa que puede resolver dudas

Transparencia en los precios o políticas: no ofrece información sobre sus precios por lo que sería necesario contactar para obtener dicha información y se mantiene en cuanto al resto de las empresas con las medidas políticas.

<https://winkle.shop/>



Diseño del sitio web: no me parece muy competitiva a nivel web comparado con mi página debido a que es simple sencilla y poco interactiva me parece una empresa más nos situado a un nivel tan alto como la anterior comentada, pero si competitiva con mi empresa.

Experiencia y trayectoria: es sencilla por lo que no es difícil navegar a través de ella y obtener la información esencial

Contacto y soporte: en cuanto a contactos no le dan tanta importancia o visibilidad, pero si es fácil de acceder a la información necesaria necesitas algo y a los datos necesarios para un soporte

Transparencia en los precios o políticas: tiene unos precios elevados comparados al margen de precio general, además de que no trabaja con materiales sostenibles que le pueden posicionar con una ventaja en cuanto a vender sus productos quitándole importancia al precio al que tiene por lo que mi empresa es más competitiva respecto a estos rasgos y en cuanto a políticas se mantienen igual que todas las empresas generales

2.1.5 EMPRESAS A NIVEL GENERAL A LAS QUE PROPORCIONAR PIEZAS EN SALAMANCA

<p>Vacioplast Salamanca, S.L. 5,0 ★★★★★ (3) ⓘ Fábrica de bolsas de plástico · C. Vertical 2ª, Naves 5, 6 y 7. P.I Cierra pronto · 15:00 · Apertura: 7:00 (jue) · 923 19 22 55</p> 	<p>JUGUETERIA RIVAS 4,3 ★★★★★ (6) ⓘ Juguetería · Cta. del Carmen, 21 Cerrado · Apertura: 17:30 · 923 26 27 68</p>  <p>Compra en tienda</p>
<p>Juguetería El Barato Outlet 4,6 ★★★★★ (97) ⓘ Juguetería · C. de las Eras, n 6 Cerrado · Apertura: 16:30 · 923 06 22 81</p>  <p>"Mucha variedad de juguetes con precios muy competitivos."</p>	<p>Títete 4,6 ★★★★★ (89) ⓘ Juguetería · C. Padilleros, 19 Cerrado · Apertura: 17:15 · 923 21 40 73</p>  <p>"Juguete educativo de calidad y buena variedad de artículos"</p>
<p>El Barato 3,8 ★★★★★ (263) ⓘ Juguetería · Calle Zamora, 71, Bajo Juguetes y disfraces desde 1940 Cerrado · Apertura: 16:30 · 923 21 79 21</p>  <p>"Bastantes juguetes pero pocos disfraces para los pequeños de 3 años"</p>	<p>Diversity 3,4 ★★★★★ (31) ⓘ Juguetería · C. Bientocadas, 8 Cerrado · Apertura: 17:00 · 923 21 95 64</p>  <p>"Tienda con gran variedad de juguetes"</p>
<p>Librería Juguetería 4,0 ★★★★★ (2) ⓘ Juguetería · Cta. del Carmen, 23 Cerrado · Apertura: 17:00</p>  <p>Compra en tienda</p>	<p>Títete 4,7 ★★★★★ (25) ⓘ Juguetería · Ca. Alarcón, 12 Cerrado · Apertura: 17:15 · 923 21 17 21</p>  <p>Compra en tienda · Recogida en tienda</p>
<p>Ferretería Avenida 4,5 ★★★★★ (73) ⓘ Ferretería · Av. de Portugal, 2 Cerrado · Apertura: 17:00 · 923 23 42 41</p>  <p>"Dispone de un gran surtido de materiales de ferretería,"</p>	<p>Milar Populi 4,5 ★★★★★ (36) ⓘ Ferretería · C. Vista Alegre, 2 Tienda de electrodomésticos y tecnología Cerrado · Apertura: 17:00 · 923 22 64 00</p>  <p>"Es de esas tiendas que todavía el trato es personalizado ..."</p>
<p>Josmi Ferretería 3,2 ★★★★★ (28) ⓘ Comercio · C. Guerrilleros Cerrado · Apertura: 17:00 · 923 22 91 75</p>  <p>"un buen lugar donde comprar utensilios de cocina"</p>	<p>Comercial de Ferretería San Francisco 4,7 ★★★★★ (55) ⓘ Tienda de artículos para el hogar · C. San Francisco, 40 Cerrado · Apertura: 17:00</p>  <p>"... los botes de cola blanca q son muy pequeños Súper buen trato ..."</p>
<p>Ferretería Villamor 3,8 ★★★★★ (100) ⓘ Ferretería · Pl. de la Fuente, 4 Cerrado · Apertura: 16:30 · 923 05 41 41</p>  <p>"... ole el pequeño comercio."</p>	<p>Milar Pixel 4,8 ★★★★★ (49) ⓘ Ferretería · C. Valencia, 40 Tienda de electrodomésticos y tecnología Cerrado · Apertura: 17:00 · 923 22 50 86</p>  <p>"Maravillosa tienda en el centro de Salamanca, magnífica exposición, ..."</p>
<p>Ferretería JAVI SÁNCHEZ 4,4 ★★★★★ (29) ⓘ Tienda de artículos para el hogar · Av. Alfonso IX de León, 45 Cerrado · Apertura: 17:00 · 923 23 47 55</p>  <p>"Apoyemos al pequeño comercio que siempre están ahí para ..."</p>	

2.1.6 COMPETENCIAS A NIVEL NACIONAL EN EL SECTOR DE PROTESIS

https://microlay.com/es/microlay-versus-dental-3d-printer/?gclid=CjwKCAjw_YShBhAiEiwAMomsEMegffl8nbJb1Jo3RMEg4gtzrgwecOebqtm4J7LaRLdPZJkEjdO1txoCdR0QAvD_BwE



Diseño del sitio web: al ser empresas grandes tienen buenas páginas webs, pero el diseño me parece relativamente complejo por el hecho de que las fotos de su página ocupen toda la pantalla y la información sea textos tan pequeños. Muestra pocas secciones a las que acceder, pero información valiosa. En desventaja tiene secciones a las que no poder acceder y no tiene detrás una gran elaboración como empresa grande que es.

Experiencia y trayectoria: relativamente compleja a la hora de navegar a través de ellas por la poca presencia de secciones que tiene y por la información tan simplificada

Contacto y soporte: a la hora de contactar no le dan un espacio muy llamativo al que acceder rápido pero sí lo incluye y es sencillo de entender o contactar

Transparencia en los precios o políticas: como la mayoría de las empresas no ofrece un precio fijo debido a que para saber el precio es necesario contactar con la empresa y en cuanto a políticas se mantienen igual que todas las empresas generales

<https://www.maflow.es/empresas-de-impresion-3d-protesis-madrid/>



Diseño del sitio web: muy buen diseño, distribución, elaboración, organización e interacción en la página, información bien distribuida y explicada y aporta varios apartados a los que acceder a todo sobre la empresa, tiene un diseño básico y fácil de entender

Experiencia y trayectoria: es sencilla por lo que no es difícil navegar a través de ella y obtener la información esencial

Contacto y soporte: le da importancia o visibilidad, es fácil de acceder a la información necesaria y a los datos necesarios para un soporte. Dedicar una sección o apartado visible para ello

Transparencia en los precios o políticas: es necesario contactar con la empresa para obtener un presupuesto y en cuanto a políticas se mantienen igual que todas las empresas generales

https://3dz.es/casos-exitosos/soluciones-innovadoras-de-bioingenieria-impresa-en-3d-para-mejorar-la-calidad-de-vida-de-los-pacientes/?gclid=CjwKCAjw_YShBhAiEiwAMomsEHJGjAR9iTOCVoYfiPMVvwhDW_bnowwoBOREs8priQaKX3vJYTm1aRoC6rIQAvD_BwE

Soluciones innovadoras de bioingeniería impresas en 3D

[lee mas](#)

Diseño del sitio web: web bien diseñada con toda la información necesaria pero poco interactiva no ofrece un menú con diferentes secciones en las que acceder, sencilla y fácil de navegar ya que no lleva un desarrollo o elaboración detrás

Experiencia y trayectoria: es sencilla por lo que no es difícil navegar a través de ella y obtener la información esencial. Da ciertos fallos o excesivos tiempos de carga a la hora de querer acceder a ciertas secciones

Contacto y soporte: ofrecer la forma de contactar o tener un soporte, pero no de forma tan clara o con una sección dedicada a ello, pero si es accesible

Transparencia en los precios o políticas: al igual que muchas empresas debes contactar, tener un presupuesto para obtener información sobre el precio y en cuanto a políticas se mantienen igual que todas las empresas generales

https://excelencia-tech.com/sectores/sector-medicina/?gclid=CjwKCAjw_YShBhAiEiwAMomsEIIcsIz9BPLMKFxpC2vTDBpGJVZWGrbBKb-HKzZE8MfOZvqimWcg-BoCUPAQAvD_BwE



Diseño del sitio web: me parece que ofrece secciones a las que acceder para obtener todo tipo de información o accesibilidad necesario, aunque los colores y el propio diseño de la página no me parece muy llamativa o estética. Es una gran idea añadir el propio catálogo o la sección de solicitar un presupuesto al principio de la página para aquellos que buscan directamente no me voy a sentir este tipo de información

Experiencia y trayectoria: a veces tiene fallos de carga a la hora de descargar imágenes, pero a medida que avanzas por la página web te ofrece toda la información que necesitas bien elaborada y estructurada, incluyendo imágenes

Contacto y soporte: ofrece a primera vista la forma de contactar u obtener un soporte de la página web y así poder obtener información adicional necesaria

Transparencia en los precios o políticas: es necesario solicitar un presupuesto para saber el precio y en cuanto a políticas se mantienen igual que todas las empresas generales

2.2 PAGINA WEB

<https://impresilias.webflow.io/>



Finalidad y objetivos

La finalidad de nuestra empresa es conseguir una mejor calidad de vida y poder facilitar las prótesis y piezas necesarias asequiblemente, aportando una mayor flexibilidad y eficacia colaborando con los sectores mas influyentes de nuestra sociedad y así mejorarla. Además de proporcionar toda una personalización y resolver los problemas y necesidades.

Get Access Now



Get more great resources

Servicios y beneficios



Educación y capacitación

Imprima en 3D la patología exacta a pedido y capacite a médicos, estudiantes y personal para mejorar los resultados.

How we can help you →



Planificación prequirúrgica

Definir el orden de la táctica quirúrgica en el procedimiento quirúrgico y determinar el final que tendrá los impresos 3D.

How we can help you →



Desarrollo de dispositivos médicos

Aplicación de conocimientos y habilidades en forma de herramientas, medicamentos, procedimientos y sistemas desarrollados para solucionar un problema de salud y mejorar la calidad de las personas

How we can help you →

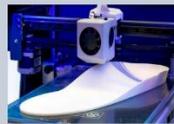


Gallery section

Diferentes posibilidades y ejemplos posibles de fabricar

VENTAJAS

- Personalización: cada pieza esta hecha a medida, pudiendo adaptarse y resolver las necesidades y demandas del consumidor.
- Diseño: en cuanto al diseño es mas fácil diseñar y fabricar las piezas además de poder adaptarse a modificaciones y cambios según se quiera.
- Innovación: gracias a los avances tecnológicos este proyecto da un gran paso a la sociedad y mejorar en el sector tecnológico y de la salud.
- Calidad de vida: mejorar la calidad de vida de las personas pudiéndose adaptar a sus dificultades de estos.
- Coste: las prótesis siempre han tenido un gran costo por lo que este sistema proporciona mas accesibilidad para aquellos que no pueden permitirse además de tener unas mejores economías de escala.





XM200G Series

Starting at
\$90,000

TALK TO AN EXPERT

- ☑ Opción de láser de fibra 100, 200 o 400 W
- ☑ VOLUMEN DE CONSTRUCCIÓN 125×125×125 mm o 150×150×150 mm
- ☑ VELOCIDAD DE CONSTRUCCIÓN XM200G 6 a 9 cc/h XM200G2 12 a 16 cc/h
- ☑ ELÉCTRICO*Fuente de alimentación 100-120/200-240 VCA monofásico, 50/60 Hz 1,5 kW, 2,0 kW pico
- ☑ TAMAÑO DE PUNTO DE ÓPTICA DE PRECISIÓN F-Theta, 50 o 100 µm
- ☑ GROSOR DE LA CAPA20 hasta 100 micras

Recommended



INDUSTRY F421

Starting at
\$ 50,000

TALK TO AN EXPERT

- ☑ Movimiento de desplazamiento - 1000 mm/s Velocidad de impresión - Hasta 400 mm/s
- ☑ Software de corte - 3DGenice SLICER 4.0
- ☑ Requisitos de alimentación - 230V/máx. consumo de energía - 4600WConsumo de energía promedio - 1500W
- ☑ Volumen de construcción - 380 x 380 x 420 mm (60 648 cm3)
- ☑ Diámetro del filamento - 1,75 mm
- ☑ Temperatura del cabezal de impresión - 500°C Temperatura de la placa de construcción - 180°C
- ☑ Altura mínima de la capa - 50 µm
- ☑ Tecnología de impresión - FFF



DMP Flex 100

Starting at
\$ 245,000

TALK TO AN EXPERT

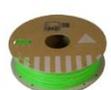
- ☑ DMP Flex 100 dispone de un volumen de impresión de 100 x 100 x 90 mm
- ☑ Un láser de 100 W, el software 3Dxpert todo en uno para la fabricación aditiva en metal y un portafolio de polvos metálicos calificados LaserForm
- ☑ Precisión habitual para piezas pequeñas en metal es de +/-50 µm y para grandes, de +/-0.2 %. La capacidad de repetición de las piezas es de aproximadamente 20 µm
- ☑ 3D Systems ofrece LaserForm CoCr (B) y LaserForm 17-4PH (B) con bases de datos de impresión desarrolladas, probadas y optimizadas ampliamente.
- ☑ Con tecnología de Impresión directa en metal (DMP)
- ☑ Alta capacidad de reproducción y precisión

Filamentos

Material reciclable o no para todo tipo de impresiones



Filamento para impresora
3D FDM, PLA reciclado
44,38€/kg



PLA Smartfil Reciclado
15€/kg



Filamento para impresora
3D FDM, PLA resistente RS
PRO
67,06 €/KG





2.3 ANÁLISIS INTERNO

Recursos humanos: la empresa debe de disponer de un amplio equipo de diseñadores gráficos ingenieros y técnicos que sepan usar y manejar las impresoras 3 d y que tengan una motivación y estén comprometidos a cumplir con los objetivos de la empresa. Además de preocuparse por una mejor calidad eficiencia eficacia y una preocupación por la relación con el cliente que pueda mejorar la imagen y la productividad de la empresa

Recursos tecnológicos: es 1 de los recursos más importantes ya que es necesario que la empresa disponga de toda la tecnología como impresoras ordenadoras o todo tipo de herramientas que faciliten la productividad fabricación o diseño de las prótesis o piezas que van a llegar a fabricar para así obtener una mejor eficacia calidad y eficiencia según los recursos que tenga.

Recursos financieros: es necesario que la empresa tenga una gran cantidad de capital para la inversión que va a requerir dicho proyecto debido a que es un sector muy complejo y que necesita una gran preparación e investigación y que si quiere obtener beneficios debe de tener lo mejor para comprometerse con el público, además de planificar que ingresos y beneficios va a obtener en el primer ciclo

Capacidades de innovación: la empresa debe de estar en constante investigación para estar al tanto de las tendencias e innovaciones y adaptarse al público de manera actualizada además de así generar la propia empresa nuevas innovaciones y productos que puedan diferenciarse de la empresa y así obtener mayores beneficios.

Procesos y sistemas operativos: La empresa debe tener procesos y sistemas operativos eficaces que permitan una producción eficiente y rentable de las prótesis. Es importante analizar la capacidad de la empresa para mejorar continuamente sus procesos y sistemas, reducir costos y mejorar la calidad de los productos.

Red de proveedores y socios estratégicos: es necesario contar con una red de proveedores y socios que puedan facilitar la fabricación y no afectar a la inversión y capital de la empresa y conseguir una mayor confianza con estos para poder producir a un mejor precio y así ser más competitivo es 1 de los factores más importantes ya que la empresa depende prácticamente al cien por cien de dichos para la obtención de beneficios por ello es necesario establecer buenas relaciones y si obtener los mejores precios y una estabilidad a la hora de recibir sus suministros

3. DAFO Y CAME

3.1 ANALISI DAFO

DEBILIDADES

- Al ser una empresa nueva necesitamos generar clientes, visitas o leads en nuestra web, redes sociales y prestar importancia a la atención al cliente.
- El diseño, la tecnología, el material necesitan una gran inversión tanto en investigación, compras o desarrollo de cada pieza a medida, además de en maquinaria, local, sitio web...
- Puedes presentar problemas en las economías de escala ya que cada producto es a medida y personalizado
- Falta de experiencia, debido a que se introduce al mercado sin experiencia como empresa nueva

AMENAZAS

- La competencia debido al sector tan innovador al que nos enfrentamos a aquellas empresas ya especializadas en ello
- Factores legales
- Desconfianza por parte del sector que prefiere lo tradicional
- En cuanto a piezas simples de utillaje pueden ser sustituidas por empresas tradicionales que las fabriquen
- Los avances tecnológicos

FORTALEZAS

- El uso de las tecnologías, la innovación que supone
- Enfoque en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente al utilizar materiales biodegradables y reciclados en la fabricación de las piezas y prótesis.
- Favoreces y colaborar con la sociedad en el sector de la salud, tecnológico o incluso cotidiano.
- Puede adaptarse a la demanda de los clientes y necesidades al fabricar piezas a medidas y solucionar sus problemas

OPORTUNIDADES

- Concienciar sobre el impacto de la contaminación en la sociedad colaborando con el medio ambiente
- Poder adaptarse a todo tipo de clientes según sus necesidades
- Captar la atención del sector de la salud para colaborar con ellos y ofrecer soluciones más sostenibles, eficaces y personalizables.
- Favorecer en la innovación tecnológica lo cual va a captar la atención de clientes.
- Realizar donaciones de prótesis

3.2 ANALISIS CAME

CORREGIR

- Invertir en publicidad, prestar atención al cliente, usar técnicas como email marketing o links para fidelizar o convertir en lead al cliente, mejorando la calidad del servicio y el seguimiento postventa.
- Llevar un control sobre lo necesario en la empresa, los pasos a seguir...
- Desarrollar estrategias de financiamiento y gestión de recursos para enfrentar los costos elevados de la tecnología de impresión en 3D y la producción de prótesis personalizadas.
- Investigar antes de entrar al sector y tener más conocimiento sobre ello

AFRONTAR

- Investigar que empresas son la competencia, que características y estrategias usan y establecer mi empresa unas que hagan frente como con el precio, promoción, calidad, diferenciar...
- Investigar e informarnos de aquellos factores legales que afecten a la empresa, limitaciones, restricciones, prohibiciones...
- Informar al público, proporcionar la información necesaria y ser lo más claro posible para provocar una confianza y dar a conocer de qué trata esta innovación.
- Estar al tanto de los cambios tecnológicos y de los avances en la producción de prótesis para mantenerse a la vanguardia del mercado.

MANTENER

- Consolidar, mantener y prestar atención a las tecnologías que usamos para personalizar y mejorar estas y lograr una mayor precisión
- Mejorar y llevar más lejos las técnicas de sostenibilidad, utilizando más materiales biodegradables y reciclados en la producción reforzando la imagen y colaborando con la sociedad.
- Reforzar las alianzas con las empresas del sector tecnológico y salud y conseguir más alianzas con diferentes empresas.
- Seguir reforzando esa personalización, esa confianza y relación con los clientes y así fidelizar.

EXPLORAR

- Seguir colaborando e investigar para poder tener más relación e impacto con ello
- Ampliar la cartera de productos, y desarrollar así más formas de personalizar según la demanda o necesidades del cliente.
- Expandirse en el sector de prótesis para animales con necesidad de partes del cuerpo o discapacidades

4. FASE ESTRATÉGICA.

4.1 SEGEMENTACION

Todo tipo de público, empresas medicas o quirúrgicas, tecnológicas o simples comercios. Personas que han sufrido una amputación, que necesiten una intervención quirúrgica, prótesis o piezas a medidas, deportistas que necesiten prótesis para mejorar su rendimiento, personas con discapacidades...

4.2 POSICIONAMIENTO

Sostenibilidad: utiliza materiales ecológicos y procesos de fabricación con bajo impacto ambiental en la impresión 3D a diferencia del resto de empresas. Atrayendo a clientes preocupados por el medio ambiente y que buscan opciones sostenibles

Innovación tecnológica: el impacto que tiene la impresión 3D en la actualidad y la innovación que supone. Uso de diseños personalizados, optimización topológica y otros avances tecnológicos que se adapten a las necesidades, colaborar y atraer a industrias del campo de la salud y la tecnología.

Accesibilidad y personalización: ofrece diseños y soluciones adaptadas a las necesidades de cada persona sobre todo para el sector de prótesis que es necesario que sea a medida, a su anatomía y estilo de vida, mejora su calidad de vida.

Responsabilidad social: aprovechar la oportunidad de colaborar con ONGS y realizar donaciones para aquellos que necesitan urgentemente prótesis y no tengan un nivel adquisitivo suficiente.

Colaborar con industrias de la salud y tecnológicas: para así dar confianza y opinión sobre los productos y ser recomendados, así poder promocionar y dar a conocer los productos.



5. ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS.

5.1 CUANTITATIVOS.

Volumen de ventas: a nivel nacional vender prótesis de forma directa por pedido y de forma indirecta a través de acuerdos con clínicas, médicos, ongs... Se estima un volumen de ventas el primer año que sea capaz de obtener una rentabilidad, aunque no muy elevada, después de ello el segundo año habrá un gran aumento de volumen de ventas debidos a los acuerdos, estrategias, imagen y posicionamiento.

Número de clientes: relativo debido a no tener un segmento específico, y a que depende de la demanda de cada cliente o industrias que quieran colaborar. El segundo año se espera un aumento del volumen de clientes sobre todo con empresas.

Rentabilidad: Establecer objetivos relacionados con la rentabilidad, como el margen de beneficio bruto, el margen de beneficio neto o el retorno sobre la inversión (ROI).

Innovación y productos: aprovechar este sector para innovar y llegar más lejos con la producción de nuevos productos gracias al avance que hay, incluir el lanzamiento de nuevas carteras de productos.

Cliente: centrarse en la satisfacción del cliente, cumplir con sus necesidades, cumplir con los objetivos del cliente, además de ofrecer toda disposición al cliente para problemas o mejorar con este tipo de productos tan complejos.

5.2. CUALITATIVOS.

Calidad: mejorar la calidad del producto, conseguir mejorar los materiales sostenibles para una mejora de calidad, y establecer mejores precios. Mejores procesos de impresión precisos y rigurosos controles de calidad para garantizar la seguridad, funcionalidad y durabilidad del producto.

Sostenibilidad: mejorar como empresas sostenibles, colaborar con más empresas de reciclaje, concienciar...

Branding: crear una imagen de marca consolidada, solida, mejorar su reputación mediante la colaboración con empresas importantes para aumentar la visibilidad y el reconocimiento de la empresa.

Servicio al cliente y satisfacción: acompañar al cliente durante todas las fases del proceso, garantizar su satisfacción, fidelizarlo, tener un buen asesoramiento y gestión, ofrecer un servicio personalizado...

6. DETERMINACIÓN DE ESTRATEGIAS

Liderazgo en costes: la empresa debe situarse a un precio más bajo de la competencia debido a que es una empresa que entra nueva al sector además de que usa materiales que no muestran una gran calidad frente al público debido a que son de materiales reciclados.

Diferenciación: ofrecerse al mercado como único o diferente debido al uso de materiales sostenibles, aprovechando la concienciación y la importancia por mejorar el mundo frente a la cantidad de emisiones que se generan y a la mejora de calidad de vida.

Especialización: importancia a las necesidades y demandas tan específicas que requieren los consumidores en todo tipo de piezas en este sector en el que es necesario un diseño y creación único que salga bien en una única pieza.

Educación y divulgación: Brindar información y educación a los profesionales de la salud, pacientes y público en general sobre las ventajas y beneficios de las prótesis impresas en 3D para aumentar cuota de mercado, colaboraciones y llegar a más organizaciones.

Colaboraciones: Establecer alianzas y colaboraciones estratégicas con otras empresas, instituciones o profesionales del campo de la salud o tecnológico para ampliar el alcance y la influencia de la empresa.

6. FASE TÁCTICA U OPERATIVA.

6.1. PRODUCTO

Nuestra empresa permite la creación de todo tipo de productos personalizables y tridimensionales, permite crear prototipos de productos de forma rápida y eficiente, lo que puede acelerar el proceso de diseño y desarrollo de nuevos productos, piezas de repuesto, lo que puede reducir el tiempo de inactividad de los equipos y maquinarias, herramientas personalizadas pueden ser diseñadas y producidas a medida permitiendo una mayor eficiencia y precisión en trabajos específicos. Y sobre todo permitiendo la fabricación de prótesis adaptadas a las necesidades y medidas específicas de cada paciente.

6.1.2 VENTAJAS

Personalización: objetos personalizados y a medida

Reducción de costos: más económica para la producción de piezas de baja producción o prototipos, lo que puede reducir los costos de fabricación además de por su uso de materiales reciclados.

Mayor rapidez: más rápida que métodos tradicionales, lo que puede acelerar el proceso de diseño y producción de productos.

Reducción de residuos: reducir la cantidad de residuos generados en el proceso de fabricación, ya que solo se produce lo que se necesita. Sumando el uso de aquellos residuos para la fabricación de filamentos reciclados contribuyendo con el medio ambiente.

Flexibilidad: libertad en el diseño

Innovación: posibilidad de incorporar nuevos materiales y técnicas de diseño, puede impulsar la innovación y mejorar la funcionalidad y comodidad, ser más personalizados y adaptados a la persona, además de ser más económicos para ampliarse a un mayor público.

6.2. PRECIO

La empresa puede usar precios de penetración ya que al ser nueva puede llegar a conseguir cuota de mercado ya que son productos muy demandados e importantes para

las personas, además de que facilitara la adquisición a aquellos que no tienen tanto nivel adquisitivo y que le es necesarios. Podemos permitirnos estos precios debido al uso de material o filamentos de menor costo al ser reciclable. Aun así, no deberá de establecer un precio excesivamente menor debido a que puede producir una desconfianza ya que es un producto complejo que necesita una investigación, análisis y fabricación importante detrás. Además, la empresa podría establecer precios de descuento para atraer a nuevos clientes, vender productos en temporada baja o para liquidar inventarios por ejemplo para aquellas piezas de mal tallaje ya que varias veces la impresión 3d necesita varios formatos o piezas para ajustarse a la demanda.

6.3. COMUNICACIÓN.

6.3.1. Elegir instrumentos de comunicación a emplear.

Sitio web

Redes sociales: actualmente es la forma de llegar a un público amplio e interactuar y así obtener información sobre los problemas o necesidades de estos, Facebook, Instagram, y YouTube.

Publicidad en línea: la publicidad en línea a través de plataformas como Google AdWords y Facebook

Correo electrónico: para convertir y generar leads y así resolver dudas para aquellos que acaban de conocer nuestra empresa y en beneficio ya que la empresa es nueva y así resolver dudas y dar la información necesaria para obtener una mayor confianza.

Marketing de contenidos: la creación de blogs, infografías, videos tutoriales

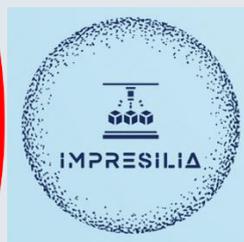
6.3.2. Seleccionar canales.

Instagram

YouTube

Página web

Google ADS



7. ACCIONES SOCIAL MEDIA MARKETING.

A través de las redes sociales publicar contenido constantemente para resolver las dudas ya que es un producto muy complejo en el cual se necesita saber obtener mucha información para conseguir la confianza del público y obtener ventas además de incorporar vídeos muestras e imágenes de alta calidad para ofrecer una experiencia y enseñar al público de una mejor forma qué es lo que vendemos y a qué calidad. Además, a través de las redes sociales debemos introducirnos al mundo de las prótesis de los discapacitados y el sector de la salud para atender más de cerca a las personas o al público objetivo además de mostrar un enfoque y una preocupación aquellos que necesitan disponer de nuestras piezas o productos

8. DISTRIBUCIÓN.

8.1. ¿Cómo vamos a comercializar nuestro producto? ¿De forma directa, indirecta, ambas?

De forma directa para todas aquellas piezas fabricadas a pequeños comercios, a través de nuestra web y agencia de envío.

De forma directa para aquellas piezas personalizadas que han sido demandadas por clientes específicos, las cuales son personalizadas o de talla única, a través de la web y nuestra agencia de envíos.

De forma indirecta para aquellas empresas organizaciones en los que se han creado acuerdos para dirigir nuestros productos, o productos al por mayor en un mismo encargo, encargos a través de la web y en canales a continuación comentados.

8.2. En el caso de distribución indirecta, ¿qué tipos de canales vamos a utilizar?

Distribuidores especializados: acuerdos con distribuidores en el campo de la salud y la ortopedia, que ya cuenten con una red de clientes y canales de distribución establecidos en el mercado de prótesis. Como hospitales, clínicas, centros de rehabilitación...

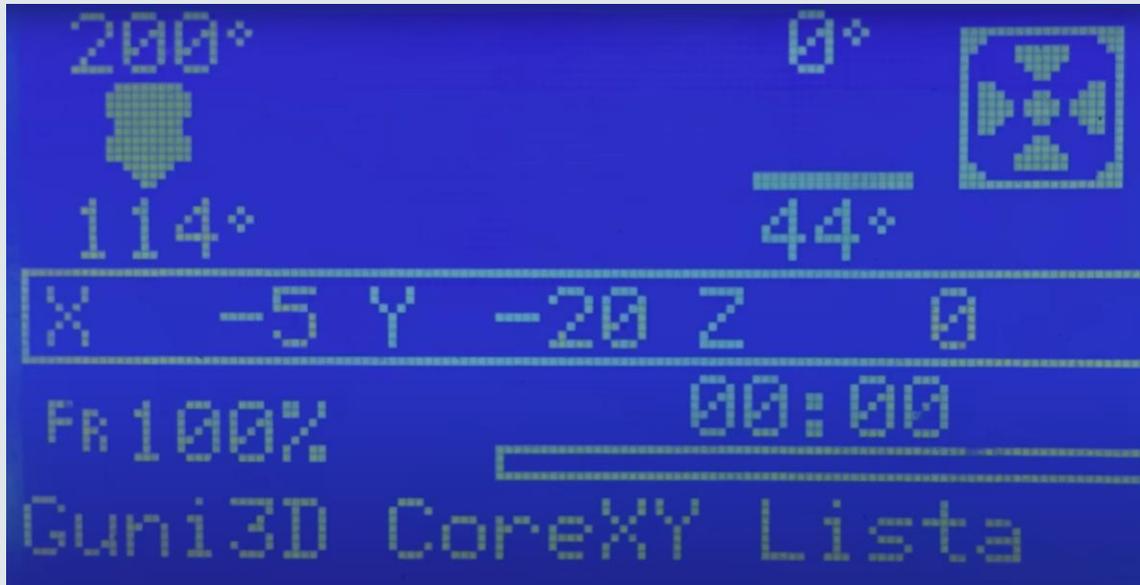
Venta en línea: a través de nuestra web para ofrecer una mayor visibilidad en línea y llegar a clientes potenciales.

Alianzas con organizaciones sin fines de lucro: colaborar y donar a distintas organizaciones, ONG...

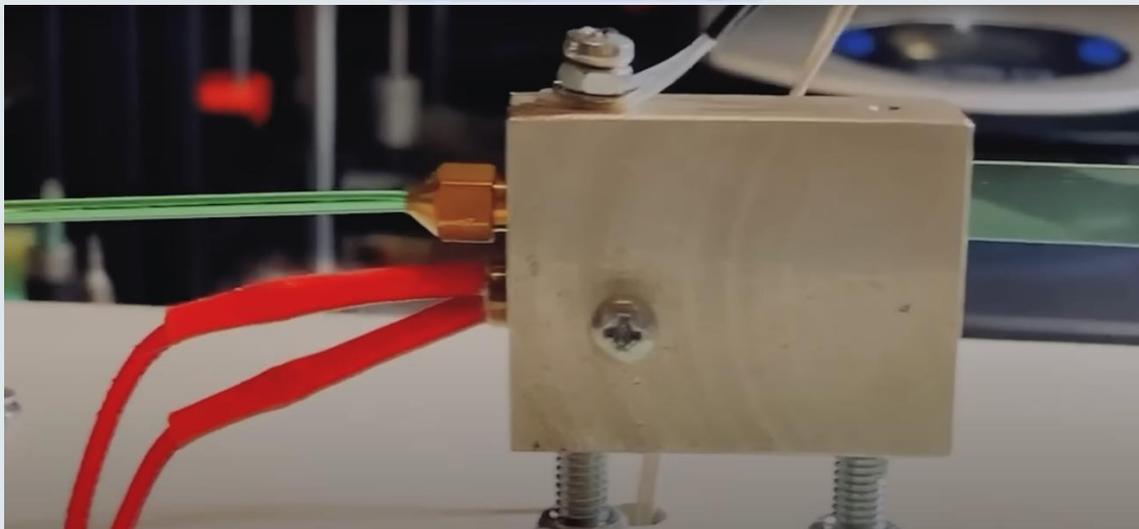
9.PLAN DE PRODUCCIÓN DE FILAMENTOS

9.1 DESCRIPCIÓN Y PROCESO DE PRODUCCIÓN

El método de fabricación se denomina PULTRUSION que significa extrusión por tracción esto consiste en cortar la botella o el material plástico reciclado (es necesario que sea material PET) en tiras y hacerlo pasar por un bloque calefactor con un nozzle a una temperatura aproximada de 200 grados e ir tirando de la misma.



Dentro del bloque calefactor y la boquilla el filamento no llega a fundirse, simplemente, se calienta lo suficiente, para que esta cinta adopte la forma circular.



Este proceso se denomina termoformado. Para identificar si realmente se trata de una botella o envase de PET, debemos buscar este símbolo con el número 1 en su interior



Si hacemos un corte transversal del filamento vemos que este no cubre completamente el círculo y para solucionar esto tendríamos que compensar un poco el flujo en el laminador.

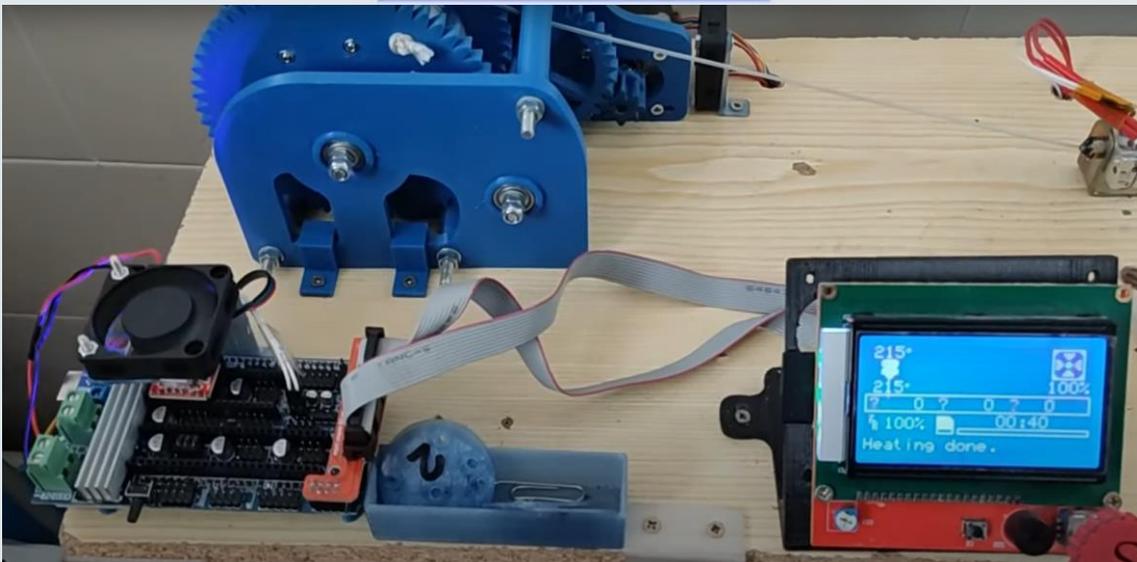
El primer paso es preparar el material. Para ello limpiar bien las botellas o envases tanto por el interior como el exterior, sacarle las etiquetas y calentarlas para eliminar las deformaciones esto va a favorecer que la cinta sea más homogénea. Se perfora un agujero de 8mm aproximadamente y paso por ahí la válvula. Después con una pistola de aire caliente, o en una hornalla le vamos dando calor y vemos cómo desaparecen los pliegues. Sin sacarle la válvula, aprovechar para eliminar los restos del pegamento de las etiquetas. Usar wd-40



El siguiente paso es cortar: se utilizan dos rodamientos, uno apoyado sobre el otro, formando así una especie de tijera.

Esta sería la preparación que deberían tener los rodamientos para cortar, se sujeta y con una amoladora angular se crea el filo para cortar las tiras de PET.

El tercer paso bueno sería armar la máquina y empezar a extruir. Después para el extrusor una bobina de filamento unos engranajes de un motor de 24 volts con reducción.



9.2 EMPRESAS QUE SUMINISTRAN LOS MATERIALES

ONLYPLAST SPAIN S.L.

España  Fabricante/ Productor



INFORMACIÓN [PRODUCTOS \(4\)](#)

Recuperación y reciclaje de plásticos. Materiales en PEBD, PEAD, PP, PET, PVC, PC, ABS.
Disponibilidad de materiales regranulados, triturados, aglomerados y en balas.
Comercialización y distribución de materiales para extrusión, inyección y soplado. Compra de materiales en balas y triturados.

Ponerse en contacto con la empresa

ONLYPLAST SPAIN S.L.
España

Dirección Parque industrial de Alhama
Avda.Portugal,2
30840 Alhama De Murcia

EXTRAPOLYMERS SL

España Distribuidor



INFORMACIÓN NOTICIAS DOCUMENTOS (4)

En EXTRAPOLMERS buscamos aplicación para sus materiales; desde nuestras instalaciones dotadas de laboratorio, podemos analizar sus materiales y dar forma a su proyecto, orientarle sobre la venta de sus materiales plásticos reciclados, etc. Distribuimos ESCAMA DE PET RECICLADO, GRANZA DE PET RECICLADO, LDPE RECICLADO, además de otros materiales. Disponemos de un SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA a través del cual podemos asesorarle y ayudarle a obtener certificaciones de CALIDAD, MEDIO AMBIENTE, etc. No dude en contactar con nosotros para cualquier consulta que precise. Estaremos encantados de atenderles.

Ponerse en contacto con la empresa

EXTRAPOLYMERS SL
España

Dirección Av del Trabajo, Parc. 43-44
06220 Villafranca Barros

TELÉFONO

PÁGINA WEB

CONTACTAR

9.3 SELLOS Y PREMIOS COMO EMPRESA SOSTENIBLE

9.3.1 SELLOS



9.3.2 PREMIOS



10. TRAMITES Y PERMISOS GENERALES PARA LA EMPRESA

10.1 LICENCIA DE ACTIVIDAD

La licencia de actividad se establece como el documento que acredita el uso de un local, nave u oficina para el ejercicio de una determinada actividad comercial, industrial o de servicios.

La licencia de apertura o actividad debe ser solicitada por el dueño del negocio, y como dato, ésta se deberá renovar cada vez que cambie la actividad desarrollada en el local.

Con la licencia de actividad presentada la administración asegura las condiciones de habitabilidad del establecimiento, así como el acondicionamiento del espacio necesario para la actividad que se desempeña la organización.

10.2 REGISTRO INDUSTRIAL

El registro industrial tiene como finalidad obtener la información sobre la actividad industrial en el territorio español, necesaria para la supervisión y control de las Administraciones Públicas en materia industrial, en particular sobre aquellas actividades sometidas a un régimen de comunicación y declaración responsable.

11. PLANTILLA DE PERSONAL

Gerente o director general: Encargado de la gestión general de la empresa. Yo

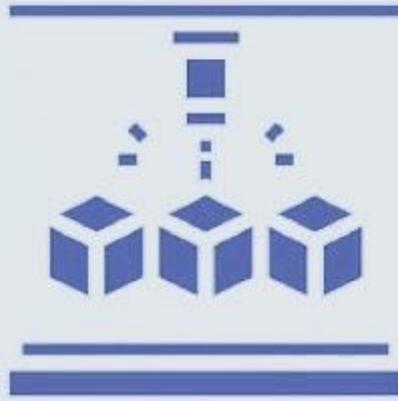
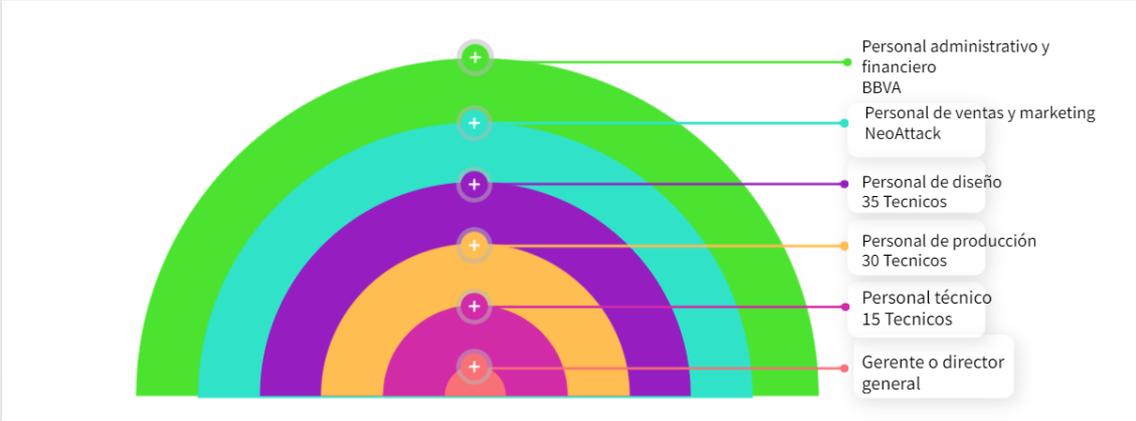
Personal técnico especializado en impresión 3D: Ingenieros o técnicos especializados en operación, mantenimiento y reparación de las impresoras 3D y otros equipos relacionados. **15 técnicos**

Personal de producción: Encargado de la producción de los objetos impresos en 3D, incluyendo la configuración de las impresoras, carga de materiales, supervisión de la impresión y control de calidad. **30 técnicos a disposición del control y funcionamiento.**

Personal de diseño: Diseñadores 3D o modeladores encargados de crear los diseños y modelos que se imprimirán en 3D, ya sea para uso interno o para clientes externos. **35 personas ya que es la fase más importante para que el producto salga correcto, y lleva una larga elaboración de ello.**

Personal de ventas y marketing: Encargado de la promoción, venta y comercialización de los servicios de impresión 3D, así como de establecer y mantener relaciones con clientes y proveedores. Se encarga una agencia de marketing y ventas **NeoAttack**

Personal administrativo y financiero: Encargado de las tareas administrativas y financieras de la empresa, como contabilidad, gestión de recursos humanos, cumplimiento de regulaciones fiscales y legales, entre otros. **Personal ofrecido por el banco BBVA que va a ofrecer un servicio además de administrar financieramente.**



| IMPRESILIA



PROYECTO
IMPRESILIA