PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO DE DESARROLLO

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA EN SOLUCIONES DE ENERGÍA ININTERRUMPIDA Y DE CALIDAD, BASADAS EN UPS (UNINTERRUPTIBLE POWER SUPPLY)

AUTOR:
ARIEL ALEJANDRO RAMIREZ MUÑOZ

DIRECTOR: MGTR. RAMIRO SORIA CUBILLO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
ESTRATEGIA Y ARQUITECTURA EMPRESARIAL

QUITO, MAYO 2026

PÁGINA DE DIRECTOR Y LECTORES.

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Agradezco, en primer lugar, a Dios Padre por su guía, su luz y sabiduría a lo largo de este camino. Por sostenerme en los momentos de dificultad, darme fortaleza para no rendirme y permitirme culminar esta meta con fe, convicción y esperanza.

A mi amada esposa, mi fiel compañera de vida, quien, con su ejemplo, entrega y perseverancia, me animó a emprender este camino y a convertir este anhelo en realidad. Gracias por tu apoyo inquebrantable, por tu paciencia en los días más exigentes, por impulsarme a seguir adelante cuando el cansancio aparecía y por creer en mí en cada etapa de este recorrido. Este logro también te pertenece.

A mi querida hija, quien, con su amor, ternura y alegría, ilumina mis días e inspira en mí el deseo constante de ser mejor. Gracias por recordarme, aun sin saberlo, el verdadero sentido del esfuerzo, la constancia y la superación. Eres una de las razones más hermosas para seguir avanzando en construir un mejor futuro para ti.

A mi familia entera, por su cariño, sus palabras de aliento y por acompañarme de una u otra forma durante este proceso. Su confianza y apoyo han sido un valioso impulso para no desistir y continuar hasta el final.

Finalmente, agradezco a todas las personas que, directa o indirectamente, contribuyeron al desarrollo de este trabajo y a la culminación de esta etapa académica y personal.

ÍNDICE GENERAL

1. ANÁLISIS SITUACIONAL ..... - 3 -

1.1. Análisis del macroentorno ..... - 3 -

1.1.1. Factores Políticos. ..... - 3 -

1.1.2. Factores Económicos. ..... - 5 -

1.1.3. Factores Sociales. ..... - 7 -

1.1.4. Factores Tecnológicos. ..... - 8 -

1.1.5. Factores Ecológicos. ..... - 10 -

1.1.6. Factores Legislativos. ..... - 12 -

1.2. Análisis del microentorno ..... - 14 -

1.2.1. Amenaza de nuevos entrantes ..... - 15 -

1.2.2. El poder de negociación de los proveedores ..... - 16 -

1.2.3. El poder de negociación de los compradores ..... - 17 -

1.2.4. La amenaza de productos o servicios sustitutos ..... - 19 -

1.2.5. La rivalidad entre los competidores existentes ..... - 21 -

2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO ..... - 23 -

2.1. Diseño metodológico de la investigación ..... - 23 -

2.1.1 Diseño metodológico de la encuesta ..... - 24 -

2.1.2 Diseño metodológico de la ficha de observación ..... - 27 -

2.2. Resultados de la encuesta ..... - 31 -

2.3. Resultados de las fichas de observación ..... - 33 -

2.4. Integración de los hallazgos ..... - 34 -

3. MODELO DE NEGOCIO ..... - 37 -

3.1. Propuesta de valor ..... - 37 -

3.2. Segmentos de Clientes ..... - 40 -

3.3. Canales ..... - 41 -

3.4. Relaciones con clientes ..... - 44 -

3.5. Fuentes de ingreso ..... - 46 -

3.6. Actividades Clave ..... - 50 -

3.7. Recursos clave ..... - 53 -

3.8. Socios clave ..... - 55 -

3.9. Estructura de costos ..... - 57 -

4. ESTUDIO TÉCNICO FINANCIERO ..... - 60 -

4.1. Inversión inicial ..... - 60 -

4.1.1. Inversión en capital de trabajo ..... - 61 -

4.1.2. Inversión en activos fijos ..... - 62 -
4.1.3. Inversión en activos intangibles ..... - 63 -
4.2. Proyección de ventas ..... - 64 -
4.3. Proyección de costos ..... - 67 -
4.3.1. Estructura unitaria de los costos directos ..... - 68 -
4.3.2. Rentabilidad por servicio ..... - 70 -
4.3.3. Proyección de costos directos ..... - 71 -
4.3.4. Proyección de costos indirectos ..... - 73 -
4.4. Proyección y evaluación financiera ..... - 74 -
4.4.1. Estado de Resultados y flujo de caja del proyecto ..... - 74 -
4.4.2. Valor actual neto (VAN) ..... - 77 -
4.4.3. Tasa interna de retorno (TIR) ..... - 78 -
4.4.4. Índice de rentabilidad (IR) ..... - 78 -
4.4.5. Período de recuperación de la inversión (PRI) ..... - 79 -
4.4.6. Punto de equilibrio ..... - 80 -
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES ..... - 82 -
Conclusiones ..... - 82 -
Recomendaciones ..... - 85 -
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS ..... - 88 -
ANEXOS ..... - 97 -
1. Marco Conceptual ..... - 97 -
2. Diseño del cuestionario ..... - 106 -
3. Resultados de la aplicación del cuestionario ..... - 113 -
4. Diseño de la ficha de observación ..... - 143 -
5. Aplicación de las fichas de observación ..... - 146 -

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Propuesta de Valor. ..... - 39 -
Figura 2. Segmentos de Clientes. ..... - 41 -
Figura 3. Canales. ..... - 43 -
Figura 4. Relaciones con clientes. ..... - 45 -
Figura 5. Fuentes de Ingresos. ..... - 47 -
Figura 6. Actividades clave. ..... - 52 -
Figura 7. Recursos clave. ..... - 54 -
Figura 8. Socios clave. ..... - 56 -
Figura 9. Estructura de costos. ..... - 58 -
Figura 10. Business Model CANVAS. ..... - 58 -
Figura 11. Personas que participan en la selección o contratación de servicios de consultoría. ..... - 114 -
Figura 12. Organizaciones con procesos operativos críticos. ..... - 115 -
Figura 13. Personas que responden por cargo/área de trabajo. ..... - 115 -
Figura 14. Personas que responden por macro-sector económico. ..... - 116 -
Figura 15. Tamaño de la empresa. ..... - 117 -
Figura 16. Áreas con procesos críticos. ..... - 118 -
Figura 17. Horas de operación por día. ..... - 118 -
Figura 18. Ventanas de mantenimiento panificadas. ..... - 119 -
Figura 19. Frecuencia de mantenimientos. ..... - 119 -
Figura 20. Tiempo máximo de interrupción tolerable (RTO). ..... - 120 -
Figura 21. ¿Cuenta con CPD o salas de equipos críticos? ..... - 121 -
Figura 22. ¿Cuenta con UPS para procesos críticos? ..... - 121 -
Figura 23. Autonomía requerida para respaldos eléctricos. ..... - 122 -
Figura 24. Prioridad organizacional de contar con UPS. ..... - 122 -
Figura 25. Cobertura actual con UPS. ..... - 123 -
Figura 26. Número de interrupciones mayores a 5 min en procesos críticos. ..... - 124 -
Figura 27. Duración acumulada de interrupciones en los últimos 12 meses. ..... - 125 -
Figura 28. Eventos de calidad de energía percibidos. ..... - 125 -
Figura 29. Frecuencia de los eventos percibidos. ..... - 126 -
Figura 30. Impacto operativo promedio por evento. ..... - 127 -
Figura 31. Consecuencias habituales. ..... - 127 -
Figura 32. Procesos o áreas más afectadas. ..... - 128 -
Figura 33. Tiempo medio de recuperación (MTTR) tras un evento eléctrico. ..... - 128 -
Figura 34. Costo aproximado de 1 hora de paro en procesos críticos. ..... - 129 -
Figura 35. Prioridad interna de reducir incidentes eléctricos en los próximos 12 meses. - 130 -
Figura 36. ¿Qué situaciones activan la contratación de servicios de consultoría? . - 131 -
Figura 37. ¿Cuáles son los objetivos principales al contratar consultoría? ..... - 132 -
Figura 38. En los últimos 12 meses, ¿contrató algún servicio de consultoría especializada? ..... - 132 -
Figura 39. Satisfacción global con la consultoría recibida. ..... - 133 -
Figura 40. Principales barreras para contratar consultoría. ..... - 134 -
Figura 41. Factores relevantes al elegir un consultor. ..... - 134 -
Figura 42. ¿El concepto le resultó claro? ..... - 135 -

Figura 43. Relevancia del servicio para su organización..... - 136 -
Figura 44. Probabilidad de contratar este servicio en los próximos 12 meses. ..... - 136 -
Figura 45. Diferenciación frente a alternativas actuales (asesoría de implementadores). - 137 -
Figura 46. ¿Qué componentes del servicio le resultan más valiosos para su organización? ..... - 138 -
Figura 47. ¿Qué mejoraría del concepto para que sea más útil para su organización? ....- 139 -
Figura 48. ¿Dónde prefiere informarse sobre servicios de consultoría en continuidad y calidad de energía (UPS)?..... - 140 -
Figura 49. Formato de interacción preferido para el diagnóstico. ..... - 140 -
Figura 50. Modalidad de contratación más frecuente en su organización. ..... - 141 -
Figura 51. Rango aceptable de honorarios para un servicio de consultoría estándar (empresa mediana, 1 sitio). ..... - 142 -
Figura 52. Plazo de entrega esperado para el diagnóstico (informe y reunión ejecutiva). ..... - 142 -
Figura 53. ¿Qué condiciones acelerarían su decisión de compra? ..... - 143 -

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Oportunidades y Amenazas del Factor Político. ..... - 5 -
Tabla 2. Oportunidades y Amenazas del Factor Económico. ..... - 6 -
Tabla 3. Oportunidades y Amenazas del Factor Social. ..... - 8 -
Tabla 4. Oportunidades y Amenazas del Factor Tecnológico. ..... - 10 -
Tabla 5. Oportunidades y Amenazas del Factor Ecológico. ..... - 12 -
Tabla 6. Oportunidades y Amenazas del Factor Legislativo. ..... - 14 -
Tabla 7. Impacto de la Amenaza de nuevos entrantes. ..... - 16 -
Tabla 8. Impacto del Poder de Negociación de los Proveedores. ..... - 17 -
Tabla 9. Impacto del Poder de Negociación de los Compradores. ..... - 19 -
Tabla 10. Impacto de La amenaza de productos o servicios sustitutos. ..... - 20 -
Tabla 11. Impacto de la rivalidad entre los competidores existentes. ..... - 22 -
Tabla 12. Oportunidades y Amenazas derivadas de la Investigación de Mercado. .. - 36 -
Tabla 13. Definición de Servicios y Precios. ..... - 49 -
Tabla 14. Capital de Trabajo. ..... - 62 -
Tabla 15. Activos fijos. ..... - 62 -
Tabla 16. Activos intangibles. ..... - 63 -
Tabla 17. Inversión Inicial. ..... - 64 -
Tabla 18. Proyección de cantidades vendidas. ..... - 65 -
Tabla 19. Proyección de ventas. ..... - 66 -
Tabla 20. Costos unitarios del consultor por servicio. ..... - 68 -
Tabla 21. Costos unitarios de soporte técnico especializado por servicio. ..... - 69 -
Tabla 22. Costos unitarios de viáticos por servicio. ..... - 69 -
Tabla 23. Costos unitarios de herramientas y consumibles por servicio ..... - 70 -
Tabla 24. Costos unitarios de licencias/software por servicio. ..... - 70 -
Tabla 25. Consolidación de costos por servicio. ..... - 71 -
Tabla 26. Rentabilidad por servicio. ..... - 71 -
Tabla 27. Proyección de costos directos. ..... - 72 -
Tabla 28. Proyección de costos indirectos. ..... - 73 -
Tabla 29. Costo de Capital promedio ponderado (CCPP). ..... - 75 -
Tabla 30. Estado de Resultados y Flujo de Caja. ..... - 76 -
Tabla 31. Cálculo del punto de equilibrio. ..... - 80 -

RESUMEN EJECUTIVO

Las organizaciones con procesos críticos requieren de un suministro eléctrico continuo y de calidad para sostener su operación, proteger activos y evitar pérdidas por interrupciones o perturbaciones eléctricas. En Ecuador, esta necesidad coexiste con coberturas de Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (UPS, por sus siglas en inglés) parciales y decisiones de inversión poco estructuradas. A ello se suma una oferta de mercado en la que la consultoría y la implementación suelen estar integradas en un mismo proveedor, lo que compromete la neutralidad técnica.

Frente a este problema, el presente trabajo desarrolló un plan de negocios para la creación de *Critical Power Consulting*, una empresa de consultoría técnica independiente especializada en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS. Para ello, se aplicó una metodología de enfoque mixto convergente, mediante encuesta a decisores y actores técnico-operativos, con 46 respuestas obtenidas y 36 casos válidos con procesos críticos, complementada con fichas de observación a 23 competidores con evidencia pública verificable.

Los resultados confirman una oportunidad de negocio real: 77,8% de los casos dispone de UPS, pero 44,4% mantiene una cobertura igual o inferior al 50% sobre sus procesos críticos; además, predominan autonomías requeridas de 5 a 30 minutos, incidentes recurrentes de origen eléctrico, costos de parada relevantes e intención de contratación favorable hacia servicios independientes con metodología y entregables claros. También se identificó que la oferta competidora presenta limitada estandarización pública de productos consultivos y escasa evidencia de independencia, lo que abre un espacio de diferenciación para una firma especializada y neutral. Se concluye que *Critical Power Consulting* es viable como propuesta de valor orientada a diagnóstico, especificación, comparabilidad técnica y soporte a decisiones de inversión. Se recomienda estructurar la oferta en servicios modulares, reforzar explícitamente la independencia y la confidencialidad, y posicionar la empresa con entregables ejecutivos, enfoque en riesgo, TCO y ROI, y tiempos de respuesta acordes con la expectativa del mercado.

ABSTRACT

Organizations with critical processes require a continuous, high-quality power supply to sustain operations, protect assets, and prevent losses caused by electrical interruptions or disturbances. In Ecuador, this need coexists with partial Uninterruptible Power Supply (UPS) coverage and poorly structured investment decisions. In addition, the market typically offers consulting and implementation services through a single provider, which undermines technical neutrality.

To address this problem, this study developed a business plan for the creation of *Critical Power Consulting*, an independent technical consulting firm specializing in uninterruptible power and power quality solutions based on UPS systems. A convergent mixed-methods approach was applied, including a survey of decision-makers and technical-operational stakeholders, yielding 46 responses and 36 valid cases involving critical processes, complemented by structured observation sheets covering 23 competitors with verifiable public evidence.

The results confirm a real business opportunity: 77.8% of the cases have UPS systems in place, yet 44.4% maintain coverage at or below 50% of their critical processes. Additionally, the findings reveal a predominance of required autonomy ranges between 5 and 30 minutes, recurring power-related incidents, significant downtime costs, and a favorable intention to hire independent services with clear methodology and deliverables. The competitive landscape shows limited public standardization of consulting products and scarce evidence of independence, creating a differentiation opportunity for a specialized and neutral firm. It is concluded that *Critical Power Consulting* is viable as a value proposition focused on diagnostics, specification, technical comparability, and investment decision support. Accordingly, it is recommended to structure the offering around modular services, explicitly reinforce independence and confidentiality, and position the firm through executive deliverables, a risk-based approach, TCO and ROI analysis, and response times aligned with market expectations.

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones con procesos críticos dependen de un suministro de energía ininterrumpida y de calidad para sostener su operación, proteger sus activos y reducir las pérdidas derivadas de interrupciones, variaciones de voltaje y otros eventos eléctricos. En Ecuador, esta necesidad se ha vuelto más visible debido a la mayor dependencia de procesos digitalizados, la exposición reciente a fallas y restricciones del sistema eléctrico. Sin embargo, el problema no radica únicamente en la ausencia de equipos de respaldo, sino en la falta de asesoría técnica especializada e independiente para definir qué procesos deben protegerse, con qué nivel de cobertura, qué autonomía resulta realmente necesaria y bajo qué criterios técnicos y económicos conviene invertir. En este contexto, muchas organizaciones mantienen coberturas parciales, toman decisiones poco estructuradas y emplean esquemas de adquisición influenciados por proveedores que integran consultoría, venta e implementación, lo que reduce la neutralidad técnica y dificulta la priorización de inversiones.

Frente a esta problemática, el presente trabajo formula un plan de negocios para la creación de *Critical Power Consulting*, una empresa de consultoría técnica independiente especializada en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS. El estudio se delimita al mercado ecuatoriano y se enfoca en la viabilidad de un modelo de negocio estrictamente consultivo, orientado al diagnóstico, la especificación técnica, la comparabilidad de alternativas y el soporte a decisiones de inversión, sin incorporar la implementación como fuente principal de ingresos. Esta delimitación responde a la necesidad de preservar la independencia y la credibilidad técnica, atributos clave cuando las organizaciones requieren sustentar adquisiciones, ampliaciones o rediseños con argumentos defendibles ante las áreas operativas, financieras y gerenciales.

En este marco, el objetivo general resulta:

- Formular un plan de negocios para la creación de *Critical Power Consulting*, una empresa de consultoría técnica independiente especializada en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS para organizaciones con procesos críticos en Ecuador.

Y los objetivos específicos vienen a ser:

- Analizar los fundamentos teóricos y el entorno del mercado ecuatoriano que sustentan la creación de una empresa de consultoría técnica independiente en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS.
- Determinar la oportunidad de mercado para *Critical Power Consulting* mediante la identificación de necesidades, criterios de compra, disposición a pagar y características de la oferta competidora.
- Diseñar el modelo de negocio de *Critical Power Consulting* en sus dimensiones estratégica, comercial, operativa y organizacional, definiendo su propuesta de valor, su portafolio de servicios y sus lineamientos de gestión.
- Evaluar su viabilidad financiera mediante la proyección de ingresos, costos e inversión inicial, así como el análisis de los indicadores financieros del proyecto.

La herramienta gerencial utilizada para abordar este problema es el plan de negocios, aplicado como instrumento para estructurar la oportunidad, validar la demanda, definir la propuesta de valor y evaluar la factibilidad técnica, comercial y financiera del emprendimiento. Su aplicación se sustenta en un enfoque metodológico mixto convergente, que integra información cuantitativa y cualitativa. La evidencia cuantitativa se obtuvo mediante una encuesta dirigida a perfiles vinculados a operaciones, mantenimiento, infraestructura, tecnología y compra técnica, y la evidencia cualitativa se obtuvo mediante fichas de observación aplicadas a 23 competidores con presencia pública verificable. La combinación de ambas fuentes permitió comprender no solo la necesidad del servicio, sino también la forma en que el cliente decide, qué barreras enfrenta y qué atributos valora al momento de contratar una consultoría especializada.

Los resultados confirman la existencia de una oportunidad de negocio concreta, sustentada en coberturas con UPS parciales, requerimientos de autonomía no atendidos, incidentes eléctricos recurrentes e intención favorable hacia servicios independientes con metodología y entregables claros. El análisis competitivo, por su parte, revela vacíos en la estandarización consultiva y en la comunicación explícita de la independencia, lo que refuerza el espacio de diferenciación para una firma especializada y neutral. En conjunto, estos hallazgos respaldan la viabilidad de *Critical Power Consulting* como propuesta orientada a convertir el riesgo eléctrico en decisiones técnicas y económicas mejor fundamentadas, cuyos alcances, conclusiones y recomendaciones se desarrollan en detalle a lo largo del presente documento.

1. ANÁLISIS SITUACIONAL

El presente capítulo examina las condiciones del entorno externo que inciden en la viabilidad de *Critical Power Consulting* en el mercado ecuatoriano de soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS. Su propósito es identificar los factores del macroentorno y del microentorno que condicionan el desarrollo de una consultora técnica independiente orientada a organizaciones con procesos críticos. El análisis del macroentorno permite identificar tendencias, restricciones y variables contextuales relevantes; el del microentorno, en cambio, se centra en la dinámica competitiva, las características de la demanda, la oferta existente y los espacios de diferenciación disponibles. En conjunto, este capítulo establece la base contextual para sustentar la oportunidad de negocio y orientar las decisiones estratégicas del proyecto.

1.1. Análisis del macroentorno

El análisis PESTEL es una herramienta de diagnóstico estratégico que examina los factores Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales que configuran el macroentorno en el que opera o pretende operar una organización (Johnson et al., 2006). Su aplicación permite identificar tendencias, restricciones y oportunidades del entorno externo que inciden en la viabilidad y el posicionamiento de un emprendimiento. A continuación, se presenta este análisis aplicado a *Critical Power Consulting* en el contexto ecuatoriano.

1.1.1. Factores Políticos.

El entorno político ecuatoriano incide directamente en la viabilidad de *Critical Power Consulting*, pues condiciona la estabilidad institucional, la continuidad de la política pública y la prioridad estatal otorgada al sector energético. En 2025, el Consejo Nacional Electoral proclamó a Daniel Noboa Azín y María José Pinto como presidente y vicepresidenta, con el 55,63 % de los votos, iniciando un mandato completo 2025-2029 (CNE, 2025a, 2025b; Reuters, 2025c). Para un emprendimiento consultivo, esta continuidad reduce la incertidumbre propia de los ciclos cortos de gobierno y mejora la previsibilidad para la planificación comercial a mediano plazo.

No obstante, persisten riesgos de gobernabilidad. Ninguna fuerza política alcanzó mayoría propia en la Asamblea Nacional, aunque la elección de un aliado del ejecutivo

como presidente del Legislativo aseguró una mayoría funcional para impulsar reformas (Reuters, 2025a, 2025b). A ello se suma que la seguridad sigue dominando la agenda pública: en 2025 se aprobó una ley contra el financiamiento del crimen organizado y en marzo de 2026 se decretó toque de queda en cuatro provincias costeras (Asamblea Nacional, 2025; Reuters, 2026). Estos factores pueden afectar los desplazamientos técnicos, los cronogramas comerciales y la percepción del riesgo país.

Desde la perspectiva del proyecto, el componente político más relevante es que la energía se posicionó como prioridad estatal. En 2024, el gobierno declaró la emergencia energética ante la sequía que afectó la generación hidroeléctrica y dispuso cortes de hasta 12 horas diarias, evidenciando la vulnerabilidad estructural del sistema eléctrico (Reuters, 2024a, 2024b). En respuesta, el Plan Nacional de Desarrollo 2025-2029 incorporó la política 6.1, orientada a garantizar el servicio eléctrico mediante el aprovechamiento de recursos disponibles y la promoción del uso eficiente de la energía (Secretaría Nacional de Planificación, 2025a, 2025b). Complementariamente, en 2025 el gobierno presentó una hoja de ruta para atraer inversión privada al sector eléctrico, con énfasis en seguridad jurídica y reglas claras (Ministerio de Ambiente y Energía, 2025). Este contexto legitima la discusión técnica sobre resiliencia eléctrica y crea un entorno más receptivo a servicios de diagnóstico y soporte a decisiones de inversión en soluciones UPS.

Finalmente, el marco de apertura comercial e incentivos tributarios vigente fortalece el entorno de emprendimiento. Los acuerdos con la Unión Europea, la EFTA y el Reino Unido facilitan el acceso de los clientes a tecnologías internacionales de respaldo eléctrico (MPCEI, s. f.-a, s. f.-b, 2025). En paralelo, el Servicio de Rentas Internas mantiene exoneraciones y reducciones del impuesto a la renta para nuevas inversiones bajo la Ley de Fomento Productivo y la Ley para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal (SRI, s. f.-a, s. f.-b), lo que mejora la viabilidad de proyectos de modernización eléctrica para potenciales clientes.

En síntesis, el factor político combina señales favorables —consolidación del gobierno, prioridad energética en la agenda estatal e incentivos a la inversión privada— con riesgos persistentes de inseguridad y dependencia legislativa. El balance es más favorable que neutro para el proyecto, dado que el problema que la consultora busca atender ha cobrado relevancia en la agenda del Estado, las empresas y el mercado (CNE, 2025a; Ministerio de Ambiente y Energía, 2025; Reuters, 2024b, 2026).

Tabla 1. Oportunidades y Amenazas del Factor Político.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La continuidad del gobierno 2025-2029 mejora la previsibilidad para planificar el emprendimiento y ejecutar una estrategia comercial de mediano plazo.	La inseguridad y las medidas excepcionales pueden afectar visitas técnicas, cronogramas de trabajo y percepción de riesgo para clientes e inversionistas.
La crisis eléctrica posicionó políticamente la continuidad del suministro como un tema prioritario, lo que favorece la demanda de consultoría especializada en respaldo energético.	La agenda pública puede concentrarse en seguridad y contingencias, desplazando reformas económicas o sectoriales de mayor alcance.
El Plan Nacional de Desarrollo 2025-2029 y la hoja de ruta de inversión privada en el sector eléctrico refuerzan la legitimidad del tema energético y abren espacio para servicios técnicos independientes.	La gobernabilidad sigue dependiendo de acuerdos legislativos y de equilibrios políticos que pueden alterar el ritmo de implementación de políticas públicas.

1.1.2. Factores Económicos.

El entorno económico ecuatoriano condiciona la capacidad de inversión de las organizaciones, el costo del financiamiento, la estabilidad de los precios y la disposición del mercado a contratar servicios técnicos especializados, lo cual incide directamente en la viabilidad de *Critical Power Consulting*. La economía combina señales de recuperación con restricciones estructurales que obligan a plantear una oferta técnicamente sólida, modular y financieramente justificable.

Desde la perspectiva macroeconómica, el PIB de 2024 registró un decrecimiento de 2,0 %, impulsado por la caída del consumo de los hogares (-1,3 %), del gasto de gobierno (-1,2 %) y de la formación bruta de capital fijo (-3,8 %) (BCE, 2025a). Durante 2025, la actividad mostró señales de recuperación: el PIB real creció 3,4 % interanual en el primer trimestre y 4,3 % en el segundo trimestre, sustentado en el consumo de los hogares, las exportaciones no petroleras y la inversión (Banco Mundial, 2025; BCE, 2025b, 2025c). El BCE previó un crecimiento de 2,8 % para el cierre de 2025 y una moderación de 1,8 %–2,2 % entre 2026 y 2028. Este escenario favorece la contratación de servicios que permitan priorizar inversiones críticas con criterio técnico y financiero.

En materia de precios, Ecuador mantiene el esquema de dolarización desde el año 2000, lo que ha contribuido a mantener la estabilidad inflacionaria (BCE, 2025d). En febrero de 2026, la inflación mensual fue de 0,21 %, la anual de 2,56 % y la acumulada de 0,57 %

(INEC, 2026a). Este entorno facilita la elaboración de tarifas, presupuestos y proyecciones de flujo con menor volatilidad, lo que mejora la previsibilidad operativa de la consultora y de sus clientes. No obstante, el IVA del 15 % vigente desde abril de 2024 elevó el costo tributario de bienes y servicios gravados (SRI, 2024), y la tasa activa referencial se ubicó en 7,74 % en enero de 2026 (BCE, s. f.), lo que obliga a operar con una estructura ligera y a posicionar los servicios como herramienta de reducción de riesgo y no como gasto discrecional.

El mercado laboral aporta señales mixtas. En el cuarto trimestre de 2025, la tasa de desempleo fue de 3,1 %, la de empleo adecuado de 36,8 % y la de subempleo de 18,2 % (INEC, 2026b), mientras que la informalidad laboral superó el 54 % en el segundo trimestre de 2025 (Banco Mundial, 2025). Estas cifras delimitan el mercado objetivo: la demanda más viable provendrá de organizaciones medianas y grandes con procesos críticos, mayor exposición al costo de parada y capacidad para pagar por diagnóstico y soporte técnico independiente.

Finalmente, en diciembre de 2025, el FMI autorizó un desembolso de USD 630 millones en el marco del acuerdo de Servicio Ampliado, lo que alcanzó un total de USD 3.300 millones desembolsados, con el objetivo de fortalecer la sostenibilidad fiscal, reconstruir la liquidez e impulsar la inversión privada (FMI, 2025). En síntesis, el factor económico resulta más favorable que restrictivo para el proyecto, siempre que la propuesta se mantenga enfocada en el valor técnico, la modularidad comercial y el sustento financiero.

Tabla 2. Oportunidades y Amenazas del Factor Económico.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La recuperación económica observada en 2025 mejora gradualmente la disposición de las organizaciones a retomar inversiones vinculadas a continuidad operativa.	La contracción de 2024 y la recuperación todavía moderada pueden hacer que algunas empresas posterguen decisiones de inversión no urgentes.
La baja inflación y la estabilidad derivada de la dolarización favorecen la planificación financiera, la fijación de tarifas y la presupuestación de proyectos.	El IVA de 15 % y otras presiones de costo elevan el valor final de bienes y servicios asociados a soluciones de respaldo energético.
El marco macrofinanciero respaldado por el FMI aporta mayor previsibilidad y puede favorecer decisiones empresariales más estructuradas.	La debilidad del mercado laboral y la alta informalidad limitan la capacidad de contratación de una parte importante del tejido empresarial ecuatoriano.

1.1.3. Factores Sociales.

Los factores sociales del macroentorno condicionan la concentración geográfica de la demanda, la sensibilidad organizacional ante la continuidad operativa, la capacidad de pago y el nivel de dependencia digital, lo cual incide directamente en la viabilidad de *Critical Power Consulting*. En Ecuador, estos elementos configuran un entorno heterogéneo: una fuerte concentración urbana y una creciente digitalización, junto con brechas persistentes de ingresos y acceso entre territorios.

Desde el punto de vista demográfico, el INEC proyecta una población total de 18.815.497 habitantes para 2024, con 11.467.010 habitantes en el área urbana para 2025. Guayas y Pichincha concentran la mayor población urbana del país, con 4.087.913 y 2.070.248 habitantes, respectivamente, y lideran a Guayaquil y al Distrito Metropolitano de Quito entre los cantones más poblados (INEC, s. f.). Esta concentración favorece al proyecto porque los sectores con mayor probabilidad de requerir continuidad operativa —salud, telecomunicaciones, banca, industria y logística— se ubican precisamente en estos núcleos urbanos.

A ello se suma una transición demográfica relevante: las pirámides poblacionales evidencian una base más estrecha y un ensanchamiento de los grupos adultos, con la mayoría de las provincias por debajo del nivel de reemplazo generacional —Pichincha con 1,4 y Guayas con 2,0 hijos por mujer en 2022 (INEC, 2024)—. Una sociedad más urbana, con mayor peso de las actividades formales y digitalizadas, tiende a valorar con mayor fuerza la confiabilidad de la infraestructura de soporte, lo que fortalece indirectamente la propuesta de *Critical Power Consulting*.

No obstante, persisten restricciones importantes. En diciembre de 2025, la pobreza por ingresos fue de 21,4 % a nivel nacional y de 13,8 % en el área urbana; la pobreza extrema alcanzó 8,3 % a nivel nacional y 3,0 % en el área urbana (INEC, 2025a). Estas brechas delimitan el mercado objetivo: la demanda viable provendrá de organizaciones medianas y grandes con procesos críticos, capacidad de pago y exposición real al costo de parada, no de hogares ni de microempresas de baja capacidad económica.

Finalmente, en 2025, el 71,3 % de los hogares contaba con acceso a internet —76,6 % en el ámbito urbano y 58,7 % en el rural— (INEC, 2025b), lo que evidencia una sociedad cada vez más dependiente de plataformas digitales y servicios en línea. Para organizaciones con procesos críticos, esta realidad se traduce en una menor tolerancia a

interrupciones eléctricas que afecten los sistemas de información, las telecomunicaciones o la atención al cliente, lo que refuerza la relevancia de los servicios que ofrece *Critical Power Consulting*.

En síntesis, el factor social es favorable para el proyecto, con delimitaciones claras. La concentración urbana, la transición demográfica y la expansión digital fortalecen un entorno en el que la continuidad operativa gana valor. Las brechas de pobreza y de acceso territorial restringen la demanda efectiva en segmentos urbanos con mayor formalidad, mayor capacidad económica y mayor sensibilidad al riesgo operativo (INEC, 2024; INEC, 2025a, 2025b).

Tabla 3. Oportunidades y Amenazas del Factor Social.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La alta concentración urbana en provincias como Guayas y Pichincha favorece la focalización comercial en mercados donde se concentran organizaciones con procesos críticos.	Las brechas sociales y territoriales entre áreas urbanas y rurales limitan la homogeneidad del mercado y reducen la demanda efectiva fuera de los principales centros urbanos.
La transición demográfica y el mayor peso de grupos adultos refuerzan la valoración social de servicios confiables, continuos y técnicamente bien sustentados.	Los niveles de pobreza y pobreza extrema restringen la capacidad de contratación de servicios especializados en una parte importante del tejido social y empresarial.
El crecimiento del acceso a internet y de la dependencia de servicios digitales incrementa la sensibilidad social frente a interrupciones operativas y favorece la propuesta de valor de la consultora.	La brecha digital urbano-rural puede hacer que ciertos segmentos perciban menor urgencia o menor valor en servicios de consultoría sobre continuidad energética.

1.1.4. Factores Tecnológicos.

El factor tecnológico tiene una incidencia especialmente alta en la viabilidad de *Critical Power Consulting*, pues no solo condiciona el entorno en el que operará la consultora, sino que también define la naturaleza misma del problema que busca abordar. A medida que las organizaciones dependen más de la conectividad, la automatización y el procesamiento continuo de información, la continuidad eléctrica se convierte en un requisito tecnológico de base: mientras mayor sea la digitalización de procesos críticos, mayor será la necesidad de soluciones UPS y de servicios técnicos capaces de dimensionarlas y justificarlas con criterio especializado (MINTEL, 2022; World Bank, 2024).

Desde la política pública, Ecuador cuenta con un marco de transformación digital que refuerza la pertinencia del proyecto. La Agenda de Transformación Digital del Ecuador 2022-2025 incorpora líneas de acción en infraestructura digital, economía digital, interoperabilidad, tecnologías emergentes, inclusión digital y ciberseguridad, e incluye acciones para sensibilizar a las MiPymes y fortalecer la seguridad digital (MINTEL, 2022). El Banco Mundial complementa este diagnóstico señalando que el fortalecimiento de los habilitadores de una economía digital puede contribuir al crecimiento de la productividad, al desarrollo del empleo y a una mayor inclusión económica (World Bank, 2024). Este contexto inserta la propuesta de *Critical Power Consulting* en una lógica nacional en la que la digitalización incrementa la criticidad de la infraestructura eléctrica de soporte.

La infraestructura de conectividad muestra señales positivas, aunque no homogéneas. Al cierre de 2024, Ecuador registró una penetración de 17,48 % en internet fijo y 65,6 % en internet móvil, con 3.126.897 suscriptores fijos y 11.735.126 móviles; Guayas y Pichincha concentraron el 28,4 % y 27,7 % de las cuentas de internet fijo, respectivamente (ARCOTEL, 2025a, 2025b). Estos datos revelan una conectividad suficiente para sostener la atención remota, el monitoreo y el soporte técnico en plataformas y confirman que la demanda potencial se concentra en los mismos núcleos urbanos donde opera el proyecto.

Sin embargo, persisten brechas digitales significativas. El Banco Mundial advierte que varias zonas del país permanecen desatendidas y que la asequibilidad sigue siendo un obstáculo para la inclusión digital, lo que hace que el mercado tecnológicamente más atractivo no sea uniforme en todo el territorio (World Bank, 2024). En materia de ciberseguridad, el mismo organismo señala que las tecnologías digitales forman parte esencial de la cadena de suministro de servicios críticos y que las preocupaciones de seguridad están ralentizando la adopción de ciertas tecnologías, como los servicios en la nube (World Bank, 2024). La Agenda de Transformación Digital incorpora acciones de seguimiento a la Estrategia Nacional de Ciberseguridad y de fortalecimiento de la confianza digital (MINTEL, 2022). Para *Critical Power Consulting*, esto abre la oportunidad de posicionarse como parte de una arquitectura de continuidad tecnológica más amplia, donde la energía confiable es un soporte indispensable para los datos, las telecomunicaciones y las operaciones críticas.

Finalmente, la capacidad de innovación del país sigue siendo una restricción estructural. Ecuador ocupó el puesto 113 entre 139 economías en el Global Innovation Index 2025, el puesto 16 entre 21 economías de América Latina y el Caribe, con debilidades en instituciones, sofisticación del mercado y resultados creativos (WIPO, 2025). El Banco Mundial señala que el país cuenta con un número reducido de negocios digitales y limitaciones para transformar las inversiones en innovación en resultados robustos (World Bank, 2024; WIPO, 2025). Esta brecha, lejos de debilitar el proyecto, aumenta el valor de una consultora especializada capaz de traducir tecnologías de respaldo energético en decisiones viables para clientes que requieren orientación técnica independiente.

En síntesis, el factor tecnológico es uno de los factores más favorables del macroentorno para *Critical Power Consulting*. La expansión de la conectividad, la agenda de transformación digital y la creciente dependencia de los servicios digitales fortalecen la demanda potencial, mientras que las brechas de innovación y conectividad obligan a mantener una propuesta focalizada y técnicamente argumentada. La viabilidad del proyecto no depende solo de que exista tecnología en el mercado, sino de que crezca la necesidad de protegerla con criterio experto (ARCOTEL, 2025a, 2025b; MINTEL, 2022; World Bank, 2024; WIPO, 2025).

Tabla 4. Oportunidades y Amenazas del Factor Tecnológico.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La agenda nacional de transformación digital y el avance de la economía digital aumentan la relevancia de soluciones que protejan infraestructura y procesos tecnológicos críticos.	Las brechas de conectividad y de acceso tecnológico reducen la homogeneidad del mercado y limitan la profundidad de adopción en ciertos territorios y segmentos.
La expansión del internet fijo y móvil, especialmente en Guayas y Pichincha, favorece modelos de atención remota, monitoreo y soporte técnico digital para la consultora.	La madurez desigual del ecosistema digital puede hacer que algunos clientes subestimen el valor de una consultoría especializada o prioricen soluciones de corto plazo.
La necesidad de confianza digital y ciberseguridad fortalece la propuesta de valor de una consultora que vincule continuidad eléctrica con resiliencia tecnológica.	El bajo desempeño relativo del país en innovación tecnológica puede ralentizar la adopción de soluciones más avanzadas y limitar la sofisticación del mercado.

1.1.5. Factores Ecológicos.

El factor ecológico incide en la viabilidad de *Critical Power Consulting* a través de tres dimensiones: la presión regulatoria ambiental, la vulnerabilidad climática del sistema

eléctrico y la necesidad de gestionar responsablemente las baterías y los residuos asociados a la infraestructura de respaldo. Para la consultora, esto implica que el análisis técnico debe incorporar criterios de eficiencia, ciclo de vida, disposición final y compatibilidad con los objetivos de sostenibilidad de los clientes (MAATE, 2024a, 2025a).

Desde la política pública, Ecuador muestra señales favorables. En abril de 2025, el MAATE presentó la Segunda Contribución Determinada a Nivel Nacional (NDC), que plantea reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en 7 % con recursos propios y hasta 15 % con apoyo internacional, con 81 iniciativas —55 de mitigación y 26 de adaptación— entre 2026 y 2035, priorizando energía, residuos y gestión de riesgos (MAATE, 2025a). Este marco favorece una consultoría que oriente a las organizaciones hacia soluciones de respaldo más eficientes y alineadas con los criterios de sostenibilidad.

Sin embargo, el entorno ecológico también plantea riesgos. En 2024, Ecuador profundizó los racionamientos eléctricos hasta 12 horas diarias debido a una severa sequía, descrita como la peor en más de seis décadas, que afectó críticamente la generación hidroeléctrica (Reuters, 2024). Este hecho tiene una lectura dual: reforzó la urgencia de soluciones de respaldo, pero también evidenció que la inestabilidad ecológica puede presionar los presupuestos y favorecer respuestas de contingencia por encima de soluciones bien planificadas.

A nivel empresarial, el 30,98 % de las empresas ecuatorianas registró gastos en protección ambiental durante 2023, por USD 233.027.327; el 15,9 % de la energía producida fue renovable y la intensidad de CO_2 se ubicó en 0,27 kg CO_2-eq por dólar de valor agregado bruto (INEC, 2025). Estos datos confirman que la sostenibilidad forma parte del lenguaje operativo empresarial, aunque la transición es parcial. Para *Critical Power Consulting*, esto representa una oportunidad de diferenciación al proponer configuraciones con criterios de eficiencia, modularidad y racionalidad ambiental.

En materia de gestión de residuos, el MAATE mantiene vigentes el Acuerdo Ministerial 034 sobre baterías de ácido plomo usadas (MAATE, 2021) y el Acuerdo Ministerial 067 sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos, respaldados por 82 inspecciones técnicas realizadas en 2024 (MAATE, 2024a). Complementariamente, el proyecto GRECI impulsa la economía circular y la responsabilidad extendida del productor, en un contexto en el que Ecuador genera 5,3 millones de toneladas de residuos anuales

(MAATE, 2024a). Para la consultora, esto significa que la recomendación técnica no puede desligarse del manejo ambiental de baterías ni de la trazabilidad de componentes, lo que refuerza el valor de una propuesta integral y responsable.

En síntesis, el factor ecológico es favorable para *Critical Power Consulting*, aunque con condicionantes claros. La política climática nacional, la vulnerabilidad del sistema eléctrico y el marco regulatorio de residuos crean un entorno en el que la resiliencia energética y la sostenibilidad convergen, lo que posiciona a la consultora como un actor capaz de orientar decisiones técnicamente sólidas y ambientalmente responsables (INEC, 2025; MAATE, 2025a; Reuters, 2024).

Tabla 5. Oportunidades y Amenazas del Factor Ecológico.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La Segunda NDC del Ecuador prioriza sectores como energía y residuos, lo que favorece servicios de consultoría que integren continuidad operativa y criterios de sostenibilidad.	La vulnerabilidad climática del sistema eléctrico, evidenciada por la sequía y los racionamientos de 2024, puede presionar a los clientes hacia soluciones urgentes de corto plazo y no siempre técnicamente óptimas.
El fortalecimiento de la economía circular y de la responsabilidad extendida del productor crea espacio para una consultoría que incorpore gestión ambiental de baterías y componentes eléctricos.	Las obligaciones ambientales asociadas al manejo de baterías y residuos eléctricos elevan la exigencia técnica y documental de los proyectos recomendados por la consultora.
El crecimiento del gasto ambiental empresarial permite posicionar la oferta con enfoque en eficiencia, ciclo de vida y respaldo energético ambientalmente responsable.	La transición ecológica del país sigue siendo parcial, por lo que una parte del mercado aún puede subestimar el valor ambiental de soluciones bien dimensionadas y optar solo por el menor costo inicial.

1.1.6. Factores Legislativos.

El factor legislativo incide directamente en la viabilidad de *Critical Power Consulting*, pues define las condiciones jurídicas para su constitución, operación tributaria, facturación, contratación y prestación de servicios. El entorno legal ecuatoriano no solo constituye un marco de control, sino también una fuente de legitimidad, dado que el ordenamiento vigente reconoce la continuidad, la calidad y la eficiencia energética como principios relevantes del servicio eléctrico (MEM, 2019, 2021).

Desde la perspectiva de la formalización, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros mantiene habilitado el portal de constitución electrónica de sociedades, incluida

la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), lo que reduce las barreras administrativas y facilita la creación de nuevos emprendimientos (SCVS, 2024a, 2024b). Adicionalmente, el SRI exige la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC) para toda sociedad que realice actividades económicas en Ecuador, lo que otorga trazabilidad fiscal desde el inicio de sus operaciones (SRI, s. f.-a). En términos prácticos, el marco de entrada no constituye una barrera severa, aunque sí exige una estructuración ordenada desde el primer momento.

En materia tributaria, el régimen RIMPE contempla dos categorías: negocios populares, con ingresos hasta USD 20.000, y RIMPE emprendedores, con ingresos hasta USD 300.000 (SRI, s. f.-b). Sin embargo, el SRI excluye expresamente las actividades profesionales de este régimen simplificado (SRI, s. f.-b), lo que implica que *Critical Power Consulting* deberá operar bajo el régimen general correspondiente a su forma societaria. Esto representa una amenaza moderada: no impide el negocio, pero eleva el estándar tributario y administrativo desde etapas tempranas. A ello se suma la obligatoriedad de la facturación electrónica, establecida mediante la Resolución NAC-DGERCGC22-00000024, que exige a todos los contribuyentes inscritos en el RUC emitir comprobantes electrónicos de venta, de retención y de documentos complementarios (SRI, 2022; SRI, s. f.-c), lo que obliga a operar con orden documental, firma electrónica y disciplina administrativa desde el inicio.

En cuanto a la contratación pública, el SERCOP define el Registro Único de Proveedores (RUP) como el mecanismo que acredita a proveedores para participar en contrataciones de obras, bienes y servicios de consultoría con entidades estatales (SERCOP, s. f.-a), con habilitación en línea y certificado emitido por el SOCE (SERCOP, 2025). Para *Critical Power Consulting*, esto amplía su mercado potencial hacia el sector público, aunque el acceso es una oportunidad regulada que exige habilitación, actualización documental y cumplimiento continuo de los requisitos del sistema.

Finalmente, el marco normativo sectorial refuerza la pertinencia del proyecto. El reglamento de la Ley Orgánica del Servicio Público de Energía Eléctrica establece principios de accesibilidad, continuidad, calidad y eficiencia (MEM, 2019), mientras que el Reglamento General de la Ley Orgánica de Eficiencia Energética define la estructura institucional del sistema de eficiencia energética y fortalece la aplicación de sistemas de gestión de energía en industrias y edificaciones (MEM, 2021). Este marco legitima

jurídicamente la propuesta de *Critical Power Consulting* y la sitúa en un entorno legal que reconoce la gestión técnica de la energía como una necesidad estructural.

En síntesis, el factor legislativo es favorable al proyecto, con exigencias claras de formalización. La constitución en línea, el RUC, la facturación electrónica y el acceso al RUP facilitan la operación formal del emprendimiento, mientras que la exclusión del RIMPE y los requisitos de contratación pública elevan el estándar administrativo. La legislación no constituye una barrera, pero sí exige rigor societario, tributario y contractual desde el inicio (SCVS, 2024a, 2024b; SERCOP, 2025; SRI, s. f.-b, 2022; MEM, 2021).

Tabla 6. Oportunidades y Amenazas del Factor Legislativo.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La constitución electrónica de sociedades, incluida la SAS, facilita la creación formal y ágil del emprendimiento.	La naturaleza profesional de la consultora la aleja del régimen RIMPE, lo que eleva sus exigencias tributarias y administrativas desde el inicio.
El RUP habilita la participación en procesos de contratación pública de consultoría, ampliando el mercado potencial de la empresa.	La contratación con el Estado exige registro, habilitación y actualización permanente de requisitos formales, lo que implica carga operativa adicional.
El marco normativo eléctrico y de eficiencia energética reconoce principios de continuidad, calidad y eficiencia, lo que legitima técnicamente la propuesta de valor de la consultora.	La obligatoriedad de facturación electrónica y demás deberes documentales exige orden contable, herramientas digitales y cumplimiento permanente para evitar contingencias.

1.2. Análisis del microentorno

Comprender el microentorno es esencial para identificar las condiciones competitivas que condicionan el desempeño de una nueva empresa. El modelo de las cinco fuerzas de Porter (2008) permite examinar la estructura de una industria y determinar el nivel de presión competitiva que enfrenta una organización, así como su potencial de rentabilidad sostenible. Este enfoque analiza cinco dimensiones: la rivalidad entre los competidores existentes, la amenaza de nuevos entrantes, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la amenaza de productos o servicios sustitutos. Aplicado al presente plan de negocios, este análisis permite interpretar la dinámica competitiva del mercado ecuatoriano de consultoría en soluciones UPS e

identificar las oportunidades y amenazas más relevantes para el posicionamiento y la sostenibilidad de *Critical Power Consulting*.

1.2.1. Amenaza de nuevos entrantes

La amenaza de nuevos entrantes en el mercado ecuatoriano de consultoría para soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS puede calificarse como moderada. Desde la perspectiva formal, el ingreso al sector no presenta barreras regulatorias especialmente rígidas. En Ecuador, la constitución de compañías puede realizarse por vía electrónica, y la propia Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SCVS] ha reforzado en 2026 la promoción de mecanismos de formalización digital para crear empresas de manera ágil, segura y completamente en línea, lo que reduce las fricciones administrativas de entrada (Porter, 2008; Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SCVS], 2026). De forma complementaria, el Registro Único de Proveedores acredita a las empresas para participar en contrataciones públicas, incluidas las de consultoría, y su habilitación se tramita en línea, sin costo y sin presentación de documentos físicos, lo que también disminuye las barreras de acceso al mercado estatal (Servicio Nacional de Contratación Pública [SERCOP], s.f.-a, s.f.-b).

Sin embargo, la accesibilidad administrativa no equivale a facilidad competitiva. Las barreras más relevantes son de naturaleza técnica, reputacional y relacional. Porter (2008) señala que la amenaza de nuevos competidores depende de las barreras de entrada ya instaladas en la industria. En el mercado de infraestructura crítica, los actores consolidados integran servicios de asesoría, diagnóstico, monitoreo, soporte y optimización del ciclo de vida; el portafolio de Schneider Electric ilustra esa lógica, combinando consultoría, resiliencia, monitoreo 24/7 y modernización para centros de datos y activos eléctricos críticos (Schneider Electric, s.f.-a, s.f.-b). Este estándar competitivo dificulta que un nuevo actor sea percibido como una alternativa suficientemente confiable.

Para *Critical Power Consulting*, la principal barrera no será la constitución legal, sino la construcción de credibilidad técnica y comercial. El modelo consultivo exige talento especializado, metodologías de diagnóstico, instrumentos de medición y criterio técnico documentado. En procesos críticos, el costo de una mala elección de consultor es alto; por ello, los compradores privilegian experiencia comprobable, referencias, conocimiento sectorial y calidad de entregables por encima del precio. Adicionalmente, el régimen

RIMPE no opera como incentivo de entrada en este segmento, dado que el SRI excluye expresamente las actividades profesionales de dicho régimen (SRI, s.f.).

En síntesis, la amenaza de nuevos entrantes es moderada. Los trámites de formalización son hoy más simples, pero más blandos y decisivos: reputación, confianza, especialización, relaciones previas y capacidad para demostrar valor técnico en entornos donde la continuidad operativa no admite improvisaciones.

Tabla 7. Impacto de la Amenaza de nuevos entrantes.

Fuerza	Impacto	Justificación
Amenaza de nuevos entrantes	**Moderado**	Aunque el ingreso formal al sector no presenta barreras regulatorias especialmente rígidas, la presión efectiva de nuevos entrantes se reduce por la relevancia de la reputación, la experiencia comprobable, la confianza técnica y las relaciones comerciales previas, factores que protegen parcialmente a los actores que logren posicionarse con credibilidad.

1.2.2. El poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores en el mercado de consultoría de UPS puede calificarse como moderado, con momentos puntuales de presión moderada-alta. Al no plantearse como integrador ni comercializador de equipos, *Critical Power Consulting* tiene una dependencia directa de fabricantes y distribuidores menor que la de una empresa orientada a la venta de hardware. No obstante, Porter (2008) señala que esta fuerza aumenta cuando los proveedores ofrecen recursos especializados y difíciles de sustituir. En este mercado, marcas como APC by Schneider Electric, Eaton y Vertiv estructuran su llegada al cliente a través de partners y canales técnicos autorizados, evidenciando un ecosistema especializado con fuerte capacidad de influencia (Porter, 2008; Eaton, s.f.-a; Schneider Electric, s.f.-a; Vertiv, s.f.-a).

Esa influencia no se limita al suministro de equipos: el proveedor también concentra conocimiento técnico, herramientas, soporte y entrenamiento. Schneider Electric canaliza productos APC y recursos a través de su ecosistema; Eaton destaca el conocimiento profundo de sus partners para la selección e instalación de productos; y Vertiv señala que sus socios de canal operan con capacidades técnicas especializadas para infraestructura digital crítica (Eaton, s.f.-a; Schneider Electric, s.f.-b; Vertiv, s.f.-a). Así, aunque una consultora independiente no requiera grandes volúmenes de compra, puede verse

condicionada en el acceso a fichas técnicas, criterios de dimensionamiento, capacitación y soporte especializado necesarios para respaldar sus recomendaciones.

El poder del proveedor se acentúa además por la naturaleza crítica de las soluciones involucradas. Vertiv ofrece servicios integrales de UPS, monitoreo y entrenamiento; Eaton incorpora pruebas especializadas como load bank testing, termografía y medición de calidad de energía; y APC/Schneider Electric articula respaldo y recursos para entornos de alta disponibilidad (Eaton, s.f.-b; Schneider Electric, s.f.-b; Vertiv, s.f.-b). Cuando una solución técnica se desarrolla alrededor de una arquitectura o marca determinada, los costos de sustitución trascienden lo económico: pueden afectar compatibilidades, criterios de soporte, tiempos de respuesta y la confianza del cliente en la recomendación emitida.

Para *Critical Power Consulting*, la gestión de proveedores debe concebirse como una estrategia de independencia técnica con respaldo multimarcas, no como una simple relación de compra. A mayor dependencia de una sola marca para sustentar diagnósticos y especificaciones, mayor el riesgo de sesgo técnico y menor la capacidad de negociación. Una red diversificada de fabricantes y fuentes técnicas confiables reduce esa dependencia y fortalece la propuesta de valor como consultora independiente. En síntesis, esta fuerza se valora como moderada: los proveedores tienen influencia relevante sobre información, soporte y legitimidad técnica, pero dicha presión puede administrarse mediante diversificación, criterio metodológico propio y una postura comercial no atada a un único fabricante (Porter, 2008; Eaton, s.f.-a; Schneider Electric, s.f.-a; Vertiv, s.f.-a).

Tabla 8. Impacto del Poder de Negociación de los Proveedores.

Fuerza	Impacto	Justificación
Poder de negociación de los proveedores	**Moderado**	Si bien los fabricantes y canales especializados influyen en información técnica, soporte y disponibilidad de soluciones, su impacto sobre el modelo de negocio es limitado, debido a que *Critical Power Consulting* no basa sus ingresos en la comercialización de equipos, sino en una consultoría independiente con enfoque multimarcas.

1.2.3. El poder de negociación de los compradores

El poder de negociación de los compradores en el mercado objetivo de *Critical Power Consulting* puede calificarse como moderado a alto. Los clientes potenciales no corresponden a un mercado masivo indiferenciado, sino a organizaciones que compran

con criterios técnicos, financieros y operativos. En Ecuador, el Registro Estadístico de Empresas 2024 reporta 1.073.524 empresas activas, concentradas principalmente en servicios (51,7 %) y comercio (34,1 %), lo que sugiere un universo relevante de potenciales demandantes y evita que un solo comprador domine el mercado (INEC, 2025). No obstante, esa fragmentación no elimina el poder negociador de ciertos clientes, especialmente empresas grandes, instituciones con procesos críticos o entidades públicas con procesos formales de contratación.

Desde la perspectiva de Porter (2008), el poder del comprador aumenta cuando dispone de alternativas comparables y puede presionar precios o exigir mejores condiciones, escenario que sí está presente en este mercado. Los clientes corporativos suelen solicitar varias cotizaciones, comparar metodologías y exigir claridad en alcance, tiempos y entregables. En el sector público, esa capacidad de presión es aún más visible: la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública establece que la contratación debe procurar la mejor relación entre calidad y precio, y dispone que los contratos de consultoría superiores a USD 10.000 se celebren mediante concurso público, lo que institucionaliza la comparación de propuestas y fortalece la posición del comprador (SERCOP, 2025a, 2025b).

Sin embargo, el poder del comprador no es absoluto. La consultoría, por definición normativa, corresponde a servicios profesionales especializados no normalizados, orientados a identificar, auditar, planificar, elaborar o evaluar estudios y proyectos (SERCOP, s.f.), lo que reduce la comparabilidad estricta entre oferentes: no todas las consultoras entregan el mismo criterio técnico, la misma profundidad analítica ni el mismo valor metodológico. Por tanto, cuando la propuesta se diferencia por independencia, calidad de entregables y capacidad de traducir hallazgos técnicos en decisiones de negocio, el comprador pierde parte de su poder y deja de evaluar solo por precio (Porter, 2008).

Los hallazgos del estudio de mercado confirman que los compradores valoran especialmente la independencia frente a implementadores, la calidad de los entregables, la experiencia sectorial, la metodología y los tiempos de respuesta, aunque el presupuesto sigue siendo una barrera relevante. El cliente tiene capacidad de presión, pero está dispuesto a reconocer valor cuando percibe reducción de riesgo, trazabilidad técnica y soporte sólido a la toma de decisiones. En síntesis, esta fuerza se valora como alta: el

comprador puede comparar, negociar y presionar condiciones, pero dicho poder se reduce cuando la consultoría se posiciona como un servicio técnico especializado, confiable y claramente diferenciado.

Tabla 9. Impacto del Poder de Negociación de los Compradores.

Fuerza	Impacto	Justificación
Poder de negociación de los compradores	**Alto**	Los clientes empresariales comparan ofertas, presionan precios, exigen claridad metodológica y, en muchos casos, operan bajo procesos formales de contratación. Esto incrementa su capacidad de negociación y obliga a sustentar la propuesta de valor con independencia, calidad de entregables, experiencia sectorial y argumentos técnico-económicos sólidos.

1.2.4. La amenaza de productos o servicios sustitutos

La amenaza de productos o servicios sustitutos para *Critical Power Consulting* puede calificarse como baja. El análisis no debe limitarse al UPS como equipo, sino extenderse a la propuesta de valor completa de la consultoría: diagnóstico, criterio técnico independiente, especificación de soluciones y soporte a la toma de decisiones de continuidad operativa. Porter (2008) señala que la presión de sustitución aumenta cuando existen alternativas capaces de resolver la misma necesidad a menor costo, mayor conveniencia o mejor percepción de valor; en este caso, la sustitución puede provenir tanto de servicios alternativos como de arquitecturas tecnológicas distintas.

Desde el lado de los servicios, los principales sustitutos son las evaluaciones técnicas, las auditorías y las asesorías ofrecidas directamente por fabricantes e integradores. Schneider Electric dispone de servicios de asesoría y plataformas como Power Advisor para el desempeño y la confiabilidad eléctrica; Vertiv ofrece Electrical Assessment para identificar brechas de mantenimiento, vulnerabilidades y la capacidad futura en instalaciones críticas (Schneider Electric, s.f.-a, s.f.-b; Vertiv, s.f.). Este tipo de servicios puede reducir la necesidad percibida de contratar a una consultora independiente, especialmente cuando el cliente valora resolver el diagnóstico, la recomendación y la implementación dentro del mismo ecosistema del proveedor.

Desde el ámbito tecnológico, existen alternativas que pueden sustituir parcialmente las soluciones centradas en UPS. Los grupos electrógenos son una opción ampliamente extendida para respaldo de cargas críticas, pero no reemplazan por completo al UPS:

según NFPA 110 tipo 10, la fuente de emergencia debe estar lista para alimentar la carga dentro de 10 segundos tras la falla de la fuente normal (Cummins, 2019). Ese intervalo confirma que el generador cumple una función de respaldo, pero no garantiza continuidad sin interrupción ni la calidad de energía que exige una carga sensible.

A mediano plazo, la presión sustitutiva puede intensificarse con el avance de los sistemas de almacenamiento de energía, las microredes y la generación distribuida. El Departamento de Energía de Estados Unidos señala que las microredes pueden operar de forma autónoma durante fallas y que los sistemas de almacenamiento con baterías pueden aportar respaldo durante horas o días, según su configuración (U.S. Department of Energy, 2024; U.S. Department of Energy, 2025). En Ecuador, esta tendencia cuenta con respaldo regulatorio: la normativa vigente reconoce la generación distribuida como pequeñas centrales cercanas al consumo y permite el autoabastecimiento con energía renovable no convencional (Agencia de Regulación y Control de Electricidad, 2025a, 2025b). Esto amplía el abanico de soluciones que un cliente podría evaluar para resolver su problema de continuidad energética, sin eliminar necesariamente la necesidad de UPS.

Pese a ello, la sustitución tiene límites importantes. Las soluciones alternativas pueden ofrecer respaldo prolongado y autogeneración, pero no siempre reemplazan la respuesta instantánea, la estabilización de la energía y la protección fina que un UPS ofrece a las cargas sensibles. La amenaza de sustitutos no debe verse como una desaparición del mercado, sino como una señal de que la consultoría debe evolucionar: para *Critical Power Consulting*, esto implica posicionarse como un asesor técnico capaz de comparar objetivamente UPS, almacenamiento, grupos electrógenos, generación distribuida y arquitecturas híbridas según la criticidad, el riesgo, el costo y la continuidad requeridos. Bajo ese enfoque, la sustitución puede convertirse en una oportunidad para ampliar la propuesta de valor (Porter, 2008; U.S. Department of Energy, 2024).

Tabla 10. Impacto de La amenaza de productos o servicios sustitutos.

Fuerza	Impacto	Justificación
Amenaza de productos o servicios sustitutos	**Bajo**	Aunque existen alternativas parciales, como asesoría de fabricantes, integradores, grupos electrógenos, almacenamiento energético o esquemas híbridos, estas no sustituyen plenamente el valor de una consultoría técnica independiente orientada a comparar opciones, reducir asimetrías de información y respaldar decisiones de inversión con criterio objetivo.

1.2.5. La rivalidad entre los competidores existentes

La rivalidad entre los competidores existentes en el mercado ecuatoriano de soluciones de energía ininterrumpida y de calidad con UPS puede calificarse como alta. Porter (2008) señala que esta fuerza se intensifica cuando existen numerosos actores con ofertas similares, baja diferenciación y presión por mantener la participación en el mercado. En el caso analizado, no se observa saturación de consultoras puras especializadas en continuidad energética; sin embargo, sí existe una rivalidad relevante proveniente de empresas que combinan consultoría, diseño, suministro, implementación y soporte técnico en una misma oferta. Esa estructura hace que la competencia no sea frontal entre consultoras idénticas, pero sí lo suficientemente intensa como para presionar los precios, la percepción de valor y la diferenciación.

La presión competitiva se vuelve más evidente al revisar la oferta de actores concretos. CELCO ofrece análisis de calidad de energía, auditoría, monitoreo, reparación y alquiler de UPS; Bigexpert combina diseño, implementación, mantenimiento y asesoría técnica gratuita; y Reditelsa se presenta con instalación y mantenimiento de data centers, sistemas UPS, climatización, generadores y baterías. En conjunto, buena parte de los competidores no vende solo equipos: empaqueta el acompañamiento técnico, el soporte y la ejecución, lo que puede llevar al cliente a percibir la consultoría independiente como un servicio adicional y no como un servicio estratégico con valor propio. Esa dinámica eleva la rivalidad, especialmente en segmentos en los que el comprador privilegia soluciones integradas y respuestas rápidas.

No obstante, la rivalidad no parece destructiva. Ecuador mantiene un tejido empresarial amplio, con 1.073.524 empresas activas en 2024, lo que sugiere un mercado potencial amplio para servicios de continuidad operativa y de respaldo energético. La crisis energética de 2024 —que derivó en cortes de hasta 12 horas diarias por la sequía y la caída de la generación hidroeléctrica— elevó la sensibilidad del mercado frente al riesgo eléctrico y abrió espacio para servicios técnicos especializados. Cuando el mercado percibe con mayor claridad el costo de la interrupción, la rivalidad se desplaza del precio hacia la capacidad de demostrar confiabilidad, criterio técnico y reducción de riesgo.

Para *Critical Power Consulting*, esto implica competir en un entorno con actores establecidos, portafolios amplios y relaciones previas, pero con espacio para una diferenciación clara. La oportunidad no está en competir como un vendedor más de

equipos o de mantenimiento, sino como una consultora independiente que traduzca el problema eléctrico en decisiones técnicas, operativas y financieras mejor sustentadas. En síntesis, la rivalidad es alta: no porque falten oferentes, sino porque la especialización consultiva independiente puede construir una posición distintiva en un mercado dominado por modelos híbridos de provisión e implementación.

Tabla 11. Impacto de la rivalidad entre los competidores existentes.

Fuerza	Impacto	Justificación
Rivalidad entre los competidores existentes	**Alto**	El mercado presenta varios actores con capacidades técnicas, presencia comercial y ofertas híbridas que combinan diagnóstico, suministro, implementación y mantenimiento. Aunque no se trata de una rivalidad destructiva, sí ejerce una presión significativa sobre la diferenciación, el posicionamiento y la defensa del valor de una consultoría verdaderamente independiente.

En síntesis, el análisis revela que *Critical Power Consulting* se proyecta en un contexto que combina condiciones estructuralmente favorables con exigencias competitivas concretas. El macroentorno —a través de sus dimensiones políticas, económicas, sociales, tecnológicas, ecológicas y legislativas— muestra una convergencia de factores que legitiman y refuerzan la necesidad de consultoría técnica independiente en materia de continuidad energética: inestabilidad del sistema eléctrico, digitalización creciente, agenda pública orientada a la eficiencia y marcos normativos que reconocen la gestión energética como una necesidad estructural. El microentorno, por su parte, evidencia un sector con rivalidad moderada, poder negociador activo de los compradores, presión sustitutiva acotada y barreras de entrada sustentadas en especialización, reputación y confianza, no en restricciones regulatorias. En conjunto, el entorno confirma que existe una oportunidad viable para una firma consultiva independiente, siempre que su propuesta se diferencie por criterio técnico, metodología documentada e independencia verificable. Con este diagnóstico como base, el siguiente capítulo presenta la investigación de mercado, orientada a contrastar estas condiciones con evidencia empírica directa de clientes potenciales y de competidores.

2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

El presente capítulo desarrolla la investigación de mercado que sustenta la viabilidad comercial de *Critical Power Consulting* en el segmento de organizaciones con procesos críticos y necesidades de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS. Su propósito es analizar, con base en evidencia empírica, las características de la demanda potencial y la configuración de la oferta existente, a fin de identificar patrones de necesidad, criterios de decisión y espacios reales de posicionamiento. Para ello, se adopta un enfoque mixto que articula la aplicación de encuestas a decisores B2B con el levantamiento de fichas de observación sobre competidores, integrando hallazgos cuantitativos y cualitativos de forma convergente. En conjunto, este capítulo proporciona la base analítica para sustentar la propuesta de valor del emprendimiento y orientar las decisiones técnicas, comerciales y estratégicas que se desarrollan en los capítulos siguientes.

2.1. Diseño metodológico de la investigación

La presente investigación se estructuró bajo un enfoque mixto, al considerar que el análisis del mercado objetivo de *Critical Power Consulting* requería integrar, en un mismo proceso, evidencia cuantitativa sobre patrones de demanda y criterios de decisión, junto con evidencia cualitativa orientada a comprender la configuración de la oferta competidora y las dinámicas del sector. Este tipo de enfoque resulta especialmente pertinente en estudios de viabilidad comercial, donde la comprensión del mercado no puede reducirse a frecuencias y porcentajes, sino que también exige interpretar comportamientos, percepciones y patrones de posicionamiento que solo emergen mediante análisis cualitativos (Creswell & Plano Clark, 2018). En esa línea, se adoptó un diseño mixto convergente, entendido como una estrategia en la que los datos cuantitativos y cualitativos se recogen de forma paralela, se analizan por separado y se integran a nivel interpretativo para contrastar, complementar y fortalecer las conclusiones del estudio (Greene et al., 1989; Creswell & Plano Clark, 2018). Esta integración se sustenta en la lógica de la triangulación, concebida como la combinación de métodos o fuentes para incrementar la credibilidad analítica y reducir las limitaciones inherentes a una sola técnica de recolección (Jick, 1979). En términos concretos, la triangulación permitió contrastar lo que los clientes potenciales declaran necesitar con lo que los competidores efectivamente ofrecen, identificando así no solo la existencia de una demanda

insatisfecha, sino también los espacios de diferenciación disponibles para una consultora independiente. Con base en este diseño, la investigación combinó una encuesta dirigida a decisores B2B de organizaciones con procesos críticos y fichas de observación aplicadas a competidores con evidencia pública verificable, articulando ambas fuentes para construir una lectura integral del mercado que sustente las decisiones estratégicas, comerciales y operativas del plan de negocios.

2.1.1 Diseño metodológico de la encuesta

La encuesta constituyó el componente cuantitativo de la investigación de mercado y se orientó a obtener evidencia estandarizada sobre la demanda potencial de servicios de consultoría en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS. Su diseño respondió a un propósito aplicado y descriptivo: identificar necesidades, criterios de decisión, percepción de valor y disposición a contratar dentro del mercado B2B objetivo. Para ello, se empleó un cuestionario estructurado administrado en un único momento del trabajo de campo, lo que permitió captar, en un corte temporal definido, las prioridades y las condiciones de compra de organizaciones con procesos críticos. Esta técnica facilita la comparación sistemática de respuestas entre empresas, sectores y tamaños organizacionales y favorece la obtención de datos homogéneos para el análisis descriptivo posterior (Dillman et al., 2014; Baker et al., 2013). El diseño del cuestionario se presenta en el Anexo 2.

2.1.1.1. Objetivo del instrumento

El objetivo del instrumento fue identificar y caracterizar la demanda potencial de servicios de consultoría técnica especializada en continuidad y calidad de energía, desde la perspectiva de decisores y prescriptores empresariales involucrados en este tipo de contratación. De manera específica, la encuesta buscó identificar las necesidades y problemas vinculados a la continuidad operativa, describir las condiciones actuales de respaldo eléctrico y la criticidad de los procesos, identificar los factores que los compradores valoran al seleccionar consultoría especializada, evaluar la aceptación de la propuesta de valor del emprendimiento y estimar rangos aceptables de honorarios, canales de información y condiciones que podrían acelerar la decisión de compra. El instrumento no se limitó a medir la intención de contratación: buscó, sobre todo, generar insumos

concretos para el diseño de la oferta, el posicionamiento comercial y la estructuración del modelo de ingresos.

2.1.1.2. Unidad de análisis, población y muestra

La unidad de análisis estuvo conformada por organizaciones en Ecuador con procesos operativos o productivos críticos y una necesidad potencial de servicios de consultoría para asegurar la continuidad y la calidad de la energía. La unidad informante correspondió a decisores o prescriptores B2B que participan en la evaluación, selección o contratación de este tipo de servicios, con la regla de un solo cuestionario por empresa. La delimitación de la población se apoyó en el Registro Estadístico de Empresas 2023 del INEC, utilizando como criterios el tamaño empresarial, el macrosector económico y la presencia en ámbitos urbanos o en polos sectoriales, lo que permitió construir un marco sectorial y territorial consistente (INEC, 2024). Bajo estos filtros, la población potencial se estimó en aproximadamente 82.178 organizaciones, distribuidas principalmente en servicios, comercio y manufactura.

Dado el carácter aplicado del estudio y la dificultad práctica de acceder a un marco completo de contactos verificables de decisores B2B, se optó por un muestreo no probabilístico que combinó cuotas con conveniencia y juicio experto. Este enfoque permitió asegurar la heterogeneidad básica por macrosector y por tamaño de empresa, manteniendo la viabilidad operativa y la pertinencia analítica. La meta inicial de trabajo de campo fue de 72 casos; el levantamiento efectivo arrojó 46 respuestas de un total de 80 invitaciones enviadas. Tras aplicar las preguntas filtro, se consolidó una base válida de 36 casos, que constituye la muestra final del análisis cuantitativo. Los resultados, por tanto, deben leerse como evidencia descriptiva y exploratoria de la muestra lograda, sin pretender inferencias estadísticas extrapolables al universo total, en línea con las recomendaciones metodológicas para este tipo de diseños (Baker et al., 2013).

2.1.1.3. Técnica e instrumento de recolección de datos

El instrumento utilizado fue un cuestionario estructurado, cuyo modelo completo se presenta en los Anexos. Su diseño combinó preguntas cerradas, de opción múltiple y una pregunta abierta breve, con el fin de captar tanto patrones cuantificables como observaciones complementarias de los participantes. El cuestionario se organizó en una sección de preguntas filtro y cinco dimensiones analíticas: perfil y criticidad operativa;

continuidad y calidad eléctrica en los últimos doce meses; motivaciones de contratación y criterios de elección; validación de la propuesta de valor; y canales y disposición a pagar. Esta estructura permitió abordar de forma ordenada las variables de operación, riesgo, experiencia previa, percepción del servicio y condiciones comerciales, manteniendo la coherencia en la secuencia y reduciendo la dispersión temática. La redacción de los ítems se planteó en términos claros, directos y neutrales, con el fin de facilitar la comprensión de informantes con perfiles técnicos, operativos y administrativos, tal como recomiendan las buenas prácticas para el diseño de cuestionarios digitales o mixtos (Dillman et al., 2014).

2.1.1.4. Procedimiento de aplicación

La encuesta se aplicó mediante medios digitales, priorizando a las organizaciones de los sectores con potencial de criticidad operativa. El trabajo de campo partió de un listado depurado de empresas clasificadas por macrosector y tamaño, desde el cual se contactó a informantes vinculados, por cargo o función, a decisiones sobre continuidad operativa, infraestructura, mantenimiento, compras o tecnología. Antes de iniciar, cada participante recibió una presentación del estudio que explicaba su carácter académico, el alcance del instrumento y la garantía de anonimato, confidencialidad y de no uso agregado de la información. Las preguntas filtro aseguraron que solo avanzaran quienes pertenecían a organizaciones con procesos críticos y participaban efectivamente en decisiones de evaluación o contratación. Se mantuvo la regla de una respuesta por empresa y se aplicaron controles de depuración, de consistencia lógica y de revisión de registros atípicos para resguardar la calidad de los datos. El procedimiento se alineó con criterios éticos y de autorregulación internacionales en materia de transparencia, confidencialidad y tratamiento responsable de la información (International Chamber of Commerce & ESOMAR, 2025).

2.1.1.5. Criterios de análisis y limitaciones

El análisis de la información se desarrolló mediante estadística descriptiva, con distribuciones de frecuencias absolutas y relativas para las preguntas cerradas. En los ítems de selección múltiple se trabajó con menciones y proporciones sobre la base válida correspondiente, mientras que la pregunta abierta se empleó como insumo cualitativo para matizar la interpretación de los resultados. Cuando resultó pertinente, los datos se

segmentaron por macrosector y tamaño de empresa, con el fin de identificar patrones diferenciales útiles para la propuesta de valor y la priorización comercial. En todo momento, el criterio analítico priorizó la utilidad gerencial y estratégica de la evidencia por encima de la inferencia estadística estricta.

Como toda investigación aplicada, este diseño tiene limitaciones que conviene reconocer. En primer lugar, el muestreo no probabilístico impide estimar errores muestrales clásicos y restringe la generalización de los hallazgos al conjunto de la población. En segundo lugar, la accesibilidad a informantes clave condicionó la composición de la muestra efectiva, con mayor presencia de empresas pequeñas y medianas y de perfiles técnico-operativos; situación coherente con la realidad del mercado objetivo, pero que debe tenerse en cuenta al leer los resultados. Finalmente, al ser un levantamiento transversal, la encuesta captura percepciones y condiciones en un momento específico, sin posibilidad de establecer cambios longitudinales ni relaciones causales. Estas limitaciones no restan valor al instrumento: lo delimitan. Y ese alcance exploratorio-aplicado es, precisamente, el adecuado para sustentar decisiones de diseño de oferta, segmentación y posicionamiento en un contexto B2B especializado (Baker et al., 2013).

2.1.2 Diseño metodológico de la ficha de observación

La ficha de observación constituyó el componente cualitativo-comparativo de la investigación de mercado y se orientó a caracterizar la oferta existente de servicios de consultoría, diagnóstico o auditoría en continuidad y calidad de energía en el mercado ecuatoriano. Su incorporación respondió a la necesidad de complementar la visión de la demanda —obtenida mediante la encuesta— con una lectura estructurada de la competencia, a partir de evidencia pública verificable. Metodológicamente, el enfoque se apoyó en la observación estructurada y en el análisis de contenido, entendido como un procedimiento sistemático para registrar, codificar e interpretar información textual y visual mediante categorías previamente definidas, de modo que los hallazgos sean comparables entre unidades de análisis (Krippendorff, 2019). Bajo esta lógica, la ficha permitió convertir contenidos dispersos de sitios web, portafolios, perfiles profesionales y materiales institucionales en variables observables útiles para identificar patrones de posicionamiento, vacíos del mercado y atributos diferenciales relevantes para la propuesta de valor. El diseño de la ficha de observación se encuentra en el Anexo 4.

2.1.2.1. Objetivo del instrumento

El objetivo del instrumento fue identificar y comparar, de manera homogénea, las características de la oferta competidora vinculada a servicios de consultoría o auditoría técnica en continuidad y calidad de energía, con énfasis en independencia, claridad metodológica, profundidad técnica y propuesta comercial. Para ello, la ficha buscó verificar si los competidores comunicaban el diagnóstico o la consultoría como una oferta independiente —y no solo como actividad de preventa—; registrar alcances, entregables, metodologías y referencias normativas declaradas; identificar señales de confidencialidad, tiempos de entrega, modalidad de cobro y canales de captación; y levantar indicios de reputación, autoridad técnica e innovación. En conjunto, este objetivo desplazó el análisis desde la simple identificación de actores hacia una lectura comparativa de cómo compiten, qué atributos publicitan y qué espacios de posicionamiento permanecen abiertos para una consultora técnica independiente.

2.1.2.2. Unidad de análisis, universo y muestra

La unidad de análisis estuvo conformada por empresas competidoras con presencia en Ecuador que ofrecían, de manera explícita o verificable, servicios de consultoría, diagnóstico o auditoría vinculados a la continuidad operativa, la calidad de la energía, el respaldo eléctrico o las infraestructuras críticas, aplicándose una ficha de observación por empresa. El universo de referencia se delimitó en tres tipos de oferentes: firmas de ingeniería o consultorías técnicas, consultoras de gestión con práctica técnica aplicable al campo analizado, e integradores o distribuidores que publicitaran evaluaciones o diagnósticos como servicio independiente. Como criterio de elegibilidad, se exigió evidencia pública mínima del servicio y de la condición empresarial activa, con el fin de evitar incorporar actores sin trazabilidad verificable o cuya presencia digital no permitiera sustentar el análisis. Para construir y depurar el listado operativo, se utilizaron como marco de referencia la estructura sectorial del Registro Estadístico de Empresas del INEC y la revisión sistemática de fuentes abiertas, priorizando la pertinencia y la verificabilidad sobre la exhaustividad censal (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2024).

Dado el carácter aplicado del estudio y la imposibilidad práctica de contar con un marco muestral exhaustivo de competidores comparables, se empleó un muestreo no probabilístico por conveniencia y juicio experto. Este diseño es adecuado cuando la selección depende de criterios de relevancia analítica, acceso a información pública y

capacidad de verificación homogénea, aunque exige transparencia sobre los criterios aplicados y sobre el alcance real de los resultados (Baker et al., 2013). La muestra teórica inicial fue de 24 empresas, distribuidas en tres categorías de ocho casos cada una, con el fin de asegurar una diversidad mínima de oferentes. La conformación final quedó supeditada a la disponibilidad efectiva de evidencia pública consistente y comparable, con ajustes marginales debidamente documentados durante el levantamiento.

2.1.2.3. Técnica e instrumento de recolección de datos

La técnica de recolección de datos consistió en la observación estructurada de la evidencia pública, complementada con un análisis de contenido comparativo. El instrumento utilizado fue una ficha de observación cuyo modelo completo se presenta en los Anexos. Su diseño contempló bloques temáticos orientados a registrar información de identificación y control, criterios de elegibilidad, portafolio de consultoría, metodología y normas, independencia y confidencialidad, servicio y entregables, precio y condiciones, canales y presencia comercial, reputación y autoridad técnica, innovación y diferenciación, así como riesgos o alertas asociadas a posibles sesgos comerciales. Para varios de estos bloques se empleó una escala ordinal de codificación, lo que permitió valorar el nivel de explicitud o de desarrollo observado en cada atributo; además, se incorporaron verificaciones dicotómicas y notas cualitativas para conservar la trazabilidad contextual. Esta estructura respondió al principio de uniformidad analítica propio del análisis de contenido, en el que la definición previa de categorías y reglas de codificación mejora la consistencia del registro y la comparabilidad entre casos (Krippendorff, 2019).

2.1.2.4. Procedimiento de levantamiento de información

El levantamiento de información se realizó mediante una revisión sistemática de fuentes públicas digitales: sitios web corporativos, portafolios descargables, notas técnicas, perfiles profesionales y directorios empresariales o sectoriales. El procedimiento inició con la identificación preliminar de empresas potencialmente elegibles y continuó con la verificación de los criterios mínimos del estudio: actividad empresarial activa, evidencia pública del servicio y presencia de una oferta interpretable como consultoría o auditoría independiente, y no solo como apoyo comercial vinculado a implementación. Una vez validado cada caso, se registró la información en una sola ficha por empresa, consignando

fecha, fuentes consultadas y observaciones para la codificación posterior. Cuando la evidencia resultaba ambigua o insuficiente, el caso se descartaba o se documentaba con criterio conservador, evitando sobreinterpretar lo disponible. Todo el proceso se desarrolló sobre materiales de acceso abierto, sin intervención directa sobre los competidores, con apego a principios de transparencia, confidencialidad y uso responsable de la información, en concordancia con los estándares internacionales de autorregulación en investigación de mercados (International Chamber of Commerce & ESOMAR, 2025).

2.1.2.5. Criterios de análisis y limitaciones

El análisis de la información se realizó con un criterio descriptivo-comparativo. En primer término, se consolidaron las fichas individuales en una matriz de análisis que permitió observar recurrencias, contrastes y vacíos entre los competidores en relación con los atributos definidos por el instrumento. En segundo término, se interpretaron los resultados por bloques temáticos, con especial atención a aspectos que inciden directamente en la propuesta de valor del emprendimiento: independencia de marca, claridad metodológica, profundidad técnica, evidencia de entregables, confidencialidad, autoridad técnica y diferenciación. Este enfoque no buscó medir la participación de mercado ni establecer rankings absolutos, sino identificar patrones de oferta y señales competitivas útiles para comprender la estructura real del mercado y sustentar la posterior integración de los hallazgos con los resultados de la encuesta.

Como ocurre con todo instrumento basado en evidencia pública, este diseño tiene limitaciones que conviene nombrar. El análisis dependió de la información disponible al momento del levantamiento: la ausencia de evidencia en un sitio web o portafolio no implica necesariamente ausencia de capacidades reales, sino, en muchos casos, menor madurez digital o menor desarrollo comercial del competidor. La naturaleza no probabilística de la muestra impide pretensiones de representatividad estadística, y el carácter dinámico del contenido digital acota la observación al periodo de recolección. Dicho esto, estas limitaciones fueron gestionadas mediante criterios constantes de elegibilidad, una sola ficha por empresa, registro sistemático de fuentes y codificación homogénea, lo que fortalece la trazabilidad y la utilidad analítica del instrumento dentro del alcance exploratorio-aplicado del estudio (Baker et al., 2013; Krippendorff, 2019).

2.2. Resultados de la encuesta

La encuesta arrojó 46 respuestas de un total de 80 invitaciones enviadas, lo que equivale a una tasa de participación del 57,5 %. Tras aplicar las preguntas filtro, la base válida quedó conformada por 36 casos de organizaciones con procesos críticos y participación efectiva en decisiones de evaluación o contratación de consultoría. Predominan las empresas pequeñas y medianas de los sectores de servicios, manufactura y comercio. A nivel funcional, la respuesta se concentró en roles técnico-operativos —principalmente Operaciones y Mantenimiento—, con apoyo de Compras/Abastecimiento y una menor presencia de TI/OT, Facilities y Administración. Este perfil revela algo importante: la decisión de compra en este mercado no recae únicamente en el usuario técnico, sino también en quien aprueba el presupuesto, lo que obliga a construir una oferta capaz de hablar ambos idiomas.

Desde la perspectiva operativa, los resultados muestran organizaciones con jornadas extendidas, tolerancia reducida a las interrupciones y ventanas de mantenimiento en la mayoría de los casos. Más de la mitad de la muestra admite paros de hasta 15 minutos, lo que evidencia una sensibilidad real al tiempo de inactividad. Aunque el 77,8 % reportó contar con UPS, la cobertura no es homogénea: una proporción importante mantiene una protección parcial de sus procesos críticos. El mensaje es claro: la necesidad del mercado no se limita a “tener UPS”, sino a saber qué cargas proteger, con qué autonomía y bajo qué criterio de prioridad. En ese marco, la consultoría cobra sentido como herramienta para segmentar cargas, ajustar autonomías y ordenar un roadmap de inversiones por fases, no como una recomendación genérica de compra de equipos.

Los resultados de continuidad y calidad eléctrica refuerzan esa lectura. La mayoría de las empresas reportó entre una y cinco interrupciones mayores a cinco minutos en los últimos doce meses, con consecuencias que van desde reinicios y daños en equipos hasta paros de servicio, afectación de TI/OT y mermas operativas. Los eventos más percibidos fueron las caídas, los picos y los eventos transitorios. Si bien la recuperación ocurre en la mayoría de los casos dentro de los 60 minutos, aún existen escenarios con tiempos de restablecimiento más prolongados. Cuando se cruza esto con el costo estimado de una hora de paro —que en la muestra oscila entre USD 1.000 y USD 20.000— y con el hecho de que reducir incidentes fue una prioridad alta o muy alta para la gran mayoría, el cuadro es elocuente: hay un problema operativo real, medible y económicamente relevante que

justifica plenamente una oferta consultiva centrada en mitigación de riesgo, continuidad operativa y calidad de energía.

En cuanto a motivaciones y criterios de contratación, la demanda de consultoría se activa principalmente por incidentes recientes, proyectos de expansión o modernización y necesidades de estandarización técnica o económica. Una proporción importante de la muestra ya había contratado consultoría en los últimos doce meses, con una satisfacción predominantemente media y alta, lo que confirma que el mercado reconoce el valor del acompañamiento especializado, aunque todavía con margen de mejora. Entre quienes no contrataron, las principales barreras fueron el presupuesto limitado, la preferencia por proveedores implementadores y la dificultad para alinear a los decisores internos —una combinación que no es casual y que la oferta debe anticipar—. Al elegir un consultor, los atributos más valorados fueron la independencia de marca, la calidad de los entregables, la experiencia sectorial, la metodología, los tiempos de entrega y el costo total: una lista que define con claridad el perfil de una propuesta competitiva.

La validación de la propuesta de valor fue uno de los hallazgos más alentadores del estudio. El concepto fue comprendido con claridad por la mayoría de los participantes, y su relevancia fue valorada en niveles altos o muy altos por más de cuatro quintas partes de la base válida. La propuesta fue percibida como diferente frente a la asesoría de implementadores, principalmente por su independencia y por la promesa de mayor rigor metodológico, y la probabilidad de contratación en los próximos doce meses evidenció una disposición positiva significativa. Los componentes más valorados fueron el diagnóstico y la priorización de riesgos, la definición de requisitos y especificaciones, la comparación independiente de alternativas y el análisis económico para la toma de decisiones. Las respuestas abiertas, por su parte, reforzaron expectativas muy concretas: entregables ejecutivos, quick wins, sustento del retorno de la inversión, confidencialidad y acompañamiento técnico sin sesgo comercial.

Los resultados comerciales completan el cuadro y permiten delinear con precisión el formato que el mercado espera. Los canales preferidos para conocer este tipo de servicios fueron el sitio web, las referencias de pares, LinkedIn y los webinars o espacios técnicos. El formato de interacción más valorado para el diagnóstico fue el híbrido, y las modalidades de compra oscilaron entre tres: cotización, concurso o contratación directa, según el tipo de organización. La disposición a pagar se concentró entre USD 1.000 y

USD 4.999 para un servicio estándar, con apertura a montos mayores cuando el alcance incorpora mediciones, mayor profundidad técnica o una justificación en términos de TCO/ROI. El plazo esperado para un diagnóstico fue, en la mayoría de los casos, de dos a cuatro semanas. Los aceleradores de compra también son muy elocuentes: casos de éxito, referencias verificables, confidencialidad, workshop inicial y alcances con hitos y entregables bien definidos. En conjunto, la encuesta no solo confirma la existencia de una necesidad real, sino que también proporciona las coordenadas para diseñar una oferta modular, ejecutiva y comercialmente viable. El detalle estadístico, los gráficos y la trazabilidad completa del instrumento se presentan en el Anexo 3.

2.3. Resultados de las fichas de observación

El levantamiento de fichas de observación permitió analizar 23 competidores con presencia verificable en el mercado ecuatoriano. El mapeo muestra que la oferta existente se concentra en empresas con capacidades de ingeniería, integración, mantenimiento, provisión de equipos y soporte técnico, más que en consultoras que comuniquen explícitamente un servicio independiente de diagnóstico o auditoría en continuidad y calidad de la energía. En otras palabras, la capacidad técnica existe, pero no siempre está empaquetada como un producto consultivo autónomo, comparable y diferenciable. La rivalidad observada no se da entre consultoras puras, sino entre actores híbridos que combinan evaluación técnica con venta, instalación o mantenimiento, lo que puede introducir sesgos comerciales en el proceso de recomendación.

El patrón comparativo más consistente fue la brecha entre la capacidad técnica declarada y el nivel de formalización pública del servicio consultivo. En varios casos se identificaron referencias a medición de calidad de energía, uso de normas, experiencia multimarcas o trayectoria en proyectos eléctricos; sin embargo, fue mucho menos frecuente encontrar metodologías explícitas, criterios de aceptación, entregables ejecutivos, tiempos de respuesta, políticas de confidencialidad o declaraciones claras de independencia de marca. Solo una minoría comunicaba de forma verificable una oferta consultiva o de auditoría independiente más allá del discurso de preventa. Las mayores fortalezas competitivas se ubicaron en la presencia comercial, la cobertura geográfica y, en algunos casos, la autoridad técnica acumulada; las principales debilidades, en cambio, se concentraron en la independencia, la confidencialidad, la claridad de los entregables, la transparencia comercial y la publicación de SLA. El mensaje de fondo es claro: muchos

competidores venden capacidad técnica, pero pocos ofrecen un servicio consultivo estructurado, trazable y auditable.

Desde una perspectiva estratégica, estos hallazgos revelan un espacio de posicionamiento concreto para *Critical Power Consulting*. El vacío principal no está en la ausencia de empresas del sector, sino en la ausencia de una propuesta abiertamente independiente, metodológicamente explícita y documentalmente robusta. El mercado ofrece ingeniería e implementación, pero comunica de forma limitada los elementos que definen un servicio consultivo estructurado: diagnósticos ejecutivos, matrices comparativas de alternativas, criterios de evaluación, hojas de ruta de inversión, políticas de no conflicto, acuerdos de confidencialidad o esquemas de seguimiento postentrega. La brecha entre "saber hacer" y "saber comunicar y empaquetar" el servicio es, precisamente, la oportunidad: diferenciarse por la neutralidad técnica, la comparabilidad entre opciones, el rigor documental y el soporte genuino a la toma de decisiones.

En síntesis, las fichas de observación evidencian un mercado con actores técnicamente competentes, pero con una propuesta consultiva poco estandarizada y escasamente formalizada para el cliente. La ventaja competitiva de *Critical Power Consulting* no está en replicar el modelo del integrador, sino en convertir buenas prácticas dispersas en un servicio consultivo visible, repetible y verificable. Comunicar desde la fase comercial los alcances, los entregables, los hitos, los criterios de aceptación, la confidencialidad y la independencia puede convertirse en un diferenciador inmediato y sostenible, especialmente en organizaciones con procesos críticos que necesitan reducir las asimetrías de información antes de tomar decisiones de inversión. El detalle de las fichas individuales y de la evidencia pública levantada se presenta en el Anexo 5.

2.4. Integración de los hallazgos

La integración de los hallazgos permite confirmar la existencia de una correspondencia clara entre las necesidades expresadas por la demanda y las brechas observadas en la oferta competidora. Por un lado, la encuesta evidenció que las organizaciones consultadas operan con niveles relevantes de criticidad, baja tolerancia a la interrupción y eventos recurrentes de calidad eléctrica: el 77,8 % dispone de UPS, pero el 44,4 % mantiene una cobertura igual o inferior al 50 % de sus procesos críticos, y el costo estimado de una hora de paro oscila entre USD 1.000 y USD 20.000. A ello se suma una alta valoración de soluciones orientadas a reducir el riesgo operativo, sustentar decisiones de inversión y

mejorar la continuidad de los procesos. Por otro lado, las fichas de observación mostraron que, aunque el mercado cuenta con actores técnicamente competentes, la mayoría comunica su propuesta desde modelos híbridos de provisión, implementación y mantenimiento, con menor énfasis en una consultoría independiente, metodológicamente explícita y documentalmente robusta. Esta convergencia es significativa: la oportunidad de negocio no surge únicamente de la existencia de problemas eléctricos, sino también de una oferta que todavía no cubre de forma clara y sistemática la necesidad de asesoría neutral y especializada.

La triangulación entre ambos instrumentos revela algo que trasciende los datos individuales: el mercado valora atributos que no siempre se formalizan en la competencia. Independencia de marca, calidad de los entregables, metodología de trabajo, experiencia sectorial, confidencialidad y capacidad para traducir hallazgos técnicos en criterios de decisión son precisamente los atributos que los compradores priorizan y que los competidores comunican de forma parcial o subordinada a la venta. A ello se suma que los potenciales clientes no buscan solo "tener UPS", sino entender qué proteger, con qué nivel de autonomía, bajo qué criterios de prioridad y con qué justificación técnica y económica. El espacio de posicionamiento para *Critical Power Consulting* se configura, entonces, en torno a una consultoría que aporte claridad, comparabilidad, trazabilidad y sustento técnico-económico, reduciendo la asimetría de información con la que muchas organizaciones enfrentan este tipo de decisiones.

En síntesis, la investigación de mercado no solo confirma la viabilidad de *Critical Power Consulting* como propuesta de consultoría técnica independiente, sino que también le entrega una hoja de ruta clara: entregables ejecutivos y técnicos, criterios comparativos objetivos, enfoque multimarcas, sustento de retorno de inversión, confidencialidad, flexibilidad operativa y una metodología visible desde la etapa comercial. La oportunidad existe, está delimitada y es accionable. De esta síntesis se desprenden las oportunidades y amenazas del mercado que se presentan a continuación, como base para las decisiones estratégicas del proyecto.

Tabla 12. Oportunidades y Amenazas derivadas de la Investigación de Mercado.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Existe una demanda real de organizaciones con procesos críticos que presentan baja tolerancia a la interrupción y alta prioridad por reducir incidentes eléctricos.	Una parte del mercado mantiene restricciones presupuestarias que pueden postergar o limitar la contratación de consultoría especializada.
La propuesta de consultoría independiente fue percibida como relevante, diferenciada y con intención de contratación favorable en una proporción importante de la muestra.	Persiste la preferencia de algunos compradores por proveedores implementadores que concentran diagnóstico, suministro e instalación en una sola oferta.
Se identificó una brecha en la oferta actual: pocos competidores comunican de forma clara una consultoría independiente, metodológicamente explícita y con entregables robustos.	Los competidores híbridos ya cuentan con presencia comercial, relaciones previas y posicionamiento técnico en el mercado.
Los clientes valoran atributos que favorecen directamente al emprendimiento: independencia de marca, calidad de entregables, metodología, confidencialidad y experiencia sectorial.	
La disposición a pagar y el plazo esperado de entrega permiten estructurar una oferta modular, ejecutiva y comercialmente viable para servicios estándar y de mayor alcance.	

La investigación de mercado no deja margen de duda: existe una oportunidad real, delimitada y accionable para *Critical Power Consulting*. La encuesta reveló una demanda con procesos críticos, sensibilidad frente a interrupciones y una disposición favorable hacia atributos que el mercado aún no encuentra consolidados en un solo proveedor: independencia, metodología explícita, calidad de entregables y sustento técnico para la toma de decisiones. Las fichas de observación confirmaron que, si bien el mercado cuenta con actores técnicamente competentes, persisten brechas significativas en la formalización de una oferta consultiva diferenciada, neutral y metodológicamente visible. Juntos, estos hallazgos no solo validan la pertinencia comercial del emprendimiento, sino que también trazan su enfoque estratégico con precisión: saber qué ofrecer, a quién, cómo comunicarlo y por qué importa. Sobre esa base se construye el modelo de negocio que se desarrolla en el capítulo siguiente.

3. MODELO DE NEGOCIO

Los capítulos anteriores permitieron construir una comprensión sólida del entorno, de la competencia y del mercado objetivo: se identificó dónde está el problema, quién lo enfrenta, qué valora al contratar y qué vacíos deja la oferta existente. El presente capítulo da el siguiente paso: estructurar el modelo de negocio de *Critical Power Consulting* de forma que esa evidencia se convierta en una propuesta concreta, coherente y ejecutable, capaz de traducir la necesidad de continuidad operativa y de mitigación del riesgo eléctrico en valor real para el cliente.

Para ello, el capítulo se desarrolla desde la lógica del Business Model Canvas, desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur como herramienta para diseñar y visualizar modelos de negocio de manera clara y concisa (Osterwalder & Pigneur, 2010). Su valor reside en organizar en un único esquema los componentes esenciales del negocio, facilitando la comunicación interna, la alineación estratégica y la innovación en la forma en que una organización crea, entrega y captura valor. Aplicado al presente plan de negocios, el Canvas permite traducir los resultados del análisis situacional y de mercado en una arquitectura concreta para *Critical Power Consulting*, definiendo de manera integrada cómo se vinculará la necesidad de continuidad operativa de sus clientes con una oferta especializada, independiente y sostenible. El análisis aborda de forma secuencial los nueve bloques del modelo: propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, relaciones con clientes y fuentes de ingresos —que definen cómo el negocio se relaciona con el mercado—, y actividades clave, recursos clave, socios clave y estructura de costos —que determinan cómo se sostiene la operación—. Esta estructura garantiza coherencia entre lo que el mercado demanda y lo que el emprendimiento está en condiciones de ofrecer, sentando las bases para la evaluación financiera que se desarrolla en el capítulo siguiente.

3.1. Propuesta de valor

La propuesta de valor constituye el núcleo del modelo de negocio, pues define con precisión qué problema se resuelve, qué beneficio concreto se ofrece y por qué el cliente debería elegir esta alternativa frente a otras disponibles en el mercado. Osterwalder y Pigneur (2010) señalan que este bloque debe explicar con claridad qué hace que sea distinta de la oferta y cuál es la necesidad crítica que atiende. En el caso del presente

emprendimiento, esa necesidad surge de una realidad identificada tanto en el análisis del entorno como en la investigación de mercado: numerosas organizaciones con procesos críticos ya disponen de sistemas UPS, pero los mantienen con coberturas parciales, criterios de selección poco estructurados y autonomías no siempre alineadas con su operación, y con decisiones frecuentemente condicionadas por propuestas de implementadores cuyo interés principal es la venta de equipos. En ese contexto, la propuesta de valor no radica en comercializar tecnología, sino en transformar un problema técnico y operativo en una decisión empresarial clara, sustentada y libre de conflicto de interés.

Los hallazgos del estudio de mercado refuerzan esta lógica con evidencia directa. La independencia de marca, la calidad de los entregables, la experiencia sectorial y la metodología de trabajo se encuentran entre los factores de mayor peso al elegir un consultor. La propuesta fue valorada como relevante por la gran mayoría de los encuestados, con una intención de contratación favorable en los próximos doce meses y una percepción de una marcada diferenciación frente a la asesoría de implementadores. Los componentes más valorados fueron el diagnóstico y la priorización de riesgos, la definición de requisitos y especificaciones, los criterios comparativos entre alternativas y el análisis económico para la toma de decisiones. El mensaje es claro: el mercado no demanda únicamente una recomendación de equipo, sino un servicio capaz de conectar la criticidad operativa, el riesgo eléctrico, los criterios técnicos y la justificación financiera en una sola línea de decisión.

A partir de ello, la propuesta de valor del emprendimiento se centra en ofrecer consultoría técnica independiente y especializada en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS para procesos críticos, orientada a reducir el riesgo operativo, mejorar la cobertura efectiva de respaldo y facilitar decisiones de inversión más precisas. En línea con Osterwalder et al. (2014), una propuesta de valor sólida debe articular con claridad los trabajos que el cliente necesita realizar, los problemas que busca resolver y los beneficios que espera obtener. Bajo esa lógica, esta propuesta se materializa en cinco atributos principales. Primero, independencia técnica real: al no existir comercialización directa de equipos ni compromisos con marcas específicas, las recomendaciones son objetivas y comparables. Segundo, diagnóstico integral de continuidad operativa y calidad de energía, basado en levantamientos de campo, análisis de incidentes, criticidad de cargas, evaluación de autonomías y revisión de brechas de cobertura. Tercero,

formulación de soluciones técnico-económicas con enfoque en costo total de propiedad y retorno esperado, de modo que la recomendación sea técnicamente correcta y defendible ante gerencia y finanzas. Cuarto, acompañamiento especializado en la fase de especificación, comparación de ofertas, revisión técnica de implementación y auditoría posterior, sin asumir el rol de contratista. Quinto, generación de entregables ejecutivos y accionables —informes, matrices comparativas, prioridades de intervención, quick wins y hojas de ruta— que permitan al cliente pasar del diagnóstico a la decisión con mayor velocidad y menor incertidumbre.

La propuesta de valor de *Critical Power Consulting* se diferencia de la oferta tradicional del mercado porque no parte del equipo para justificar su instalación, sino del proceso crítico, del riesgo operativo y de las restricciones reales del cliente para definir qué solución conviene, en qué alcance, con qué prioridad y con qué sustento económico. Su valor no se limita a recomendar una infraestructura de respaldo: reside en construir un criterio de decisión independiente, técnicamente sólido y orientado a resultados verificables. Bajo esa lógica, el emprendimiento se posiciona como un aliado especializado para organizaciones que necesitan proteger su operación sin sobredimensionar inversiones, reducir la dependencia de proveedores con intereses cruzados y convertir la continuidad eléctrica en una ventaja operativa y gerencial.



Figura 1. Propuesta de Valor.

3.2. Segmentos de Clientes

El bloque de segmentos de clientes define para quién se crea valor, cuál es el público objetivo y qué características lo hacen relevante para la propuesta (Osterwalder & Pigneur, 2010). En el caso de este emprendimiento, el mercado objetivo está conformado por organizaciones en Ecuador que operan procesos críticos y dependen de una energía ininterrumpida y de calidad para mantener su continuidad operativa. No se trata de cualquier empresa con consumo eléctrico, sino de aquellas en las que una interrupción, una caída de tensión o una perturbación puede traducirse en paro operativo, afectación de servicio, daño de equipos o pérdida económica directa. Esta delimitación es coherente con el problema central identificado en la investigación: la necesidad no se reduce a adquirir equipos UPS, sino a contar con asesoría técnica especializada para tomar decisiones acertadas frente al riesgo eléctrico.

La investigación de mercado muestra que el segmento prioritario se concentra en empresas pequeñas y medianas de los sectores de servicios, manufactura y comercio, con presencia también en construcción, agricultura y minas y canteras. La base válida reveló operaciones extendidas, tiempos máximos tolerables de interrupción exigentes y coberturas UPS heterogéneas: un mercado con criticidad real, brechas técnicas concretas y la necesidad de decisiones de inversión más estructuradas. El segmento, por tanto, no se define solo por el tamaño o el sector, sino por variables operativas: la existencia de procesos críticos, la exposición a perturbaciones eléctricas, el costo relevante del paro y la necesidad de justificar, técnica y económicamente, las mejoras en la continuidad operativa.

Dentro de estas organizaciones, el cliente real no es una sola persona, sino una unidad de decisión B2B. Los roles más vinculados a la necesidad y evaluación del servicio se ubican en Operaciones, Mantenimiento y TI/OT, con participación complementaria de Compras/Abastecimiento, Facilities/Infraestructura, Administración y, en ciertos casos, Dirección o Gerencia. El segmento debe leerse, por tanto, en dos niveles: la empresa con procesos críticos como unidad organizacional que demanda la consultoría, y el grupo de actores internos que influye, prescribe, valida o aprueba la contratación. En empresas pequeñas, esta unidad suele estar concentrada y con funciones multitarea; en medianas y grandes, tiende a distribuirse entre las áreas técnicas, operativas y administrativas. Por

ello, la consultoría debe dirigirse simultáneamente al "dueño del dolor" operativo y al decisor que aprueba el presupuesto, con argumentos distintos pero coherentes.

También puede identificarse un segmento secundario: organizaciones que ya han contratado consultoría técnica en otros frentes o que se encuentran en procesos de expansión, modernización o revisión de su infraestructura crítica. Este grupo presenta mayor madurez y una disposición más clara para valorar entregables ejecutivos, criterios comparativos, análisis TCO/ROI, hojas de ruta por fases y el acompañamiento en la especificación o evaluación de ofertas. En ambos segmentos, el rasgo común es el mismo: la necesidad de traducir la criticidad operativa y el riesgo eléctrico en decisiones técnicas y económicas defendibles. Los segmentos de *Critical Power Consulting* no se definen solo por "quién puede comprar", sino por quien tiene un problema real, una brecha de criterio técnico independiente y la necesidad de convertir esa brecha en una decisión de inversión mejor sustentada.

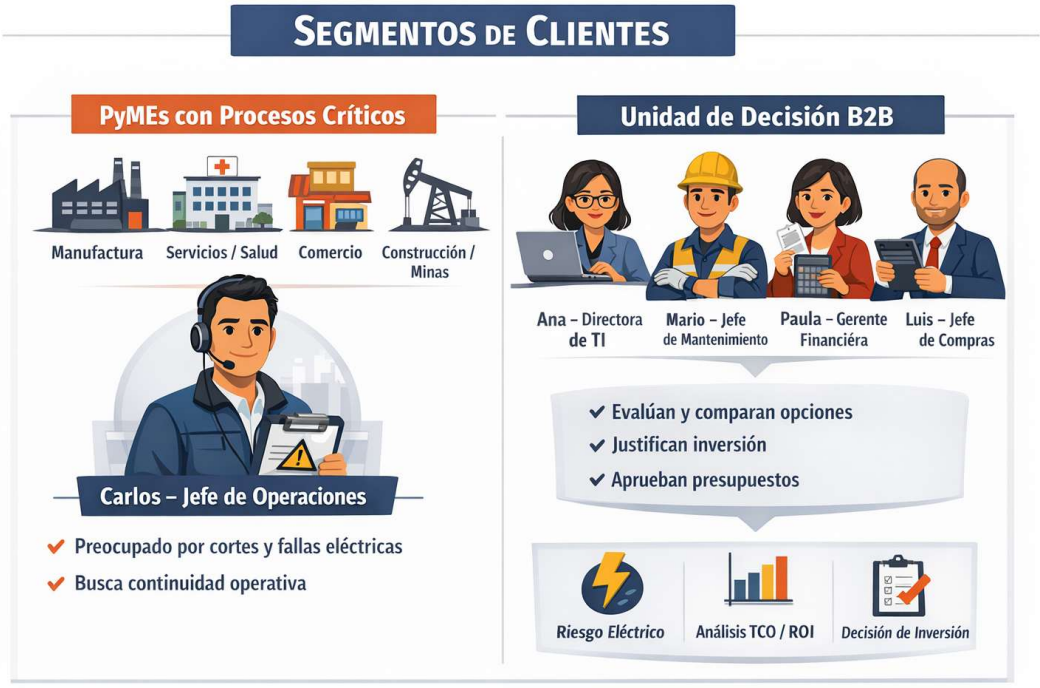


Figura 2. Segmentos de Clientes.

3.3. Canales

Los canales son los medios a través de los cuales la empresa se comunica con sus segmentos de clientes, entrega su propuesta de valor y facilita la contratación y el

seguimiento del servicio (Osterwalder & Pigneur, 2010). En el caso del presente emprendimiento, la definición de canales no puede limitarse a la promoción comercial: debe contemplar todo el recorrido del cliente, desde la generación de confianza inicial hasta la presentación de los entregables y el seguimiento posterior. Esta lógica es especialmente relevante en una consultoría B2B de naturaleza técnica, donde la credibilidad, la claridad metodológica y la facilidad para interactuar con distintos decisores son tan importantes como la calidad del servicio en sí.

La investigación de mercado revela que los decisores prefieren informarse sobre servicios de consultoría a través de canales profesionales y verificables: sitio web corporativo, referencias de pares, webinars o talleres técnicos y LinkedIn. El canal principal de atracción debe ser una presencia digital técnica y sólida en términos de reputación. La página web corporativa funcionará como vitrina formal del negocio, presentando el portafolio de servicios, los problemas que resuelve la consultoría, los entregables esperados, la metodología de trabajo y los recursos descargables que ayuden al cliente a dimensionar el riesgo eléctrico en su operación. LinkedIn operará como canal de posicionamiento profesional y de construcción de autoridad mediante publicaciones técnicas, casos de uso y la difusión de webinars. A esto se suma el canal relacional de referencias entre pares, especialmente valioso en mercados B2B, donde la confianza previa reduce la percepción de riesgo y acelera la toma de decisiones de compra.

En la fase de evaluación y contratación, los canales deben adaptarse a la lógica real de compra del segmento objetivo. La evidencia muestra que las empresas combinan la contratación directa, la solicitud de tres cotizaciones, concursos o procesos tipo RFP e incluso portales de compras. Por ello, la empresa deberá operar con un esquema comercial flexible, capaz de atender tanto a contactos directos como a procesos formales de adquisición. En términos prácticos, esto implica utilizar correo corporativo, reuniones virtuales, visitas presenciales, llamadas técnicas y documentación estructurada —propuestas, alcances, cronogramas, hitos y condiciones de trabajo— como canales clave para avanzar desde el interés inicial hasta la contratación efectiva. De esta manera, el canal no solo comunica, sino que también reduce la incertidumbre, ordena la interacción y facilita que la propuesta sea comparable con los procesos de compra habituales del cliente.

La entrega del servicio se articula en un modelo híbrido: la investigación confirma una preferencia marcada por la combinación de interacción virtual y visitas puntuales en sitio. Esta lógica es coherente con la naturaleza del servicio: el diagnóstico requiere eficiencia en reuniones y análisis remotos, pero también la verificación física de cargas, tableros, salas críticas y de las condiciones de operación. El esquema resultante combina captación digital, interacción consultiva remota, levantamiento técnico presencial cuando el alcance lo requiera y entrega digital segura de informes, matrices comparativas, hojas de ruta y presentaciones ejecutivas. Este enfoque equilibra cercanía técnica, eficiencia operativa y cobertura geográfica, ampliando la capacidad para atender a clientes fuera del entorno inmediato sin comprometer el rigor de la evaluación de campo.

En síntesis, los canales del modelo de negocio se estructuran en cuatro frentes complementarios: canales de atracción y posicionamiento (sitio web, LinkedIn, webinars, contenido técnico), canales relacionales (referencias de pares, networking profesional, comunidades sectoriales), canales comerciales de contratación (correo, reuniones, propuestas, tres cotizaciones, RFP/RFQ, portales) y canales de prestación y seguimiento (modelo híbrido con interacción virtual y visitas técnicas puntuales). En conjunto, esta arquitectura permite que la propuesta de valor llegue de forma creíble, ordenada y eficiente a los segmentos priorizados, alineando la comunicación comercial con la naturaleza técnica, independiente y consultiva del servicio.

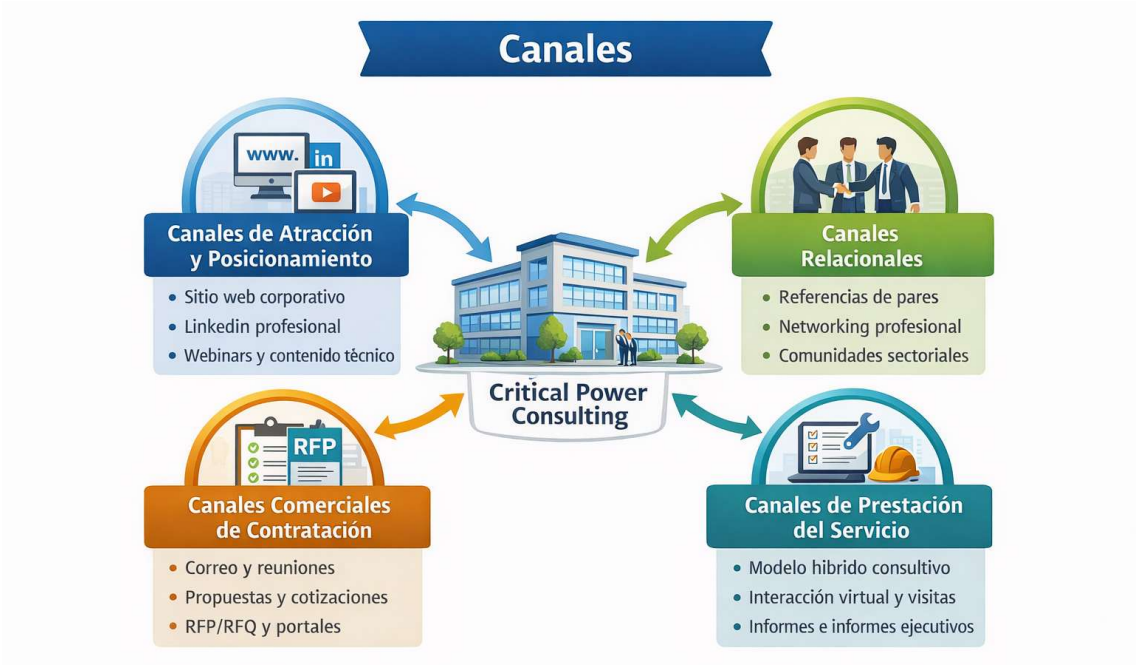


Figura 3. Canales.

3.4. Relaciones con clientes

Las relaciones con los clientes definen cómo la empresa establece, mantiene y desarrolla vínculos con sus segmentos objetivo, en coherencia con la propuesta de valor que ofrece. En el marco del modelo Canvas, este bloque no se limita al trato comercial: describe el tipo de interacción que acompaña todo el ciclo del servicio, desde el primer contacto hasta el seguimiento posterior a la entrega, e incluye tanto la captación de nuevos clientes como su retención y desarrollo mediante experiencias consistentes de valor (Osterwalder & Pigneur, 2010). En el caso del presente emprendimiento, esta relación debe ser eminentemente consultiva, técnica, personalizada y de largo plazo, dado que se dirige a organizaciones con procesos críticos, decisiones de inversión sensibles y alta necesidad de confianza profesional.

La relación con el cliente se concibe como una asesoría experta, basada en la confianza técnica y en la cercanía profesional. Los decisores de este mercado —principalmente Operaciones, Mantenimiento, TI/OT, Compras y, en ciertos casos, Gerencia— no buscan únicamente un proveedor que "entregue un informe", sino un interlocutor capaz de comprender su operación, interpretar sus restricciones y traducir hallazgos técnicos en decisiones comprensibles y defendibles. La relación se construye mediante reuniones de descubrimiento, talleres de levantamiento de información, validación conjunta de hallazgos y sesiones ejecutivas en las que el cliente participa activamente en la priorización de acciones. Este rasgo colaborativo es determinante: en una consultoría de continuidad operativa, la solución no se impone desde fuera, sino que se construye con base en la realidad técnica y presupuestaria de cada organización.

La relación debe ser personalizada y orientada a resultados, no genérica ni transaccional. La evidencia del estudio de mercado mostró que los clientes valoran especialmente entregables claros, planes de trabajo con hitos, resúmenes ejecutivos, quick wins y análisis que conecten el riesgo operativo con las decisiones de inversión, y que los aceleradores de compra más frecuentes son los alcances bien definidos, las referencias verificables y un workshop inicial de bajo riesgo. Bajo esa lógica, la consultoría debe gestionar la relación con un enfoque de acompañamiento estructurado: alineando expectativas desde el inicio, comunicando avances de manera periódica y asegurando que cada interacción acerque al cliente a una decisión más clara y mejor sustentada. La

relación no solo respalda la venta, sino que también refuerza la percepción de valor del proceso consultivo completo.

Un tercer rasgo central de la relación con clientes es la independencia técnica acompañada de confidencialidad y resguardo de la información. La investigación evidenció que la independencia de marca, la ausencia de conflictos de interés, la metodología y la calidad de los entregables se encuentran entre los factores más relevantes para elegir a un consultor. Asimismo, la confidencialidad y el manejo de información sensible aparecen como condiciones relevantes tanto para la contratación como para acelerar la toma de decisiones de compra. Bajo esta lógica, la relación debe construirse sobre un marco explícito de objetividad, de uso responsable de la información y de protección contractual, mediante acuerdos de confidencialidad cuando corresponda. Esto permite que la empresa se posicione no como un vendedor encubierto de soluciones, sino como un árbitro técnico confiable, capaz de analizar alternativas y emitir recomendaciones con criterio profesional, sin sesgos comerciales. En un mercado donde muchos competidores combinan asesoría e implementación, este atributo relacional tiene un peso estratégico evidente.



Figura 4. Relaciones con clientes.

Finalmente, la relación con el cliente debe proyectarse más allá del proyecto puntual. Dado que los riesgos eléctricos, las cargas críticas y las condiciones operativas cambian con el tiempo, la consultoría tiene margen para construir vínculos recurrentes mediante

auditorías periódicas, actualizaciones de diagnósticos, talleres técnicos, boletines especializados y acompañamiento en nuevas etapas de inversión o expansión. A esto se suma la posibilidad de fomentar referencias entre pares, especialmente en sectores donde la validación entre empresas similares reduce la incertidumbre de compra. La relación con clientes no debe entenderse como una interacción cerrada tras la entrega del informe: es una relación profesional continua, basada en la confianza, la evidencia y la confidencialidad, capaz de convertir una consultoría puntual en una cartera de clientes recurrentes y promotores activos de la firma.

3.5. Fuentes de ingreso

Las fuentes de ingresos representan la forma en que el modelo de negocio convierte su propuesta de valor en flujos económicos sostenibles; en el marco del Canvas, este bloque responde a qué valor está dispuesto a pagar el cliente y a qué mecanismos de cobro resultan viables para capturarlo (Osterwalder & Pigneur, 2010). En el caso del presente emprendimiento, la monetización no proviene de la venta de equipos ni de comisiones asociadas a marcas o implementadores, sino del conocimiento especializado aplicado a diagnósticos, especificaciones, evaluación de alternativas y acompañamiento técnico independiente. Esta definición preserva la coherencia entre el modelo económico y la propuesta de valor basada en la independencia, el criterio técnico y la reducción del riesgo operativo.

La fuente central de ingresos son los servicios de consultoría, estructurados por alcance y complejidad, organizados en proyectos claramente delimitados: diagnóstico y evaluación de la continuidad operativa y la calidad de la energía; definición de requisitos, especificaciones técnicas y criterios comparativos para procesos de adquisición; y auditoría técnica posterior para verificar que la implementación responde a los entregables comprometidos. Esta arquitectura adapta la oferta a distintos niveles de madurez del cliente, desde quien necesita identificar brechas y priorizar riesgos hasta quien requiere un acompañamiento técnico profundo para respaldar decisiones de inversión. El ingreso se configura como honorarios por proyecto, fijados según el número de sitios, la criticidad de las cargas, el alcance del levantamiento, la complejidad analítica y el nivel de entregables comprometidos.

El modelo contempla también fuentes de ingresos recurrentes que fortalecen la estabilidad del negocio sin desvirtuar su naturaleza consultiva: revisiones periódicas de

infraestructura crítica, auditorías de seguimiento, actualizaciones del diagnóstico ante cambios de carga o de expansión operativa, y talleres o capacitaciones in company sobre gestión del riesgo eléctrico y de la continuidad operativa. La evidencia del estudio de mercado confirma que los clientes valoran no solo el diagnóstico inicial, sino también la transferencia de conocimiento y el acompañamiento que facilite la ejecución posterior de sus decisiones. El modelo no depende exclusivamente de ventas puntuales: puede construir una base de recurrencia moderada a partir de clientes que necesiten revisar, actualizar o madurar su infraestructura de respaldo con el tiempo.

El mecanismo de monetización más adecuado es el cobro por hitos de avance, coherente con la naturaleza B2B del servicio y con las prácticas de compra identificadas en el mercado. Los decisores valoran alcances claros, entregables definidos y cronogramas con hitos, por lo que la estructura de cobro debe reflejar esa expectativa de orden. Los servicios se contratarán principalmente bajo esquemas de precio fijo por proyecto, con pagos asociados al inicio, a la entrega del diagnóstico preliminar y a la entrega final del informe o de la sesión ejecutiva de cierre. Este mecanismo reduce la incertidumbre para ambas partes, facilita la aprobación interna del gasto y ordena financieramente la ejecución. En servicios recurrentes, el cobro se ajustará a ciclos semestrales, anuales o por evento, siempre con un alcance explícitamente definido.



Figura 5. Fuentes de Ingresos.

Las fuentes de ingresos del emprendimiento están diseñadas para monetizar la independencia, la metodología y la capacidad de decisión, no el margen comercial del equipamiento. Esta separación no es menor: es uno de los elementos que más claramente diferencian a la firma frente a integradores y proveedores tradicionales, y guarda coherencia con la disposición de pago observada en la investigación, donde el mercado muestra apertura a contratar consultoría cuando percibe entregables ejecutivos, criterios comparativos confiables y una reducción tangible del riesgo operativo. En síntesis, la estructura de ingresos combina honorarios por proyectos consultivos, servicios de especificación y auditoría, y una línea de recurrencia basada en revisiones periódicas y capacitación: una arquitectura económica consistente con la propuesta de valor y el posicionamiento de una consultora técnica independiente.

Bajo este enfoque, resulta necesario definir con claridad el mecanismo mediante el cual ese valor se cuantifica y se transfiere al cliente, es decir, la lógica de fijación de precios. En coherencia con el modelo de negocio planteado, el precio no se establece como una variable aislada, sino como la expresión económica de la propuesta de valor, alineada tanto con la estructura de ingresos definida como con las condiciones y expectativas del mercado objetivo.

La definición de precios de *Critical Power Consulting* parte de una premisa clara: en consultoría técnica especializada, el cliente no paga únicamente por horas de trabajo, sino por metodología, criterio profesional, entregables verificables y soporte a la toma de decisiones. Por eso, la fijación de precios no se estructura como una tarifa abierta por hora, sino como un portafolio de servicios con alcance definido, entregables claros y cronograma asociado, coherente con el valor que recibe el cliente y con la disposición de pago identificada en el estudio de mercado.

La oferta se mantiene estrictamente en el ámbito de la consultoría técnica independiente, sin provisión de equipos ni ejecución de obras. Como única excepción, se contempla la auditoría final de implementación como servicio complementario, aplicable únicamente cuando la solución ejecutada se haya desarrollado con base en los entregables previamente emitidos por la consultora. Este criterio preserva la independencia técnica del negocio y responde a la necesidad del mercado de contar con una validación objetiva del cumplimiento de las especificaciones y de las condiciones de cierre.

El portafolio se estandariza en cinco servicios comercializables que sintetizan la oferta técnica del modelo y permiten proyectar precios, ventas y márgenes de forma consistente. La tabla 13 presenta la definición resumida de cada servicio y su precio promedio de venta.

Tabla 13. Definición de Servicios y Precios.

Servicio	Definición	Entregables	Precio (USD)
Diagnóstico Esencial	Servicio de entrada orientado a identificar criticidad, brechas de continuidad y condiciones generales del ecosistema UPS en un sitio, con alcance acotado.	Inventario y segmentación básica de cargas, hallazgos relevantes, brechas principales, recomendaciones base y prioridades de acción inmediata.	2.500,00
Diagnóstico Profesional	Evaluación más profunda del entorno operativo y de la infraestructura de energía regulada, con análisis de criticidad, continuidad y priorización técnica por fases.	Diagnóstico ampliado, hallazgos por severidad, roadmap priorizado, recomendaciones por fases y lineamientos de mejora de mediano plazo.	4.500,00
Especificación + Matriz comparativa	Servicio orientado a estructurar técnicamente el proceso de compra o renovación de una solución basada en UPS, con criterios objetivos de evaluación.	Términos de referencia o especificación técnica, criterios de diseño, matriz comparativa ponderada, análisis de cumplimiento y recomendación sustentada.	6.500,00
Paquete Estratégico	Servicio integral que combina diagnóstico, especificación, criterios comparativos y hoja de ruta de inversión, para escenarios de mayor criticidad o complejidad.	Diagnóstico integral, especificaciones, matriz comparativa, análisis técnico-económico y roadmap de implementación por fases.	9.500,00
Auditoría final de implementación	Servicio complementario y condicionado, orientado a verificar si la implementación ejecutada cumple con los entregables desarrollados por la consultora.	Acta de verificación, revisión de cumplimiento, lista de no conformidades, observaciones técnicas y reporte ejecutivo de cierre.	2.000,00

La estructura de precios responde directamente a la evidencia del estudio de mercado: la disposición de pago se concentra entre USD 1.000 y USD 4.999, con apertura a rangos de USD 5.000 a USD 10.000 cuando el alcance, la criticidad o la complejidad lo justifica. Los dos primeros servicios se ubican en el rango de acceso más frecuente; los paquetes

de mayor profundidad técnica se posicionan en el tramo superior, respaldados por entregables más robustos y una mayor carga analítica.

Estos valores son precios promedio referenciales del año base del estudio. Su aplicación concreta dependerá de variables que inciden en el esfuerzo real de la consultoría: número de sitios, criticidad de la operación, complejidad de la infraestructura existente, disponibilidad de documentación técnica, acceso para el levantamiento en campo y requerimientos de confidencialidad. Por ello, toda propuesta comercial deberá formalizarse mediante un alcance de trabajo específico que delimite los entregables, las exclusiones, el cronograma y los hitos de aceptación.

En síntesis, los precios de *Critical Power Consulting* no son una estimación arbitraria: son el resultado de alinear el valor entregado, el alcance técnico y la disposición de pago del mercado. Esa coherencia es la que permite pasar de una propuesta conceptual a una estructura comercial realista y, de ahí, a las proyecciones de ventas, costos y rentabilidad que se desarrollan a continuación.

3.6. Actividades Clave

Las actividades clave son el conjunto de acciones indispensables para que el modelo de negocio funcione y la propuesta de valor se materialice en resultados concretos para el cliente. En el marco del Canvas, este bloque define qué debe hacer la empresa de manera sistemática para crear, entregar y sostener valor, identificando los procedimientos esenciales y las acciones que distinguen al negocio y explican cómo ejecuta su oferta (Osterwalder & Pigneur, 2010). En el caso de una consultoría técnica independiente especializada en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS, estas actividades no giran en torno a la venta de equipos, sino en torno al diagnóstico, el análisis, la documentación y el acompañamiento técnico que permiten reducir el riesgo operativo y mejorar la toma de decisiones del cliente.

La primera actividad clave consiste en el diagnóstico y el levantamiento de información técnica. Esta fase incluye reuniones iniciales de entendimiento, visitas al sitio, revisión de la infraestructura eléctrica, identificación de cargas y procesos críticos, levantamiento de incidentes previos y análisis de parámetros como la cobertura actual de UPS, la autonomía requerida y los tiempos máximos de interrupción tolerables. Es la actividad más fundamental del modelo: la investigación de mercado confirmó que los clientes

valoran especialmente el diagnóstico y la priorización de riesgos, y que una parte relevante de las organizaciones presenta coberturas parciales y criterios de respaldo poco estructurados. El levantamiento no debe limitarse a observar equipos instalados: su objetivo es comprender la lógica operativa del cliente y traducirla en una línea base técnica confiable.

La segunda actividad clave es el análisis técnico y económico de las alternativas. A partir de la información levantada, la consultoría segmenta cargas, define autonomías objetivo, evalúa escenarios de respaldo y compara opciones con enfoque en la continuidad operativa, la factibilidad técnica y el costo total de propiedad. Aquí se construye buena parte del valor diferencial del negocio: el mercado no solo espera una recomendación técnica, sino también criterios comparativos entre alternativas y análisis de TCO/ROI que ayuden a justificar la inversión ante la gerencia y las áreas administrativas. Esta actividad incluye también la preparación de hojas de ruta por fases, la priorización de intervenciones y la definición de quick wins, de modo que el cliente pueda avanzar con una lógica gradual y defendible, sin sobredimensionar recursos ni comprometer su operación.

La tercera actividad clave consiste en la elaboración, validación y socialización de los entregables. No basta con hacer un buen análisis: hay que convertirlo en productos útiles para la toma de decisiones. La consultoría debe producir informes técnicos, resúmenes ejecutivos, matrices comparativas, criterios de evaluación, planes de acción y presentaciones de cierre, asegurando la claridad, la consistencia metodológica y la trazabilidad entre hallazgos y recomendaciones. Esta fase incluye sesiones de revisión, talleres de validación y reuniones de socialización con perfiles técnicos y con decisores ejecutivos. La evidencia del estudio de mercado lo confirma: la calidad de los entregables, la claridad del alcance y la utilidad del análisis son factores determinantes para elegir un consultor y acelerar la compra. El entregable no es el cierre del proceso: es la forma concreta en que la consultoría demuestra su valor.

La cuarta actividad clave corresponde al acompañamiento técnico en los procesos de adquisición e implementación, siempre dentro del marco de la independencia del modelo. Esto implica preparar especificaciones y términos de referencia, apoyar la evaluación de ofertas, revisar el cumplimiento técnico de las propuestas de terceros y, cuando corresponda, ejecutar auditorías finales de implementación para verificar que la solución

instalada responda a lo recomendado. Esta actividad es especialmente relevante porque muchos clientes combinan contratación directa, tres cotizaciones o procesos tipo RFP, y porque una parte del mercado valora explícitamente la definición de requisitos, los criterios comparativos y la auditoría posterior como componentes útiles del servicio. Así, la consultoría no se limita a diagnosticar, sino que acompaña técnicamente el tránsito desde la recomendación hasta la materialización de la solución, sin asumir el rol de implementador.

Finalmente, el modelo requiere actividades permanentes de posicionamiento técnico, aseguramiento de la calidad y mejora continua: elaboración de propuestas técnico-económicas, participación en procesos comerciales, generación de contenido especializado, webinars, seguimiento a clientes, actualización metodológica y control de calidad interno en cada proyecto. Estas actividades no son secundarias: son las que sostienen la reputación técnica de la firma y permiten que cada proyecto enriquezca el acervo metodológico para los siguientes proyectos. En síntesis, las actividades clave se estructuran en cinco núcleos: diagnóstico, análisis técnico-económico, elaboración de entregables, acompañamiento en la adquisición e implementación y aseguramiento continuo del servicio. Esa secuencia es la que convierte la especialización técnica del emprendimiento en una propuesta ejecutable, diferenciada y escalable.



Figura 6. Actividades clave.

3.7. Recursos clave

Los recursos clave son los activos estratégicos que habilitan la creación y entrega de valor al cliente, el acceso al mercado y la generación de ingresos sostenibles (Osterwalder & Pigneur, 2010). En el caso de *Critical Power Consulting*, estos recursos sustentan una propuesta de consultoría técnica independiente en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad para organizaciones con procesos críticos.

Al tratarse de un emprendimiento de servicios profesionales especializados, los recursos clave no se concentran en infraestructura física intensiva, sino en capital intelectual, capacidades metodológicas, herramientas de análisis técnico y reputación profesional. Estos recursos se agrupan en cinco categorías: talento especializado, metodologías y conocimiento técnico, herramientas y software especializado, reputación y posicionamiento técnico, e infraestructura organizacional mínima.

El primer recurso crítico es el talento técnico especializado. La consultoría en continuidad eléctrica para cargas críticas requiere conocimientos avanzados en ingeniería eléctrica aplicada, calidad de energía, arquitectura de sistemas UPS, análisis de riesgos operativos y dimensionamiento de infraestructuras críticas. Este conocimiento se materializa en la figura del consultor principal, responsable de liderar diagnósticos, interpretar mediciones eléctricas, elaborar especificaciones técnicas y traducir hallazgos en recomendaciones estratégicas para el cliente. A medida que el emprendimiento crezca, este recurso puede ampliarse con colaboradores técnicos o consultores asociados para proyectos de mayor alcance.

El segundo recurso clave son las metodologías de diagnóstico y de análisis técnico-económico: el núcleo intelectual del servicio. Comprenden protocolos de levantamiento en campo, matrices de evaluación del riesgo eléctrico, criterios de segmentación de cargas críticas, análisis de autonomía y redundancia en sistemas UPS, y herramientas de evaluación de TCO y ROI. Su estandarización garantiza la consistencia de los entregables, reduce la dependencia del conocimiento tácito y facilita la escalabilidad del modelo.

El tercer recurso son las herramientas técnicas y el software especializado para las fases de diagnóstico y análisis: instrumentos portátiles para verificación eléctrica y levantamiento en sitio, y herramientas digitales para modelado, análisis de cargas, diagramas eléctricos, documentación técnica e informes ejecutivos. La inversión en este

rubro es moderada frente a la de una empresa de implementación, pero su disponibilidad es esencial para respaldar técnicamente cada diagnóstico y cada recomendación emitidos.

El cuarto recurso es la reputación técnica y la credibilidad profesional: quizás el activo de mayor valor estratégico en una consultoría de infraestructura crítica. La confianza del cliente se construye desde la experiencia demostrable, la calidad de los entregables, la independencia frente a los proveedores y la capacidad para traducir problemas técnicos complejos en decisiones estratégicas. Este activo se fortalece progresivamente mediante casos de éxito, referencias de clientes, publicaciones técnicas y presencia profesional en LinkedIn y en eventos del sector.

El quinto recurso es la infraestructura organizacional y legal mínima necesaria para operar formalmente y sostener la relación con clientes corporativos: constitución legal, soporte contable y legal, herramientas de gestión administrativa, plataformas de comunicación profesional y mecanismos de marketing técnico. No generan valor técnico directo, pero favorecen la sostenibilidad del modelo y proyectan la imagen profesional que el mercado espera.

En síntesis, los recursos clave del modelo se fundamentan en conocimiento especializado, metodologías estructuradas, herramientas técnicas y capital reputacional, sostenidos por una infraestructura organizacional ligera. Esta combinación permite operar con alta especialización técnica sin incurrir en inversiones intensivas en activos físicos: una característica que favorece la escalabilidad del modelo desde sus primeras etapas.



Figura 7. Recursos clave.

3.8. Socios clave

Los socios clave son los actores externos que permiten fortalecer la propuesta de valor, ampliar el alcance del servicio y facilitar la implementación de soluciones, sin comprometer la independencia técnica de la consultoría. En el marco del Canvas, las alianzas estratégicas permiten optimizar recursos, reducir riesgos y acceder a capacidades complementarias que la organización no posee internamente (Osterwalder & Pigneur, 2010).

Para *Critical Power Consulting*, esta lógica es especialmente pertinente: el modelo se fundamenta en la independencia respecto de fabricantes e implementadores, pero requiere interacción con actores del ecosistema tecnológico y empresarial para que las recomendaciones técnicas se materialicen en soluciones reales para el cliente.

El primer grupo de socios clave es el de fabricantes de equipos y distribuidores especializados en respaldo eléctrico, calidad de la energía y componentes asociados (UPS, baterías, sistemas de monitoreo, distribución eléctrica crítica). La relación no se basa en la exclusividad ni en la representación de marca, sino en el acceso a información técnica, especificaciones actualizadas y tendencias del sector, lo que permite mantener criterios comparativos objetivos y fortalecer la calidad de los entregables.

El segundo grupo está compuesto por integradores eléctricos, contratistas de instalaciones y firmas de ingeniería complementarias —como climatización de precisión, automatización, infraestructura de centros de datos o energías renovables—. Dado que el modelo no contempla la implementación directa, es fundamental contar con una red de aliados capaces de ejecutar los proyectos respetando las especificaciones definidas. La relación genera valor en ambas direcciones: el cliente dispone de un ecosistema de implementación confiable, y el integrador recibe proyectos mejor estructurados y con menor incertidumbre técnica.

El tercer grupo está compuesto por instituciones financieras, cooperativas y programas de financiamiento productivo orientados a la modernización tecnológica, la eficiencia energética o la continuidad operativa. La investigación de mercado confirmó que las restricciones presupuestarias son una de las principales barreras para la adopción de soluciones UPS. Articular las hojas de ruta y los análisis de TCO/ROI con mecanismos concretos de financiamiento puede convertir una recomendación técnica en una decisión de inversión factible.

El cuarto grupo corresponde a las instituciones académicas y gremiales: universidades, colegios profesionales, cámaras empresariales y asociaciones sectoriales. Facilitan el acceso a redes empresariales, espacios de formación y de difusión técnica y a oportunidades de colaboración en investigación aplicada. Para la consultoría, estas alianzas contribuyen a consolidar su posicionamiento como referente técnico en continuidad operativa y calidad de energía.

El quinto grupo está compuesto por expertos independientes y plataformas de difusión técnica: organizadores de congresos, ferias tecnológicas y eventos especializados en infraestructura crítica, energía o centros de datos. Estos espacios permiten presentar casos de éxito, difundir buenas prácticas y fortalecer el posicionamiento profesional de la firma, y generar redes de contacto que facilitan tanto la captación de clientes como la identificación de nuevas oportunidades de colaboración.

En síntesis, los socios clave se estructuran en cinco grupos: fabricantes y distribuidores tecnológicos, integradores e ingenierías complementarias, entidades financieras, instituciones académicas y gremiales, y plataformas de difusión técnica. Este ecosistema de alianzas amplía la capacidad de impacto de la firma, fortalece su credibilidad y garantiza que las recomendaciones técnicas puedan transformarse en proyectos viables, sin renunciar al principio central del modelo: independencia técnica al servicio de decisiones objetivas.



Figura 8. Socios clave.

3.9. Estructura de costos

La estructura de costos refleja la lógica de una consultoría técnica especializada: el principal generador de valor es el conocimiento experto, no los activos físicos ni los inventarios. En el marco del Canvas, este bloque agrupa todos los gastos necesarios para operar el modelo de negocio, derivados directamente de los recursos clave, las actividades clave y las alianzas estratégicas previamente definidas (Osterwalder & Pigneur, 2010). Para *Critical Power Consulting*, esto significa que los costos se concentran en el talento especializado, las herramientas de análisis técnico y las actividades de desarrollo comercial.

La estructura se agrupa en cinco familias. Los primeros son los costos de talento especializado: la remuneración del consultor principal y, cuando sea necesario, los honorarios de especialistas externos para análisis específicos. La segunda es el costo de herramientas y soporte técnico: software de análisis, instrumentación de medición eléctrica, licencias técnicas y plataformas digitales necesarios para la elaboración de diagnósticos y de entregables profesionales.

La tercera, los costos comerciales y de posicionamiento: desarrollo del sitio web corporativo, marketing digital, generación de contenido técnico, participación en eventos del sector y gestión de relaciones con clientes potenciales. La cuarta son los costos operativos y administrativos: contabilidad, asesoría legal, gestión tributaria, comunicaciones y herramientas de gestión empresarial. La quinta corresponde a los costos de alianzas estratégicas y de cooperación técnica: capacitaciones especializadas, certificaciones profesionales y colaboraciones puntuales con expertos e instituciones del sector.

En conjunto, la estructura de costos refleja un modelo intensivo en conocimiento, con una base operativa liviana y flexible. Esta combinación no es casual: permite mantener la independencia técnica frente a fabricantes e integradores y concentrar los recursos donde reside el valor diferencial del negocio, que es el criterio experto, la metodología y la capacidad de convertir el riesgo eléctrico en decisiones mejor sustentadas.



Figura 9. Estructura de costos.

El siguiente lienzo sintetiza el modelo de negocio de *Critical Power Consulting*. El Canvas, como herramienta de diseño y visualización, permite comprender cómo una organización crea, entrega y captura valor mediante nueve bloques interrelacionados (Osterwalder & Pigneur, 2010). Lo que el lector encontrará a continuación no es un resumen: es la arquitectura completa del emprendimiento, donde cada bloque —desde la propuesta de valor y los segmentos de clientes hasta los recursos, las actividades, los socios y la estructura de costos— se articula con los demás para sostener una propuesta coherente, diferenciada y operativamente viable.



Figura 10. Business Model CANVAS.

El modelo de negocio construido para *Critical Power Consulting* es una arquitectura coherente en la que cada componente refuerza a los demás. La propuesta de valor define qué se ofrece y por qué importa; los segmentos y los canales determinan a quién y cómo se llega; las relaciones con clientes y las fuentes de ingresos establecen la forma en que ese valor se entrega y se captura; y los recursos, las actividades, los socios y la estructura de costos explican cómo se sostiene todo eso en la práctica. El hilo conductor es siempre el mismo: independencia técnica, criterio especializado y capacidad para convertir el riesgo eléctrico en decisiones mejor sustentadas para organizaciones que no pueden permitirse improvisar. El Canvas, en ese sentido, no solo ordena la propuesta, sino que la hace verificable.

Definir el modelo es necesario, pero no basta. Una propuesta bien diseñada solo se convierte en un emprendimiento viable cuando los números la respaldan. El siguiente capítulo da ese paso: traduce la arquitectura estratégica en proyecciones concretas de ingresos, costos e inversión inicial, y evalúa la rentabilidad y la sostenibilidad financiera del proyecto mediante indicadores que permiten determinar si *Critical Power Consulting* es, además de una buena idea, un negocio factible.

4. ESTUDIO TÉCNICO FINANCIERO

Una propuesta de negocio bien diseñada necesita algo más que una lógica estratégica convincente: necesita números que la respalden. El estudio técnico-financiero es el mecanismo que permite traducir la propuesta de valor, el modelo de negocio y los supuestos comerciales en una estructura económica concreta, verificable y sostenible. Su propósito no es decorar el plan con proyecciones optimistas, sino determinar si el emprendimiento puede generar ingresos suficientes, cubrir sus costos, recuperar la inversión inicial y producir resultados financieros razonables en condiciones reales de mercado y de operación.

En el caso de *Critical Power Consulting*, este capítulo convierte el modelo de negocio en una estructura financiera concreta y coherente con la naturaleza especializada e independiente de la consultoría. El análisis se organiza en cuatro bloques: la inversión inicial requerida para el arranque; la proyección de ventas y costos; y la evaluación financiera del emprendimiento mediante estados proyectados e indicadores de rentabilidad y factibilidad. En conjunto, este capítulo responde la pregunta que todo plan de negocios debe poder contestar: ¿los números funcionan?

4.1. Inversión inicial

La inversión inicial comprende los desembolsos necesarios para adquirir activos de capital y cubrir el capital de trabajo requerido para iniciar operaciones (Merchán, 2015). En el caso de *Critical Power Consulting*, esta inversión no se orienta a infraestructura productiva ni a activos de implementación: el modelo se concentra en consultoría técnica independiente, de modo que los recursos se destinan a cuatro frentes concretos: asegurar liquidez operativa, adquirir herramientas mínimas para levantamientos en campo, cubrir activos intangibles de etapa inicial y establecer una reserva de caja para reducir tensiones financieras en los primeros meses de operación.

La inversión inicial se estructura en tres componentes: capital de trabajo, activos fijos y activos intangibles. A estos se suman un fondo de reserva —destinado a cubrir desviaciones menores o desfases de cobro— y el IVA pagado en las adquisiciones iniciales. Esta combinación permite que la consultora inicie operaciones con condiciones mínimas de estabilidad profesional, sin sobredimensionar la inversión ni subestimarla.

4.1.1. Inversión en capital de trabajo

El capital de trabajo corresponde a los recursos corrientes necesarios para sostener el proceso operativo del negocio (Merchán, 2015). En un emprendimiento de servicios, este rubro es especialmente relevante: la consultoría suele ejecutar parte del trabajo antes de recuperar completamente el ingreso, ya sea porque el cliente paga por hitos, porque la entrega final toma varias semanas o porque existe un desfase administrativo entre la presentación del entregable y el cobro efectivo. El capital de trabajo es, en ese sentido, el margen que le permite al negocio funcionar mientras el ciclo de cobro se completa.

Para *Critical Power Consulting*, el capital de trabajo se estima con base en tres meses de operación: un criterio coherente con el ciclo de ejecución y cobro esperado en los primeros proyectos. El valor de referencia es el escenario operativo del año base 2026, es decir, la combinación de servicios proyectados para el primer año y los costos directos e indirectos asociados, expresados en su equivalente trimestral.

Entre los costos directos, la mano de obra del consultor principal asciende a USD 14.400,00 anuales, con un equivalente trimestral de USD 3.600,00. El soporte técnico especializado registra USD 6.000,00 anuales (USD 1.500,00 trimestrales). La movilización y viáticos —traslados y visitas técnicas vinculadas a los levantamientos en sitio— alcanzan USD 1.800,00 anuales, con una porción trimestral de USD 450,00. Por otro lado, los recursos operativos complementarios se desglosan en dos rubros: herramientas y consumibles operativos (USD 900,00 anuales; USD 225,00 trimestrales) y licencias o software operativo (USD 270,00 anuales; USD 67,50 trimestrales), el origen de estos costos se detalla más adelante en este capítulo.

Los costos indirectos cubren la presencia comercial y administrativa de la firma durante la etapa inicial: publicidad y marketing (USD 250,00 trimestrales); servicios básicos (USD 180,00); suscripciones y software administrativo (USD 120,00); contabilidad y servicios legales (USD 150,00); gastos administrativos (USD 75,00); y capacitaciones y certificaciones (USD 75,00). Estos valores corresponden a la cuarta parte de los costos indirectos anuales proyectados para 2026.

La consolidación de estos rubros permite estimar el capital de trabajo necesario para sostener la operación durante los tres primeros meses del negocio y se detallan en la Tabla 14.

Tabla 14. Capital de Trabajo.

Ítem	Valor trimestral (USD)
Mano de obra directa	3.600,00
Soporte técnico especializado	1.500,00
Movilización y viáticos	450,00
Herramientas y consumibles operativos	225,00
Licencias/Software operativo	67,50
Publicidad y marketing	250,00
Servicios básicos	180,00
Suscripciones y software administrativo	120,00
Contabilidad y servicios legales	150,00
Gastos administrativos	75,00
Capacitaciones y certificaciones	75,00
Total	**6.692,50**

El capital de trabajo requerido para los primeros tres meses de operación asciende a USD 6.692,50: un monto coherente con el volumen de servicios proyectado para el año base y con la necesidad de sostener una operación viable desde el inicio, sin subestimar la liquidez que exige el ciclo de cobro de la consultoría.

4.1.2. Inversión en activos fijos

Los activos fijos son los bienes de apoyo a la operación cuya vida útil se extiende por más de un período (Merchán, 2015). En este proyecto, la inversión en este rubro es reducida: la consultora no requiere maquinaria, equipos industriales, inventarios ni infraestructura intensiva. Su actividad se sustenta en conocimiento técnico, análisis, documentación y levantamientos de campo, por lo que el único componente considerado son las herramientas base para levantamiento técnico en sitio, como se detalla en la Tabla 15.

Tabla 15. Activos fijos.

Ítem	Valor (USD)
Herramientas (equipo base para levantamiento técnico)	1.000,00
Total	**1.000,00**

La inversión en activos fijos asciende a USD 1.000,00: un monto reducido, pero coherente con un modelo cuya capacidad productiva reside en el conocimiento técnico y no en la infraestructura física.

4.1.3. Inversión en activos intangibles

Los activos intangibles son activos identificables, de carácter no monetario y sin apariencia física (NIC 38). En una consultora técnica, este rubro tiene un peso importante: aporta formalidad al negocio, fortalece la credibilidad comercial y habilita la ejecución metodológica desde el primer proyecto.

Para *Critical Power Consulting,* los activos intangibles comprenden tres componentes: publicidad y marketing de lanzamiento (USD 1.500,00), orientado a la construcción de presencia comercial inicial, materiales de comunicación y visibilidad del emprendimiento; licencias o software (USD 200,00), para disponer de herramientas digitales mínimas de soporte metodológico y administrativo; y gastos de constitución (USD 500,00), necesarios para formalizar el inicio de operaciones dentro del marco legal correspondiente. El total de este rubro asciende a USD 2.200,00.

Tabla 16. Activos intangibles.

Ítem	Valor (USD)
Publicidad y marketing	1.500,00
Licencias/Software	200,00
Gastos de constitución	500,00
Total	**2.200,00**

Se incorpora, además, un fondo de reserva equivalente al 10% del capital de trabajo (USD 669,25) para absorber desfases de cobro, variaciones menores en los costos operativos o requerimientos imprevistos de caja durante la etapa inicial, sin comprometer la continuidad del servicio.

Para efectos de caja, se considera también el IVA pagado en las adquisiciones iniciales: aplicando la tarifa general vigente del 15% sobre los activos fijos y los activos intangibles (USD 3.200,00 en total), se obtiene un IVA de USD 480,00.

La Tabla 17 consolida todos los rubros y presenta el requerimiento total de inversión inicial del proyecto.

Tabla 17. Inversión Inicial.

Ítem	Valor trimestral (USD)	Participación
Capital de trabajo (3 meses)	6.692,50	60,61%
Activos fijos	1.000,00	9,06%
Activos intangibles	2.200,00	19,92%
IVA pagado	480,00	4,35%
Fondo de reserva	669,25	6,06%
Total	**11.041,75**	**100,00%**

En síntesis, la inversión inicial estimada para *Critical Power Consulting* asciende a USD 11.041,75: un monto contenido y coherente con el escenario operativo del emprendimiento, que prioriza la liquidez, la formalidad y la capacidad técnica mínima necesaria para ejecutar el portafolio planteado con estándares profesionales desde el primer día. Esta estructura sienta las bases para la proyección y la evaluación financiera que se desarrollan en los apartados siguientes.

4.2. Proyección de ventas

La proyección de ventas permite estimar los ingresos que *Critical Power Consulting* podría generar durante sus primeros cinco años de operación, a partir del portafolio previamente definido y de la cantidad de servicios esperados de comercializar en cada período. En un emprendimiento de consultoría técnica especializada, esta proyección no puede construirse como si se tratara de un negocio de producción en serie o de comercialización masiva; por el contrario, debe responder a la capacidad real de captar, ejecutar y cerrar proyectos con calidad, manteniendo la independencia técnica y la profundidad analítica que constituyen la propuesta de valor del negocio.

La proyección parte de dos insumos ya definidos: el precio referencial unitario de cada servicio, establecido con base en la estructura del portafolio y la lógica de valor del modelo de negocio; y la cantidad estimada de servicios vendidos por año, construida a partir de los hallazgos del estudio de mercado —disposición de pago observada, intención de contratación en los próximos doce meses y plazo típico de ejecución de dos a cuatro semanas por proyecto—. El ingreso anual se obtiene mediante una relación directa:

$$Ingresos\ por\ servicio\ =\ Cantidad\ proyectada\ \times\ Precio\ unitario$$

La proyección no se apoya en un crecimiento porcentual automático de los ingresos, sino en el incremento esperado en el número de servicios comercializados por año: un enfoque más realista para una consultora especializada, donde el comportamiento de las ventas depende de factores operativos y comerciales concretos —capacidad efectiva de atención del consultor principal, estandarización progresiva de entregables, curva de aprendizaje, generación de referidos y consolidación de la reputación técnica en el mercado—. La expansión del ingreso se explica por una mayor capacidad para vender y ejecutar servicios, no por una inflación de los precios.

Exclusivamente a honorarios por consultoría técnica independiente: no se incluyen ingresos por venta, implementación ni provisión de soluciones llave en mano, en plena coherencia con el modelo de negocio, su metodología, sus entregables y su participación en la comercialización de activos físicos ni en la ejecución de obras.

Para el año base 2026 se prevé la venta de ocho servicios: dos Diagnósticos Esenciales, dos Diagnósticos Profesionales, un servicio de Especificación + Matriz comparativa, un Paquete Estratégico y dos Auditorías finales de implementación. Esta composición refleja una etapa inicial, con una carga de trabajo relevante y aún razonable para una firma especializada que opera con una estructura liviana. En los años siguientes se plantea un crecimiento gradual del volumen de servicios, con mayor participación de los diagnósticos y de los servicios de soporte a la decisión, y una presencia controlada del Paquete Estratégico. Esta evolución responde a una combinación de maduración comercial, mayor visibilidad en el mercado y una mejora progresiva de la capacidad de atención.

La Tabla 18 presenta la proyección de cantidades vendidas para el período 2026–2030.

Tabla 18. Proyección de cantidades vendidas.

Servicio	2026	2027	2028	2029	2030
Diagnóstico Esencial	2	3	4	5	6
Diagnóstico Profesional	2	3	4	5	6
Especificación + Matriz comparativa	1	2	2	2	3
Paquete Estratégico	1	1	1	2	2
Auditoría final de implementación	2	2	3	3	4
Total Servicios	**8**	**11**	**14**	**17**	**21**

La tabla anterior muestra una trayectoria de crecimiento clara: de 8 servicios en 2026 se pasa a 11 en 2027, 14 en 2028, 17 en 2029 y 21 en 2030. El incremento no se distribuye de manera uniforme, sino que responde a la lógica comercial del portafolio. Los Diagnósticos Esenciales y Profesionales muestran el crecimiento más sostenido: son la puerta de entrada más natural al servicio y los de mayor aplicabilidad transversal en organizaciones que aún no han estructurado su estrategia de continuidad. La Especificación + Matriz comparativa crece de forma más moderada, pues suele activarse cuando el cliente ya está en una fase definida de evaluación o de compra. El Paquete Estratégico mantiene una participación acotada: es un servicio más robusto, de mayor dedicación y, por lo general, asociado a clientes con mayor madurez o criticidad. La auditoría final de implementación aumenta gradualmente, pues su realización depende de que existan implementaciones basadas en los entregables previos de la consultora.

Las cantidades proyectadas se convierten en ingresos aplicando los precios referenciales unitarios de cada servicio: USD 2.500,00 para el Diagnóstico Esencial, USD 4.500,00 para el Diagnóstico Profesional, USD 6.500,00 para la Especificación + Matriz comparativa, USD 9.500,00 para el Paquete Estratégico y USD 2.000,00 para la Auditoría final de implementación. La Tabla 19 presenta la proyección anual resultante.

Tabla 19. Proyección de ventas.

Servicio	2026	2027	2028	2029	2030
Diagnóstico Esencial	5.000,00	7.500,00	10.000,00	12.500,00	15.000,00
Diagnóstico Profesional	9.000,00	13.500,00	18.000,00	22.500,00	27.000,00
Especificación + Matriz comparativa	6.500,00	13.000,00	13.000,00	13.000,00	19.500,00
Paquete Estratégico	9.500,00	9.500,00	9.500,00	19.000,00	19.000,00
Auditoría final de implementación	4.000,00	4.000,00	6.000,00	6.000,00	8.000,00
Total Ingresos	**$34.000,00**	**$47.500,00**	**$56.500,00**	**$73.000,00**	**$88.500,00**

La secuencia muestra una evolución sostenida del ingreso total: de USD 34.000,00 en 2026 a USD 88.500,00 en 2030. Este crecimiento no se explica por aumentos de precio —los valores unitarios del portafolio se mantienen constantes a lo largo de toda la proyección—, sino por la ampliación gradual del volumen de servicios vendidos. Esa elección aporta consistencia al análisis: vincula el crecimiento de los ingresos con variables operativas reales y observables —más proyectos cerrados, mayor frecuencia de

contratación y mejor aprovechamiento de la capacidad del negocio— y no con supuestos financieros arbitrarios.

En síntesis, la proyección de ventas muestra una trayectoria favorable, sustentada en el crecimiento progresivo de la demanda atendida y en una expansión gradual de la capacidad de ejecución. Este enfoque es coherente con la lógica operativa de una consultora especializada, en la que la expansión depende de la capacidad efectiva para captar, ejecutar y cerrar proyectos con calidad, manteniendo la independencia técnica y la consistencia metodológica que definen la propuesta de valor de *Critical Power Consulting*. Sobre esta base se desarrollan la proyección de costos y la evaluación financiera del emprendimiento.

4.3. Proyección de costos

La proyección de costos de *Critical Power Consulting* se construye distinguiendo entre dos grandes grupos: costos directos e indirectos. Los costos directos son aquellos que se relacionan de manera inmediata con la ejecución de cada servicio y, por tanto, varían según la cantidad de proyectos vendidos. En esta categoría se incluyen la mano de obra directa del consultor, el soporte técnico especializado, la movilización y los viáticos, así como los recursos operativos asociados al levantamiento, análisis y elaboración de entregables, entre ellos, herramientas, consumibles y licencias o software. En contraste, los costos indirectos corresponden a los gastos necesarios para sostener la operación de forma continua y profesional, independientemente del número de proyectos ejecutados, tales como publicidad y marketing, servicios básicos, suscripciones, contabilidad, soporte legal, gastos administrativos y capacitación.

La presente sección no se limita a presentar cifras agregadas: detalla el origen de los cálculos unitarios que sustentan la proyección. La lógica es la siguiente: primero se determina el costo unitario de cada servicio a partir de su dedicación técnica estimada; luego se verifica su rentabilidad frente al precio de venta proyectado; esos costos unitarios se multiplican por la cantidad de servicios proyectada para cada año, obteniéndose la proyección de costos directos; y, finalmente, se incorpora la evolución de los costos indirectos anuales.

4.3.1. Estructura unitaria de los costos directos

La base de la proyección de costos se encuentra en el costeo unitario del portafolio. Para ello, se parte de una estimación de horas por servicio, diferenciando el esfuerzo del consultor principal y el del soporte técnico especializado. A este esfuerzo se adicionan costos asignados por viáticos, herramientas y consumibles, así como por licencias o software operativo, con el objetivo de reflejar de manera más integral el costo real de prestar cada servicio.

En el caso del consultor principal, se considera una tarifa de USD 80,00 por hora, que representa la dedicación profesional directa requerida para el diagnóstico, análisis, elaboración documental, revisión y presentación de los entregables. Los tiempos asignados por servicio se definen en función de su complejidad y alcance: 16 horas para el Diagnóstico Esencial, 24 horas para el Diagnóstico Profesional, 32 horas para la Especificación + Matriz comparativa, 44 horas para el Paquete Estratégico y 12 horas para la Auditoría final de implementación. La multiplicación de las horas por la tarifa da lugar al costo unitario del consultor por servicio, como se muestra en la Tabla 20.

Tabla 20. Costos unitarios del consultor por servicio.

Servicio	Número de horas	Costo de hora	Costo Total Consultor
Diagnóstico Esencial	16,00	80,00	1.280,00
Diagnóstico Profesional	24,00	80,00	1.920,00
Especificación + Matriz comparativa	32,00	80,00	2.560,00
Paquete Estratégico	44,00	80,00	3.520,00
Auditoría final de implementación	12,00	80,00	960,00

El segundo componente corresponde al soporte técnico especializado, valorado en USD 120,00 por hora. Este rubro representa la participación de un apoyo técnico adicional en tareas puntuales de validación, revisión especializada o contraste técnico, especialmente relevantes en los servicios de mayor profundidad analítica o documental. A diferencia del consultor principal, este recurso no interviene con la misma intensidad en todos los servicios. Así, se estiman 2 horas para el Diagnóstico Esencial, 6 para el Diagnóstico Profesional, 12 para la Especificación + Matriz comparativa, 18 para el Paquete

Estratégico y 2 para la Auditoría final de implementación. La Tabla 21 resume estos valores.

Tabla 21. Costos unitarios de soporte técnico especializado por servicio.

Servicio	Número de horas	Costo de hora	Costo Total
Diagnóstico Esencial	2,00	120,00	240,00
Diagnóstico Profesional	6,00	120,00	720,00
Especificación + Matriz comparativa	12,00	120,00	1.440,00
Paquete Estratégico	18,00	120,00	2.160,00
Auditoría final de implementación	2,00	120,00	240,00

El tercer componente corresponde a los viáticos, cuya función es cubrir los costos asociados al desplazamiento, al levantamiento en sitio y a las actividades de apoyo presencial requeridas para la ejecución de cada servicio. En esta propuesta, los viáticos se asignan según un criterio proporcional al esfuerzo técnico del proyecto, tomando como base el número de horas estimadas del consultor principal y una tarifa de USD 10,00 por hora equivalente. Esto no significa que los viáticos sean literalmente un pago por hora, sino que se utiliza la carga horaria como criterio de prorrateo operativo, de modo que los servicios de mayor dedicación absorban una proporción mayor de este costo.

Tabla 22. Costos unitarios de viáticos por servicio.

Servicio	Número de horas	Costo por hora	Costo Total
Diagnóstico Esencial	16,00	10,00	160,00
Diagnóstico Profesional	24,00	10,00	240,00
Especificación + Matriz comparativa	32,00	10,00	320,00
Paquete Estratégico	44,00	10,00	440,00
Auditoría final de implementación	12,00	10,00	120,00

Los costos de herramientas y consumibles se distribuyen bajo el mismo criterio: el esfuerzo técnico estimado como base de asignación. Este rubro recoge materiales menores, insumos de apoyo operativo, elementos auxiliares para levantamientos y recursos físicos consumidos en la elaboración de entregables. Se aplica una tasa

equivalente de USD 5,00 por hora, asignando estos recursos a cada servicio en proporción a su intensidad operativa.

Tabla 23. Costos unitarios de herramientas y consumibles por servicio.

Servicio	Número de horas	Costo por hora	Costo Total
Diagnóstico Esencial	16,00	5,00	80,00
Diagnóstico Profesional	24,00	5,00	120,00
Especificación + Matriz comparativa	32,00	5,00	160,00
Paquete Estratégico	44,00	5,00	220,00
Auditoría final de implementación	12,00	5,00	60,00

Finalmente, se consideran las licencias o software, también prorrateadas en función de la carga técnica estimada del servicio. Este rubro refleja el uso operativo de herramientas digitales requeridas para el análisis y el procesamiento de datos, la construcción documental y la presentación de resultados. Se aplica una tasa de USD 1,50 por hora equivalente, manteniendo así un criterio uniforme de asignación proporcional.

Tabla 24. Costos unitarios de licencias/software por servicio.

Servicio	Número de horas	Costo por hora	Costo Total
Diagnóstico Esencial	16,00	1,50	24,00
Diagnóstico Profesional	24,00	1,50	36,00
Especificación + Matriz comparativa	32,00	1,50	48,00
Paquete Estratégico	44,00	1,50	66,00
Auditoría final de implementación	12,00	1,50	18,00

4.3.2. Rentabilidad por servicio

Una vez determinados los componentes unitarios de costo, se procede a consolidarlos para cada servicio y contrastarlos con el precio de venta proyectado. En este punto, el indicador utilizado es la rentabilidad sobre el costo, calculada mediante la siguiente expresión:

$$Rentabilidad = \frac{PVP - Costo\ total}{Costo\ total}$$

Este enfoque permite apreciar con mayor claridad qué rendimiento genera cada servicio en relación con el esfuerzo económico requerido para ejecutarlo. La Tabla 25 y la Tabla 26 presenta la consolidación de los costos unitarios y de la rentabilidad correspondiente.

Tabla 25. Consolidación de costos por servicio.

Servicio	Costo Consultor	Costo Soporte Especializado	Costo Viáticos	Herramientas Consumibles	Licencias Software
Diagnóstico Esencial	1.280,00	240,00	160,00	80,00	24,00
Diagnóstico Profesional	1.920,00	720,00	240,00	120,00	36,00
Especificación + Matriz comparativa	2.560,00	1.440,00	320,00	160,00	48,00
Paquete Estratégico	3.520,00	2.160,00	440,00	220,00	66,00
Auditoría final de implementación	960,00	240,00	120,00	60,00	18,00

Tabla 26. Rentabilidad por servicio.

Servicio	Costo Total	PVP Proyectado	Rentabilidad
Diagnóstico Esencial	1.784,00	2.500,00	**40,13%**
Diagnóstico Profesional	3.036,00	4.500,00	**48,22%**
Especificación + Matriz comparativa	4.528,00	6.500,00	**43,55%**
Paquete Estratégico	6.406,00	9.500,00	**48,30%**
Auditoría final de implementación	1.398,00	2.000,00	**43,06%**

La Tabla 26 confirma que todos los servicios del portafolio presentan rentabilidades positivas. Esto significa que, a los precios definidos para el modelo, cada servicio genera un excedente por encima de su costo unitario directo. También se observa que los servicios de mayor precio —como el Diagnóstico Profesional y el Paquete Estratégico— alcanzan mayores niveles de rentabilidad relativa, mientras que el Diagnóstico Esencial, aun siendo el servicio de entrada del portafolio, mantiene una rentabilidad aceptable y acorde con su rol comercial.

4.3.3. Proyección de costos directos

A partir de los costos unitarios por servicio y de la proyección de cantidades de servicios vendidos presentado en el apartado 4.2, se construye la proyección de costos directos para el período 2026–2030. En este caso, el crecimiento de los costos no responde a una tasa

porcentual arbitraria, sino a la multiplicación del costo unitario de cada componente por la cantidad de servicios proyectada para cada año.

Por ejemplo, en el caso de la mano de obra directa del año 2026, el valor total de USD 14.400,00 se obtiene de la siguiente manera:

$$Diagnóstico\ Esencial: 2 \times 1.280{,}00 = 2.560{,}00$$

$$Diagnóstico\ Profesional: 2 \times 1.920{,}00 = 3.840{,}00$$

$$Especificación + Matriz\ comparativa: 1 \times 2.560{,}00 = 2.560{,}00$$

$$Paquete\ Estratégico: 1 \times 3.520{,}00 = 3.520{,}00$$

$$Auditoría\ final\ de\ implementación: 2 \times 960{,}00 = 1.920{,}00$$

$$Total, mano\ de\ obra\ directa\ 2026 = USD\ 14.400{,}00$$

La misma lógica se aplica al resto de los componentes y a los años subsiguientes. El resultado consolidado se presenta en la Tabla 27.

Tabla 27. Proyección de costos directos.

Concepto	Inversión Inicial	2026	2027	2028	2029	2030
Mano de obra directa	0,00	14.400,00	20.160,00	24.320,00	31.040,00	37.760,00
Soporte técnico especializado	0,00	6.000,00	8.400,00	9.600,00	12.720,00	15.360,00
Movilización y viáticos	0,00	1.800,00	2.520,00	3.040,00	3.880,00	4.720,00
Herramientas y Consumibles	1.000,00	900,00	1.260,00	1.520,00	1.940,00	2.360,00
Licencias/Software	200,00	270,00	378,00	456,00	582,00	708,00
Total	**1.200,00**	**$23.370,00**	**$32.718,00**	**$38.936,00**	**$50.162,00**	**$60.908,00**

La mano de obra directa constituye el componente de mayor peso dentro de los costos directos, lo cual es coherente con la naturaleza del negocio: *Critical Power Consulting* no es un emprendimiento intensivo en infraestructura, sino en conocimiento técnico, criterio profesional y producción documental especializada. El mayor esfuerzo económico se concentra, por tanto, en el tiempo de consultoría y en el soporte técnico necesarios para respaldar el nivel de calidad del servicio.

4.3.4. Proyección de costos indirectos

Los costos indirectos no dependen del número de servicios vendidos en cada año, sino de la necesidad de sostener una estructura mínima de operación, presencia comercial y soporte administrativo. Su evolución se proyecta aplicando una tasa de actualización por inflación del 1,46% anual, consistente con la referencia utilizada en la formulación del proyecto (Statista, 2024).

La base anual de costos indirectos para 2026 se compone de: USD 1.000,00 en publicidad y marketing; USD 720,00 en servicios básicos; USD 480,00 en suscripciones y software administrativo; USD 600,00 en contabilidad y servicios legales; USD 300,00 en gastos administrativos; y USD 300,00 en capacitaciones y certificaciones. El total para ese año asciende a USD 3.400,00. Es importante señalar que los gastos de constitución no forman parte de la proyección operativa de costos indirectos, ya que fueron reconocidos como inversión inicial y no como un gasto recurrente anual.

Tabla 28. Proyección de costos indirectos.

Concepto	Inversión Inicial	2026	2027	2028	2029	2030
Publicidad y marketing	1.500,00	1.000,00	1.014,60	1.029,41	1.044,44	1.059,69
Servicios básicos	0,00	720,00	730,51	741,18	752,00	762,98
Suscripciones y software	0,00	480,00	487,01	494,12	501,33	508,65
Contabilidad y servicios legales	0,00	600,00	608,76	617,65	626,67	635,81
Gastos administrativos	0,00	300,00	304,38	308,82	313,33	317,91
Capacitaciones y certificaciones	0,00	300,00	304,38	308,82	313,33	317,91
Gastos de Constitución	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	**2.000,00**	**$3.400,00**	**$3.449,64**	**$3.500,00**	**$3.551,10**	**$3.602,95**

La proyección de costos indirectos muestra una trayectoria moderada y controlada, consistente con la estructura liviana propia de la etapa inicial del emprendimiento. Este comportamiento es relevante: permite que el crecimiento del negocio no quede atrapado por una expansión excesiva del gasto fijo, manteniendo una relación razonable entre la escala comercial y la carga operativa.

La proyección de costos confirma una lógica financiera coherente con la naturaleza de *Critical Power Consulting*: los costos directos crecen con el volumen real de servicios comercializados, reflejando el esfuerzo técnico requerido para ejecutar cada proyecto con estándares profesionales; los costos indirectos se mantienen contenidos y evolucionan de forma gradual, sin generar una sobrecarga estructural en la etapa inicial. Esta configuración proporciona una base sólida y transparente para la evaluación financiera que se desarrolla a continuación.

4.4. Proyección y evaluación financiera

La proyección financiera traduce en resultados cuantitativos la viabilidad de *Critical Power Consulting* durante sus primeros cinco años de operación. En una consultora técnica especializada, sin inventarios ni activos productivos intensivos, el análisis depende de cuatro elementos: el volumen de ventas efectivamente proyectado, la estructura de costos directos e indirectos, la inversión inicial requerida para iniciar operaciones y la forma en que se financia. Con base en estos elementos, este apartado desarrolla el estado de resultados, el flujo de caja del proyecto y los principales indicadores de evaluación financiera: valor actual neto, tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, período de recuperación de la inversión y punto de equilibrio.

4.4.1. Estado de Resultados y flujo de caja del proyecto

Para construir el estado de resultados y el flujo de caja del proyecto se parte de una estructura de financiamiento mixta. Como referencia para el componente de deuda se toma la oferta de BanEcuador para capital de trabajo, que contempla plazos de hasta tres años y tasas conforme a su tarifario vigente. Sobre esa base, el presente estudio adopta como supuesto un préstamo de USD 5.000,00 a 36 meses, con una tasa efectiva anual de 17,81% y una cuota fija mensual de USD 177,02. El saldo de la inversión inicial, equivalente a USD 6.041,75, se cubre con recursos propios, a los cuales se asigna un costo de oportunidad del 10%. Con ambos componentes se calcula el costo de capital promedio ponderado (CCPP), que constituye la tasa mínima de rendimiento exigida al proyecto.

El cálculo del CCPP se realiza ponderando el costo de cada fuente según su participación en la inversión total. Para el préstamo, el peso relativo representa 45,28%; al multiplicarlo por la tasa de 17,81%, se obtiene una contribución de 8,06%. Para los recursos propios, el peso relativo es de 54,72%, que al multiplicarse por el costo de oportunidad del 10%

genera una contribución de 5,47%. La suma de ambas contribuciones da un CCPP de 13,54%, como se detalla en la Tabla 29.

Tabla 29. Costo de Capital promedio ponderado (CCPP).

Ítem	Monto	Peso	Costo	CCPP
Préstamo	5000,00	45,28%	17,81%	8,06%
Recursos Propios	6041,75	54,72%	10,00%	5,47%
Total	**11041,75**	**100,00%**		**13,54%**

Definida la estructura de financiamiento, se procede a elaborar el estado de resultados y el flujo de caja. Para ello se incorporan, además de los ingresos y costos operativos proyectados, los cargos anuales por depreciación y amortización derivados de la inversión inicial. Aunque estos rubros no representan una salida efectiva de dinero cada año, sí deben reconocerse contablemente para reflejar el consumo gradual de los activos a lo largo del tiempo. En este caso, la depreciación anual se calcula sobre los activos fijos por un monto de USD 1.000,00 y una vida útil de cinco años, lo que genera un cargo anual de USD 200,00. La amortización anual se calcula sobre los activos intangibles por USD 2.200,00, también a cinco años, lo que genera un cargo anual de USD 440,00.

Por otra parte, para el cálculo del impuesto a la renta se toma como referencia la tabla general vigente para personas naturales publicada por el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2026). Para efectos de esta proyección, la utilidad antes de impuestos se utiliza como aproximación de la base imponible estimada del emprendimiento. Según el SRI, la tabla de personas naturales se liquida aplicando tarifas progresivas sobre la base imponible de cada ejercicio fiscal.

En los años 2026, 2027 y 2028, la utilidad antes de impuestos proyectada se mantiene por debajo de la fracción básica exenta aplicable, la cual es de: USD 12.208, por lo que el impuesto resultante es cero. En 2029, la utilidad antes de impuestos asciende a USD 15.849,86, valor que cae en el tramo de USD 15.549 a USD 20.188, por lo que el impuesto se calcula así:

$$Impuesto\ 2029 = 167 + (15.849{,}86 - 15.549{,}00) \times 10\%$$

$$Impuesto\ 2029 = 197{,}09$$

De forma análoga, para 2030 la utilidad antes de impuestos proyectada es USD 19.846,69, por lo que:

$$Impuesto\ 2030 = 167 + (19.846{,}69 - 15.549{,}00) \times 10\%$$

$$Impuesto\ 2030 = 596{,}77$$

Con todos estos elementos se construye la Tabla 30.

Tabla 30. Estado de Resultados y Flujo de Caja.

	Inversión	**2026**	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**
Año	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Ingresos						
Ventas		34.000,00	47.500,00	56.500,00	73.000,00	88.500,00
Total Ingresos		34.000,00	47.500,00	56.500,00	73.000,00	88.500,00
Costos						
Costos de ventas		23.370,00	32.718,00	38.936,00	50.162,00	60.908,00
Utilidad bruta		10.630,00	14.782,00	17.564,00	22.838,00	27.592,00
Gastos Operacionales						
Publicidad y marketing		1.000,00	1.014,60	1.029,41	1.044,44	1.059,69
Servicios básicos		720,00	730,51	741,18	752,00	762,98
Suscripciones y software		480,00	487,01	494,12	501,33	508,65
Contabilidad y servicios legales		600,00	608,76	617,65	626,67	635,81
Gastos administrativos		300,00	304,38	308,82	313,33	317,91
Capacitaciones y certificaciones		300,00	304,38	308,82	313,33	317,91
Total gastos operacionales		3.400,00	3.449,64	3.500,00	3.551,10	3.602,95
Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación, amortización y Trabajadores		7.230,00	11.332,36	14.064,00	19.286,90	23.989,05
Depreciación		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Amortización		440,00	440,00	440,00	440,00	440,00

Tabla 30. Estado de Resultados y Flujo de Caja. (Continuación).

Utilidad antes de intereses, impuestos y Trabajadores		6.590,00	10.692,36	13.424,00	18.646,90	23.349,05
Gasto Financiero		722,09	472,45	178,28	0,00	0,00
Utilidad antes de impuestos y Trabajadores		5.867,91	10.219,91	13.245,72	18.646,90	23.349,05
15% participación de trabajadores		880,19	1.532,99	1.986,86	2.797,03	3.502,36
Utilidad antes de Impuestos		4.987,72	8.686,92	11.258,86	15.849,86	19.846,69
Impuestos		0,00	0,00	0,00	197,09	596,77
Utilidad Neta		4.987,72	8.686,92	11.258,86	15.652,77	19.249,92
Depreciación		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Amortización		440,00	440,00	440,00	440,00	440,00
Gastos Financieros		722,09	472,45	178,28	0,00	0,00
Inversión inicial	(11.041,75)					
Flujo de caja neto del proyecto	(11.041,75)	6.349,81	9.799,37	12.077,14	16.292,77	19.889,92
Flujo de Caja del Proyecto Descontado		5.592,75	7.601,98	8.251,95	9.805,09	10.542,75
		-5.449,00	2.152,98	10.404,93	20.210,02	30.752,78

4.4.2. Valor actual neto (VAN)

El Valor Actual Neto mide el excedente que genera el proyecto, en valor presente, después de recuperar la inversión inicial y cubrir el costo promedio del capital invertido (Merchán, 2015). El VAN se calcula aplicando la siguiente formula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{F_t}{(1+i)^t}$$

Donde:

$I_0 = Inversion\ Inicial$
$F_t = Flujo\ de\ caja\ del\ año\ t$
$i = Tasa\ de\ descuento\ (CCPP = 13{,}54\%)$
$n = número\ de\ periodos$

Sustituyendo con los valores del proyecto:

$$VAN = -11.041{,}75 + \frac{6.349{,}81}{(1+0{,}1354)} + \frac{9.799{,}37}{(1+0{,}1354)^2} + \frac{12.077{,}14}{(1+0{,}1354)^3} + \frac{16.292{,}77}{(1+0{,}1354)^4} + \frac{19.889{,}92}{(1+0{,}1354)^5}$$

Por lo tanto, el VAN del proyecto asciende a USD 30.752,78: un valor claramente positivo que confirma que el emprendimiento no solo recupera la inversión inicial, sino que además genera un excedente económico significativo por encima del costo del capital. Conforme al criterio de decisión de Merchán (2015), el proyecto se acepta.

4.4.3. Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es la tasa que iguala a cero el valor actual neto del proyecto; es decir, la rentabilidad implícita que generan sus flujos de caja por sí mismos (Merchán, 2015). Si la TIR supera la tasa mínima exigida por los financiadores del negocio, el proyecto se considera atractivo.

La TIR se determina resolviendo la ecuación:

$$0 = -11.041{,}75 + \frac{6.349{,}81}{(1+TIR)} + \frac{9.799{,}37}{(1+TIR)^2} + \frac{12.077{,}14}{(1+TIR)^3} + \frac{16.292{,}77}{(1+TIR)^4} + \frac{19.889{,}92}{(1+TIR)^5}$$

Al resolver esta expresión, se obtiene una TIR = 81,25%, al comparar con la tasa de descuento (CCPP = 13,54%), la brecha es contundente y la rentabilidad generada por el proyecto supera ampliamente el rendimiento mínimo exigido por las fuentes de financiamiento y, de acuerdo con la regla de decisión de Merchán (2015), el proyecto se acepta.

4.4.4. Índice de rentabilidad (IR)

El Índice de Rentabilidad expresa la relación entre el valor presente de los flujos futuros y la inversión inicial: permite identificar cuánto valor genera el proyecto por cada dólar invertido (Merchán, 2015). Para *Critical Power Consulting*, el IR se calcula con base en el valor presente de los flujos de caja descontados y en la inversión inicial del proyecto.

La fórmula es:

$$IR = \frac{Valor\ presente\ de\ los\ flujos\ futuros}{Inversión\ inicial}$$

En este caso, el valor presente de los flujos futuros corresponde a la suma de los flujos descontados de los años 1 a 5:

$$VP = 5.592{,}75 + 7.601{,}98 + 8.251{,}95 + 9.805{,}09 + 10.542{,}75 = 41.794{,}51$$

$$IR = \frac{41.794{,}51}{11.041{,}75} = 3{,}79$$

Por cada dólar invertido en el año cero, el proyecto genera aproximadamente USD 3,79 en valor presente: una relación favorable entre el esfuerzo de inversión y el valor que el negocio devuelve. Conforme al criterio de Merchán (2015), mayor que uno, el proyecto se acepta.

4.4.5. Período de recuperación de la inversión (PRI)

El Período de Recuperación de la Inversión mide el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a partir de los flujos de caja nominales (sin descuento) generados por el proyecto (Merchán, 2015). Para su cálculo se acumulan los flujos de caja no descontados hasta identificar el momento en que el saldo pasa de negativo a positivo.

En el caso de *Critical Power Consulting*:

Año 0: –11.041,75

Año 1: –11.041,75 + 6.349,81 = –4.691,94

Año 2: –4.691,94 + 9.799,37 = 5.107,43

Como el saldo pendiente se vuelve positivo durante el segundo año, el PRI se calcula interpolando la fracción del flujo del año 2 necesaria para cubrir el saldo aún no recuperado al cierre del año 1:

$$PRI = 1 + \frac{4.691{,}94}{9.799{,}37}$$

$$PRI = 1 + 0{,}48 = 1{,}48\ años$$

El proyecto recupera su inversión en aproximadamente 1 año y 6 meses: un plazo sólido para un emprendimiento en etapa inicial, coherente con un modelo liviano en activos y con capacidad de generar caja positiva desde el primer año.

4.4.6. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio identifica el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir la totalidad de los costos fijos y variables, sin generar ni pérdidas ni utilidades. En un emprendimiento en etapa inicial, este indicador resulta especialmente útil porque permite dimensionar el margen de seguridad del modelo frente a variaciones en la demanda.

Para calcularlo se utiliza la fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

Donde:

CF = costos fijos
CV = costos variables
V = ventas

Aplicando la formula y sustituyendo, la Tabla 31 detalla el cálculo para todo el horizonte analizado.

Tabla 31. Cálculo del punto de equilibrio.

Factor	2026	2027	2028	2029	2030
Costos Fijos	4.762,09	4.562,09	4.318,28	4.191,10	4.242,95
Costos Variables	23.370,00	32.718,00	38.936,00	50.162,00	60.908,00
Ventas	34.000,00	47.500,00	56.500,00	73.000,00	88.500,00
Punto de Equilibrio	**15.231,52**	**14.659,67**	**13.891,09**	**13.396,56**	**13.609,06**

El punto de equilibrio se mantiene claramente por debajo de las ventas proyectadas en todo el horizonte analizado: un margen de seguridad favorable y sostenido que se amplía a partir del tercer año, conforme crece el volumen comercializado. El modelo no necesita operar al límite de su capacidad para mantenerse viable.

Los números hablan con claridad: *Critical Power Consulting* es viable y factible desde el punto de vista financiero. El VAN positivo confirma que el modelo genera valor por encima del costo del capital; la TIR supera ampliamente la tasa de descuento; el IR muestra que cada dólar invertido se multiplica por casi 4 veces en valor presente; el PRI

demuestra que la inversión se recupera en aproximadamente un año; y el punto de equilibrio se mantiene cómodamente por debajo de las ventas proyectadas en todo el horizonte. Estos resultados no son producto de supuestos optimistas: son la consecuencia de un modelo diseñado con criterio conservador, una estructura de costos liviana, márgenes unitarios positivos desde el primer servicio y una propuesta de valor alineada con una demanda real y verificada.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Cumplimiento del objetivo del proyecto. Se formuló un plan de negocios integral para la creación de *Critical Power Consulting*, articulando de manera sistemática el análisis del entorno macroeconómico y competitivo (microentorno), la investigación de mercado primaria, el diseño del modelo de negocio bajo el esquema Canvas y la evaluación técnico-financiera mediante indicadores de rentabilidad y viabilidad. Cada componente fue desarrollado con coherencia metodológica, de modo que los hallazgos de una etapa alimentaron las decisiones de la siguiente. Se concluye que el objetivo general se cumple en su totalidad: la propuesta es ejecutable, medible y coherente con el problema identificado, y sienta las bases para una empresa que no solo aspira a ser rentable, sino a transformar la forma en que las organizaciones gestionan la continuidad de sus sistemas de energía en procesos críticos.

- Brecha entre disponer de UPS y contar con una protección efectiva. Se evidencia que el 77,8% de las organizaciones con procesos críticos cuenta con algún sistema UPS instalado; sin embargo, el 44,4% de esas mismas organizaciones mantiene una cobertura real de sus procesos críticos igual o inferior al 50%. Esta paradoja —tener el equipo y no estar protegido— revela una falla estructural en la forma en que se planifican e implementan los sistemas de energía de respaldo: se adquiere tecnología sin un análisis previo de criticidad, sin una segmentación adecuada de cargas y sin una definición clara de las autonomías mínimas requeridas por cada proceso. Se concluye que la necesidad principal no radica en "tener UPS", sino en contar con criterios técnicos rigurosos para segmentar cargas, definir autonomías objetivo acordes al riesgo operativo real y cerrar de forma sistemática las brechas de cobertura existentes. La solución no es tecnológica en primera instancia: es metodológica.

- Relevancia del problema por su recurrencia y su impacto económico. La mayoría de las organizaciones encuestadas reporta entre 1 y 5 interrupciones de más de 5 minutos en un período de 12 meses, con costos de paro que oscilan entre USD 1.000 y USD 20.000 por hora, cifras que no incluyen los costos intangibles

asociados a la pérdida de reputación, la afectación a clientes o el estrés operativo que recae sobre los equipos técnicos y directivos. Detrás de cada interrupción hay una decisión que no se tomó a tiempo, una especificación que no se hizo o un criterio de diseño que no existía. Se concluye que la continuidad operativa y el suministro de energía ininterrumpida y de calidad deben gestionarse como un riesgo económico cuantificable y gestionable, no como un evento fortuito e inevitable. Este cambio de perspectiva es, precisamente, el punto de partida del valor que *Critical Power Consulting* busca entregar.

- Validación de la propuesta de valor de manera consultiva e independiente. La propuesta de valor fue evaluada por la muestra de organizaciones participantes y es percibida como relevante por más de cuatro quintas partes de la base válida, con una intención favorable de contratación en un horizonte de 12 meses. Este nivel de aceptación no es trivial: refleja que el mercado reconoce una necesidad real que no está siendo resuelta de forma satisfactoria por los actores actuales, en su mayoría vinculados a la comercialización de equipos. Se concluye que la independencia de marca —entendida como la ausencia de vínculos comerciales con fabricantes o distribuidores—, la calidad de los entregables técnicos y la consistencia metodológica constituyen, en conjunto, una ventaja competitiva sostenible que no puede ser replicada fácilmente por competidores cuyo modelo de negocio depende de la venta de soluciones específicas.

- Preferencia del mercado por decisiones comparables y compras estructuradas. Se identifican procesos de compra que combinan modalidades de contratación directa, solicitud de tres cotizaciones y esquemas tipo RFP, en los cuales la claridad del alcance, la definición de hitos y la calidad de la documentación técnica son factores determinantes en la selección del proveedor. Este hallazgo evidencia que las organizaciones no solo compran un servicio: compran certeza. La capacidad de presentar una propuesta técnicamente sólida, con criterios de aceptación claros y entregables verificables, reduce significativamente la incertidumbre percibida por los tomadores de decisión. Se concluye que estandarizar criterios técnicos y formatos de entregables no es una tarea administrativa menor, sino una palanca estratégica que reduce la fricción en la interfaz entre las áreas técnicas, de compras y la gerencia, acelerando los ciclos de aprobación y fortaleciendo la credibilidad institucional de la firma.

- Viabilidad operativa del modelo centrado en la consultoría. El portafolio modular diseñado se alinea con los plazos esperados por el mercado —entre 2 y 4 semanas para un diagnóstico completo— y con el rango de disposición de pago más frecuente, situado entre USD 1.000 y USD 4.999 por proyecto. Esta alineación entre la oferta y las expectativas del cliente objetivo no es casual: es el resultado de un proceso de investigación que permitió calibrar el modelo antes de su lanzamiento. Se concluye que la decisión de no ejecutar la implementación directa de los sistemas no constituye una limitación operativa ni una debilidad competitiva, sino una elección estratégica deliberada que protege dos activos fundamentales de la firma: su credibilidad técnica y su independencia de criterio. Un consultor que también vende e instala equipos deja de ser consultor para convertirse en vendedor con argumentos técnicos.

- Coherencia entre la estrategia comercial y las preferencias del cliente objetivo. Los canales de información y contacto preferidos por el segmento objetivo se concentran en el sitio web corporativo, las referencias entre pares del sector, LinkedIn como plataforma de posicionamiento profesional, y los webinars o talleres técnicos como espacios de demostración de conocimiento. Asimismo, se identifica una preferencia marcada por el diagnóstico en modalidad híbrida, que combina la eficiencia del trabajo remoto con la profundidad del levantamiento presencial. Estos hallazgos configuran una estrategia de captación basada en la autoridad técnica y en la confianza construida a través de contenido de valor, no en la publicidad masiva ni en las promesas genéricas. Se concluye que cada punto de contacto con el mercado debe ser una oportunidad para demostrar competencia real, porque en el ámbito de la consultoría técnica especializada, la reputación se construye antes de la primera reunión.

- Factibilidad financiera del emprendimiento. Bajo un escenario conservador —construido con supuestos razonables de captación de clientes y tarifas alineadas con la disposición de pago del mercado—, los indicadores financieros del proyecto son consistentemente favorables: VAN = USD 30.752,78, TIR = 81,25% (significativamente superior al Costo de Capital Promedio Ponderado de 13,54%), Índice de Rentabilidad = 3,79 y Período de Recuperación de la Inversión = 1,48 años. El punto de equilibrio operativo se mantiene por debajo de las ventas proyectadas en todos los períodos analizados, lo que otorga un margen de

seguridad ante desviaciones en la ejecución. Se concluye que el emprendimiento es financieramente sólido y viable con una inversión inicial de USD 11.041,75, lo que lo convierte en un proyecto de bajo umbral de entrada y alto potencial de retorno. No obstante, estos resultados no son automáticos: dependen directamente de la disciplina comercial para sostener el flujo de proyectos, del control riguroso de los costos operativos y de la consistencia en la calidad de los entregables, que es, en última instancia, el activo que garantiza la recompra y la referenciación.

- Limitaciones del análisis. La evidencia cuantitativa y cualitativa que sustenta este plan de negocios proviene de una muestra no probabilística de 36 casos válidos, seleccionados por criterios de pertinencia sectorial y accesibilidad, y de un levantamiento competitivo basado en información pública verificable de 23 competidores identificados en el mercado. Si bien la muestra no permite inferencias estadísticas con representatividad poblacional estricta, sí ofrece una base empírica coherente y suficiente para las decisiones de diseño del modelo de negocio. Reconocer esta limitación no invalida los hallazgos: los sitúa en su justo alcance. Se concluye que la evidencia recopilada respalda sólidamente el plan de negocios en su etapa de formulación, pero su aplicación práctica debe fortalecerse de forma iterativa mediante proyectos piloto, medición de resultados reales y retroalimentación directa del mercado, convirtiendo cada proyecto ejecutado en una nueva fuente de aprendizaje y ajuste estratégico.

Recomendaciones

- Estandarizar los entregables y el control de calidad. Se recomienda formalizar desde el inicio de operaciones un paquete base de entregables que incluya, como mínimo: el informe de diagnóstico técnico, la matriz de criticidad y riesgos, la especificación técnica de la solución recomendada, la matriz comparativa de alternativas y la hoja de ruta de implementación por fases. Cada entregable debe contar con criterios de aceptación definidos, control de versiones y trazabilidad documental. Esta estandarización no limita la personalización: establece un piso de calidad sobre el cual se construye la propuesta específica para cada cliente. Beneficio: mejora la comparabilidad entre proyectos, fortalece la trazabilidad del trabajo realizado y genera confianza institucional en el cliente, quien percibe una firma con procesos maduros y no improvisados; limitación: exige una inversión

inicial significativa de tiempo en el diseño de plantillas, la definición de estándares y la implementación de un sistema básico de aseguramiento de la calidad, esfuerzo que debe priorizarse antes del primer proyecto formal.

- Empaquetar el portafolio por niveles y fijar hitos de entrega. Se recomienda estructurar el portafolio de servicios en niveles diferenciados por criticidad del proceso, alcance del análisis y profundidad de los entregables, con plazos e hitos de entrega claramente definidos para cada nivel. En particular, se sugiere que el nivel de entrada —orientado al diagnóstico ejecutivo— pueda completarse dentro del plazo de 2 a 4 semanas que el mercado identifica como razonable, facilitando así una primera experiencia de valor que abre la puerta a compromisos de mayor alcance. La claridad en los hitos no solo ordena la ejecución interna: le da al cliente un marco de referencia para gestionar sus propias expectativas y obtener aprobaciones internas. Beneficio: reduce la fricción en los procesos de compra, facilita la toma de decisión por parte del cliente y permite escalar la relación comercial de forma natural; limitación: la estructura por niveles debe diseñarse con suficiente flexibilidad para adaptarse a casos de alta complejidad técnica o alcances atípicos, sin que ello implique redefinir el modelo cada vez.

- Formalizar la independencia y la confidencialidad como políticas operativas. Se recomienda documentar y comunicar activamente una política verificable de independencia técnica y comercial, que establezca con claridad los tres compromisos fundamentales de la firma: no percibir comisiones por ventas de equipos o soluciones, no representar marcas de fabricantes o distribuidores, y no ejecutar la implementación directa de los sistemas recomendados. Esta política debe ser pública, consistente y comprobable, no una declaración de intenciones. Complementariamente, se recomienda incorporar acuerdos de confidencialidad como condición estándar para el inicio de cualquier proyecto, protegiendo tanto la información sensible del cliente como la propiedad intelectual de los entregables desarrollados. Beneficio: refuerza de manera tangible la diferenciación frente a competidores con vínculos comerciales y elimina las barreras de confianza que suelen frenar la contratación de servicios de consultoría en entornos técnicos; limitación: la formalización de estas políticas incrementa la exigencia contractual y la disciplina documental, lo que requiere rigor desde el primer día de operación.

- Sustentar la venta con evidencia y una lógica de costo-beneficio. Se recomienda que toda propuesta comercial incluya una justificación económica estructurada y comprensible, basada en la comparación directa entre los honorarios del servicio y el costo estimado de la indisponibilidad operativa que se busca prevenir o reducir. Esta lógica —simple en su presentación, pero rigurosa en su construcción— convierte la decisión de contratar consultoría en una decisión de gestión de riesgo, no en un gasto discrecional. Complementariamente, el posicionamiento de la firma debe apoyarse en casos de uso documentados y en muestras anonimizadas de entregables reales, que permitan al cliente potencial evaluar la calidad del trabajo antes de comprometerse. Beneficio: acelera la aprobación gerencial al hablar el lenguaje del riesgo y el retorno, mejora las tasas de conversión y reduce el ciclo de venta; limitación: al inicio de operaciones, la evidencia disponible es limitada, por lo que se recomienda priorizar los primeros proyectos y pilotos como inversión estratégica en la construcción del portafolio de casos que sostendrá la credibilidad comercial a largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia de Regulación y Control de Electricidad. (2025a). Marco regulatorio del sector eléctrico ecuatoriano [Compilación normativa]. https://arconel.gob.ec/wp-content/uploads/2025/10/Regulaciones_22OCT25-VF.pdf

Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones. (2025a). Boletín cierre 2024. https://www.arcotel.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/Boletin-cierre-2024_compressed-1.pdf

Asamblea Nacional. (2025, 7 de junio). Asamblea Nacional aprueba en tiempo récord Ley para combatir el financiamiento del crimen organizado. https://www.asambleanacional.gob.ec/es/noticia/106719-asamblea-nacional-aprueba-en-tiempo-record-ley-para

Baker, R., Brick, J. M., Bates, N. A., Battaglia, M., Couper, M. P., Dever, J. A., Gile, K. J., & Tourangeau, R. (2013). Summary report of the AAPOR task force on non-probability sampling. *Journal of Survey Statistics and Methodology, 1*(2), 90–143. https://doi.org/10.1093/jssam/smt008

Banco Central del Ecuador. (2025a, 15 de abril). La economía ecuatoriana reportó una contracción anual de 2,0% en 2024. https://www.bce.fin.ec/la-economia-ecuatoriana-reporto-una-contraccion-anual-de-20-en-2024/

Banco Central del Ecuador. (2025b, abril). Programación macroeconómica sector real 2025-2028. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/SectorReal_042025.pdf

Banco Central del Ecuador. (2025d). 25 años de dolarización. https://www.bce.fin.ec/25/index.html

Banco Central del Ecuador. (s. f.). Tasa activa referencial. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/indicadores/monetario/indTasaActiva.html

Banco Mundial. (2025, octubre). Ecuador macro poverty outlook. https://thedocs.worldbank.org/en/doc/e408a7e21ba62d843bdd90dc37e61b57-0500032021/related/mpo-ecu.pdf

CERTUS. (2021, 23 de febrero). ¿Qué es el proceso administrativo y cuáles son sus fases? https://www.certus.edu.pe/blog/que-es-proceso-administrativo/

Consejo Nacional Electoral. (2025a, 10 de mayo). CNE proclamó resultados definitivos y adjudicó las dignidades del Binomio Presidencial a Daniel Noboa Azin y María José Pinto. https://www.cne.gob.ec/cne-proclamo-resultados-definitivos-y-adjudico-las-dignidades-del-binomio-presidencial-a-daniel-noboa-azin-y-maria-jose-pinto/

Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2018). *Designing and conducting mixed methods research* (3rd ed.). SAGE Publications. https://us.sagepub.com/en-us/nam/designing-and-conducting-mixed-methods-research/book241842

Cummins Inc. (2019, 28 de mayo). 10-second start: A look at NFPA 110 and time to readiness following power loss. https://www.cummins.com/en-na/news/2019/05/28/10-second-start-look-nfpa-110-and-time-readiness-following-power-loss

Dillman, D. A., Smyth, J. D., & Christian, L. M. (2014). *Internet, phone, mail, and mixed-mode surveys: The tailored design method* (4th ed.). John Wiley & Sons. https://doi.org/10.1002/9781118456149

Eaton. (s. f.-a). Partner locator. https://www.eaton.com/es/es-es/support/partner-locator.html

Eaton. (s. f.-b). Expert service & maintenance for UPS. https://www.eaton.com/us/en-us/catalog/services/ups-services.html

Fernández, A. (2012a). *Marketing – Conceptos fundamentales* [Presentación de diapositivas]. SlideShare. https://es.slideshare.net/gabriela1601/eoi-plan-marketing?from_search=4

Fernández, A. (2012b). *Metodología para elaborar planes de negocio: Análisis a realizar y definición de modelos de negocio* [Presentación de diapositivas]. SlideShare. https://es.slideshare.net/gabriela1601/plan-de-negocios-eoi

Fernández Sánchez, E., Avella Camarero, L., & Fernández Barcala, M. (2006). *Estrategia de producción*. McGraw-Hill Interamericana de España.

Fondo Monetario Internacional. (2025, 18 de diciembre). The IMF Executive Board concludes fourth review of the Extended Fund Facility arrangement for Ecuador. https://www.imf.org/en/news/articles/2025/12/18/pr-25433-ecuador-the-imf-concludes-4th-review-of-eff-arrangement

Frías, A., Herrera-Echenique, R., & Pérez, R. A. (2013). Nueva teoría estratégica, NTE: ¿El cuarto paradigma? En R. A. Pérez & I. Sanfeliu (Eds.), *El viaje a la complejidad* (Tomo 4: La complejidad social. La trama de la vida. Nivel de integración social). Biblioteca Nueva.

Greene, J. C., Caracelli, V. J., & Graham, W. F. (1989). Toward a conceptual framework for mixed-method evaluation designs. *Educational Evaluation and Policy Analysis, 11*(3), 255–274. https://doi.org/10.3102/01623737011003255

Herrera-Echenique, R. (2021b). Stakeholders. PUCE Virtual, material de apoyo multimedia producido para módulo 5.

Herrera-Echenique, R. (s.f.). Unidad 3: DISEÑO Y FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA, Semana 5: Grupos de interés y la oferta de valor. PUCE Virtual, material de apoyo multimedia producido para módulo 5.

Hamel, G., & Prahalad, C. K. (1989). Strategic intent. *Harvard Business Review, 67*(3), 63–76. https://hbr.org/2005/07/strategic-intent

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (s. f.). Estimaciones y proyecciones de población. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). Boletín técnico: Estimaciones y proyecciones de la población, revisión 2024. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Proyecciones_Poblacionales/censo_2022/revision_2024_areas/Boletin_tecnico_proy_rev2025_vfinal.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). Boletín técnico: Registro Estadístico de Empresas 2023. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Registro_Empresas_Establecimientos/2024/Semestre_I/Boletin_REEM_2023.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2025). Boletín técnico: Registro Estadístico de Empresas 2024. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Registro_Empresas_Establecimientos/2024/Semestre_II/Boletin_REEM_2024.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2025a). Indicadores de pobreza y desigualdad. Diciembre 2025. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2025/Diciembre/202512_PobrezayDesigualdad.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2025b). Tecnologías de la información y comunicación. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2025/202507_Tecnologia_de_la_Informacion_y_Comunicacion-TICs.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2026a). Índice de precios al consumidor. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-precios-al-consumidor/

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2026b). Indicadores laborales - IV trimestre - 2025. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2025/Trimestre_IV/2025_IV_Trimestre_Mercado_Laboral.pdf

International Chamber of Commerce, & ESOMAR. (2025). ICC/ESOMAR International Code on Market, Opinion and Social Research and Data Analytics. https://iccwbo.org/news-publications/business-solutions/iccesomar-international-code-market-opinion-social-research-data-analytics/

Jick, T. D. (1979). Mixing qualitative and quantitative methods: Triangulation in action. *Administrative Science Quarterly, 24*(4), 602–611. https://doi.org/10.2307/2392366

Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2006). *Exploring corporate strategy* (7th ed.). Pearson Education.

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2002). *El cuadro de mando integral (Balanced scorecard)*. Gestión 2000.

Krippendorff, K. (2019). *Content analysis: An introduction to its methodology* (4th ed.). SAGE Publications. https://methods.sagepub.com/book/mono/content-analysis-4e/toc

Máñez, R. (2022, 10 de junio). Marketing mix: Qué es y cuáles son sus variables. Escuela Marketing and Web. https://escuela.marketingandweb.es/marketing-mix/

Medina, R. (2021, 26 de junio). 8P's del marketing: qué son, para qué sirven y cómo construirlas. Branch. https://branch.com.co/marketing-digital/8ps-del-marketing-que-son-para-que-sirven-y-como-construirlas/

Merchán, M. (2015). *La gestión financiera en las pequeñas y medianas empresas*. Editorial Ecuador F.B.T. Cia. Ltda.

Ministerio de Ambiente y Energía. (2025, 21 de febrero). Gobierno de El Nuevo Ecuador establece una hoja de ruta para atraer inversión privada para los sectores minero y eléctrico del país. https://www.ambienteyenergia.gob.ec/gobierno-de-el-nuevo-ecuador-establece-una-hoja-de-ruta-para-atraer-inversion-privada-para-los-sectores-minero-y-electrico-del-pais/

Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica. (2021, 6 de septiembre). Ecuador impulsa reciclaje de baterías de vehículos. https://www.ambienteyenergia.gob.ec/ambiente/ecuador-impulsa-reciclaje-de-baterias-de-vehiculos/

Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica. (2024a). Boletín estadístico 2024. https://www.ambienteyenergia.gob.ec/ambiente/wp-content/uploads/downloads/2024/12/BOLETIN-ESTADISTICO-2024.pdf

Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica. (2025a, 8 de abril). Ecuador presentó la Segunda Contribución Determinada a Nivel Nacional (NDC). https://www.ambienteyenergia.gob.ec/ambiente/ecuador-presento-la-segunda-contribucion-determinada-a-nivel-nacional-ndc/

Ministerio de Energía y Minas. (2019). Ecuador cuenta con el primer Reglamento de la Ley Eléctrica. https://www.ambienteyenergia.gob.ec/blog/ecuador-cuenta-con-el-primer-reglamento-de-la-ley-electrica/

Ministerio de Energía y Minas. (2021, 22 de octubre). El Gobierno Nacional expidió el Reglamento General de la Ley Orgánica de Eficiencia Energética. https://www.ambienteyenergia.gob.ec/el-gobierno-nacional-expidio-el-reglamento-general-de-la-ley-organica-de-eficiencia-energetica/

Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2022). Agenda de Transformación Digital del Ecuador 2022-2025. https://www.arcotel.gob.ec/wp-content/uploads/2022/08/Agenda-transformacion-digital-2022-2025.pdf

Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. (s. f.-a). Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea. https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/

Molano, C. (2017). Ambientes VUCA. Entrevista en Business Mayorca.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons. https://www.strategyzer.com/books/business-model-generation

Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2014). *Value proposition design: How to create products and services customers want*. John Wiley & Sons.

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press. https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=193

Porter, M. E. (2008, January). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review, 86*(1), 78–93. https://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy

Quintero, C. (2019). Estrategia de operaciones. LinkedIn. https://es.linkedin.com/pulse/estrategia-de-operaciones-un-factor-determinante-para-quintero-rosas

Reuters. (2024, 27 de octubre). Ecuador aprueba ley que permite inversión privada en proyectos de energía eléctrica hasta 100 MW. https://www.reuters.com/business/energy/ecuador-lawmakers-approve-bill-boost-private-energy-investment-2024-10-27/

Reuters. (2024a, 16 de abril). Ecuador's Noboa declares energy emergency, names interim minister. https://www.reuters.com/world/africa/ecuadors-noboa-declares-energy-emergency-names-interim-minister-2024-04-16/

Reuters. (2024b, 23 de septiembre). 'The climate is crazy' Ecuador minister says as country faces 12-hour power cuts. https://www.reuters.com/business/energy/the-climate-is-crazy-ecuador-minister-says-country-faces-12-hour-power-cuts-2024-09-23/

Reuters. (2025a, 14 de mayo). Ecuador assembly elects ally of President Noboa as leader. https://www.reuters.com/world/americas/ecuador-assembly-elects-noboa-ally-leader-2025-05-14/

Reuters. (2025b, 14 de abril). Support dwindles for leftist's call for Ecuador election recount. https://www.reuters.com/world/americas/noboa-notches-election-win-ecuador-rival-vows-seek-recount-2025-04-14/

Reuters. (2025c, 24 de mayo). Ecuador's Noboa vows to reduce murders, boost economy at inauguration. https://www.reuters.com/world/americas/ecuadors-noboa-vows-reduce-murders-boost-economy-inauguration-2025-05-24/

Reuters. (2026, 13 de marzo). Ecuador declares curfew in coastal provinces for security operations. https://www.reuters.com/world/americas/ecuador-declares-curfew-coastal-provinces-security-operations-2026-03-13/

Rizzo, S. (2015). Plan financiero [Presentación de diapositivas]. SlideShare. https://es.slideshare.net/sergiorizzo90/plan-financiero-52456194

Schneider Electric. (s. f.-a). Find an IT Partner or APC Partner. https://www.se.com/ww/en/brands/apc-it-partner-locator-country-selector/

Schneider Electric. (s. f.-b). APC™. https://www.se.com/co/es/brands/apc/

Secretaría Nacional de Planificación. (2025a, 21 de agosto). Plan Nacional de Desarrollo Ecuador No Se Detiene 2025-2029. https://www.planificacion.gob.ec/plan-nacional-de-desarrollo-2025-2029-ecuador-no-se-detiene/

Secretaría Nacional de Planificación. (2025b). Metas PND 25-29 [Archivo Excel]. https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/2025/08/anexoPND25-29.xlsx

Servicio de Rentas Internas. (2024). Circular Nro. NAC-DGECCGC24-00000002. https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar?id=0620a32d-24e2-44bc-9070-3a664278ceae&nombre=NAC-DGECCGC24-00000002.pdf

Servicio de Rentas Internas. (s. f.). Ley Orgánica Fomento Productivo. https://www.sri.gob.ec/ley-organica-fomento-productivo

Servicio de Rentas Internas. (s. f.-a). Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la pandemia COVID-19. https://www.sri.gob.ec/ley-organica-para-el-desarrollo-economico-y-sostenibilidad-fiscal-tras-la-pandemia-covid-19

Servicio de Rentas Internas. (2026). *Impuesto a la renta*. https://www.sri.gob.ec/impuesto-renta

Servicio de Rentas Internas. (s. f.-c). Contribuyentes obligados a emitir comprobantes electrónicos. https://www.sri.gob.ec/contribuyentes-obligados-a-emitir-comprobantes-electronicos

Servicio Nacional de Contratación Pública [SERCOP]. (s. f.). Manual de usuario: Consultoría concurso público. https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/docs/manuales/proveedores/Consultoria%20Concurso%20Publico.pdf

Servicio Nacional de Contratación Pública [SERCOP]. (s. f.-a). ¿Qué es el Registro Único de Proveedores – RUP? https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/que-es-el-registro-unico-de-proveedores-rup/

Statista. (2024, 22 de mayo). Evolución anual de la tasa de inflación en Ecuador desde 2015 hasta 2029. https://es.statista.com/estadisticas/1190037/tasa-de-inflacion-ecuador/

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2024a). Portal Constitución Electrónica. https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/portalConstitucionElectronica.html

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2024b). Constitución electrónica de sociedades por acciones simplificadas (SAS): Guía de usuario.

https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/societario/cons_sas/SAS.pdf

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2026, 27 de febrero). La creación de empresas de manera digital continúa expandiéndose en Ecuador. https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/Noticias/Noticias.php?seccion=noticia-27022026

Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J., & Strickland, A. (2015). *Administración estratégica*. McGraw-Hill.

U.S. Department of Energy. (2024, January). Microgrid overview. https://www.energy.gov/sites/default/files/2024-01/2024-01-18%20Microgrid%20Overview%20Fact%20Sheet.pdf

U.S. Department of Energy. (2025, January). Battery energy storage systems report. https://www.energy.gov/sites/default/files/2025-01/BESSIE_supply-chain-battery-report_111124_OPENRELEASE_SJ_1.pdf

Vertiv. (s. f.). Electrical assessment. https://www.vertiv.com/en-in/services-catalog/services/performance-optimization-services/electrical-assessment/

Vertiv. (s. f.-a). Encuentre un socio de negocios. https://www.vertiv.com/es-latam/about/programa-de-socios/find-a-business-partner/

Vertiv. (s. f.-b). UPS & Battery Services. https://www.vertiv.com/en-us/products/services/ups-and-battery-services/

World Bank. (2024). Digital economy for Latin America and the Caribbean: Country diagnostic: Ecuador. https://documents1.worldbank.org/curated/en/099957201262484042/pdf/IDU148619f7c191381405618db3115106df826f9.pdf

World Bank. (2024). Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) – Ecuador. https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD?locations=EC

World Intellectual Property Organization. (2025). Ecuador ranking in the Global Innovation Index 2025. https://www.wipo.int/edocs/gii-ranking/2025/ec.pdf

ANEXOS

1. Marco Conceptual

El entorno empresarial actual experimenta cambios constantes, lo que genera desafíos y oportunidades para las organizaciones. Molano (2017) señala que el término VUCA se ha popularizado entre economistas y expertos para describir un entorno caracterizado por la volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad. Este contexto requiere que los emprendedores y empresarios adopten una mentalidad flexible y estrategias adaptativas para enfrentar los cambios en las condiciones políticas, económicas y sociales. La falta de previsibilidad obliga a las empresas a desarrollar capacidades dinámicas que les permitan reaccionar ante cualquier eventualidad.

Como respuesta a este panorama, los modelos de negocio han evolucionado hacia un enfoque que prioriza la interconexión con clientes, proveedores y distribuidores mediante herramientas digitales. De este modo, las organizaciones pueden minimizar los efectos negativos de la incertidumbre y aprovechar las oportunidades emergentes. En este contexto, la administración desempeña un papel clave, ya que permite gestionar eficientemente los recursos y alcanzar los objetivos estratégicos mediante la planificación, organización, dirección y control.

CERTUS (2021) explica que la administración empresarial se desarrolla en un ciclo de cuatro fases esenciales: planificación, organización, dirección y control. Estas etapas pueden agruparse en dos grandes categorías: las mecánicas, que incluyen la planificación y la organización, y las dinámicas, que abarcan la dirección y el control. En las primeras, se establecen los objetivos estratégicos y la distribución de recursos, mientras que en las dinámicas se supervisa la ejecución de las acciones y se realizan los ajustes necesarios para optimizar los resultados.

Thompson et al. (2015) sostienen que la estrategia empresarial es un conjunto de decisiones y acciones diseñadas para lograr ventajas competitivas y maximizar la rentabilidad. Esta estrategia implica determinar cómo atraer y fidelizar clientes, diferenciarse de la competencia, posicionarse en el mercado, responder a los cambios del entorno e identificar oportunidades de crecimiento. Para ser efectiva, la estrategia debe alinearse con los objetivos organizacionales y permitir la adaptación continua.

Por su parte, Frías et al. (2013) señalan que el concepto de estrategia se remonta a la Grecia clásica, donde inicialmente se empleaba en el ámbito militar para la planificación y la ejecución de operaciones bélicas. A lo largo del tiempo, este concepto ha evolucionado hasta adoptar distintos enfoques en el ámbito empresarial. Actualmente, se pueden identificar tres paradigmas estratégicos principales:

1. *Paradigma Militar:* Bajo esta perspectiva, la estrategia se concibe como la búsqueda de una ventaja sobre un adversario. Sun Tzu, Carl von Clausewitz y Helmuth von Moltke son algunos de los autores que han desarrollado principios fundamentales sobre la planificación y la ejecución de estrategias militares.

2. *Paradigma Matemático:* surge en el siglo XX con las contribuciones de Borel, Von Neumann, Morgenstern y Nash. Este paradigma introduce la teoría de juegos y la teoría de la decisión como base para la formulación estratégica, en la que las acciones se planifican considerando todas las posibles respuestas de la competencia y del entorno.

3. *Paradigma del Management/Económico:* Desde la década de 1950, autores como Drucker, Levitt, Chandler, Andrews, Ohmae, Deming y Porter han desarrollado teorías estratégicas aplicadas a la gestión empresarial. En este enfoque, la estrategia se concibe como un conjunto de políticas diseñadas para alcanzar objetivos a mediano y largo plazo, basadas en la competitividad y la eficiencia organizacional.

Se puede afirmar, entonces, que en el ámbito empresarial la estrategia se orienta a la planificación a largo plazo con el propósito de alcanzar objetivos específicos. Este enfoque abarca la formulación de planes y la ejecución de acciones orientadas a obtener una ventaja competitiva, a identificar oportunidades y a mitigar riesgos en el mercado. Michael Porter, autor de Estrategia Competitiva y Ventaja Competitiva, examina la competitividad empresarial y las estrategias necesarias para mantener una ventaja en el tiempo. Por su parte, Philip Kotler desarrolla un enfoque centrado en estrategias de marketing y gestión empresarial en obras como Principios de Marketing, mientras que Henry Mintzberg adopta una visión más integral de la estrategia, analizando diversos roles y configuraciones organizacionales en La Estrategia Deliberada. Desde una perspectiva gerencial, la estrategia implica la toma de decisiones orientadas a la

asignación de recursos y a la orientación de la organización hacia sus metas. Este proceso abarca la planificación estratégica, su implementación y la evaluación de los resultados para garantizar el cumplimiento de los objetivos. En este contexto, Peter F. Drucker, reconocido por su contribución a la gestión estratégica y la planificación, así como Kaplan y Norton, creadores de la metodología del Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), aportan sus estudios a esta visión.

En la actualidad, se plantea la existencia de una Nueva Teoría Estratégica (NTE), que busca adoptar un enfoque más hermenéutico y relacional. Esta teoría parte del reconocimiento de la complejidad inherente a los problemas y oportunidades que enfrenta el ser humano y propone una reformulación de la estrategia basada en la comunicación. La NTE sugiere la necesidad de "co-construir una estrategia más compleja y relacional para ayudar a las personas y a las organizaciones a articularse con sus interlocutores y entornos" (Frías et al., 2013, p. 3). Además, introduce siete cambios clave, enfatizando que su propósito no es la originalidad, sino la efectividad, y que adopta sin reservas teorías externas siempre que sean pertinentes y útiles. En este marco, se incorpora el concepto de Estrategar, definido como el nuevo verbo que impulsa la acción y da vida al proceso de formulación estratégica (Frías et al., 2013, p. 12). De esta manera, la estrategia, en su esencia, se caracteriza por una mentalidad proactiva, la capacidad de adaptación a entornos dinámicos y una planificación intencionada orientada al logro de objetivos específicos.

1. Fundamentos de Plan de Negocios

El desarrollo de un plan de negocios es un paso fundamental para convertir una idea en una empresa viable y competitiva. Este documento estratégico proporciona una hoja de ruta clara para organizar, evaluar y ejecutar un proyecto empresarial. Además, permite identificar oportunidades, minimizar riesgos y atraer inversionistas interesados en apoyar la iniciativa.

Según Fernández (2012), la construcción de un plan de negocios debe seguir un proceso lógico en el que cada etapa esté respaldada por análisis rigurosos. La metodología sugerida incluye distintas fases secuenciales, cada una orientada a fortalecer la viabilidad del proyecto.

Etapa 1: Concepción del negocio.

Idea de negocio: Toda empresa nace de la identificación de una necesidad insatisfecha en el mercado. El primer paso consiste en definir con claridad el producto o servicio que se pretende ofrecer, asegurando que cubra una demanda real y que tenga un valor diferenciador.

Viabilidad Previa: Fernández (2012) recomienda realizar un análisis preliminar que contemple los siguientes aspectos clave:

- Viabilidad Técnica: Evaluación de la disponibilidad de tecnología, equipos y conocimientos técnicos necesarios para desarrollar el producto o servicio.
- Viabilidad Económica: Análisis de los costos asociados a la producción y comercialización del bien o servicio, así como de la capacidad de financiamiento del negocio.
- Viabilidad Comercial: Examen del mercado objetivo, de la competencia y de las tendencias de consumo para determinar la factibilidad del proyecto.

Misión de la Empresa: La declaración de la misión establece el propósito y la razón de ser de la organización. Fernández (2012) señala que, para formularla correctamente, se deben responder preguntas clave como:

- ¿Qué necesidad se satisface?
- ¿Quiénes son los clientes objetivo?
- ¿Cómo se diferencia la empresa de la competencia?

Una misión bien definida guía las estrategias de la empresa y permite mantener un enfoque alineado con las demandas del mercado.

Etapa 2: Análisis Estratégico.

Thompson et al. (2015) destacan que el éxito empresarial depende de una estrategia bien formulada y ejecutada con inteligencia. En esta etapa se definen los factores clave que influirán en el desempeño del negocio.

Análisis Externo: Comprende el estudio del entorno en el que operará la empresa. Dos herramientas fundamentales para este análisis son:

- PESTEL: Evaluación de factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que pueden afectar la industria.
- Cinco fuerzas de Porter: análisis de la rivalidad en el mercado, el poder de negociación de los proveedores y de los clientes, y las amenazas de nuevos competidores y de productos sustitutivos.

Análisis Interno: Permite identificar las capacidades y debilidades de la empresa. Algunas herramientas utilizadas incluyen:

- Cadena de valor de Porter: identifica las actividades clave que generan ventaja competitiva.
- Core Competency: Determina las habilidades y los conocimientos únicos que diferencian a la empresa.
- Benchmarking: comparación con empresas líderes del sector para mejorar procesos y estrategias.

Análisis FODA: Se utiliza para clasificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta el negocio. Basado en este análisis, se pueden diseñar estrategias como:

- FO (Fortalezas y Oportunidades): Aprovechar las fortalezas para maximizar las oportunidades.
- DO (Debilidades y Oportunidades): Superar debilidades utilizando oportunidades del entorno.
- FA (Fortalezas y Amenazas): Usar las fortalezas para reducir las amenazas.
- DA (Debilidades y Amenazas): Minimizar los riesgos mediante la fortalecimiento de los aspectos internos.

2. Diseño y Formulación de la Estrategia

Una vez realizadas las etapas previas, se cuenta con los elementos necesarios para definir el modelo de negocio y establecer una estrategia efectiva. En este proceso, es fundamental analizar a los actores clave o stakeholders.

Herrera-Echenique (2021b) define a los stakeholders como las personas o entidades que influyen en las decisiones de la empresa o que son afectadas por ellas. Según su nivel de interacción, las organizaciones pueden clasificarse en:

- Empresas reactivas (primera generación): Actúan en función de presiones externas sin una estrategia clara.
- Empresas en alerta (segunda generación): Reconocen la importancia de los stakeholders y buscan gestionar riesgos.
- Empresas proactivas (tercera generación): mantienen relaciones sólidas con sus stakeholders, lo que les permite alcanzar una ventaja competitiva sostenible.

Hamel y Prahalad (1989) sostienen que la clave del éxito no es solo adaptarse a la industria existente, sino crear un nuevo espacio competitivo alineado con las capacidades únicas de la empresa.

Porter (1985) enfatiza que la ventaja competitiva se basa en la generación de valor, lo cual se puede lograr mediante tres estrategias principales:

1. Liderazgo en Costos: Minimizar los costos operativos para ofrecer precios competitivos.
2. Diferenciación: ofrecer productos o servicios únicos con valor agregado.
3. Enfoque o especialización: atender un segmento específico del mercado.

Para estructurar el modelo de negocio, Osterwalder y Pigneur (2010) proponen el Modelo Canvas, que organiza los principales componentes de una empresa en nueve bloques clave: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales de distribución, relaciones con clientes, fuentes de ingresos, actividades clave, recursos clave, asociaciones estratégicas y estructura de costos.

3. Implementación de la Estrategia

Para la ejecución efectiva de la estrategia, Kaplan y Norton (2002) desarrollaron el Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), que permite evaluar el desempeño empresarial en cuatro dimensiones principales:

1. Financiera: Indicadores de rentabilidad y crecimiento.
2. Clientes: medición de la satisfacción y la fidelización.
3. Procesos Internos: Evaluación de la eficiencia operativa.
4. Aprendizaje y Crecimiento: Desarrollo del talento humano y de la capacidad de innovación.

Las empresas que implementan esta herramienta pueden monitorear su progreso y realizar ajustes estratégicos oportunamente.

Fundamentos del plan de marketing.

a. Conceptos Claves del Marketing.

Fernández (2012) define el marketing como el proceso mediante el cual las empresas buscan atraer y retener clientes, satisfaciendo sus necesidades de manera eficiente. Tres conceptos esenciales dentro del marketing incluyen:

1. Posicionamiento: percepción que los consumidores tienen de la empresa o de la marca en el mercado.
2. Ventajas Diferenciales Competitivas: características que hacen que una empresa se distinga de sus competidores.
3. Marketing Mix: Estrategia basada en las 4P de McCarthy: Producto, Precio, Plaza (distribución) y Promoción.

Según Rosas (s.f.), el proceso de marketing consta de cinco pasos:

1. Comprender las necesidades del cliente.
2. Diseñar una estrategia de marketing orientada al consumidor.
3. Elaborar un plan de marketing integrado.
4. Construir relaciones con los clientes para fomentar la lealtad.
5. Captar el valor generado para la empresa a partir de una base de clientes sólida.

b. Investigación de mercados.

Fernández (2012) destaca que el conocimiento del mercado es fundamental para la toma de decisiones estratégicas. Existen cinco tipos de investigación de mercados:

1. Investigación de productos: Evalúa la percepción del cliente sobre un bien o servicio.
2. Análisis de mercados: Examina tendencias, segmentación y tamaño del mercado.
3. Investigación de ventas: Identifica patrones de consumo y factores que inciden en las ventas.
4. Análisis del consumidor: estudia el comportamiento de compra.

5. Investigación de comunicación: analiza la efectividad de los mensajes publicitarios.

c. Marketing Mix.

Máñez (2022) explica que el marketing mix es un modelo esencial para definir estrategias multicanales. Tradicionalmente, se basa en las 4P de McCarthy:

1. Producto: bien o servicio que satisface las necesidades del cliente.
2. Precio: valor monetario asignado al producto o servicio.
3. Plaza (Distribución): Canales a través de los cuales se entrega el producto al consumidor.
4. Promoción: estrategias de comunicación para influir en la decisión de compra.

En los últimos años, el marketing mix se ha ampliado a 8P, incorporando:

1. Procesos: flujo de actividades para ofrecer una experiencia de compra eficiente.
2. Perceptibles (Presencia): Imagen y reputación de la marca.
3. Personal: Importancia del capital humano en la relación con el cliente.
4. Productividad y Calidad: Optimización de recursos para garantizar estándares altos.

Medina (2021) señala que el marketing mix debe adaptarse a las tendencias del mercado y a las nuevas tecnologías, como el marketing digital, el e-commerce y las redes sociales.

Fundamentos de Plan de Operaciones.

a. El proceso de producción.

Fernández et al. (2006) definen el proceso de producción como el conjunto de actividades mediante las cuales se transforman insumos en productos finales. La eficiencia en este proceso es clave para generar valor y mejorar la competitividad de la empresa.

Existen distintos tipos de producción, entre ellos:

- Producción artesanal: uso de herramientas manuales y de personal altamente capacitado.
- Producción en masa: procesos automatizados para fabricar grandes volúmenes de productos.

b. Estrategia de Operaciones.

La estrategia de operaciones permite optimizar la gestión de recursos para lograr ventajas competitivas. Quintero (2019) indica que debe basarse en cuatro pilares:

1. Misión: alineada con la estrategia de negocio.
2. Objetivos operativos: relacionados con costos, calidad, entrega y flexibilidad.
3. Decisiones estratégicas: incluyen la calidad, la capacidad, los procesos y los inventarios.
4. Ventaja competitiva: diferenciación basada en capacidades internas.

Herrera-Echenique (s.f.) sugiere el uso de la Cadena de Valor de Porter para identificar actividades que agregan valor al cliente, dividiéndolas en:

- Actividades primarias: logística, operaciones, marketing y ventas.
- Actividades de apoyo: infraestructura, desarrollo tecnológico y recursos humanos.

Fundamentos del Plan Financiero.

a. Importancia del Plan Financiero.

El plan financiero es una herramienta esencial para evaluar la viabilidad económica del negocio. Rizzo (2015) menciona que permite:

- Determinar necesidades de financiamiento.
- Estimar costos y rentabilidad.
- Analizar riesgos y oportunidades de inversión.

Elementos del Plan Financiero.

Los principales componentes de un plan financiero incluyen:

- Estado de resultados: Proyección de ingresos y gastos.
- Flujo de caja: movimientos de efectivo a lo largo del tiempo.
- Balance general: activos, pasivos y patrimonio.
- Análisis del punto de equilibrio: nivel mínimo de ventas necesario para cubrir los costos.

b. Evaluación de inversiones.

Merchán (2015) distingue entre dos tipos de inversiones:

- Inversiones de capital: se recuperan a largo plazo (maquinaria, infraestructura).
- Capital de trabajo: recursos necesarios para la operación diaria (inventarios, cuentas por cobrar).

Los métodos más utilizados para evaluar inversiones incluyen:

1. Valor Actual Neto (VAN): Determina si un proyecto genera valor.
2. Tasa Interna de Retorno (TIR): rentabilidad esperada de una inversión.
3. Período de Recuperación de la Inversión: Tiempo necesario para recuperar el capital inicial.
4. Índice de Rentabilidad (IR): Relación entre los beneficios y los costos de la inversión.

2. Diseño del cuestionario

A continuación, se presenta el cuestionario propuesto, integrado por varias dimensiones.

Diseño del Cuestionario (encuesta)
CUESTIONARIO ESTRUCTURADO
Un gusto saludarles. Somos estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Católica del Ecuador y estamos realizando un estudio académico sobre la demanda de servicios de consultoría técnica orientados a soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS (Uninterruptible Power Supply). El objetivo es comprender necesidades, criterios de decisión y la disposición a contratar consultoría especializada. La encuesta está dirigida a personas que participan en la evaluación, selección o contratación de estos servicios. Su participación es voluntaria, anónima y confidencial; la información se analizará de forma agregada y no solicitaremos datos personales sensibles. El tiempo de respuesta es de aproximadamente 15 minutos y pedimos una sola respuesta por empresa. Si alguna pregunta no aplica o prefiere omitirla, puede hacerlo sin inconveniente. ¡Gracias por su colaboración! Su experiencia ayudará a diseñar una propuesta de valor de consultoría enfocada en maximizar la confiabilidad operativa de procesos críticos respaldados por UPS.
PREGUNTAS FILTRO

P1. ¿Participa en la evaluación, selección o contratación de servicios de consultoría?
1. Sí - (Continuar).
2. No - (Finalizar).

P2. ¿Su organización cuenta con procesos operativos críticos? (operación 24/7, Centro de Datos, atención al público, producción continua)
1. Sí - (Continuar).
2. No - (Finalizar).

P3. Cargo/área de quien responde (marque todas las que apliquen).
1. TI/OT.
2. Operaciones.
3. Mantenimiento.
4. Producción.
5. Compras/Abastecimiento.
6. Administración.
7. Facilities/Infraestructura.
8. Dirección/Planificación.
9. Otro (especifique):

P4. Macro-sector.
1. Servicios.
2. Comercio.
3. Manufactura.
4. Agricultura.
5. Construcción.
6. Minas.

P5. Tamaño de la empresa,
1. Pequeña.
2. Mediana A.
3. Mediana B.
4. Grande.

DIMENSIÓN 1. Perfil y criticidad operativa

P1. Principales áreas con procesos críticos (marque todas las que considere).
1. TI/OT (centro de datos / nodos de comunicaciones).
2. Operaciones.
3. Mantenimiento.
4. Producción.
5. Compras/Abastecimiento.
6. Administración.
7. Facilities/Infraestructura.
8. Dirección/Planificación.
9. Otro (especifique):

P2. Horas de operación promedio por día:
1. < 8
2. 8 - 12

3. 13 - 18
4. 19 - 24

P3. ¿Dispone de ventanas de mantenimiento planificadas para sus procesos críticos?
1. Sí.
2. No.

P4. (Sí P3 = Sí) Frecuencia de sus mantenimientos planificados para sus procesos críticos:
1. Mensual.
2. Bimensual.
3. Trimestral.
4. Cuatrimestral.
5. Semestral.
6. Anual.
7. No formales / Bajo demanda.
8. Nunca.

P5. Tiempo máximo de interrupción tolerable (RTO) en sus procesos críticos:
1. < 5 min.
2. 5 - 15 min.
3. 16 - 60 min.
4. 1 - 4 h.
5. > 4 h.
6. No definido.

P6. ¿Cuenta con centro de datos (CPD) o salas de equipos críticos?
1. Sí.
2. No.

P7. ¿Cuenta con UPS (Uninterruptible Power Supply) para sus procesos críticos?
1. Sí.
2. No.

P8. Autonomía requerida para respaldos eléctricos de sus procesos críticos:
1. < 5 min.
2. 5 - 15 min.
3. 16 - 30 min.
4. 31 - 60 min.
5. > 60 min.
6. No definido.

P9. Prioridad que su organización asigna a contar con UPS para sus procesos críticos.
1. Muy baja.
2. Baja.
3. Media.
4. Alta.
5. Muy alta.

P10. Cobertura actual con UPS sobre sus procesos críticos:
1. < 25%
2. 25% - 50%
3. 51% - 75%
4. > 75%
5. No definido.

DIMENSIÓN 2. Continuidad y calidad eléctrica (últimos 12 meses)
P1. Número de interrupciones mayores a 5 min en sus procesos críticos: 1. 0 2. 1 - 5 3. 6 - 15 4. > 15 5. Desconoce.
P2. Duración acumulada de interrupciones (en horas) en los últimos 12 meses: 1. < 1 2. 1 - 5 3. 6 - 15 4. 16 - 24 5. > 24 6. Desconoce.
P3. Eventos de calidad de energía percibidos (marque los que considere): 1. Picos. 2. Caídas. 3. Variaciones de frecuencia. 4. Armónicos. 5. Flicker. 6. Transitorios. 7. Ninguno evidente. 8. Desconoce.
P4. Frecuencia de estos eventos: 1. Rara. 2. Ocasional. 3. Frecuente. 4. Muy Frecuente. 5. Desconoce.
P5. Impacto operativo promedio por evento. 1. Muy bajo. 2. Bajo. 3. Medio. 4. Alto. 5. Muy alto.
P6. Consecuencias habituales (marque los que considere): 1. Pérdida/corrupción de datos. 2. Daño o reinicio de equipos. 3. Incumplimiento de acuerdos. 4. Paro de línea/servicio. 5. Merma o reproceso. 6. Multas/penalidades. 7. Incumplimiento de SLA/contratos. 8. Otra:

P7. Procesos o áreas más afectadas (marque los que considere):
1. TI/OT (centro de datos / nodos de comunicaciones).
2. Operaciones.
3. Mantenimiento.
4. Producción.
5. Compras/Abastecimiento.
6. Administración.
7. Facilities/Infraestructura.
8. Dirección/Planificación.
9. Otro (especifique):

P8. Tiempo medio de recuperación (MTTR) tras un evento eléctrico:
1. < 5 min.
2. 5 - 15 min.
3. 16 - 60 min.
4. 1 - 4 h.
5. > 4 h.
6. Desconoce.

P9. Costo aproximado de 1 hora de paro en procesos críticos:
1. < $1.000 USD
2. $1.000 – $4.999
3. $5.000 - $20.000
4. > $20.000 USD
5. No estima.

P10. Prioridad interna de reducir incidentes eléctricos en los próximos 12 meses:
1. Muy baja.
2. Baja.
3. Media.
4. Alta.
5. Muy alta.

DIMENSIÓN 3. Motivaciones de contratación y criterios

P1. ¿Qué situaciones activan la contratación de servicios de consultoría? (marque los que apliquen):
1. Incidentes recientes o paros significativos.
2. Proyectos de expansión/modernización.
3. Requisitos regulatorios o auditorías internas/externas.
4. Necesidad de estandarizar TCO/ROI y especificaciones.
5. Renovación de contratos / cambio de proveedor.
6. Apertura de nuevas sedes.
7. Otro (especifique):

P2. ¿Cuáles son los objetivos principales al contratar consultoría? (marque los que apliquen):
1. Diagnóstico/assessment de riesgos de continuidad.
2. Definición de especificaciones/RFP y criterios de evaluación.
3. Modelo de servicio y plan de mantenimiento.
4. Análisis TCO/ROI para decisión de inversión.

5. Auditoría final de la implementación.
6. Transferencia de conocimiento/capacitación.
7. Otro (especifique):

P3. En los últimos 12 meses, ¿contrató algún servicio de consultoría especializada?
1. Sí, en continuidad eléctrica/calidad de energía (UPS).
2. Sí, pero no en continuidad eléctrica/UPS.
3. No.

P4. (Si P3 = 1 o 2) Satisfacción global con la consultoría recibida:
1. Muy baja.
2. Baja.
3. Media.
4. Alta.
5. Muy alta.

P5. (Si P3 = No) Principales barreras para contratar servicios de consultoría (marque los que apliquen):
1. Presupuesto limitado.
2. Desconocimiento del valor de la consultoría.
3. Preferencia por proveedor implementador.
4. Tiempos.
5. Confidencialidad.
6. Dificultad para alinear a los decisores internos.
7. Otro (especifique):

P6. Factores relevantes al elegir un consultor (marque los que apliquen):
1. Independencia de marca / ausencia de conflicto de interés.
2. Experiencia en su sector.
3. Metodología y uso de buenas prácticas.
4. Calidad de los entregables.
5. Tiempos de entrega y plan de trabajo.
6. Confidencialidad y manejo de información.
7. Costo total y condiciones de pago.
8. Transferencia de conocimientos.
9. Otro (especifique):

DIMENSIÓN 4. Propuesta de valor

Propuesta de servicio. Consultoría técnica especializada en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS (Uninterruptible Power Supply). El servicio diagnostica y prioriza los riesgos que afectan la continuidad de procesos críticos y define requisitos y especificaciones para gestionarlos eficazmente. El objetivo es maximizar la confiabilidad operativa y respaldar decisiones de inversión en soluciones UPS que aporten valor a su operación y a sus clientes.

P1. ¿El concepto le resultó claro?
1. Sí, totalmente.

2. Parcialmente.
3. No.

P2. Relevancia del servicio para su organización.
1. Muy baja.
2. Baja.
3. Media.
4. Alta.
5. Muy alta.

P3. Probabilidad de contratar este servicio en los próximos 12 meses.
1. Definitivamente sí.
2. Probablemente sí.
3. No sabe.
4. Probablemente no.
5. Definitivamente no.

P4. Diferenciación frente a sus alternativas actuales (asesoría de implementadores).
1. Totalmente diferente.
2. Algo diferente.
3. Poco diferente.
4. Nada diferente.

P5. ¿Qué componentes del servicio le resultan más valiosos para su organización? (marque hasta 3).
1. Diagnóstico y priorización de riesgos por proceso crítico.
2. Definición de requisitos y especificaciones (autonomía, redundancia, topología, capacidad).
3. Criterios de evaluación y comparación independiente de marcas.
4. Análisis económico para toma de decisiones.
5. Plan de mantenimiento y monitoreo recomendado.

P6. ¿Qué mejoraría del concepto para que sea más útil para su organización? (respuesta abierta breve).

DIMENSIÓN 5. Canales y disposición a pagar

P1. ¿Dónde prefiere informarse sobre servicios de consultoría en continuidad y calidad de energía (UPS)? (marque hasta 3)
1. Sitio web.
2. Webinars/talleres técnicos.
3. Referencias de pares.
4. Directorios profesionales / cámaras / gremios.
5. LinkedIn u otras redes profesionales.
6. Otro (especifique):

P2. Formato de interacción preferido para el diagnóstico.
1. 100% virtual.
2. Presencial.
3. Híbrido (virtual + visitas puntuales).
4. Indistinto.

P3. Modalidad de contratación más frecuente en su organización.
1. Contratación directa.

2. Tres cotizaciones. 3. Concurso/RFP. 4. Portal de compras. 5. Otra:
P4. Rango aceptable de honorarios para un servicio de consultoría estándar (empresa mediana, 1 sitio). 1. < $1.000 USD 2. $1.000 – $4.999 3. $5.000 - $10.000 4. > $10.000 USD 5. Depende del alcance.
P5. Plazo de entrega esperado para el diagnóstico (informe y reunión ejecutiva). 1. < 2 semanas 2. 2 – 4 semanas 3. 5 – 8 semanas 4. 8 semanas 5. Depende del alcance.
P6. ¿Qué condiciones acelerarían su decisión de compra? (marque hasta 3) 1. Casos de éxito en su sector. 2. Alcances y entregables claramente definidos. 3. Confidencialidad y protocolo de manejo de información. 4. Workshop inicial sin costo. 5. Plan de trabajo con hitos. 6. Referencias verificables. 7. Otro (especifique):

3. Resultados de la aplicación del cuestionario

Conforme lo descrito en el Capítulo 2, se aplicó una encuesta a decisores y usuarios clave del mercado B2B con el objetivo de identificar necesidades, criterios de decisión y la disposición a contratar consultoría especializada en soluciones de energía ininterrumpida y de calidad basadas en UPS. A continuación, se presenta el resultado de los datos cuantitativos mediante estadística descriptiva por cada dimensión planteada, empleando distribuciones de frecuencias para cada variable, entendidas como el conjunto de puntuaciones ordenadas en sus categorías (Hernández-Sampieri, Fernández-Collado y Baptista, 2014, p. 282).

i. Preguntas filtro

De 80 invitaciones a completar la encuesta, **46** fueron respondidas, alcanzando una tasa de participación del **57,5 %**.

En la primera pregunta: ¿Participa en la evaluación, selección o contratación de servicios de consultoría?, se obtiene el siguiente resultado: **42** personas indicaron que sí (91,3%) y **4** que no (8,7%), por lo que solo las 42 continúan elegibles para la siguiente pregunta.

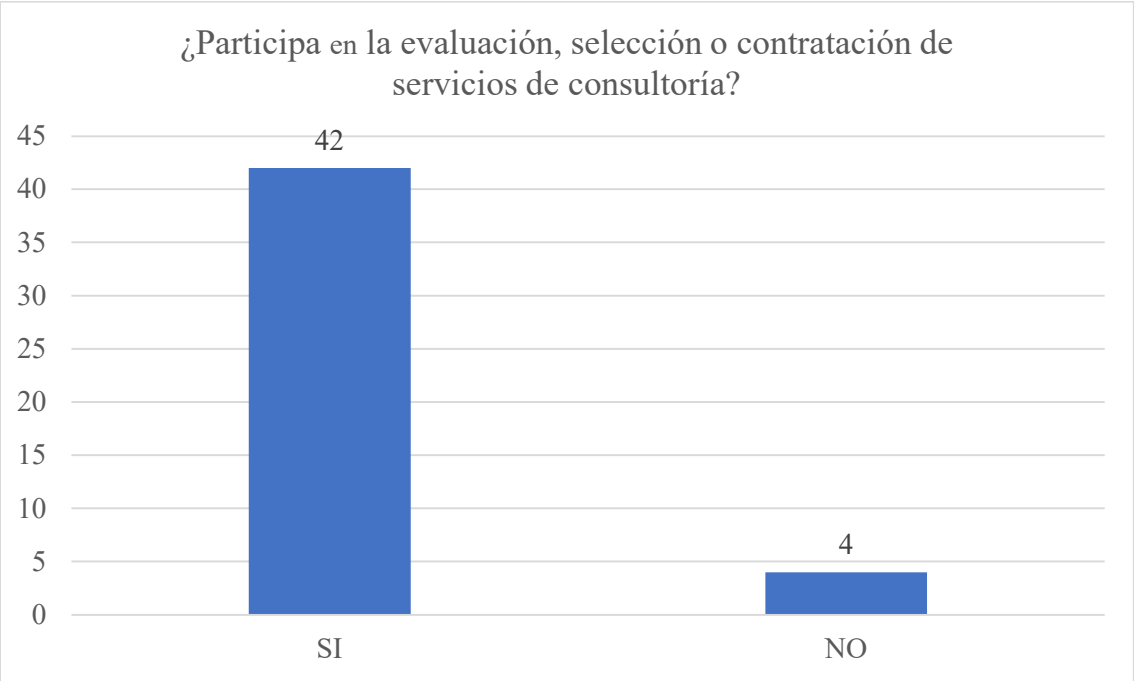


Figura 11. Personas que participan en la selección o contratación de servicios de consultoría.

Entre quienes continúan (Figura 12), la existencia de procesos operativos críticos se confirmó en **36** casos (85,7%), mientras que **6** señalaron que no (14,3%).

En la tercera pregunta filtro (Figura 13): Cargo/área de la persona que responde (opción múltiple). Se desprende un resultado interesante, la selección múltiple se registró en **12** ocasiones y en **24** casos se marcó un único rol. En los cuales Operaciones fue seleccionado en **16** oportunidades (44,4%), Mantenimiento en **12** (33,3%), TI/OT en **7** (19,4%), Compras/Abastecimiento en **8** (22,2%), Producción en **5** (13,9%), Administración en **5** (13,9%), Facilities/Infraestructura en **4** (11,1%), Dirección/Planificación en **2** (5,6%) y "Otro" en **1** (2,8%).

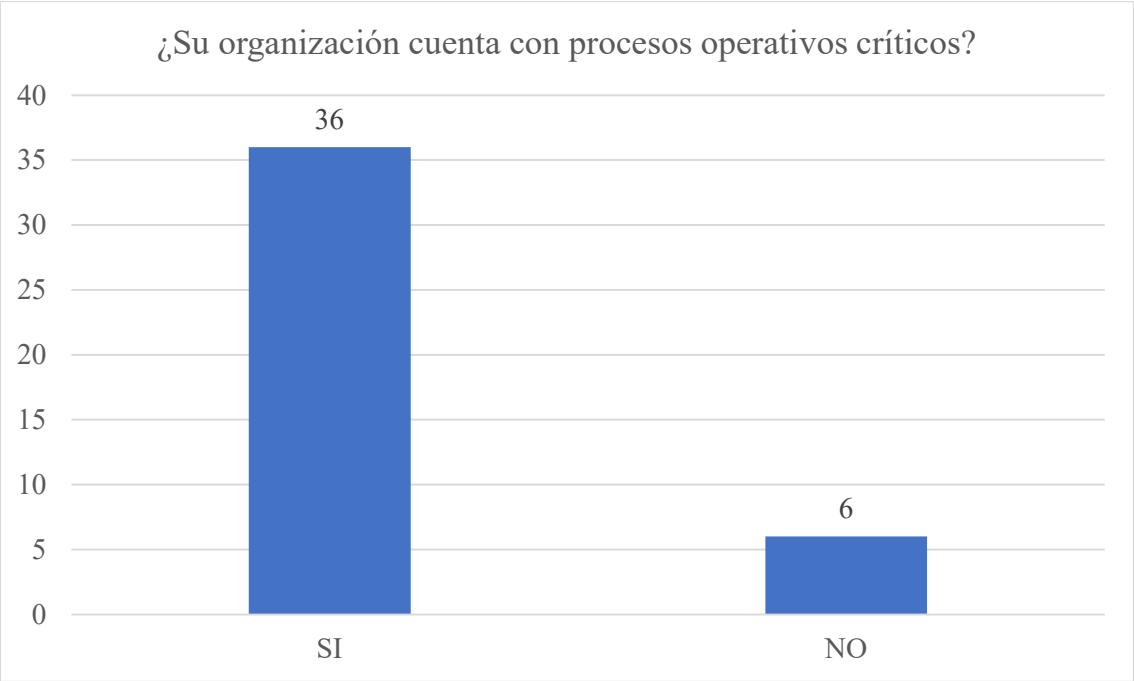


Figura 12. Organizaciones con procesos operativos críticos.

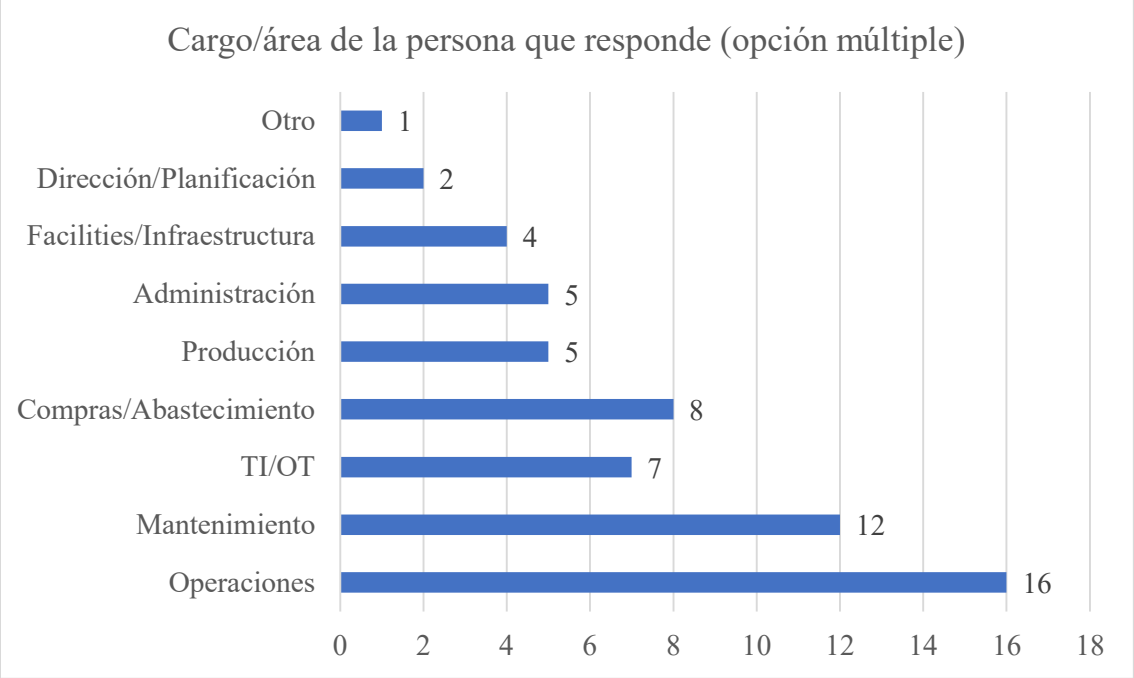


Figura 13. Personas que responden por cargo/área de trabajo.

En cuanto a la distribución por macro-sector económico, pregunta 4 de las preguntas filtro, se registraron los siguientes resultados: Servicios concentró **13** casos (36,1%), Manufactura **9** (25,0%), Comercio **8** (22,2%), Construcción **3** (8,3%), Agricultura **2** (5,6%) y Minas y Canteras **1** (2,8%).

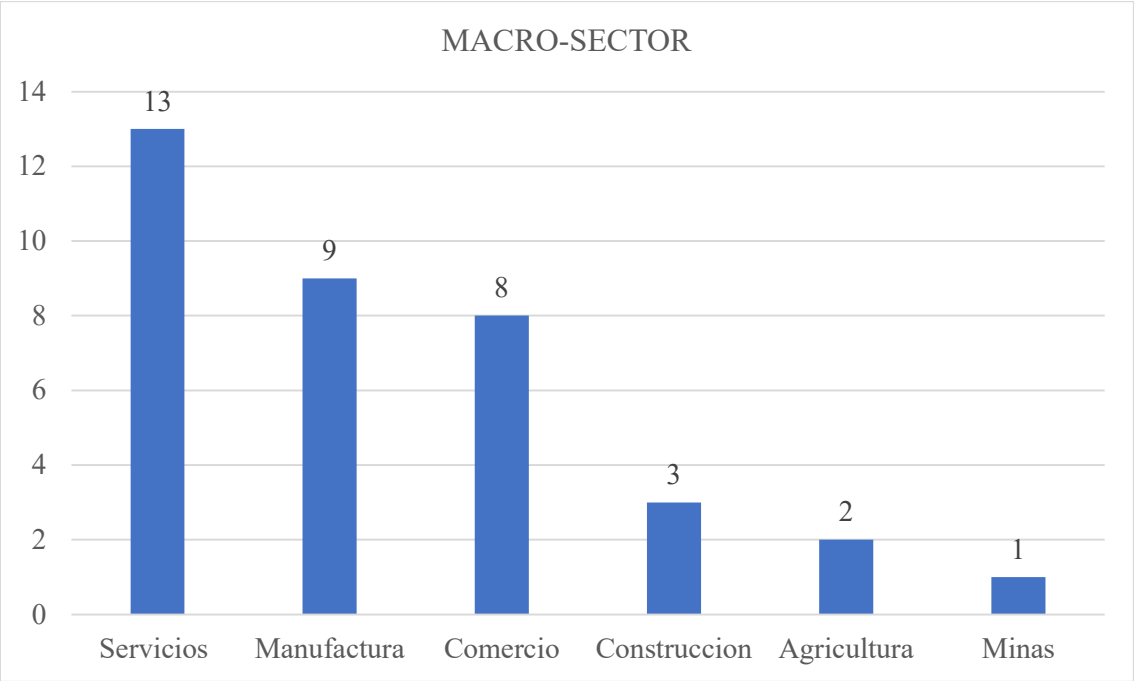


Figura 14. Personas que responden por macro-sector económico.

En cuanto a la distribución por tamaño de la empresa (Figura 15), pregunta 5 de las preguntas filtro, se registraron los siguientes resultados: Pequeña registró **20** casos (55,6%), Mediana A **9** (25,0%), Mediana B **5** (13,9%) y Grande **2** (5,6%). De estos resultados se desprende uno especial y tiene que ver con la multirrespuesta de la pregunta 3, y es que, de las 12 ocasiones que se presentó este comportamiento, **8** coincidían con registros de empresas pequeñas, **3** con Mediana A, **1** con Mediana B y **cero** con Grande, lo cual se traduce en personas con multiposiciones o funciones múltiples en empresas pequeñas, es decir, que desarrollan varias tareas, producto de la naturaleza propia de la empresa en la cual labora.

La aplicación de preguntas filtro al inicio de la encuesta dejó un núcleo de 36 casos válidos (45% de las invitaciones y 78,3% de quienes iniciaron), conformado por decisores que efectivamente gestionan la continuidad de procesos críticos. Predominan empresas pequeñas y medianas, con mayor peso en Servicios y Manufactura y presencia relevante de Comercio, lo que ofrece heterogeneidad suficiente para segmentar. El rol técnico/operativo lidera la respuesta (Operaciones y Mantenimiento), acompañado por Compras/Abastecimiento y, en menor medida, TI/OT y Administración; la multirrespuesta se concentra de forma moderada en firmas pequeñas, reflejando funciones "multitasking" más que una decisión ampliada. En conjunto, la base es adecuada para análisis descriptivos y comparativos, y sugiere que la propuesta de valor

priorice mitigación de riesgo operativo, tiempos/SLA y argumentos de TCO que faciliten la aprobación por el área de Compras.

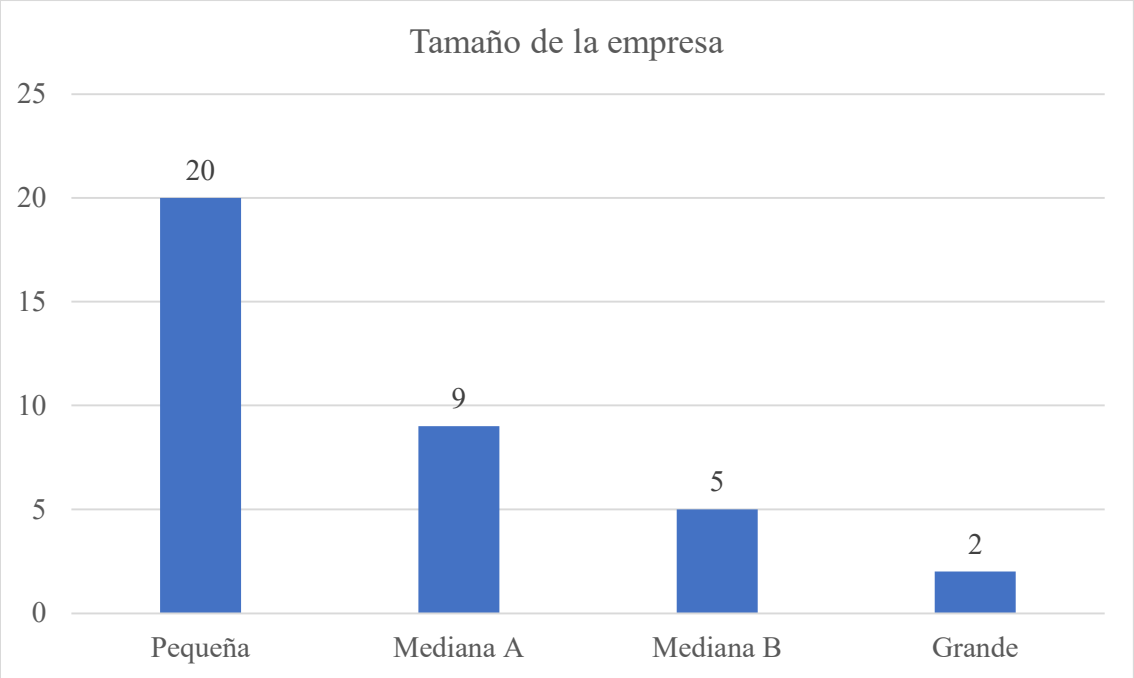


Figura 15. Tamaño de la empresa.

ii. Dimensión 1: Perfil y criticidad operativa

En la primera pregunta (Figura 16): Principales áreas con procesos críticos, pregunta con múltiples opciones se obtuvo que Operaciones conto con **22** menciones (61,1%); TI/OT **18** (50,0%); Mantenimiento **17** (47,2%); Producción **12** (33,3%); Facilities/Infraestructura **11** (30,6%); Compras/Abastecimiento **6** (16,7%); Administración **5** (13,9%); Dirección/Planificación **3** (8,3%); Otro **2** (5,6%). Promedio de **2,67** menciones por empresa (36). La concentración en funciones técnico-operativas confirma que el disparador de continuidad es esencialmente operativo, y la multirrespuesta moderada es coherente con estructuras "multitasking" en firmas más pequeñas.

Horas de operación promedio por día (pregunta 2, Figura 17): <8 h **2** (5,6%); 8–12 h **9** (25,0%); 13–18 h **15** (41,7%); 19–24 h **10** (27,8%). Predominan operaciones extendidas (69,5% con ≥13 horas/día), lo cual eleva la exposición a perturbaciones y respalda la necesidad de respaldo continuo y ventanas de intervención bien coordinadas.

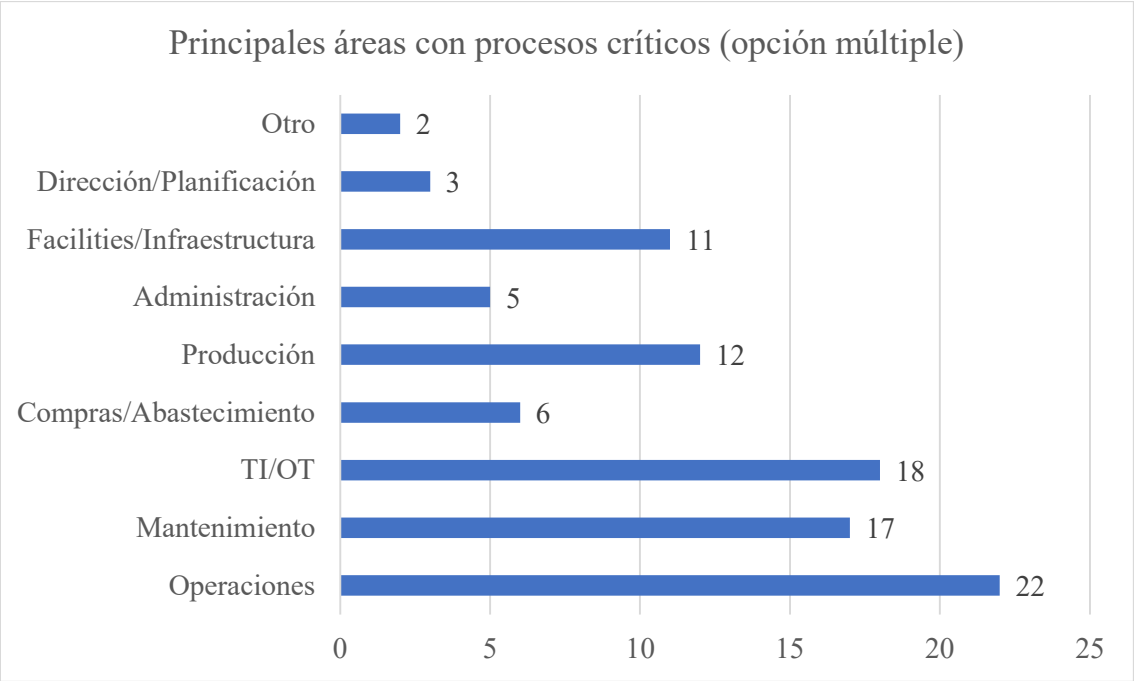


Figura 16. Áreas con procesos críticos.

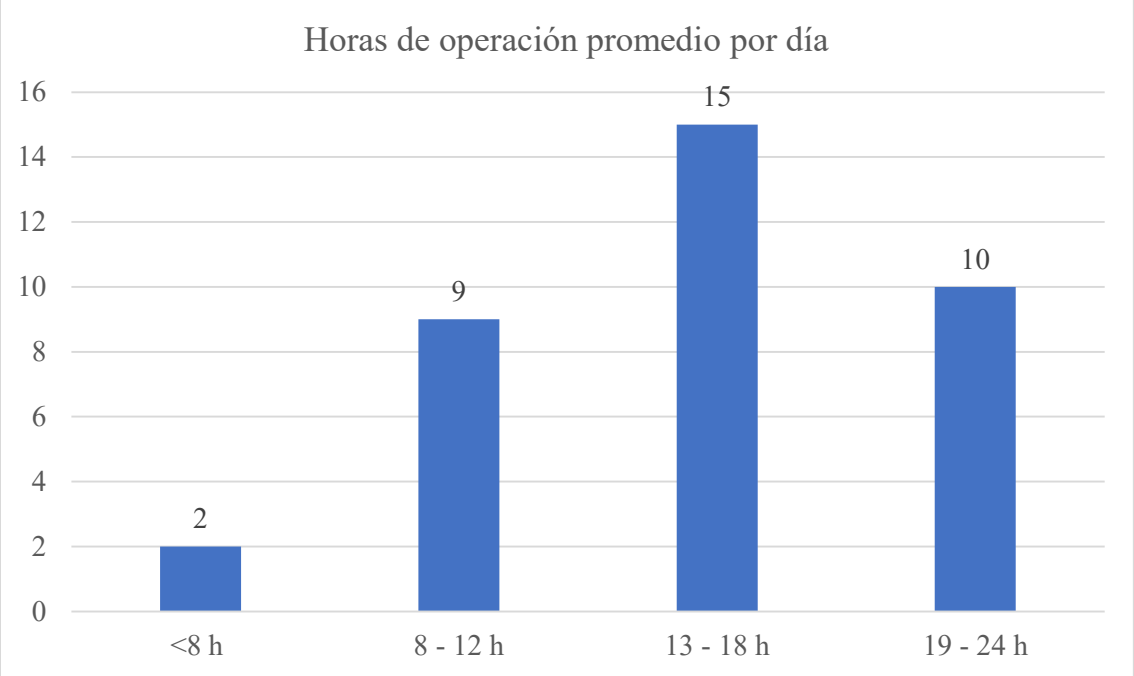


Figura 17. Horas de operación por día.

Para la pregunta 3 (Figura 18), ¿Dispone de ventanas de mantenimiento planificadas?, se tiene los siguientes resultados: Sí **26** (72,2%); No **10** (27,8%). La mayoría opera con planificación preventiva, habilitando mejoras sin afectar la continuidad; el grupo sin ventanas requerirá estrategias de implantación "sin paro" o en horarios no productivos.

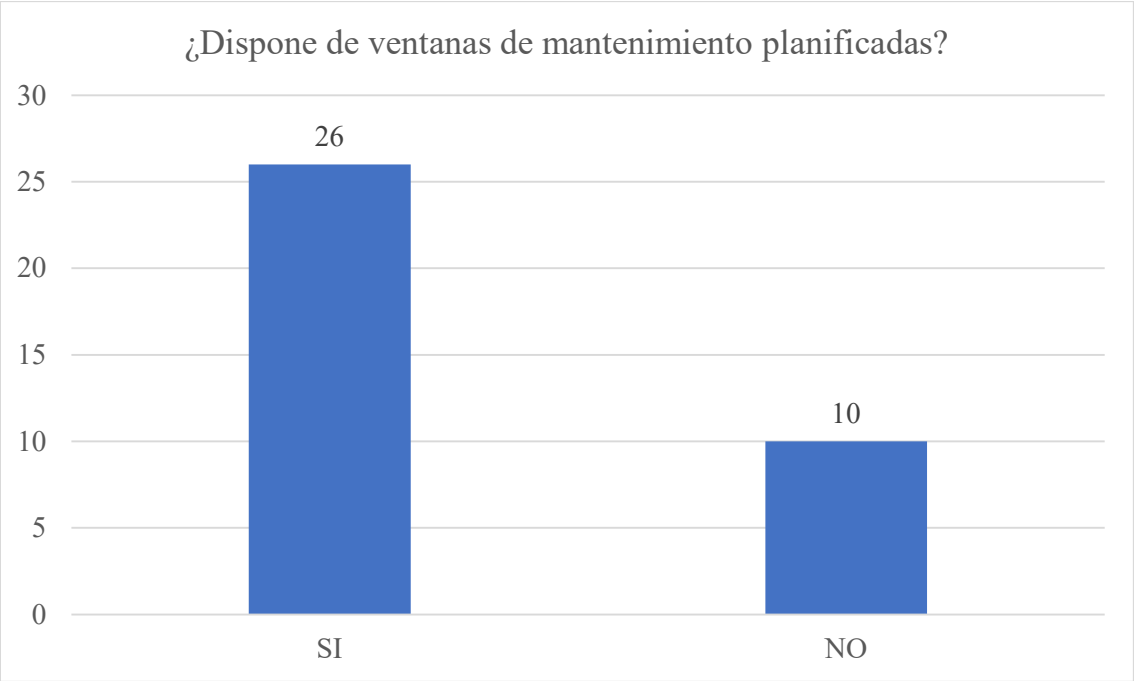


Figura 18. Ventanas de mantenimiento panificadas.

Frecuencia de mantenimientos planificados (pregunta 4): Mensual **4** (15,4%); Bimensual **3** (11,5%); Trimestral **7** (26,9%); Cuatrimestral **3** (11,5%); Semestral **6** (23,1%); Anual **2** (7,7%); No formales/Bajo demanda **1** (3,8%); Nunca **0** (0,0%). Los ciclos trimestral y semestral concentran la práctica y son compatibles con evaluaciones de calidad de energía y revisiones de autonomía/baterías en entornos B2B.

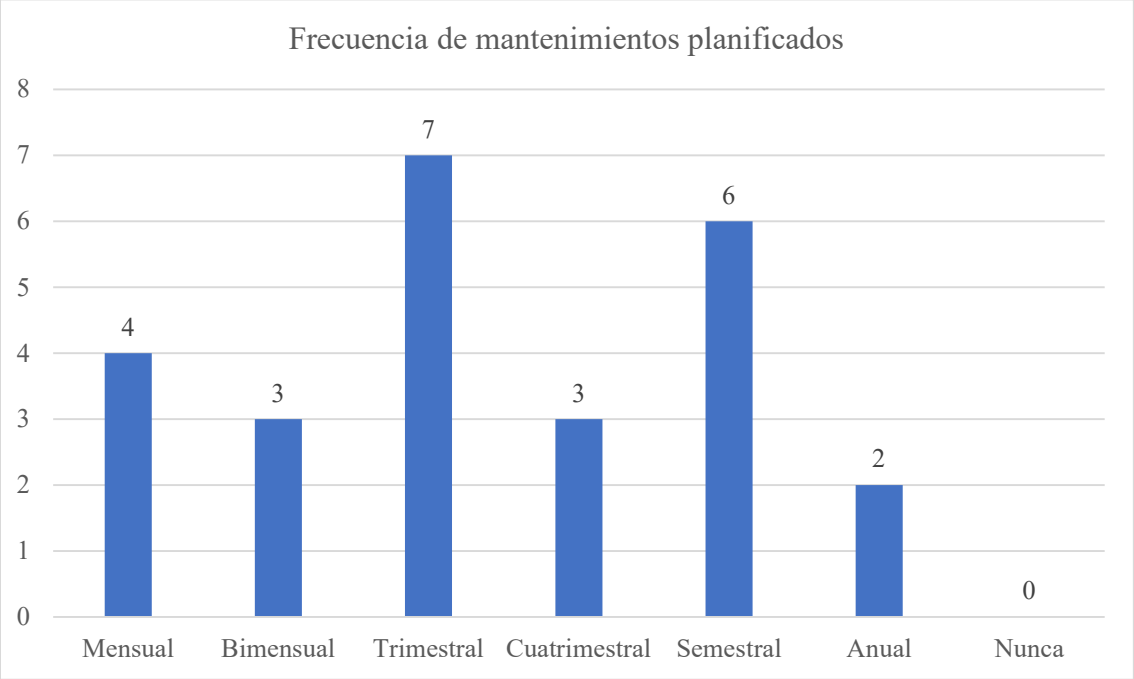


Figura 19. Frecuencia de mantenimientos.

Para la pregunta 5, el tiempo máximo de interrupción tolerable (RTO), se tiene: ≤5 min **8** (22,2%); 6–15 min **12** (33,3%); 16–60 min **9** (25,0%); 1–4 h **5** (13,9%); >4 h **1** (2,8%); No definido **1** (2,8%). Más de la mitad (55,5%) tolera como máximo 15 minutos, lo que exige recuperación rápida y diseños que puedan manejar microcortes, así como el tiempo de transferencia a generación alterna.

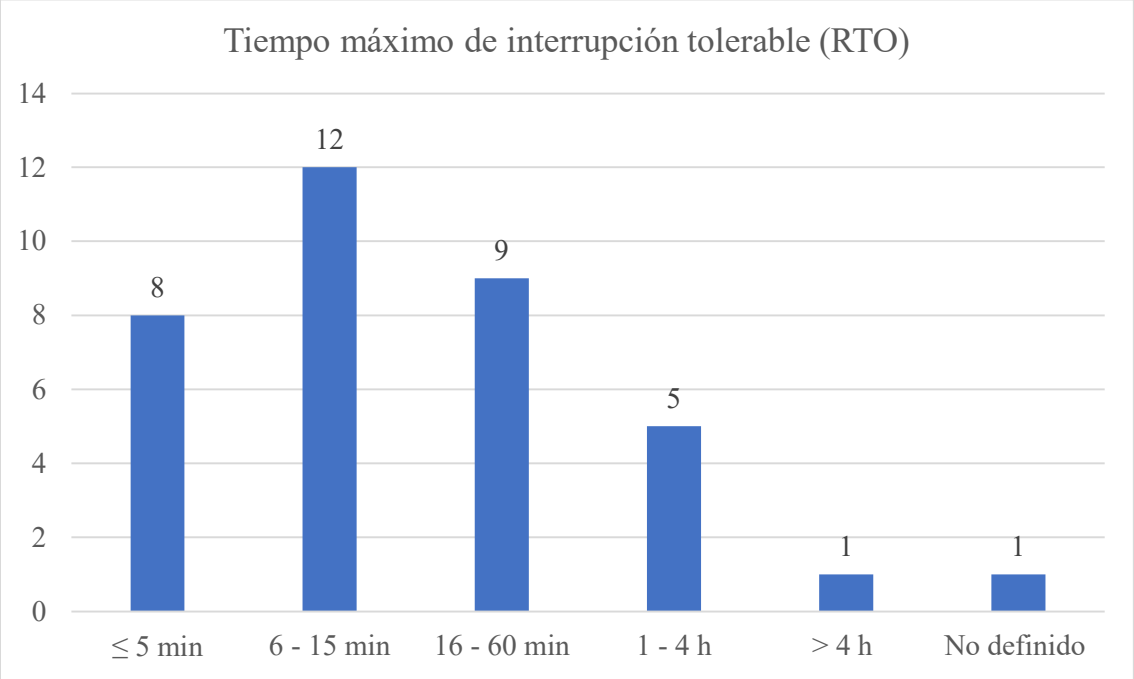


Figura 20. Tiempo máximo de interrupción tolerable (RTO).

¿Cuenta con CPD o salas de equipos críticos? (Figura 21): Sí **20** (55,6%); No **16** (44,4%). La existencia de espacios dedicados en la mayoría facilita estandarización y control; el resto opera cargas críticas distribuidas que demandan priorización por circuitos y segmentación por impacto.

En la pregunta 7 (Figura 22), ¿Cuenta con UPS para procesos críticos?: Sí **28** (77,8%); No **8** (22,2%). La adopción es alta pero no universal; aún hay un segmento sin UPS y, como se observa más adelante, la cobertura entre quienes sí tienen es heterogénea, abriendo oportunidades de mejora.

En cuanto a la autonomía requerida para respaldos eléctricos (pregunta 8, Figura 23): <5 min **5** (13,9%); 5–15 min **12** (33,3%); 16–30 min **11** (30,6%); 31–60 min **5** (13,9%); >60 min **2** (5,6%); No definido **1** (2,8%). El rango modal de 5–30 minutos (63,9%) se alinea con perfiles que buscan cubrir perturbaciones breves y el tiempo de transferencia a generadores, útil para definir paquetes de dimensionamiento.



Figura 21. ¿Cuenta con CPD o salas de equipos críticos?

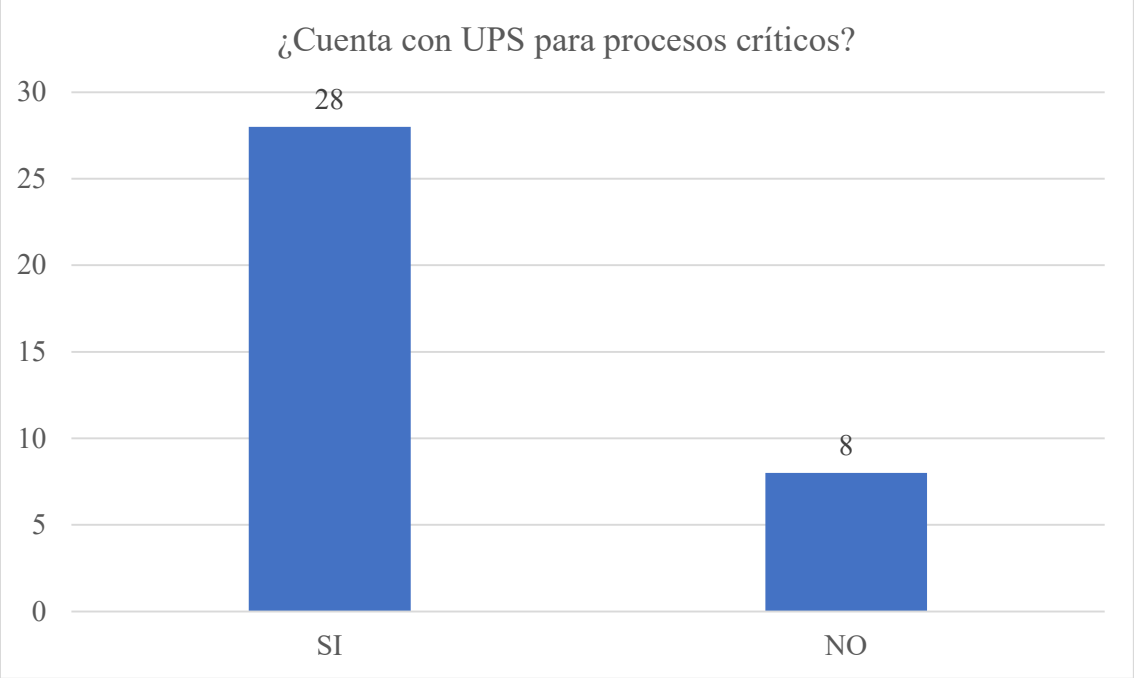


Figura 22. ¿Cuenta con UPS para procesos críticos?

Pregunta 9 (Figura 24). Prioridad organizacional de contar con UPS: Muy baja **0** (0,0%); Baja **1** (2,8%); Media **4** (11,1%); Alta **17** (47,2%); Muy alta **14** (38,9%). La prioridad Alta/Muy alta alcanza 86,1%, coherente con la criticidad declarada y con RTO exigentes, lo que favorece decisiones de inversión cuando el caso técnico-económico es claro.

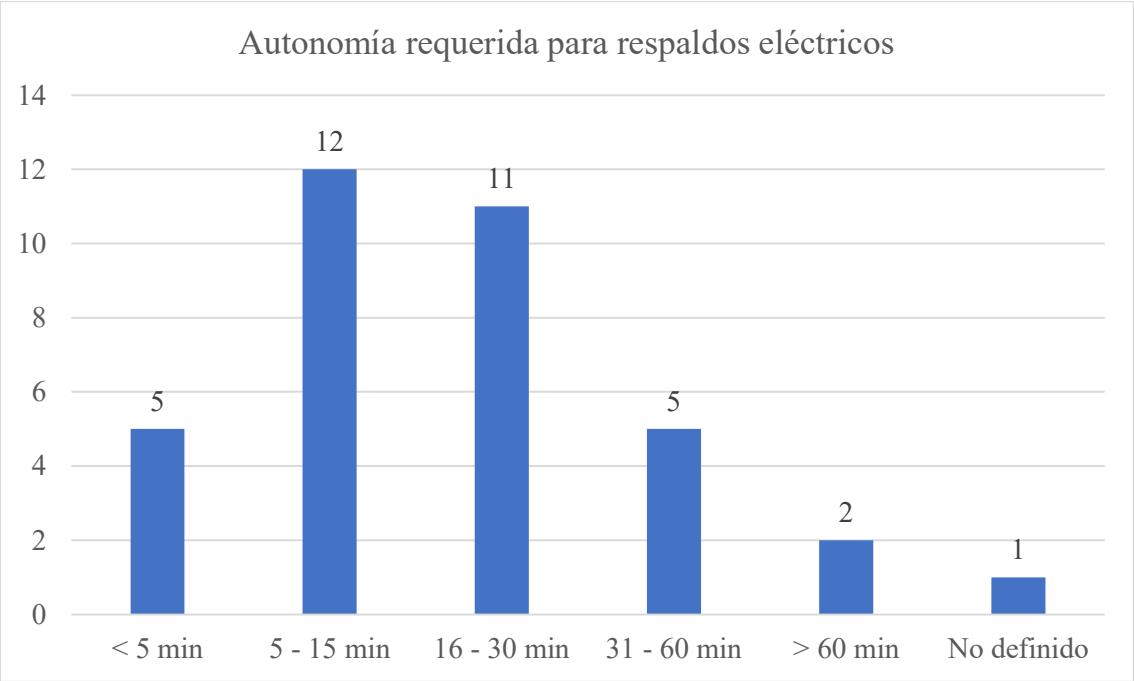


Figura 23. Autonomía requerida para respaldos eléctricos.

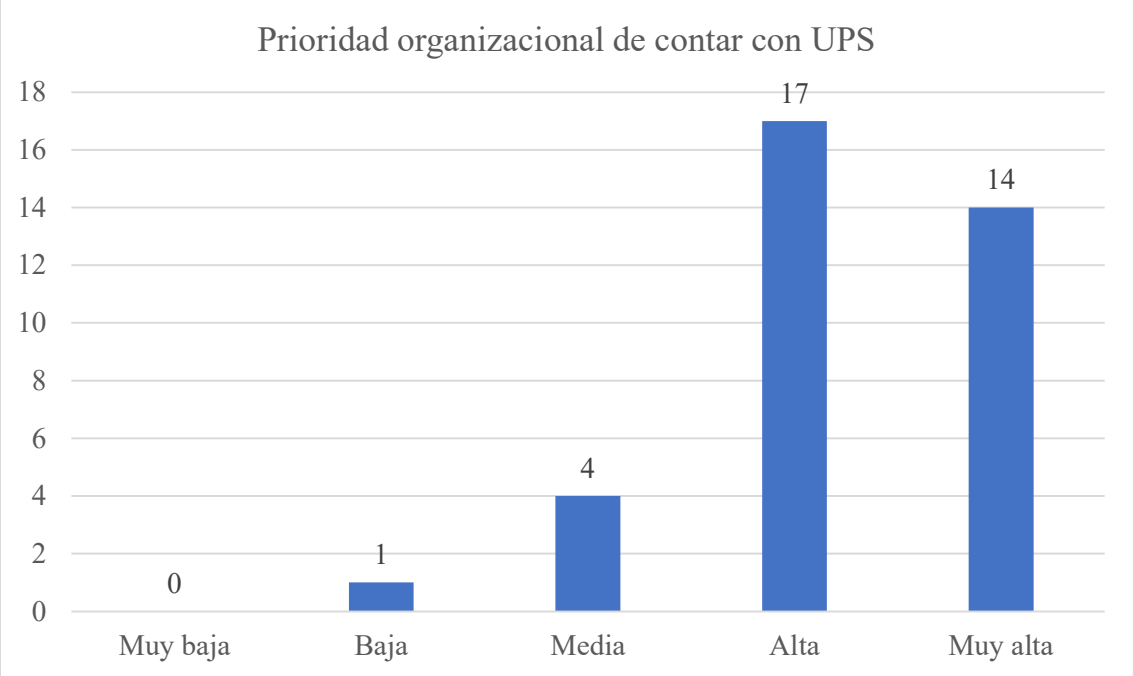


Figura 24. Prioridad organizacional de contar con UPS.

Cobertura actual con UPS sobre procesos críticos (Pregunta 10): <25% **7** (19,4%); 25–50% **9** (25,0%); 51–75% **10** (27,8%); >75% **6** (16,7%); No definido **4** (11,1%). Casi la mitad (44,4%) opera con cobertura ≤50%, lo que evidencia margen para consultoría en segmentación de cargas, ajustes de autonomía y un roadmap de inversiones que eleve la cobertura total efectiva.

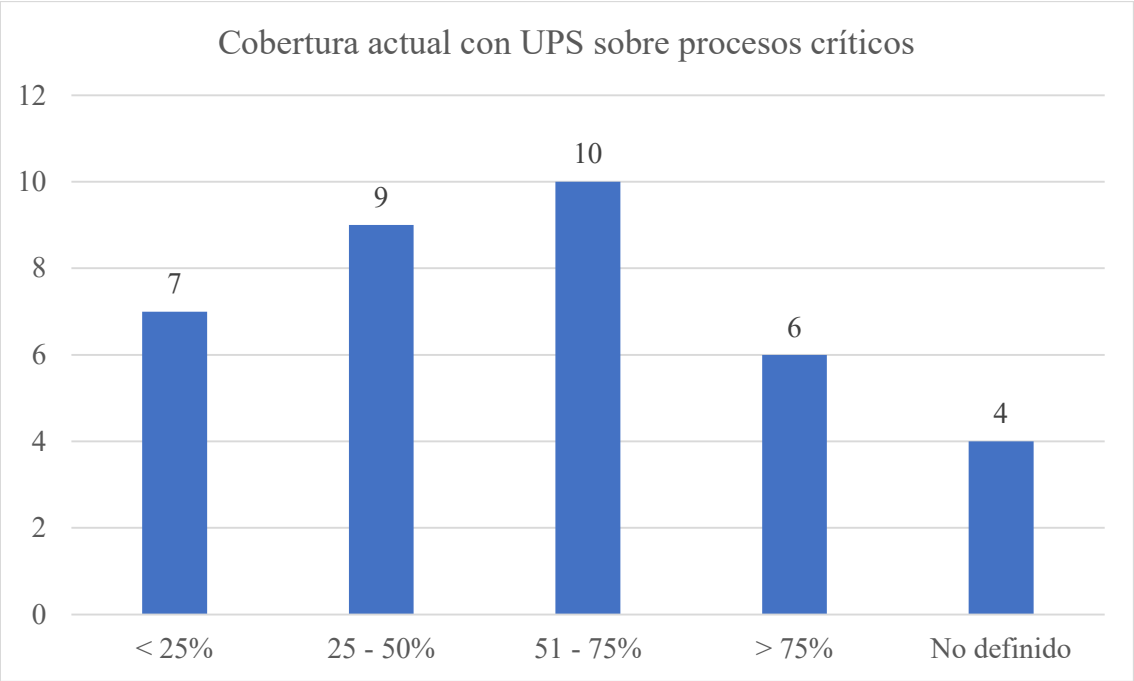


Figura 25. Cobertura actual con UPS.

En resumen, los resultados muestran organizaciones con jornadas extendidas y, en su mayoría, con ventanas de mantenimiento planificadas. Este contexto operacional ayuda a entender por qué el tiempo máximo de interrupción tolerable es exigente: más de la mitad de las empresas solo admite pausas de hasta 15 minutos y un grupo importante tolera cortes breves adicionales, siempre dentro de una escala de minutos. En la práctica, esto obliga a contar con soluciones que cubran microcortes y aseguren la transferencia fluida hacia otras fuentes, sin detener procesos sensibles.

Si bien una parte relevante ya dispone de UPS, la protección no es homogénea en toda la operación: casi la mitad de los casos mantiene una cobertura igual o inferior al 50% de sus procesos críticos. Esto abre oportunidades de mejora claras, como segmentar cargas por prioridad, ajustar autonomías a las necesidades reales y ordenar un plan de inversiones progresivo que eleve la cobertura efectiva sin afectar la continuidad. La criticidad se concentra en áreas de Operaciones, TI/OT y Mantenimiento (con apoyo de Facilities) lo que sugiere que la propuesta de valor debe combinar argumentos técnicos (diagnóstico, mitigación de riesgo, tiempos y SLA) con criterios de costo total de propiedad, de modo que la decisión sea viable tanto para los equipos técnicos como para quienes aprueban el presupuesto.

iii. Dimensión 2: Continuidad y calidad eléctrica (últimos 12 meses)

Para la primera pregunta: Número de interrupciones mayores a 5 minutos en procesos críticos: 0 interrupciones **6** casos (16,7%); 1–5 interrupciones **18** (50,0%); 6–15 interrupciones **8** (22,2%); >15 interrupciones **2** (5,6%); "Desconoce" **2** (5,6%). Predominan escenarios de 1–5 interrupciones anuales, acordes con operaciones extendidas y coberturas con UPS todavía incompletas en parte de la muestra; el grupo con 6 o más eventos sugiere focos de vulnerabilidad donde la consultoría puede priorizar diagnóstico de causa raíz y segmentación de cargas.

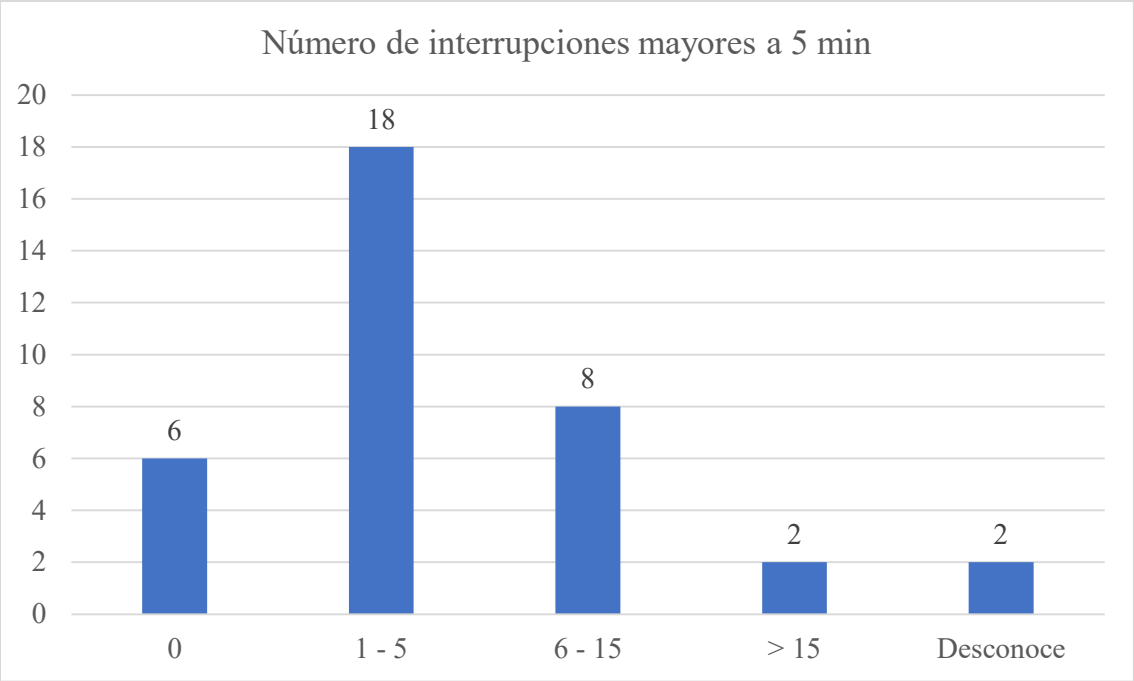


Figura 26. Número de interrupciones mayores a 5 min en procesos críticos.

En cuanto a la duración acumulada de las interrupciones (pregunta 2, Figura 27): <1 h **5** casos (13,9%); 1–5 h **14** (38,9%); 6–15 h **9** (25,0%); 16–24 h **5** (13,9%); >24 h **1** (2,8%); "Desconoce" **2** (5,6%). La mayoría se concentra entre 1 y 15 horas anuales, compatible con el patrón de 1–5 eventos y tiempos de recuperación contenidos; los pocos casos de alta duración alertan sobre cuellos de botella en planes de respuesta y autonomía real.

Para la pregunta 3 (Figura 28), Eventos de calidad de energía percibidos (múltiple opción), tenemos los siguientes resultados: caídas **22** menciones (61,1%), picos **20** (55,6%), transitorios **15** (41,7%), variaciones de frecuencia **11** (30,6%), armónicos **9** (25,0%), flicker **8** (22,2%), "ninguno evidente" **4** (11,1%) y "desconoce" **3** (8,3%). Con un promedio de 2,6 eventos percibidos por empresa, destacan caídas/picos/transitorios

como disparadores típicos de incidentes, lo que refuerza el valor de medir y filtrar perturbaciones en puntos críticos de la red interna.

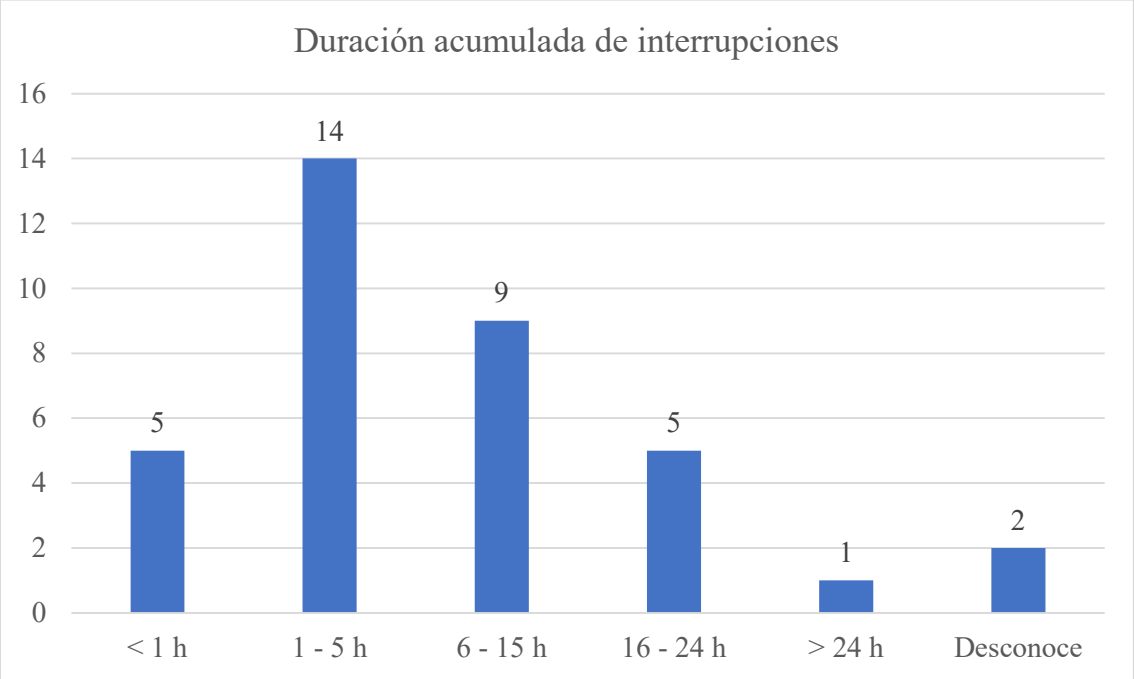


Figura 27. Duración acumulada de interrupciones en los últimos 12 meses.

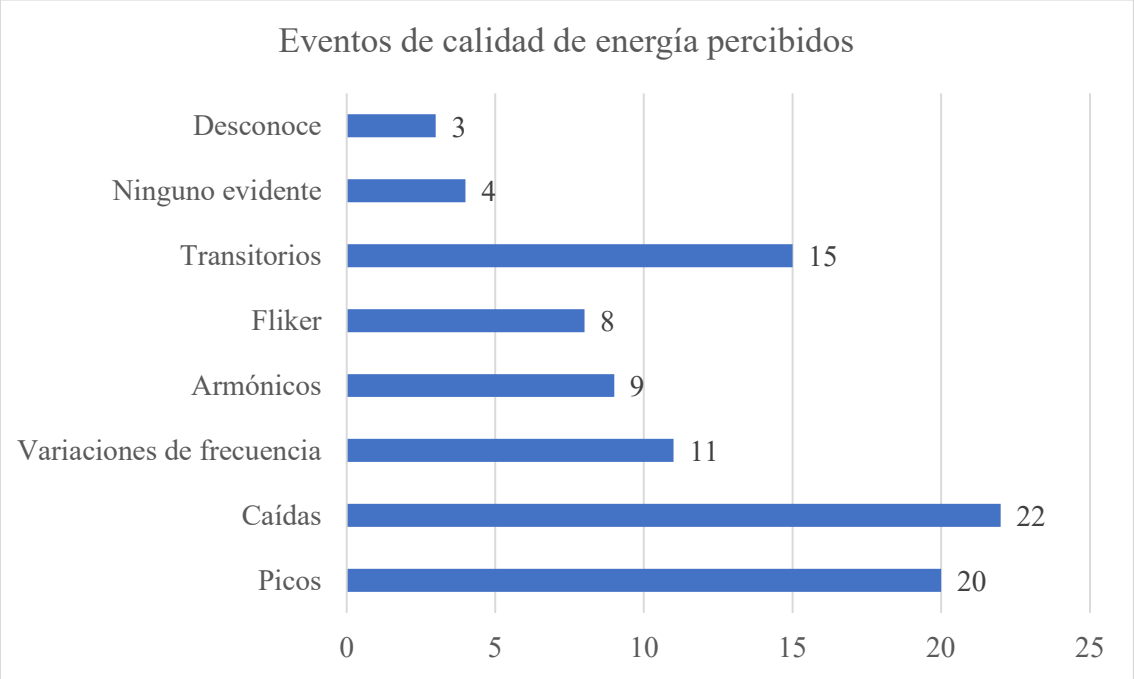


Figura 28. Eventos de calidad de energía percibidos.

Frecuencia de los eventos percibidos (Pregunta 4): rara **9** casos (31,0%); ocasional **12** (41,4%); frecuente **6** (20,7%); muy frecuente **1** (3,4%); "desconoce" **1** (3,4%). La mayor

parte los percibe de forma ocasional, suficiente para acumular impacto cuando coincide con ventanas productivas o con coberturas con UPS incompletas.

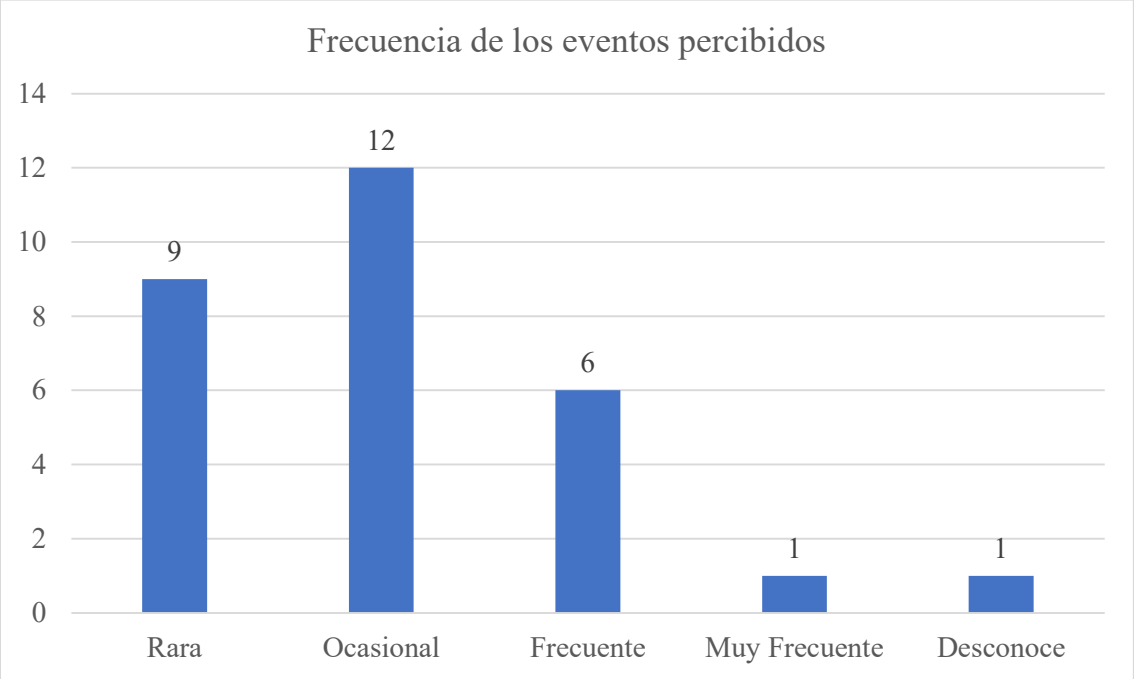


Figura 29. Frecuencia de los eventos percibidos.

Para la pregunta 5 (Figura 30), Impacto operativo promedio por evento (por quienes reportaron eventos): muy bajo **2** casos (6,9%); bajo **9** (31,0%); medio **10** (34,5%); alto **6** (20,7%); muy alto **2** (6,9%). Predomina un impacto entre bajo y medio, pero el 27,6% reporta efectos altos o muy altos, consistente con cargas críticas y RTO exigentes, por lo que pequeñas mejoras en autonomía y transferencia pueden tener retornos visibles.

Consecuencias habituales (pregunta 6, Figura 31, solo por quienes reportaron eventos), opción múltiple: daño o reinicio de equipos **14** menciones (48,3%), paro de línea/servicio **12** (41,4%), merma o reproceso **9** (31,0%), incumplimiento de SLA/contratos **7** (24,1%), pérdida/corrupción de datos **8** (27,6%), incumplimiento de acuerdos **6** (20,7%), multas/penalidades **4** (13,8%) y "otra" **3** (10,3%). El patrón sugiere consecuencias operativas inmediatas (reinicios y paros) y efectos de calidad (mermas y SLA), lo que justifica aplicar métricas de continuidad y planes de contingencia por cada proceso.

Para la pregunta 7 (Figura 32), procesos o áreas más afectadas (por quienes reportaron eventos), opción múltiple, se tiene: TI/OT **16** menciones (55,2%), Operaciones **15** (51,7%), Mantenimiento **12** (41,4%), Producción **9** (31,0%), Facilities/Infraestructura **7** (24,1%), Administración **5** (17,2%), Compras/Abastecimiento **4** (13,8%),

Dirección/Planificación **2** (6,9%), Otro **2** (6,9%). La afectación se concentra en TI/OT, Operaciones y Mantenimiento, en línea con la criticidad declarada y con la necesidad de estandarizar criterios técnicos y planes de respuesta.

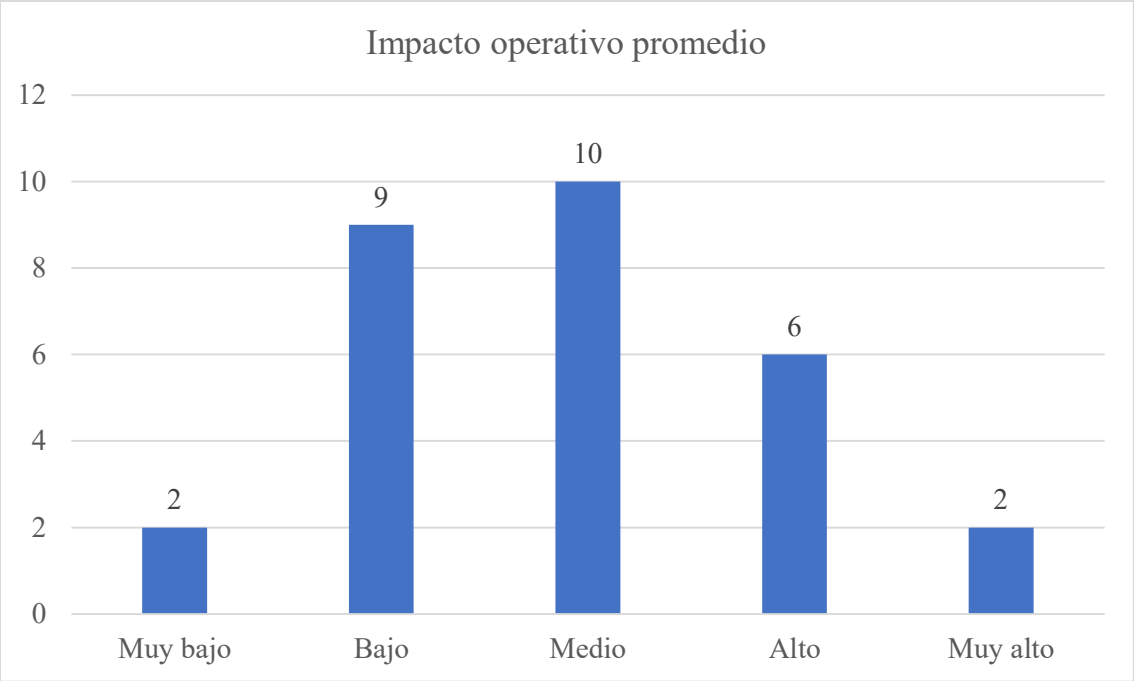


Figura 30. Impacto operativo promedio por evento.

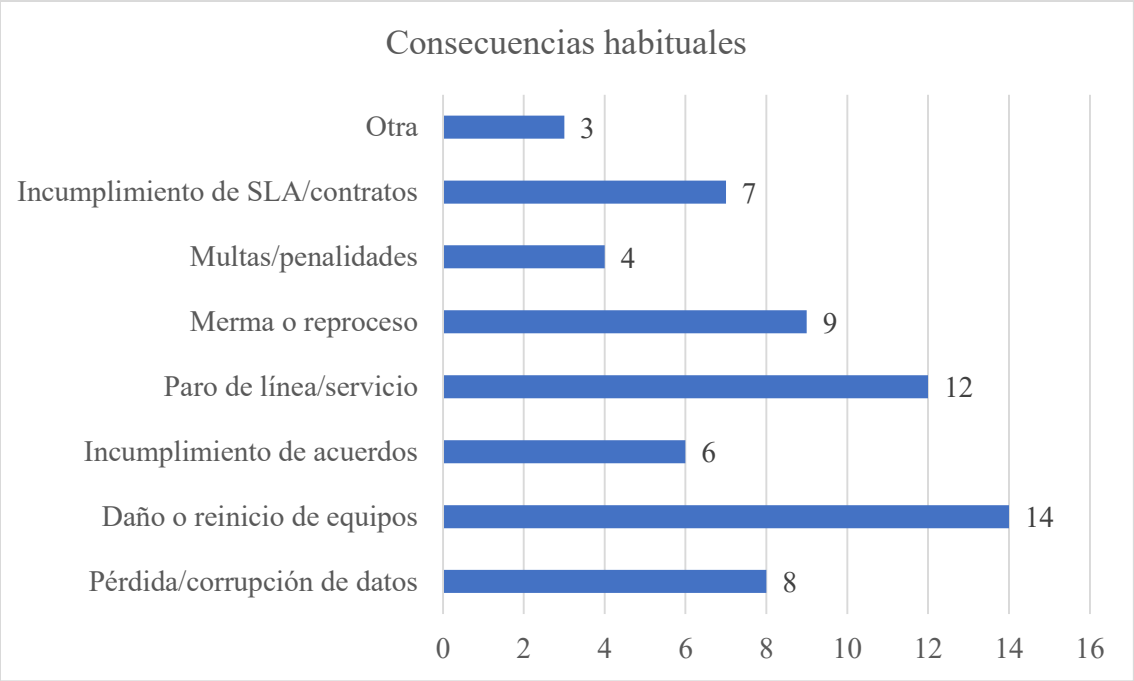


Figura 31. Consecuencias habituales.

En cuanto al tiempo medio de recuperación (MTTR) tras un evento eléctrico (pregunta 8, solo por quienes reportaron eventos, Figura 33): <5 min **5** casos (17,2%); 5–15 min **9**

(31,0%); 16–60 min **8** (27,6%); 1–4 h **5** (17,2%); >4 h **1** (3,4%); "desconoce" **1** (3,4%). La mayoría recupera en ≤60 minutos, compatible con autonomías requeridas de 5–30 minutos y con RTO ajustados; los casos con MTTR ≥1 h apuntan a brechas de coordinación entre respaldo, protecciones y procedimientos.

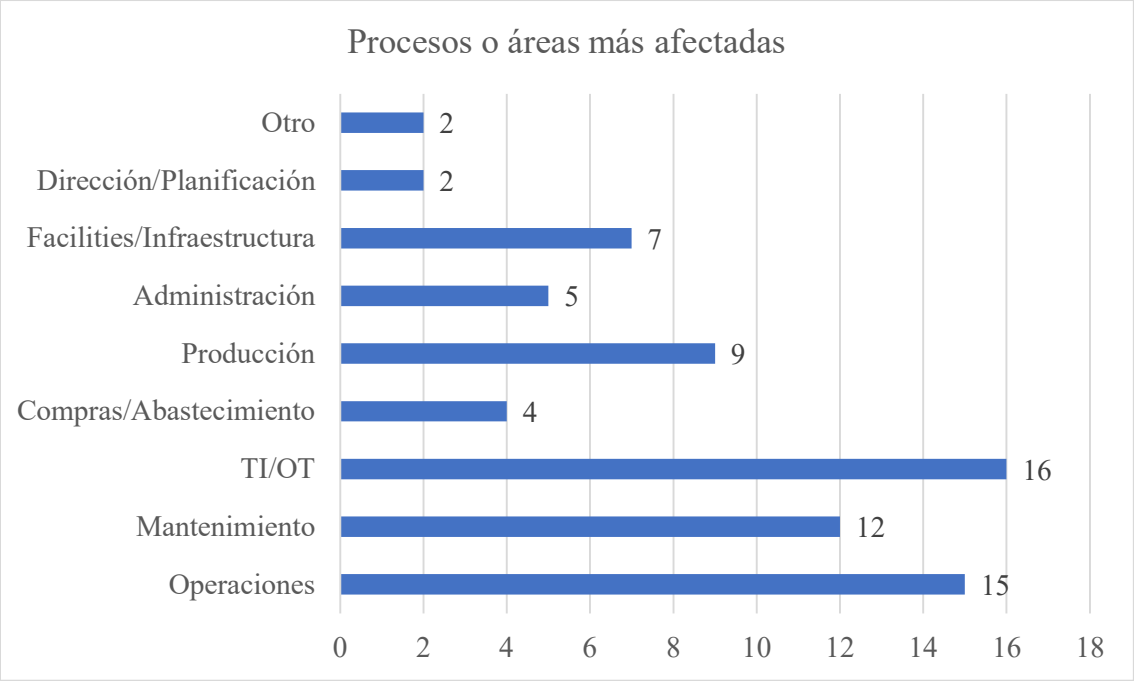


Figura 32. Procesos o áreas más afectadas.

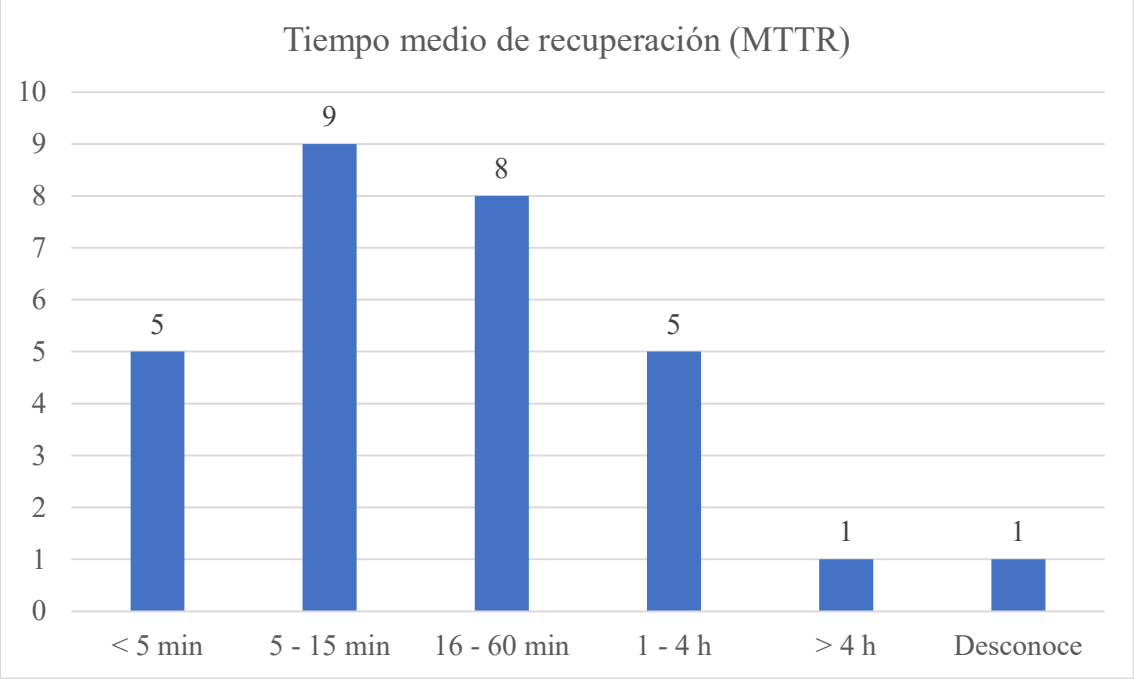


Figura 33. Tiempo medio de recuperación (MTTR) tras un evento eléctrico.

Para la pregunta 9, Costo aproximado de 1 hora de paro en procesos críticos, se tiene: <USD 1.000 en **7** casos (19,4%); USD 1.000–4.999 en **11** (30,6%); USD 5.000–20.000 en **12** (33,3%); >USD 20.000 en **4** (11,1%); "no estima" **2** (5,6%). La distribución sugiere una mediana en el rango USD 1.000–20.000 por hora, suficiente para sustentar modelos de decisión TCO/ROI cuando se contrastan coberturas, autonomías y frecuencias de evento.

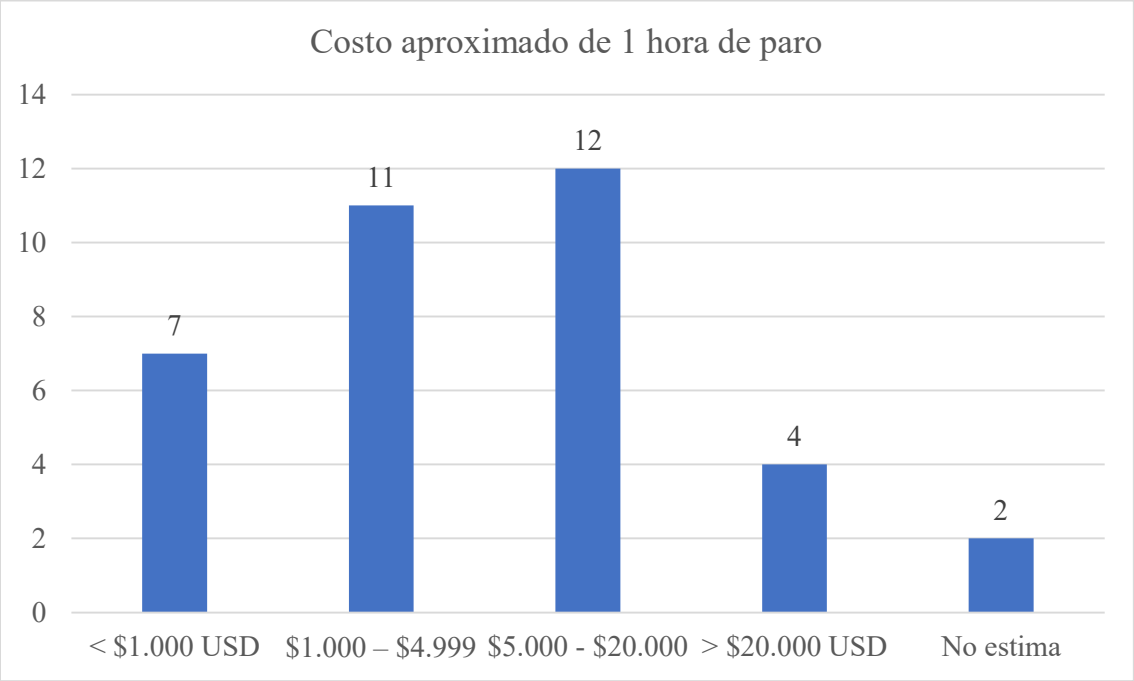


Figura 34. Costo aproximado de 1 hora de paro en procesos críticos.

La Prioridad interna de reducir incidentes eléctricos en los próximos 12 meses (pregunta 10, Figura 35): muy baja **0** casos (0,0%); baja **1** (2,8%); media **5** (13,9%); alta **17** (47,2%); muy alta **13** (36,1%). El alto consentimiento en "alta/muy alta" (83,3%) confirma la ventana de acción para iniciativas de corto plazo y para una hoja de ruta de mejoras escalonadas.

En conjunto, la muestra reporta entre una y cinco interrupciones anuales en la mayoría de los casos, con duraciones acumuladas que, aunque moderadas, resultan costosas cuando impactan turnos extendidos o procesos sensibles. Las perturbaciones más comunes (caídas, picos y transitorios) aparecen de manera ocasional, pero bastan para generar reinicios de equipos, paros de servicio y mermas, afectando principalmente a TI/OT, Operaciones y Mantenimiento. La mayor parte de las organizaciones recupera la operación dentro de los 60 minutos, un comportamiento coherente con autonomías requeridas de 5 a 30 minutos y con RTO estrictos; sin embargo, subsisten casos con

MTTR de una a cuatro horas que ameritan intervenir procedimientos, protecciones y coordinación con generación eléctrica. Dado que el costo por hora de paro suele ubicarse entre USD 1.000 y 20.000 y que la prioridad de reducir incidentes es alta en más de cuatro quintas partes de la muestra, hay fundamentos sólidos para un roadmap de mejoras: medición y filtrado de perturbaciones, ajuste de autonomías, cobertura selectiva por criticidad y protocolos de respuesta que aborden de forma integrada la continuidad y la calidad de energía.

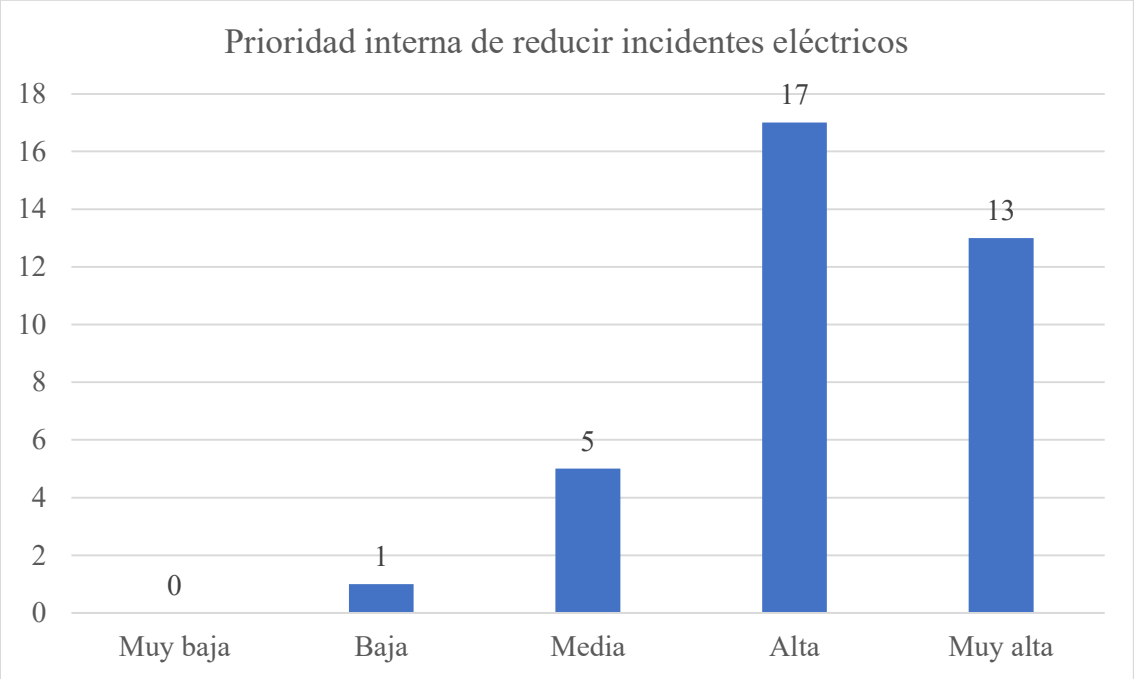


Figura 35. Prioridad interna de reducir incidentes eléctricos en los próximos 12 meses.

iv. Dimensión 3: Motivación de contratación y criterios

Para la pregunta 1, ¿Qué situaciones activan la contratación de servicios de consultoría?, pregunta de múltiples opciones, se tiene: Incidentes recientes o paros significativos **24** casos (66,7%), proyectos de expansión/modernización **18** (50,0%), requisitos regulatorios o auditorías **12** (33,3%), necesidad de estandarizar TCO/ROI y especificaciones **16** (44,4%), renovación de contratos/cambio de proveedor **11** (30,6%), apertura de nuevas sedes **10** (27,8%) y otro **3** (8,3%). Predominan los disparadores reactivos (incidentes) combinados con motivaciones planificadas (expansión y estandarización), un patrón coherente con operaciones extendidas, RTO exigentes y la prioridad alta por reducir incidentes.

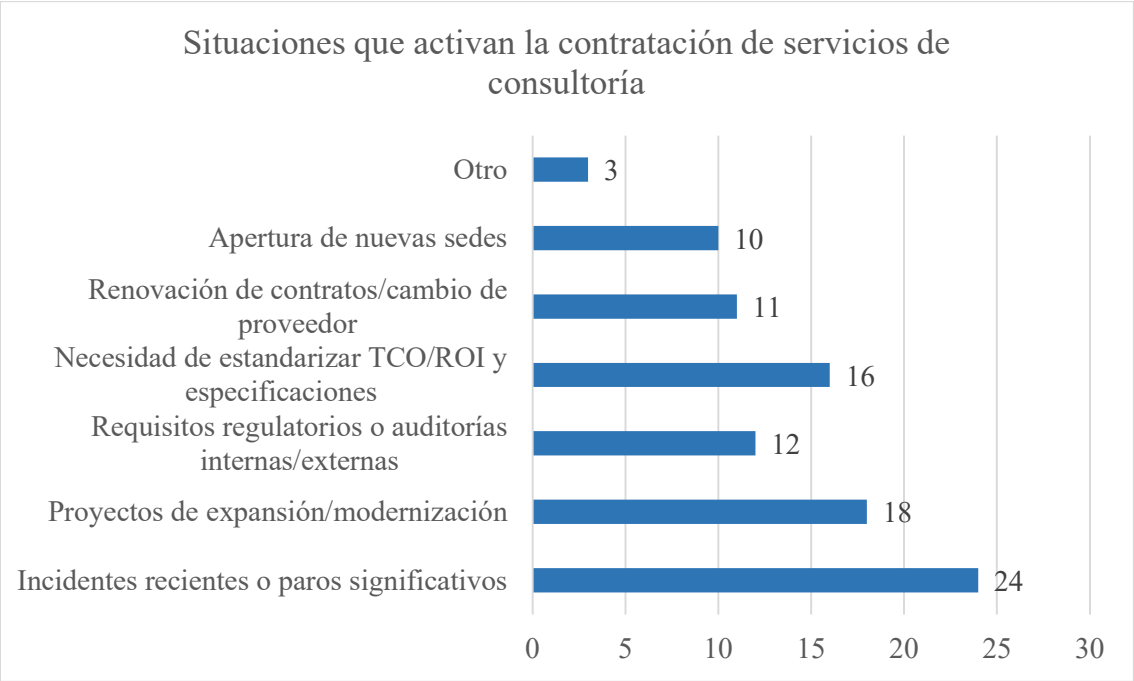


Figura 36. ¿Qué situaciones activan la contratación de servicios de consultoría?

En cuanto a ¿Cuáles son los objetivos principales al contratar consultoría? (pregunta 2, Figura 37), de múltiples opciones, se obtiene: Diagnóstico/assessment de riesgos **22** casos (61,1%), definición de especificaciones/RFP y criterios de evaluación **18** (50,0%), modelo de servicio y plan de mantenimiento **16** (44,4%), análisis TCO/ROI para decisión de inversión **19** (52,8%), auditoría final de la implementación **12** (33,3%), transferencia de conocimiento/capacitación **14** (38,9%) y otro **2** (5,6%). Se combinan objetivos tácticos (diagnóstico, RFP, plan de mantenimiento) con objetivos económico-financieros (TCO/ROI), en línea con la necesidad de elevar cobertura y autonomía sin afectar continuidad ni presupuesto.

Para la pregunta 3 (Figura 38), En los últimos 12 meses, ¿contrató algún servicio de consultoría especializada?, se tiene: Sí, en continuidad eléctrica/calidad de energía (UPS) **3** casos (8,3%); Sí, pero no en continuidad eléctrica/UPS **14** (38,9%); No **19** (52,8%). Casi la mitad (47,2%) ha contratado consultoría en algún frente, con una porción no despreciable orientada a continuidad/UPS; el grupo que no contrató se mantiene significativo, lo que deja espacio para captación con propuestas de valor claras y medibles.

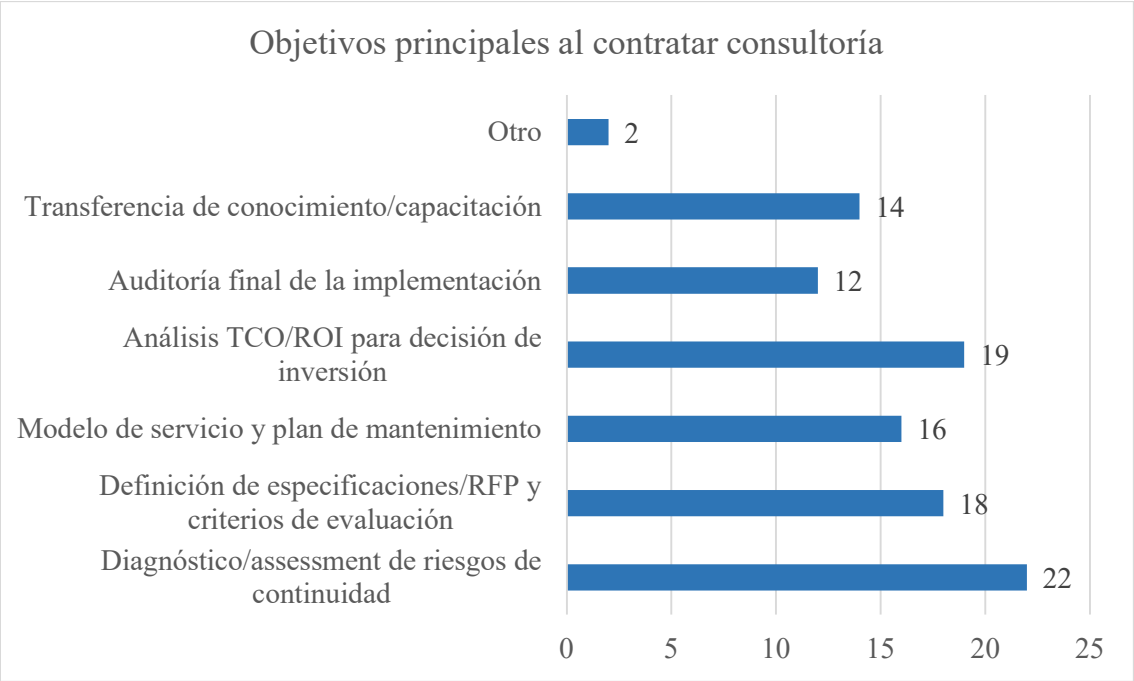


Figura 37. ¿Cuáles son los objetivos principales al contratar consultoría?

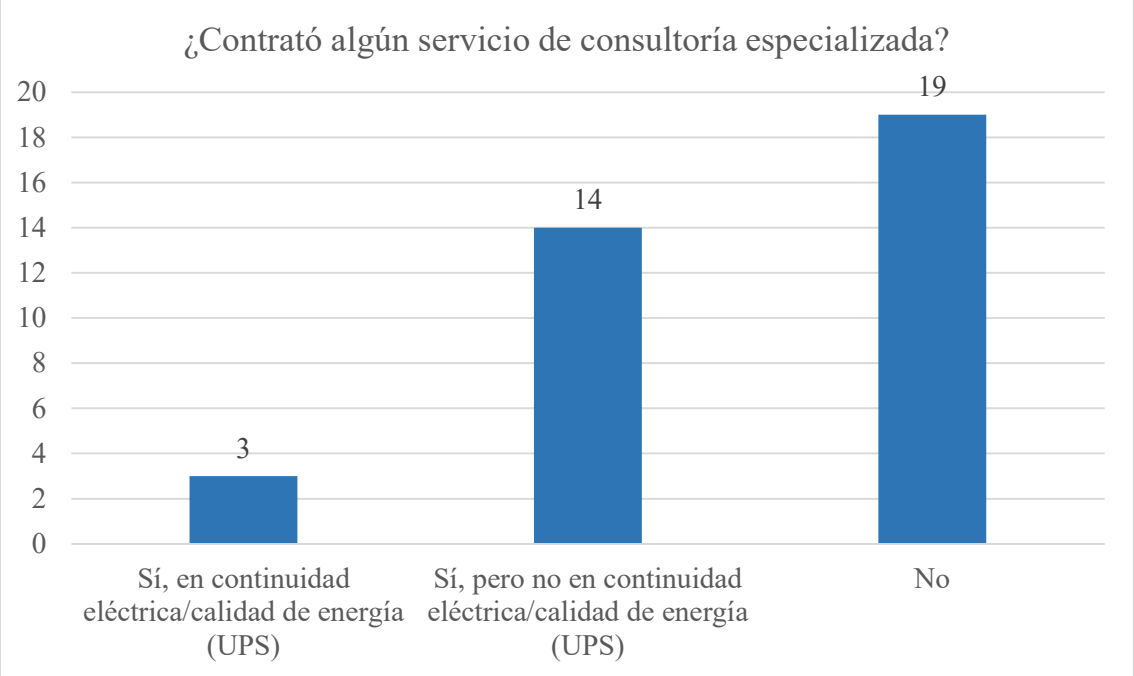


Figura 38. En los últimos 12 meses, ¿contrató algún servicio de consultoría especializada?

En cuanto a la Satisfacción global con la consultoría recibida (pregunta 4, con base a 17 respuestas) se tiene: Muy baja **0** casos (0,0%), baja **1** (5,9%), media **6** (35,3%), alta **7** (41,2%) y muy alta **3** (17,6%). La satisfacción se concentra en niveles medio–alto, sugiriendo utilidad percibida y, a la vez, oportunidades de mejora en coordinación operativa, tiempos/SLA o transferencia de conocimientos para superar experiencias solo "medias".

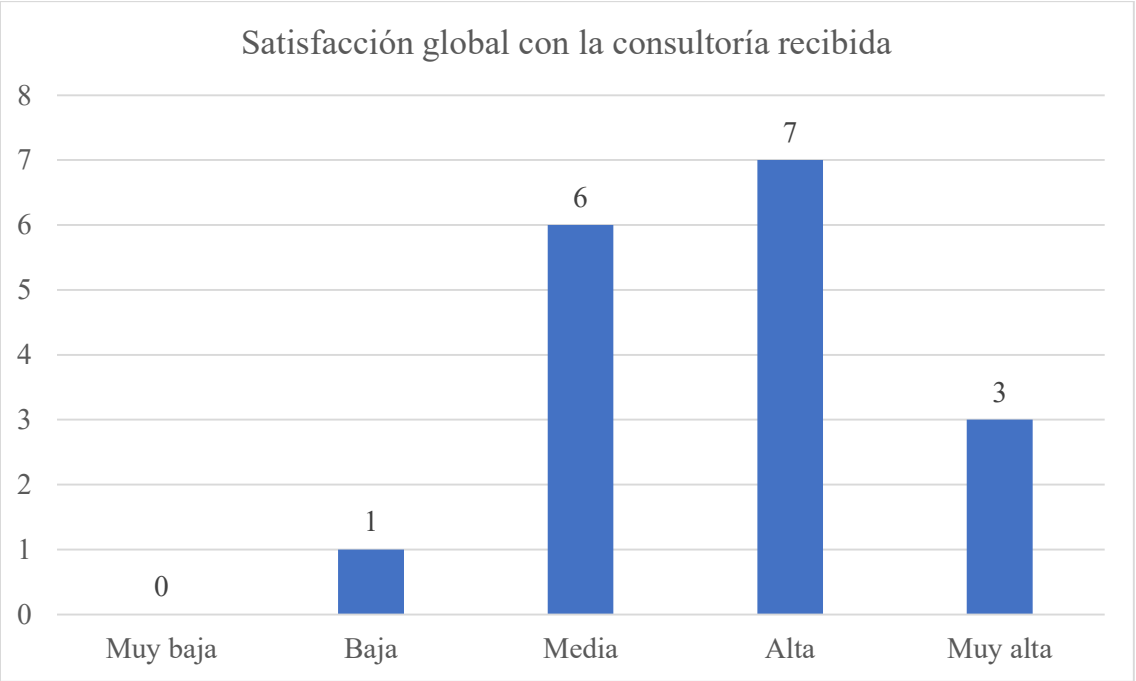


Figura 39. Satisfacción global con la consultoría recibida.

Para la pregunta 5 (figura 40), Principales barreras para contratar consultoría (con base a 19 respuestas y opción múltiple), se tiene: Presupuesto limitado **8** casos (42,1%), desconocimiento del valor de la consultoría **4** (21,1%), preferencia por proveedor implementador **6** (31,6%), tiempos **5** (26,3%), confidencialidad **2** (10,5%), dificultad para alinear decisores internos **5** (26,3%) y otro **1** (5,3%). Las barreras combinan restricciones presupuestarias con fricción interna de decisión y la tendencia a confundir consultoría independiente con provisión de equipos, lo que demanda mensajes de TCO/ROI y casos de éxito que hagan visible el retorno.

En cuanto a los Factores relevantes al elegir un consultor (pregunta 6, de opciones múltiples, figura 41), se tiene: Independencia de marca/ausencia de conflicto de interés **24** casos (66,7%), experiencia en su sector **23** (63,9%), metodología y buenas prácticas **22** (61,1%), calidad de los entregables **25** (69,4%), tiempos de entrega y plan de trabajo **21** (58,3%), confidencialidad y manejo de información **18** (50,0%), costo total y condiciones de pago **20** (55,6%), transferencia de conocimientos **17** (47,2%) y otro **2** (5,6%). El set de elección privilegia atributos de calidad e independencia junto con solvencia metodológica y tiempos, sin desatender costo total; el peso de “calidad de entregables” y “experiencia sectorial” refuerza la necesidad de demostrar rigor técnico y resultados verificables.

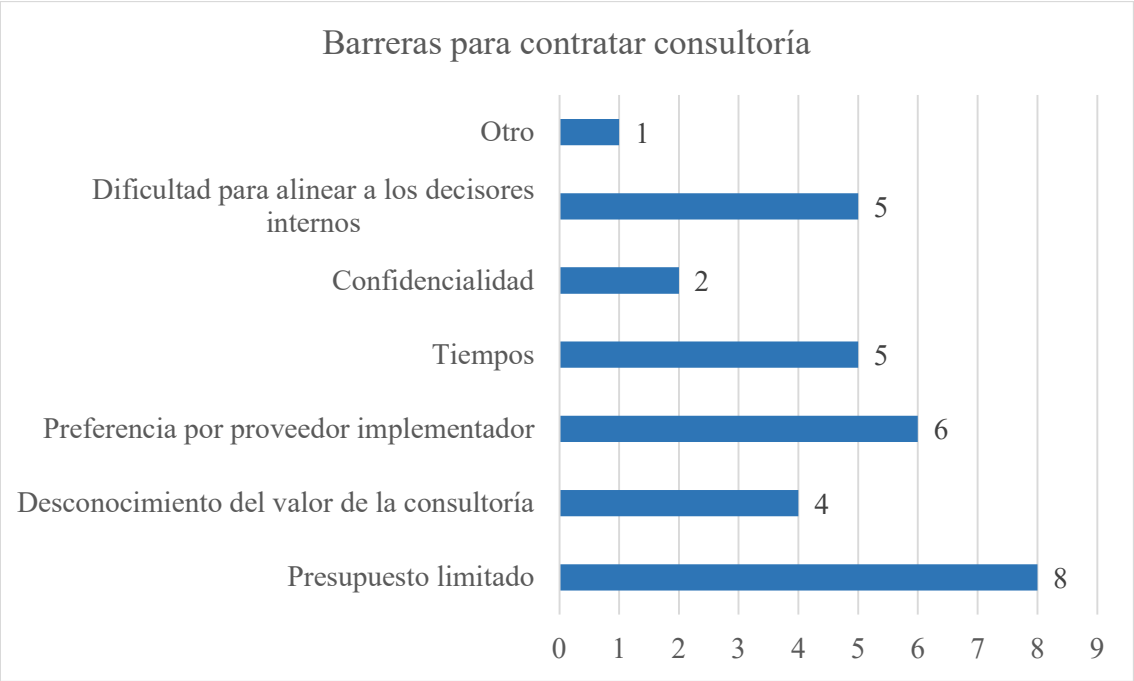


Figura 40. Principales barreras para contratar consultoría.

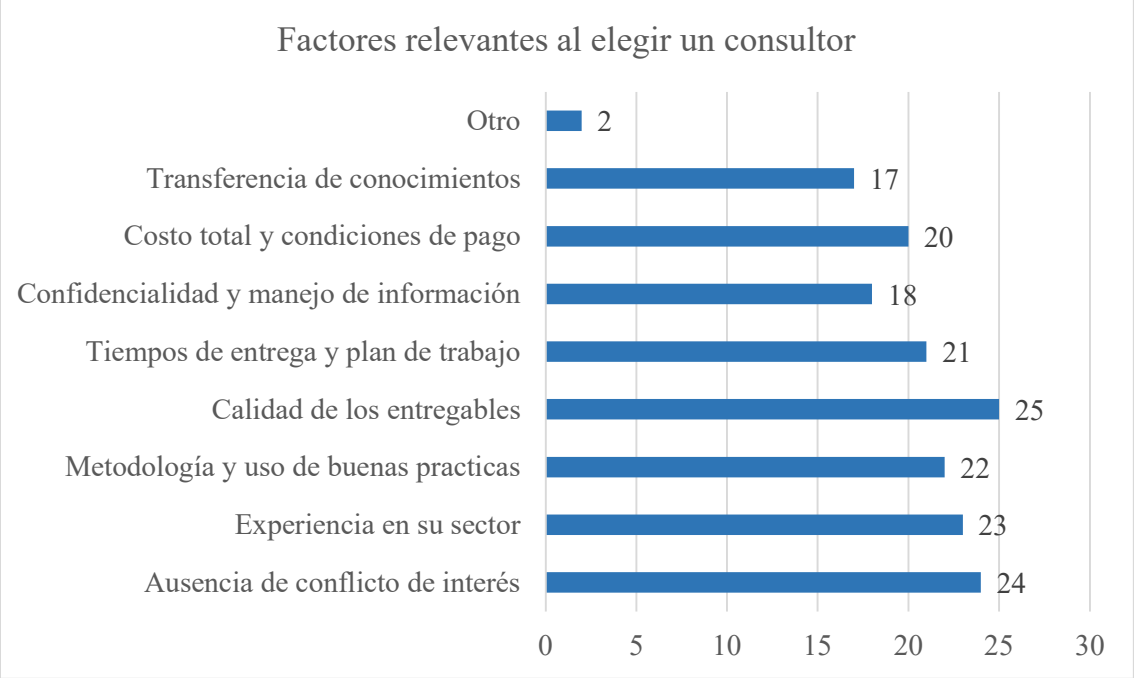


Figura 41. Factores relevantes al elegir un consultor.

En resumen, las decisiones de contratar consultoría se activan principalmente por incidentes y por necesidades de expansión o estandarización, lo que encaja con operaciones de alta criticidad y con la urgencia de reducir eventos eléctricos observado previamente. La mayoría ya ha probado servicios de consultoría en el último año, con satisfacción predominantemente alta, pero persisten oportunidades de mejora en coordinación, tiempos y transferencia de conocimiento. Entre quienes no contratan, el

presupuesto, la preferencia por implementadores y la dificultad de alinear decisores explican gran parte de la inacción; por tanto, comunicar el valor con métricas de TCO/ROI y casos de uso concretos se vuelve clave. En la elección del consultor, pesan la independencia, la calidad de entregables y la experiencia sectorial, seguidos por metodología, tiempos y costo total, lo que sugiere que una propuesta orientada a resultados, técnicamente sólida y libre de conflicto de interés tendrá mayores probabilidades de ser seleccionada.

v. Dimensión 4: Propuesta de Valor

Para la pregunta 1, ¿El concepto le resultó claro? se tiene: Sí, totalmente **24** casos (66,7%); Parcialmente **10** (27,8%); No **2** (5,6%). La mayoría comprende con facilidad el alcance de la propuesta de consultoría en continuidad/calidad con UPS; el grupo "Parcialmente" sugiere reforzar ejemplos y límites del servicio (qué sí/qué no), mientras que los pocos "No" apuntan a precisar lenguaje no técnico y mostrar casos de uso.

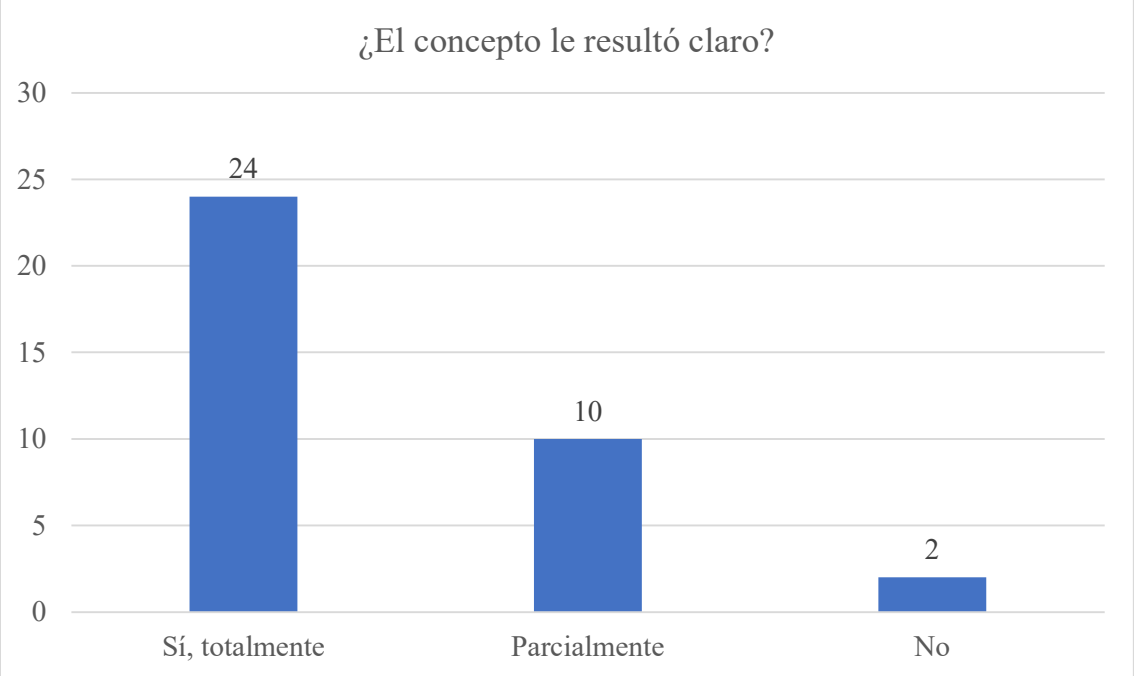


Figura 42. ¿El concepto le resultó claro?

En cuanto a la Relevancia del servicio para su organización (pregunta 2), se tiene: Muy baja **0** (0,0%); Baja **1** (2,8%); Media **6** (16,7%); Alta **15** (41,7%); Muy alta **14** (38,9%). El servicio es percibido como altamente pertinente por más de cuatro quintas partes de la muestra, consistente con procesos críticos, RTO exigentes y la prioridad de reducir incidentes.

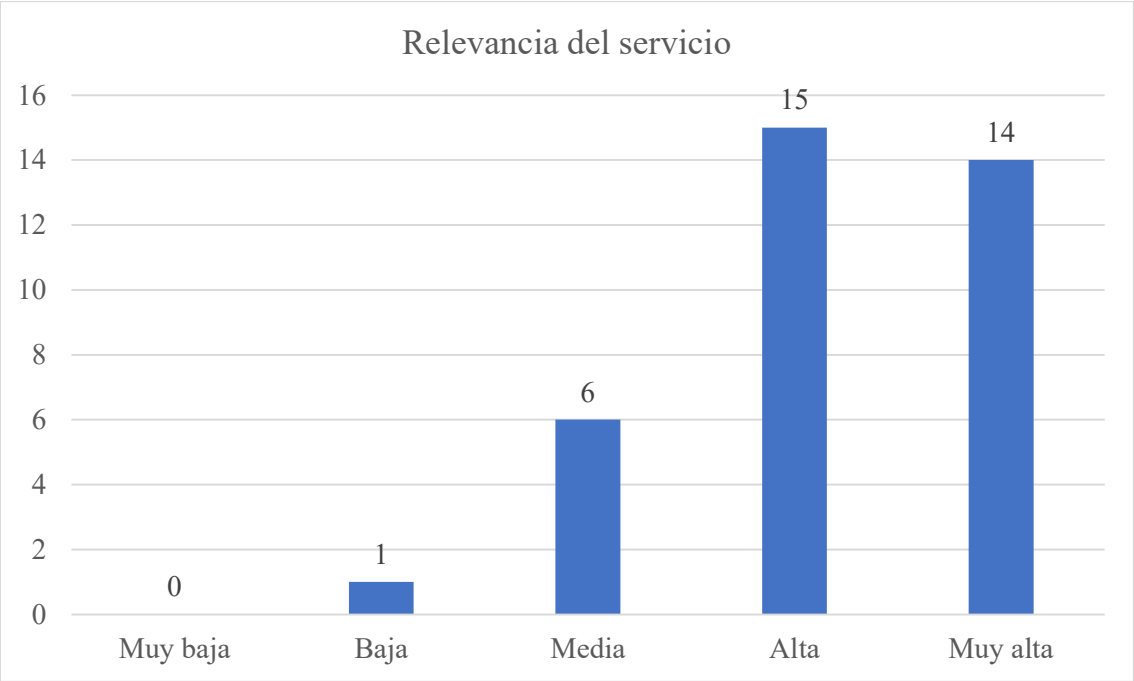


Figura 43. Relevancia del servicio para su organización.

Para la pregunta 3, Probabilidad de contratar este servicio en los próximos 12 meses, se tiene: Definitivamente sí **9** casos (25,0%); Probablemente sí **14** (38,9%); No sabe **6** (16,7%); Probablemente no **5** (13,9%); Definitivamente no **2** (5,6%). La intención de compra potencial (63,9% entre "definitivamente/probablemente sí") es sólida, aunque una fracción aún "no sabe" o se inclina al "no" por las barreras ya vistas (presupuesto, tiempos y preferencia por implementadores).

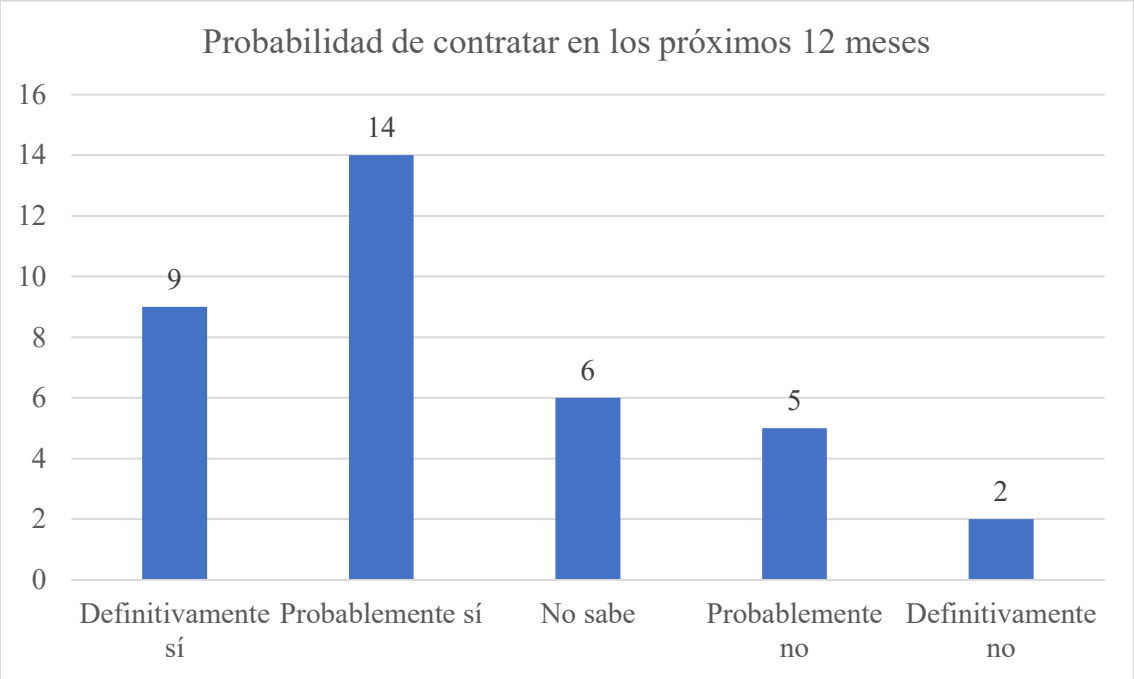


Figura 44. Probabilidad de contratar este servicio en los próximos 12 meses.

En cuanto a la Asesoría de implementadores (pregunta 4), se tiene: totalmente diferente **16** casos (44,4%); Algo diferente **13** (36,1%); Poco diferente **6** (16,7%); Nada diferente **1** (2,8%). La propuesta se percibe mayormente diferenciada por independencia y foco metodológico, pero persiste un segmento que la ve "poco/nada" distinta, señalando la necesidad de comunicar con claridad el valor de una consultoría sin conflicto de interés.

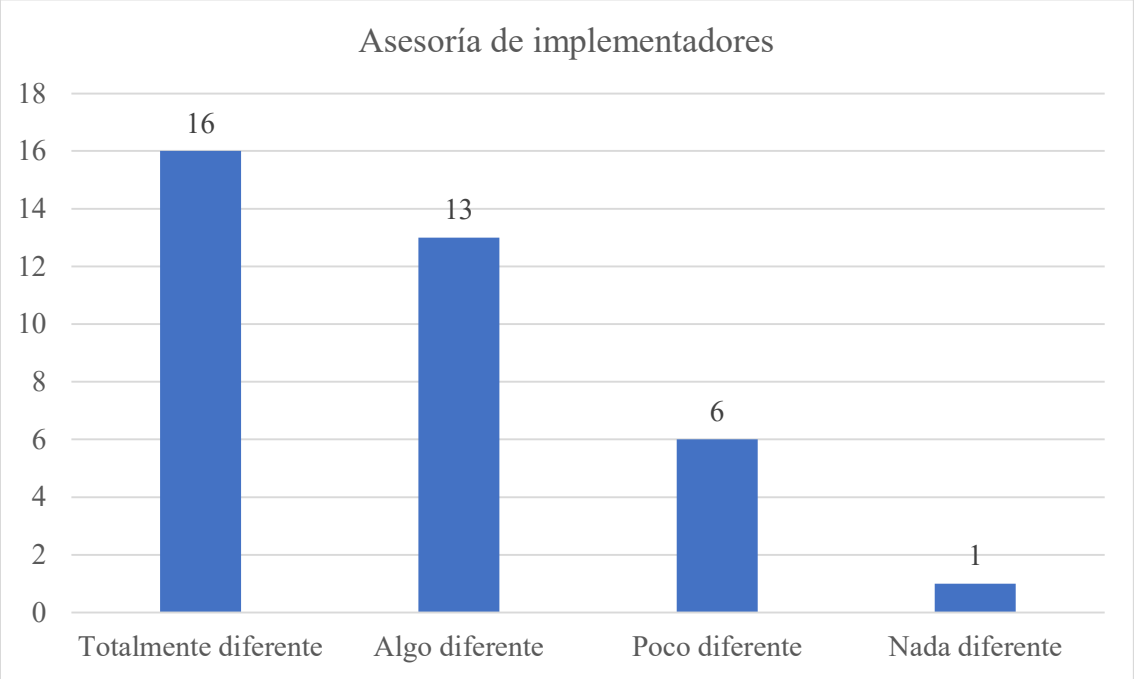


Figura 45. Diferenciación frente a alternativas actuales (asesoría de implementadores).

Para la pregunta 5 (Figura 46), ¿Qué componentes del servicio le resultan más valiosos para su organización? (marque hasta 3), se tiene: 97 menciones; promedio 2,69 por empresa: Diagnóstico y priorización de riesgos por proceso crítico **23** menciones (63,9% de empresas); Definición de requisitos y especificaciones **21** (58,3%); Criterios de evaluación y comparación independiente de marcas **18** (50,0%); Análisis económico para toma de decisiones (TCO/ROI) **19** (52,8%); Plan de mantenimiento y monitoreo recomendado **16** (44,4%). Predominan los componentes que conectan riesgo operativo con decisiones de inversión, reforzando que la propuesta debe traducir hallazgos técnicos en especificaciones, criterios de compra y casos de negocio verificables.

En cuanto a la pregunta 6 (Figura 47, abierta), ¿Qué mejoraría del concepto para que sea más útil para su organización? Se obtuvo lo siguiente: respuestas en blanco: **7**; respuestas sin sentido o incongruentes: **6**; respuestas con valor: **23**. Palabras clave extraídas de las respuestas con valor: resúmenes ejecutivos, matrices de riesgo, casos comparables, independencia, confidencialidad, tiempos de entrega, plan de trabajo, mentoría de

implementación, capacitaciones, monitoreo continuo, flexibilidad horaria, priorización de cargas, autonomía recomendada, estimación de ahorros, costeo por fases. La presencia de blancos e incongruencias se concentra en quienes declararon comprensión "parcial" o "no" del concepto, mientras que las palabras clave extraídas refuerzan la necesidad de entregables accionables y evidencia económica que conecte riesgos con decisiones de inversión sin conflicto de interés.

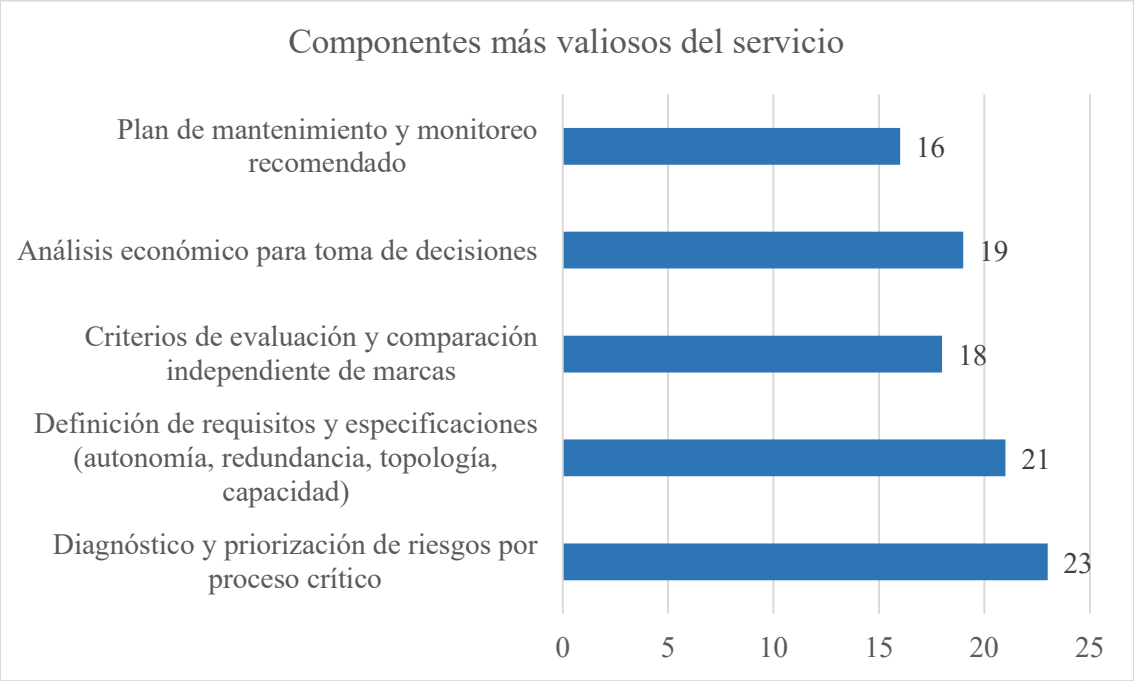


Figura 46. ¿Qué componentes del servicio le resultan más valiosos para su organización?

En resumen, el concepto de consultoría se entiende bien y resulta relevante para la mayoría, lo que se traduce en una intención de contratación favorable a 12 meses, aunque condicionada por barreras ya identificadas. La oferta es vista como claramente distinta a la asesoría de implementadores, sobre todo por su independencia y metodología, y los componentes más valorados confirman que el mercado espera un puente entre diagnóstico de riesgos, especificaciones comparables y análisis TCO/ROI que sustente decisiones. Las mejoras solicitadas, orientan la priorización del portafolio y la comunicación, reforzando una propuesta centrada en resultados medibles, trazables y alineados a la continuidad operativa.

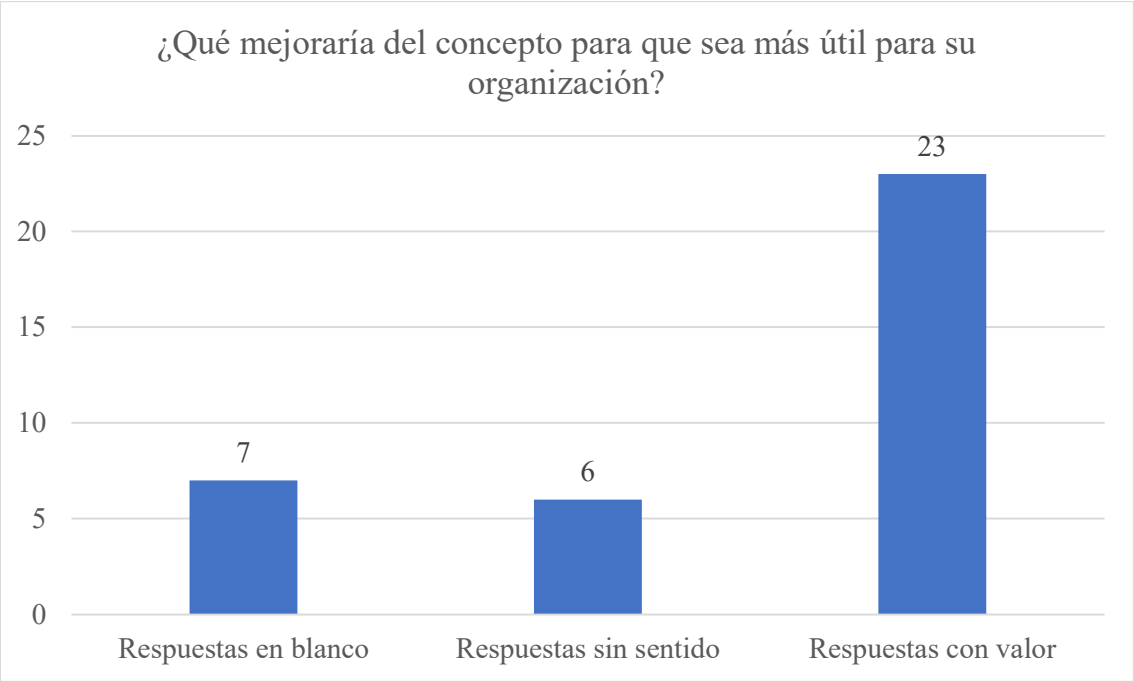


Figura 47. ¿Qué mejoraría del concepto para que sea más útil para su organización?

vi. Dimensión 5: Canales y disposición a pagar

Para la pregunta 1 (Figura 48), ¿Dónde prefiere informarse sobre servicios de consultoría? (marque hasta 3). Sitio web **22** empresas (61,1%), webinars/talleres técnicos **18** (50,0%), referencias de pares **20** (55,6%), directorios/cámaras/gremios **12** (33,3%), LinkedIn u otras redes profesionales **16** (44,4%) y "otro" **4** (11,1%). El patrón combina búsqueda digital propia con validación social (pares y LinkedIn) y espacios profesionales, lo que sugiere contenido técnico verificable (casos y entregables) en web y presencia activa en comunidades del sector.

En cuanto al formato de interacción preferido para el diagnóstico (pregunta 2, Figura 49), se tiene: 100% virtual **8** casos (22,2%), presencial **7** (19,4%), híbrido (virtual + visitas puntuales) **18** (50,0%) e indistinto **3** (8,3%). Predomina el formato híbrido por equilibrar eficiencia de reuniones virtuales con verificaciones puntuales en sitio, especialmente donde la criticidad y el RTO exigen verificación física de cargas, tableros y condiciones reales.

Para la pregunta 3 (Figura 50), Modalidad de contratación más frecuente en su organización, se tiene: Contratación directa **9** casos (25,0%), tres cotizaciones **11** (30,6%), concurso/RFP **8** (22,2%), portal de compras **6** (16,7%) y otra **2** (5,6%). La mezcla indica

procesos de compra variados; conviene ofrecer un paquete estándar apto para "tres cotizaciones" y, en paralelo, documentos sólidos (RFP-ready) para concursos o portales.



Figura 48. ¿Dónde prefiere informarse sobre servicios de consultoría en continuidad y calidad de energía (UPS)?

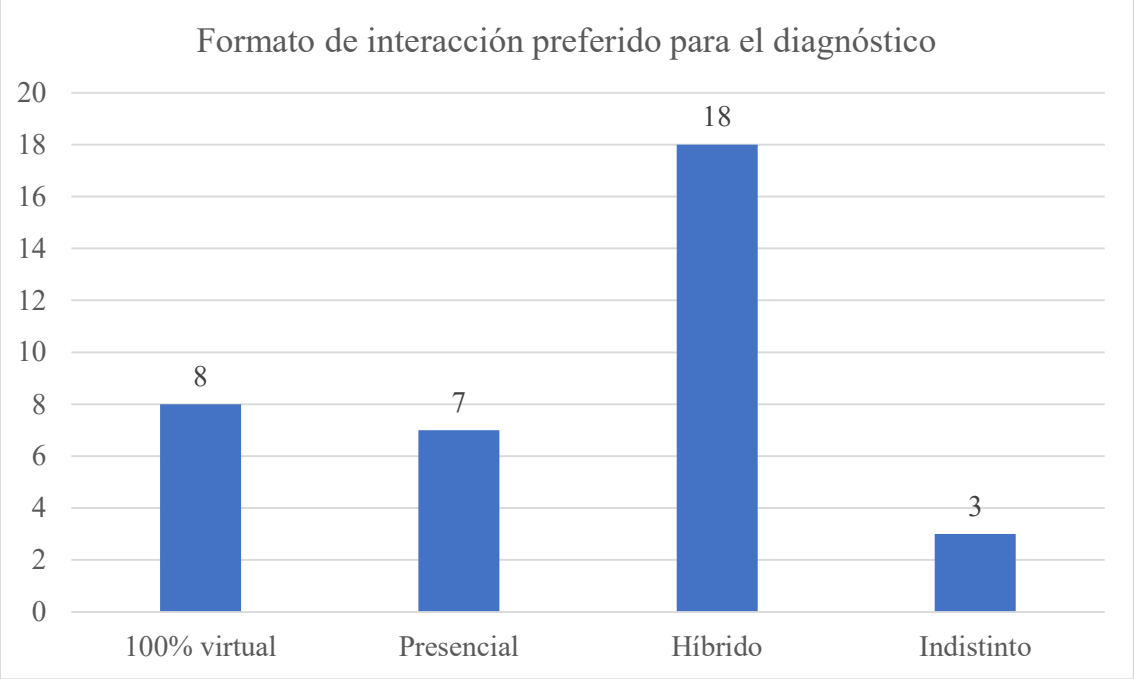


Figura 49. Formato de interacción preferido para el diagnóstico.

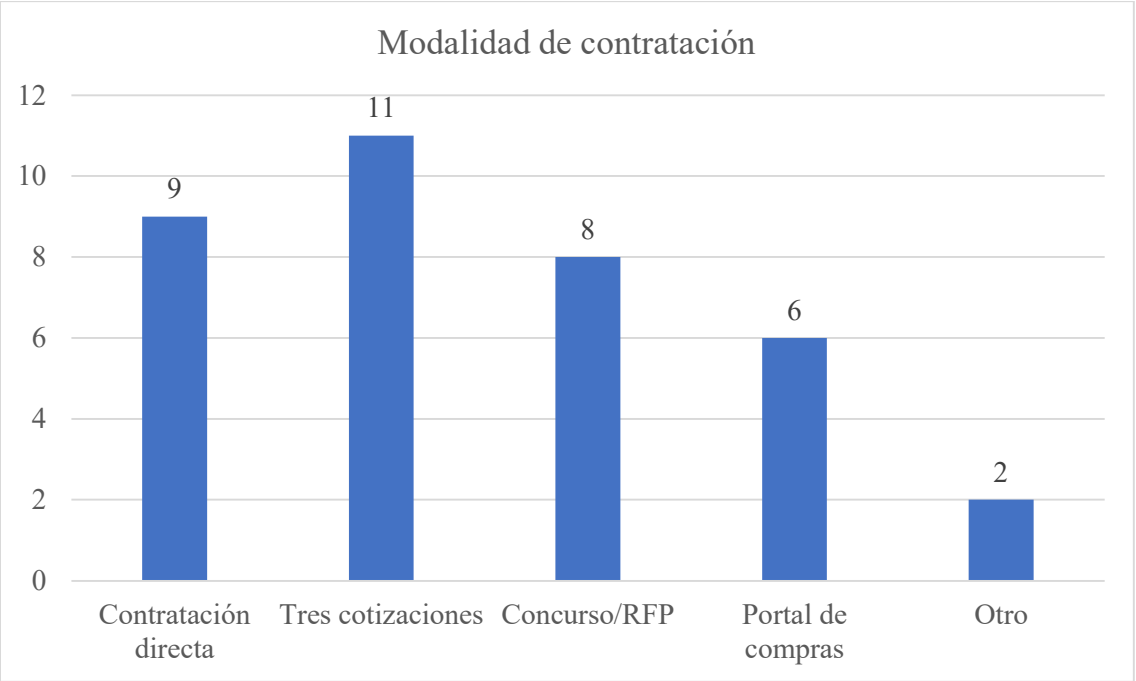


Figura 50. Modalidad de contratación más frecuente en su organización.

Ahora para el Rango aceptable de honorarios para un servicio de consultoría estándar (empresa mediana, 1 sitio) (pregunta 4, Figura 51), se tiene: < $1.000 USD en **3** casos (8,3%); $1.000–$4.999 USD en **16** (44,4%); $5.000–$10.000 USD en **11** (30,6%); > $10.000 USD en **2** (5,6%); "depende del alcance" **4** (11,1%). La mediana se ubica entre $1.000–$4.999 USD, con apertura a $5.000–$10.000 USD cuando el alcance lo justifica; es consistente con costos de paro reportados y con la expectativa de entregables que soporten decisiones TCO/ROI.

Para la pregunta 5 (Figura 52), Plazo de entrega esperado para el diagnóstico (informe y reunión ejecutiva), se tiene: <2 semanas **6** casos (16,7%), 2–4 semanas **18** (50,0%), 5–8 semanas **8** (22,2%), 8 semanas **1** (2,8%) y "depende del alcance" **3** (8,3%). La ventana objetivo es 2–4 semanas, compatible con ventanas de mantenimiento y con la urgencia por reducir incidentes; los plazos mayores se aceptan si el alcance requiere medición/monitoreo adicional.

Por último, en cuanto a ¿Qué condiciones acelerarían su decisión de compra? (pregunta 6, marque hasta 3, Figura 53), se tiene: Casos de éxito en su sector **22** empresas (61,1%), alcances y entregables claramente definidos **24** (66,7%), confidencialidad y protocolo de manejo de información **18** (50,0%), workshop inicial sin costo **15** (41,7%), plan de trabajo con hitos **19** (52,8%), referencias verificables **20** (55,6%) y "otro" **3** (8,3%). Se privilegia

evidencia y claridad: casos, referencias y definición de entregables/hitos, junto con garantías de confidencialidad y un primer contacto de bajo riesgo (workshop).

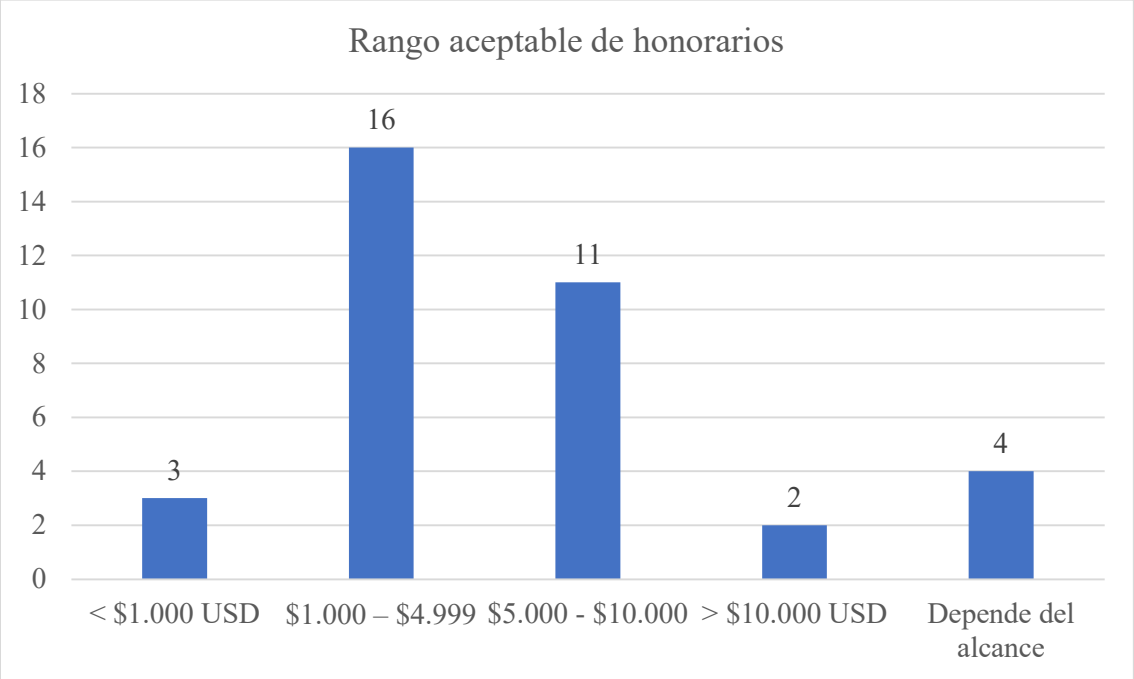


Figura 51. Rango aceptable de honorarios para un servicio de consultoría estándar (empresa mediana, 1 sitio).

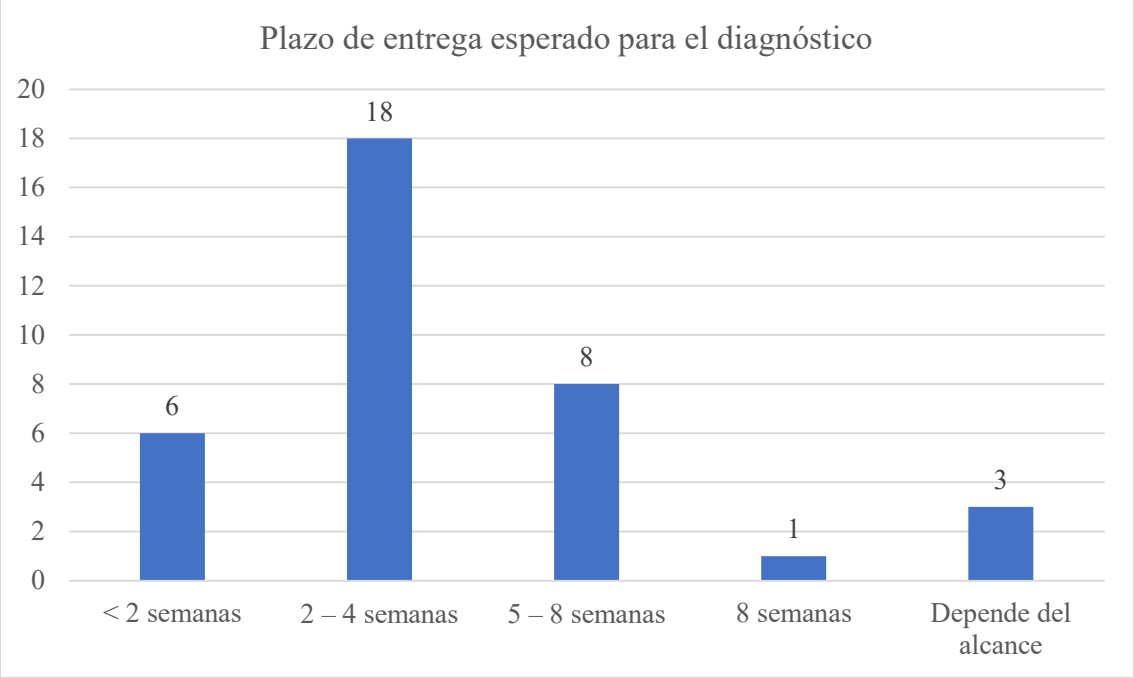


Figura 52. Plazo de entrega esperado para el diagnóstico (informe y reunión ejecutiva).

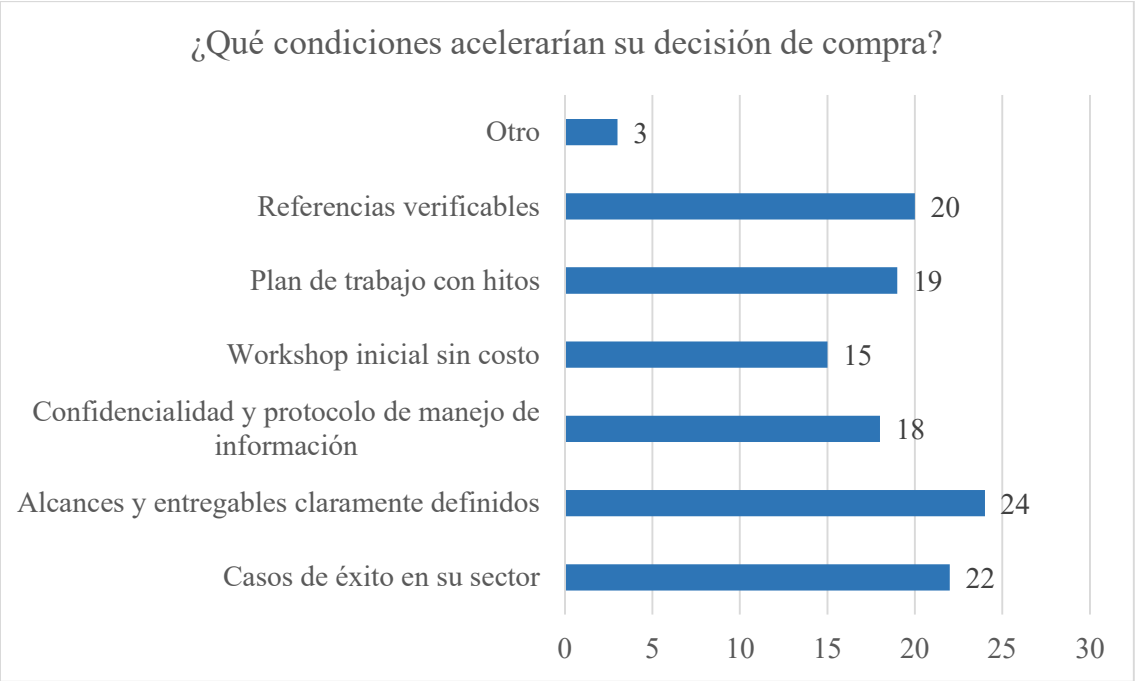


Figura 53. ¿Qué condiciones acelerarían su decisión de compra?

En resumen, los decisores buscan información técnica confiable en web y redes profesionales, validada por pares y espacios gremiales. Prefieren diagnósticos híbridos y procesos de compra que van desde "tres cotizaciones" hasta RFP/portal, por lo que la oferta debe venir lista para ambos escenarios. La disposición a pagar se concentra entre USD 1.000 y 4.999, con margen hasta USD 10.000 si el alcance aporta mediciones y un caso TCO/ROI sólido. El plazo esperado es 2–4 semanas. Para acelerar la decisión, pesan casos de éxito, referencias verificables, confidencialidad y un plan con hitos y entregables claros, idealmente precedido por un workshop inicial de bajo costo o sin costo.

4. Diseño de la ficha de observación

A continuación, se presenta la ficha de observación con los criterios e ítems que se codificarán de forma homogénea para el análisis comparativo.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social / marca): RUC: País/ciudad base: Fecha: / / Hora inicio: Hora fin: Observador(a):

URL principal (web):
Otras URLs/evidencias:

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

Empresa activa:	SI	NO
Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo pre-venta):	SI	NO
Evidencia pública del servicio (página/portafolio descargable):	SI	NO

PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA

Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía.	0	1	2	3
Declara definición de requisitos y especificaciones.	0	1	2	3
Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap.	0	1	2	3
Declara auditoría de implementación.	0	1	2	3
Claridad de alcances y entregables.	0	1	2	3

Notas:
Conclusión:
Calificación del bloque:

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita.	0	1	2	3
Referencias a normas/buenas prácticas.	0	1	2	3
Herramientas/instrumentación declarada.	0	1	2	3
Equipo y certificaciones.	0	1	2	3

Notas:
Conclusión:
Calificación del bloque:

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto.	0	1	2	3
NDA/confidencialidad y manejo de información.	0	1	2	3
Ética/compliance.	0	1	2	3

Notas:
Conclusión:
Calificación del bloque:

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados.	0	1	2	3
Calidad percibida de entregables de muestra.	0	1	2	3
Revisiones/soporte post-entrega.	0	1	2	3

Notas:
Conclusión:
Calificación del bloque:

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro.	0	1	2	3
Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio.	0	1	2	3
Condiciones de pago / hitos.	0	1	2	3

Notas:
Conclusión:
Calificación del bloque:

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta.	0	1	2	3
Canales de captación.	0	1	2	3
Proceso comercial visible.	0	1	2	3

Notas:
Conclusión:
Calificación del bloque:

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables.	0	1	2	3
Publicaciones técnicas.	0	1	2	3
Clientes/alianzas relevantes.	0	1	2	3

Notas:
Conclusión:
Calificación del bloque:

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores.	0	1	2	3
Soluciones/formatos innovadores.	0	1	2	3
Adaptación a tendencias.	0	1	2	3

Notas:

Conclusión: Calificación del bloque:		
RIESGOS Y ALERTAS		
Señales de solo pre-venta.	SI	NO
Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable.	SI	NO
Conflictos de interés potenciales.	SI	NO
Notas: Conclusión:		

5. Aplicación de las fichas de observación

1. CEIN.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"		
CEIN		
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL		
Competidor (razón social):	*CENTRO ELÉCTRICO INDUSTRIAL GRUPCEIN CIA LTDA*	
RUC:	*1792930022001*	
Ciudad base:	*Quito*	
Fecha: *04/08/2025*	Hora inicio: 19*h00*	Hora fin: *22h00*
Observador:	*Ariel Ramirez Muñoz*	
Página web:	https://cein.com.ec/	
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD		
Empresa activa:	***SI***	
Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa):	***NO***	
Evidencia pública del servicio (página):	***SI***	
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA		
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**.		

Declara auditoría de implementación. - **2**.

Claridad de alcances y entregables. - **0**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

CEIN presenta un portafolio centrado en calidad de energía, mantenimiento de sistemas eléctricos, telemetría y servicios complementarios como termografía, pararrayos, puesta a tierra y eficiencia energética ISO-50001. En su sección de servicios mencionan auditorías eléctricas según NFPA 70 y muestran ejemplos de medición con "medidor de calidad de energía" y análisis de parámetros operativos; sin embargo, la oferta aparece más orientada a ingeniería e intervención técnica que a consultoría independiente, y los alcances/entregables específicos del diagnóstico, la definición de requisitos o auditoría de implementación no se explicitan de forma detallada en línea. En conjunto, la propuesta demuestra capacidad de medición y soporte técnico aplicable a continuidad/calidad, pero con una descripción comercial general y sin un dossier público de entregables propios de consultoría.

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **1**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **3**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **3**.

Equipo y certificaciones. - **2**.

Calificación del bloque: **9**.

Conclusión:

La empresa declara alineación con normativa NFPA, ofrece auditorías eléctricas bajo NFPA 70 y referencia eficiencia energética ISO-50001, lo que sugiere un marco de buenas prácticas reconocibles. Se observan evidencias de instrumentación al señalar que disponen de "la última tecnología de equipos" para efectuar mediciones y un caso donde reportan parámetros y verificación de frecuencia conforme regulación CENACE, lo que apunta a capacidad de medición de calidad de energía en sitio. No obstante, la metodología como tal (pasos, matrices, criterios y validaciones) y las certificaciones del equipo técnico no están descritas públicamente con detalle, por lo que el rigor formal debe inferirse a partir de estas menciones generales y de los casos breves publicados.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **1**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. -
0.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

No se observa una declaración explícita de independencia de marca ni de ausencia de conflicto de interés; por el contrario, el sitio integra servicios de diseño/instalación, una tienda online y líneas de negocio de productos, lo que sugiere un posicionamiento como integrador-prestador técnico. Tampoco se publican políticas de NDA/confidencialidad ni un código de ética/compliance accesible desde el menú principal. En términos de elegibilidad para una consultoría sin conflicto de interés, la evidencia pública disponible orienta a catalogar a CEIN como oferente técnico con venta/implementación, con posibles capacidades de diagnóstico, pero sin un manifiesto formal de independencia ni de resguardo contractual de información en su portal.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados.
- **1**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **1**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:
Destacan llamadas a la acción comerciales ("Consultar", "Pedidos online") y cursos, pero no publica niveles de servicio (SLA), tiempos estándar de entrega de informes ni un catálogo de entregables de muestra. Se aprecian fragmentos tipo "caso" con objetivo, parámetros medidos y una breve conclusión, lo que permite inferir que entregan resultados de medición y recomendaciones técnicas; aun así, no se detallan formatos, criterios de aceptación o alcances de soporte posterior a la entrega. Para un proceso de compra basado en concursos o tres cotizaciones, esta ausencia de SLA/entregables estandarizados en línea podría requerir solicitud de documentación adicional durante la evaluación.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **1**.

Condiciones de pago / hitos. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:
No se publican tarifas, modelos de cobro ni condiciones de pago en la web corporativa. La presencia de un canal de contacto y tienda indica una estrategia de cotización caso a caso para servicios y comercialización de productos. En ausencia de una grilla pública o de supuestos de precio, la negociación dependerá de alcance y complejidad de mediciones/intervenciones, por lo que, para fines de comparación transparente, sería recomendable solicitar una propuesta con ítems, entregables y supuestos explícitos. Esta falta de visibilidad tarifaria es consistente con proveedores de ingeniería e integración que configuran servicios a medida y priorizan la interacción comercial directa.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **3**.

Canales de captación. - **3**.

Proceso comercial visible. - **2**.

Calificación del bloque: **8**.

Conclusión:
CEIN afirma más de 35 años de experiencia y atención "a nivel nacional e internacional", dispone de dirección en Quito, teléfonos, WhatsApp y formularios, e integra botones de "Consultar" y "Pedidos online", lo que facilita el contacto comercial. El sitio organiza sus servicios por especialidad y vincula cursos técnicos, reforzando el canal web como puerta de entrada. Esta presencia sugiere cobertura nacional desde Quito con activaciones por proyecto, apalancada en su vitrina de servicios y llamados directos a cotizar. La estructura del portal favorece un proceso comercial basado en contacto y levantamiento de requerimientos, más que en un flujo autogestionado con especificaciones y SLA prepublicados.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **3**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **2**.

Calificación del bloque: **6**.

Conclusión:
La marca se presenta como "empresa líder en ingeniería eléctrica" con más de 35 años, e incluye una galería de proyectos y un caso que menciona a REYBANPAC, con objetivo y verificación de parámetros, lo que aporta trazas de experiencia aplicada. Aun así, el sitio no reúne un repositorio de casos de éxito con antes/después, entregables o testimonios verificables, ni un blog técnico robusto; la autoridad se apoya más en trayectoria y oferta de cursos que en publicaciones técnicas extensas. Para efectos de evaluación comparativa en consultoría, serviría contar con fichas técnicas y resultados cuantitativos publicados de manera sistemática.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **2**.

Soluciones/formatos innovadores. - **1**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:
El énfasis en calidad de energía, telemetría y mantenimiento predictivo, sumado a la referencia a NFPA/ISO-50001, posiciona una propuesta integral que abarca medición, protección y eficiencia. La promesa de usar "última tecnología" y ofrecer capacitación sugiere un enfoque práctico, con transferencia básica de conocimiento. Sin embargo, frente a una consultoría independiente, la diferenciación recae más en su capacidad de ejecución e instalación que en una metodología consultiva con entregables ejecutivos estandarizados, análisis TCO/ROI o criterios comparativos de marcas publicados. El valor diferencial, por tanto, parece estar en la mezcla de medición y soluciones técnicas propias de un integrador con experiencia.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Desde la evidencia pública, CEIN combina venta/instalación de soluciones con servicios de medición y auditorías, sin declaración de independencia ni políticas de confidencialidad visibles; ello puede introducir potenciales conflictos de interés si el diagnóstico conduce a implementación propia. La ausencia de SLA, entregables tipo y precios también reduce la comparabilidad frente a consultores con documentación estandarizada. Si el proceso de compra exige asesoría sin conflicto, convendría solicitar expresamente NDA, metodología, entregables, criterios técnicos y límites de responsabilidad antes de avanzar, así como referencias verificables de proyectos de calidad de energía/continuidad publicados.

2. AEE Ingeniería Eléctrica.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
AEE Ingeniería Eléctrica
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *ALQUINGA QUISHPE MILTON RICARDO* RUC: *1708896392001 - Persona Natural* Ciudad base: *Quito* Fecha: *05/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *21h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://aee.com.ec/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***SI*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**. Declara auditoría de implementación. - **1**. Claridad de alcances y entregables. - **1**. Calificación del bloque: **5**. **Conclusión:** *El sitio describe una oferta eminentemente de ingeniería y servicios eléctricos: estudios de carga para medidores ≥12 kW, instalación de pararrayos tipo Franklin, fabricación de tableros eléctricos (medidores, transferencia, corrección de factor de potencia), puesta a tierra, alumbrado y soporte a generadores. Existe una sección titulada "Consultoría Ing. Eléctrica", pero sin detallar alcances ni entregables típicos de consultoría independiente (diagnóstico de continuidad/calidad, especificaciones UPS, auditoría de implementación o roadmap). En conjunto, la presencia digital muestra capacidad de proyecto, fabricación e instalación, con consultoría enunciada de forma general y sin un dossier público de entregables ejecutivos propios de continuidad/calidad eléctrica.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **0**. Referencias a normas/buenas prácticas. - **1**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

No se expone una metodología consultiva paso a paso ni se listan normas técnicas específicas para diagnósticos de continuidad/calidad. Sí se evidencia un enfoque práctico sustentado en líneas de servicio (tableros, pararrayos, puesta a tierra, generadores) y recursos de apoyo como "tablas técnicas", pero sin explicitar marcos de referencia (p. ej., IEEE/IEC/NFPA) ni herramientas de medición declaradas para calidad de energía. Tampoco se publican credenciales o certificaciones del equipo en la página consultiva. Esto sugiere competencias operativas consolidadas en ingeniería e instalación, con formalización metodológica de consultoría no documentada en el sitio.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No hay declaración explícita de independencia de marca ni de ausencia de conflicto de interés; por el contrario, el sitio integra venta de materiales, fabricación de tableros e instalación de soluciones, lo que perfila a la empresa como proveedor–integrador. En "Quiénes somos" se destacan principios y valores (honestidad, excelencia), pero no se publican políticas formales de NDA/confidencialidad, manejo de información o compliance accesibles desde el menú. Para procesos que exijan asesoría independiente, la evidencia web invita a solicitar estos extremos contractuales de forma expresa.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **1**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

No se indican SLA de tiempos de entrega para informes ni plantillas de entregables consultivos; el énfasis del sitio está en botones de contacto y en la descripción de servicios de instalación/fabricación. La página de contacto refuerza disponibilidad alta por WhatsApp, pero no convierte esa rapidez comercial en compromisos formales de nivel de servicio o revisiones postentrega para consultoría técnica. De cara a comparaciones en tres cotizaciones o RFP, sería necesario solicitar formatos, cronogramas tipo y criterios de aceptación de resultados.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **1**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **1**.

Condiciones de pago / hitos. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

No se publica una grilla de honorarios ni condiciones estándar de pago para consultoría; la lógica predominante parece ser cotización a medida. En la sección de ventas de material eléctrico sí se enuncian atributos comerciales (venta con factura, garantía), lo que muestra transparencia en productos, pero no traslada supuestos de precio/alcance a servicios profesionales. Para evaluación comparativa, conviene requerir propuesta con ítems, alcances incluidos/no incluidos e hitos de pago.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

La empresa opera desde Quito y orienta el contacto vía teléfono, correo y WhatsApp con disponibilidad amplia; mantiene presencia en canales digitales como YouTube y X (Twitter), que amplifican su visibilidad. El sitio sugiere cobertura nacional por activación de proyecto, aunque no publica un mapa de cobertura ni sedes adicionales. Este esquema respalda procesos comerciales directos y rápidos, aunque con escasa documentación estandarizada en línea.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **2**.

Publicaciones técnicas. - 2.

Clientes/alianzas relevantes. - **2**.

Calificación del bloque: **6**.

Conclusión:

La marca subraya trayectoria "desde 1997" y muestra líneas históricas como "tableros calificados EEQ" y proyectos de redes/puesta a tierra, lo que transmite experiencia operativa y continuidad. También exhibe logotipos de clientes en su sección institucional. No obstante, el sitio no compila casos de éxito con resultados cuantificados ni publicaciones técnicas propias que detallen metodología y hallazgos, por lo que la autoridad técnica pública se apoya más en experiencia y portafolio que en evidencia documental de consultoría.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **1**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La combinación de fabricación de tableros, instalación de pararrayos, puesta a tierra y soporte a generadores configura una propuesta integral de ingeniería "end-to-end" para baja/media tensión. Como diferenciador, la presencia de "tablas técnicas" y el enfoque práctico pueden facilitar decisiones rápidas de clientes; sin embargo, frente a una consultoría especializada en continuidad/calidad con UPS, el sitio no muestra elementos distintivos como especificaciones comparativas, análisis TCO/ROI o metodologías publicadas, lo que sitúa su valor en la ejecución más que en la asesoría independiente.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo pre-venta. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

La ausencia de declaraciones de independencia y de políticas de confidencialidad, sumada a la oferta de venta/instalación, puede introducir conflictos de interés si el diagnóstico conduce a provisión propia de equipos o tableros. La falta de SLA y de entregables consultivos estandarizados limita la comparabilidad frente a firmas con documentación formal en línea. Para licitaciones o compras con requisitos de consultoría independiente, resultará prudente pedir NDA, metodología, entregables tipo y límites de responsabilidad antes de avanzar.

3. INGTEEL.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
INGTEEL
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *RAMOS INCA ANA ISABEL* RUC: *0604132209001 - Persona Natural* Ciudad base: *Quito* Fecha: *06/08/2025* Hora inicio: *20h00* Hora fin: *21h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://ingteel.com/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***SI*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**. Declara auditoría de implementación. - **1**. Claridad de alcances y entregables. - **1**. Calificación del bloque: **5**. **Conclusión:** *La oferta INGTEEL se presenta como un portafolio de soluciones integrales en tres líneas: telecomunicaciones, electrónica y electricidad, con páginas específicas para Networking, domótica, porteros/videoporteros y tableros eléctricos (diseño, instalación y mantenimiento). Aunque en "Quiénes somos" se definen como empresa de Ingeniería y Consultoría, el detalle de consultoría para continuidad/calidad de energía o UPS no aparece explicito con alcances, entregables o auditorías; el enfoque visible es principalmente de proyecto e implementación. En suma, el sitio evidencia capacidades técnicas y de integración (hardware/servicios), pero no publica un dossier de consultoría independiente con diagnósticos, especificaciones o roadmap propios de continuidad eléctrica.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **0**. Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **0**.

Equipo y certificaciones. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

El portal no describe una metodología consultiva paso a paso ni referencia marcos técnicos (IEEE/IEC/NFPA) para diagnósticos de continuidad/calidad; tampoco lista instrumentación de medición específica. La narrativa se centra en la provisión de soluciones y servicios (p. ej., tableros, domótica, control de accesos, redes), lo que evidencia ejecución técnica, pero sin detallar procesos, matrices de evaluación, criterios de aceptación o certificaciones del equipo. Esto sugiere competencias operativas en ingeniería e integración, con la parte metodológica de consultoría no documentada públicamente.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En el sitio no se observa una declaración explícita de independencia de marca ni políticas públicas de NDA/confidencialidad o compliance. Al enfatizar diseño, instalación y mantenimiento de soluciones (p. ej., tableros y sistemas), el posicionamiento corresponde al de un integrador/proveedor técnico, lo cual no impide que brinden asesoría, pero sí implica que cualquier compromiso de independencia o resguardo de información debería acordarse contractualmente al no estar publicado.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **1**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

El sitio menciona "24 x 7 soporte en línea" y ofrece múltiples canales de contacto, pero no publica SLA (tiempos de entrega de informes/resultados), ni formatos de entregables o esquemas de revisiones post-entrega para consultoría. La interacción parece orientada a levantamiento de requerimientos y cotización a medida, por lo que para procesos tipo RFP o tres cotizaciones sería clave solicitar plantillas de entregables, cronogramas tipo y criterios de aceptación antes de evaluar propuestas comparables.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

No hay tarifarios ni condiciones estándar de pago publicados para servicios profesionales; la lógica aparente es por alcance/cotización, coherente con proveedores que diseñan e instalan soluciones. Ante la ausencia de supuestos de precio incluidos/no incluidos, resulta recomendable pedir una propuesta desglosada por ítems y entregables con hitos de facturación para garantizar comparabilidad y control de alcance.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **3**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **6**.

Conclusión:

INGTEEL comunica direcciones en Quito y Guayaquil, teléfono, correo y atención 24/7 en el contacto, lo que sugiere cobertura nacional por proyecto con base en estas dos ciudades. El sitio web funciona como canal principal de captación, orientado a contacto directo y solicitud de información. Esta presencia facilita una respuesta ágil, aunque la falta de documentación estandarizada en línea puede requerir intercambio adicional antes de formalizar alcances.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

El portal no compila casos de éxito, testimonios verificables ni publicaciones técnicas que muestren resultados, métricas o entregables de proyectos; la autoridad técnica se infiere por el espectro de soluciones y la presencia en varias líneas (telecom, electrónica, electricidad). En términos de evaluación comparativa de consultoría, sería valioso contar con referencias documentadas y ejemplos de entregables ejecutivos para respaldar el rigor y la trazabilidad de sus intervenciones.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **1**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La transversalidad del portafolio (redes, domótica, control de accesos, tableros) sugiere una propuesta integradora que combina IT/OT y electricidad para habilitar soluciones de comunicación, seguridad y operación. Esta amplitud puede ser útil en proyectos donde el problema es multidominio; sin embargo, el sitio no presenta diferenciadores consultivos como metodologías publicadas, criterios comparativos de marcas o análisis TCO/ROI orientados a la toma de decisiones de continuidad/UPS, por lo que la diferenciación visible se enfoca más en implementación que en asesoría independiente.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Dado que el énfasis público está en diseño/instalación y no hay una declaración de independencia ni de NDA/confidencialidad accesible, existe potencial de conflicto de interés si los diagnósticos derivan en provisión propia de equipos/servicios. La ausencia de SLA y de entregables mostrados limita la comparabilidad frente a consultoras que publican su marco metodológico. En un proceso que exija consultoría independiente para continuidad/calidad eléctrica, sería prudente solicitar por adelantado metodología, entregables tipo, confidencialidad y límites de responsabilidad.

4. Adenyr Ingeniería.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
Adenyr Ingeniería
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *ADENYR INGENIERIA S.A.S.* RUC: *1891810894001* Ciudad base: *Ambato* Fecha: *07/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *21h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://adenyringenieria.com/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **2**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **2**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**. Declara auditoría de implementación. - **2**. Claridad de alcances y entregables. - **1**. Calificación del bloque: **8**. **Conclusión:** *Presenta un portafolio técnico orientado a eficiencia y confiabilidad eléctrica: calidad de energía, auditoría energética, compensación de energía reactiva, resistividad del suelo, sistemas de puesta a tierra, termografía y certificación de redes, además de fotovoltaico. Se posiciona como "socio estratégico" con diagnóstico y optimización del sistema eléctrico, enfatizando la auditoría como "radiografía completa" para detectar ineficiencias y oportunidades de mejora. Aunque se describe el valor y beneficios del diagnóstico, los alcances y entregables consultivos formales (p. ej., especificaciones detalladas, auditoría de implementación o roadmap) aparecen más implicados que estandarizados públicamente. En conjunto, el portafolio sugiere capacidad de evaluación y propuestas técnicas con foco en continuidad y eficiencia, con documentación de detalle a solicitar en la fase comercial.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **1**. Referencias a normas/buenas prácticas. - **2**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **3**.

Equipo y certificaciones. - **2**.

Calificación del bloque: **8**.

Conclusión:

La página de calidad de energía y auditoría enfatiza instrumentación "de clase mundial" y precisa que utilizan analizadores Fluke Clase A cumpliendo IEC 61000-4-30, lo que aporta trazabilidad técnica al muestreo y registro de eventos. En termografía declaran personal certificado Nivel II por ASNT, indicando protocolos de evaluación y parámetros clave para lecturas confiables. Aunque el sitio explica fundamentos, beneficios y rigor instrumental, no publica un diagrama metodológico paso a paso ni matrices de evaluación/criterios de aceptación; la formalización metodológica se infiere de la combinación de normas y certificaciones junto con el uso de equipos certificados. Para un proceso con RFP, conviene solicitar el método y plantillas de informe.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **1**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

No se observa en el sitio una declaración explícita de independencia de marca ni políticas formales de NDA/confidencialidad o compliance accesibles desde el menú. Dado que Adenyr también diseña e implementa soluciones (por ejemplo, paneles solares, compensación y puesta a tierra), su rol público combina consultoría y ejecución, lo que puede introducir potencial de conflicto de interés si el diagnóstico deriva en implementación propia. En contextos que exijan asesoría sin conflicto y resguardo contractual de información, sería prudente requerir una cláusula de independencia, NDA y lineamientos de manejo de datos en la invitación o alcance.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **1**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **1**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La oferta destaca beneficios y resultados esperados (reducción de consumo, documentación de mejoras, reportes ejecutivos periódicos en compensación), pero no publica SLA explícitos de tiempos de entrega ni plantillas de entregables consultivos en línea. Se infiere que entregan informes ejecutivos y mediciones trazables, especialmente en auditoría y termografía, con énfasis en decisiones respaldadas por datos. Para comparación en concursos o tres cotizaciones, conviene pedir cronogramas tipo, niveles de servicio, ejemplos de entregables y alcance de soporte postentrega.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **1**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

No se publican grillas de honorarios, supuestos incluidos/no incluidos ni condiciones de pago; el llamado es a contacto para asesoría y propuestas a medida. En compensación de reactiva se mencionan ahorros y períodos de amortización típicos, pero no se traducen en tablas tarifarias. En ausencia de esquemas de precio estandarizados, la evaluación costo-beneficio deberá basarse en alcance definido y entregables, solicitando ítems, hitos de facturación y supuestos para asegurar comparabilidad y control de alcance.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

El sitio centraliza la captación mediante formularios, teléfonos y correo, con dirección en Ambato y llamadas a "asesoría especializada sin compromiso". Se observan enlaces a redes sociales y una sección con logotipos de clientes, lo que refuerza presencia digital y prueba social básica. No se explicita un mapa de cobertura, pero el discurso apunta a atención industrial a nivel nacional por proyecto. La conversión parece apoyarse en contacto directo y levantamiento de requerimientos, con el portal como puerta de entrada comercial.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **2**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:

La web resalta trayectoria, posicionamiento en eficiencia energética y muestra logotipos de clientes en la sección "Nuestros clientes", además de un blog y descripciones técnicas de servicios. Se suman atributos de autoridad como el uso de instrumentación certificada y certificaciones ASNT Nivel II en termografía. Sin embargo, no se publica un repositorio de casos de éxito con métricas antes/después o testimonios nominativos, por lo que la evidencia pública de resultados cuantificados es aún limitada y deberá solicitarse durante la evaluación.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **2**.

Soluciones/formatos innovadores. - **1**.

Adaptación a tendencias. - **2**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

El discurso combina diagnóstico con "instrumentación de élite" (Fluke Clase A, IEC 61000-4-30) y certificaciones en termografía, proponiendo decisiones basadas en datos y beneficios operativos directos. La mezcla de servicios (calidad de energía, reactiva, puesta a tierra, termografía, redes) sugiere un abordaje integral para continuidad y eficiencia. La diferenciación se apoya en precisión de mediciones y especialización técnica; para una consultoría estrictamente independiente, faltaría explicitar criterios comparativos, análisis TCO/ROI y límites de responsabilidad, elementos que podrían fortalecer la propuesta ante compras consultivas.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

El sitio utiliza un tono comercial con promesas fuertes de ahorro y amortización rápida en compensación de reactiva, sin detallar supuestos o rangos de variabilidad; además, al ofrecer implementación, existe posibilidad de conflicto de interés si la recomendación favorece equipos/soluciones propias. Tampoco hay políticas visibles de confidencialidad ni SLA publicados. Para procesos que exijan asesoría independiente y comparabilidad, conviene requerir metodología, entregables tipo, criterios técnicos, NDA y, de ser pertinente, un compromiso de no-venta/neutralidad durante el diagnóstico.

5. *Improselec.*

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
Improselec
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *IMPORTACIONES PROYECTOS Y SUMINISTROS ELÉCTRICOS IMPROSELEC S.A.* RUC: *0991251944001* Ciudad base: *Guayaquil* Fecha: *08/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *22h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://improselec.com/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **0**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **0**. Claridad de alcances y entregables. - **0**. Calificación del bloque: **0**. **Conclusión:** *La evidencia muestra a Improselec como proveedor–integrador y canal autorizado de instrumentos, con énfasis en abastecimiento, demostraciones de uso y asesoría operativa; no se declaran diagnósticos formales de continuidad/calidad de energía, ni marcos explícitos de requisitos, especificaciones, planes de mantenimiento/monitoreo/roadmap o auditorías de implementación con entregables definidos. La comunicación privilegia productos (Fluke y afines) y soporte comercial, sin claridad documental sobre alcances consultivos, hitos o artefactos de reporte propios de una práctica de consultoría independiente.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.
Herramientas/instrumentación declaradas. - **2**.
Equipo y certificaciones. - **1**.
Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:
No se publica una metodología de consultoría estructurada ni referencia a normas específicas para continuidad/calidad de energía (p. ej., IEEE/IEC/UPTIME). Sí se evidencia uso y promoción de herramientas e instrumentación (Fluke, termografía, medición), pero sin listar procedimientos, marcos de evaluación ni plantillas de análisis. Tampoco se observan certificaciones de equipo técnico o credenciales formales visibles orientadas a auditoría energética; la narrativa se centra en experiencia práctica y demostraciones de producto.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.
NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.
Ética/compliance. - **0**.
Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:
La presencia digital destaca relaciones de canal con marcas reconocidas; no se declara independencia de marca ni políticas para evitar conflicto de interés en recomendaciones técnicas. Tampoco se identifican políticas públicas de NDA/confidencialidad, manejo de información sensible o códigos de ética/compliance publicados en el sitio. La orientación comercial a fabricantes sugiere un modelo de representación y suministro más que de consultoría neutral basada en especificaciones agnósticas.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.
Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.
Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.
Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:
La promesa operativa se enfoca en respuesta comercial ágil y contacto en "24 horas o menos"; no se publican SLA para tiempos de análisis, plazos de informes, niveles de servicio post-entrega ni muestras de entregables técnicos. La comunicación en redes y web prioriza fichas de producto y llamados a cotizar, sin evidencias de plantillas de reportes, informes ejecutivos o procesos de revisión estructurados propios de una práctica consultiva.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio.
- **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:
No se observan esquemas de cobro por consultoría (por hora, por alcance, por hitos); la comunicación gira en torno a comercialización de equipos y atención de requerimientos, sin transparencia sobre qué incluye/no incluye, supuestos, ni condiciones de pago ligadas a entregables técnicos. El modelo inferido es transaccional (venta de instrumentos y accesorios), con cotización a demanda, sin tablas públicas de honorarios por servicios de diagnóstico o auditoría.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta.
- **2**.

Canales de captación. -
1.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:
La cobertura se centra en Guayaquil con dirección y teléfonos publicados; los canales de captación incluyen sitio web, Facebook e Instagram con campañas y contacto directo (DM, WhatsApp). Se percibe un proceso comercial simple: consulta-asesoría comercial-cotización, sin etapas formales de discovery/diagnóstico ni comités técnicos visibles. La presencia en mapas y redes confirma actividad regional y cercanía logística, útil para suministro y soporte de instrumentos.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **0**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:
No se identifican casos de éxito o testimonios técnicos verificables en el sitio; la autoridad se apalanca más en la representación de marcas (p. ej., Fluke) y antigüedad declarada. No se hallan publicaciones técnicas propias (whitepapers, estudios) ni listados de clientes/alianzas con detalle de entregables. Registros externos confirman actividad importadora y datos societarios, lo que aporta trazabilidad comercial, pero no evidencia de proyectos documentados tipo consultoría.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. -
2.

Soluciones/formatos innovadores. -
0.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La propuesta de valor pública se diferencia por disponibilidad de instrumentos, demostraciones y asesoría de uso, más que por soluciones consultivas innovadoras (formatos de diagnóstico, analítica avanzada o modelos TCO/ROI). La comunicación sigue tendencias de mantenimiento predictivo/termografía a nivel de producto, sin evidencias de paquetes metodológicos propios o servicios "as a service" orientados a continuidad/energía de calidad con entregables ejecutivos.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. -
SI.

Conclusión:

Predomina la señal de preventa: foco en productos, concursos y campañas, con promesas amplias de asesoría, pero sin evidencia verificable de diagnósticos formales, independencia o entregables. La asociación con marcas puede derivar en recomendaciones sesgadas y potencial conflicto de interés si no se explicita la neutralidad. La ausencia de muestras de informes, SLA y políticas de confidencialidad limita la idoneidad para auditorías o especificaciones agnósticas de continuidad/calidad de energía.

6. SUMIAC.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
SUMIAC
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *SUMINISTROS & MONTAJES INDUSTRIALES SUMIAC* RUC: *1792963311001* Ciudad base: *Quito* Fecha: *11/08/2025* Hora inicio: *20h00* Hora fin: *22h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://sumiac.ec/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **0**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **0**. Claridad de alcances y entregables. - **0**. Calificación del bloque: **0**. **Conclusión:** *La evidencia pública presenta a SUMIAC como empresa orientada a pruebas eléctricas, mantenimiento, comisionamiento y alquiler de equipos, con foco en servicios de subestaciones y montajes; sin embargo, no se observan descripciones formales de consultoría que incluyan diagnósticos integrales de continuidad/calidad de energía, definición de requisitos y especificaciones agnósticas, planes de mantenimiento/monitoreo con roadmap o auditorías de implementación con entregables estandarizados. La comunicación prioriza capacidades operativas y oferta de servicios técnicos, sin detallar paquetes consultivos, artefactos resultantes o límites de alcance típicos de una práctica independiente. Esto sugiere un posicionamiento más ejecutor/operativo que consultivo-metodológico en temas de energía regulada.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

No se publican metodologías explícitas de consultoría ni referencias a marcos normativos específicos (p. ej., IEEE/IEC/UPTIME) asociados a continuidad o calidad de energía; sí se infiere el uso de instrumentación y procedimientos de prueba propios de mantenimiento de subestaciones y comisionamiento, aunque sin listas detalladas de equipos, protocolos o certificaciones del personal. La información disponible privilegia una narrativa de experiencia y ejecución en campo antes que la exposición de métodos, plantillas o criterios de evaluación replicables, lo que limita la trazabilidad metodológica para auditorías formales o comparativas técnicas entre alternativas de solución.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: - **0**.

Conclusión:

En los canales revisados no se hallan declaraciones de independencia de marca o políticas explícitas para prevenir conflictos de interés al recomendar tecnologías; tampoco aparecen políticas públicas de confidencialidad/NDA, manejo de información sensible o códigos de ética/compliance. La presencia en directorios empresariales y registros oficiales respalda su existencia y actividad, pero no sustituye políticas de gobierno corporativo publicadas que den certidumbre sobre neutralidad técnica y resguardo de datos del cliente en procesos de diagnóstico o evaluación.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se identifican SLA publicados para tiempos de respuesta de informes, niveles de servicio o ventanas de atención; la propuesta visible se centra en capacidades de mantenimiento, comisionamiento y alquiler, sin ejemplos de entregables (informes ejecutivos, matrices de riesgo, planos "as-built") asociados a consultoría. Tampoco se observan políticas de revisiones post-entrega o soporte documental iterativo. Esto sugiere que el relacionamiento se apoya en ejecución técnica y provisión de servicios operativos, más que en compromisos formales y predefinidos sobre calidad, formato y plazos de productos intelectuales típicos de una práctica consultiva.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No hay esquemas de precio publicados para servicios de consultoría (por hora, por alcance o por hitos) ni transparencia sobre lo incluido/no incluido, supuestos o condiciones de pago asociadas a entregables técnicos; la señal predominante es de cotización caso a caso para servicios y suministros. La ausencia de tablas de honorarios, descripciones de paquetes o cronogramas de pago vinculados a hitos documentales dificulta anticipar TCO del servicio intelectual y la comparabilidad frente a propuestas que sí desglosan alcance y artefactos.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **1**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **2**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

La compañía declara base en Quito y presencia digital mediante sitio web y directorios sectoriales; se observa información de dirección/ contacto y actividad de captación en canales abiertos. Los registros oficiales señalan ubicación en Pichincha y condición de contribuyente/ exportador de servicios, lo que respalda operación formal y alcance al menos nacional desde la capital. El proceso comercial visible luce directo (contacto–cotización–servicio), sin etapas formalizadas de descubrimiento consultivo o reuniones técnicas documentadas como parte de un funnel orientado a entregables.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **0**.

Publicaciones técnicas. - **0**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

Se encuentran evidencias de operación formal (constitución, juntas, guías de remisión y actividad ante SRI) y listados en fuentes empresariales; no obstante, no se publican casos de éxito o testimonios verificables con métricas, ni publicaciones técnicas propias. La autoridad percibida proviene de su trayectoria operativa y especialización en mantenimiento/comisionamiento más que de producción documental académica o técnica. Esta ausencia de "prueba social" técnica limita la validación pública de su impacto en continuidad/calidad de energía bajo entregables evaluables.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

La propuesta comunicada se diferencia por el mix de pruebas eléctricas, mantenimiento y comisionado, y el alquiler de equipos; no se aprecian formatos innovadores de consultoría (diagnósticos agnósticos, analítica avanzada, modelos TCO/ROI, servicios "as-a-service" de monitoreo) ni paquetes metodológicos propios. Los contenidos en directorios refuerzan consolidación y experiencia, pero no muestran soluciones adaptadas a tendencias de gestión de activos críticos con entregables ejecutivos estandarizados, lo que abre margen para propuestas de valor basadas en independencia y métricas de negocio.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Predominan señales operativas y de preventa frente a consultoría estructurada: foco en ejecución y oferta de servicios técnicos, sin evidencias públicas de independencia, NDA, SLA, muestras de informes o marcos normativos aplicados. Aunque los registros oficiales confirman formalidad y actividad, la falta de artefactos consultivos verificables puede traducirse en ambigüedad de alcance, potencial sesgo de proveedor y dificultad para evaluar costo-beneficio a nivel ejecutivo. Para proyectos que requieran especificaciones neutrales y auditorías, estas brechas constituyen alertas que deben mitigarse contractualmente.

7. LEGUS.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
LEGUS
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *ARMIJOS GALLEGOS HUGO ANIBAL* RUC: *0915607345001 - Persona Natural* Ciudad base: *Quito* Fecha: *12/08/2025* Hora inicio: *20h00* Hora fin: *22h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://www.legus.com.ec/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **0**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **0**. Claridad de alcances y entregables. - **1**. Calificación del bloque: **1**. **Conclusión:** *LEGUS prioriza proyectos y servicios de energía con foco en movilidad eléctrica e instalación de cargadores residenciales y comerciales; ofrece "asesoramiento", pero no expone paquetes de consultoría con diagnóstico/assessment formal de continuidad y calidad de energía, ni describe marcos de definición de requisitos y especificaciones agnósticas. Tampoco se publican planes de mantenimiento/monitoreo con roadmap ni auditorías de implementación con entregables estandarizados; el énfasis comunicacional está en la ejecución (electrolineras) más que en productos intelectuales típicos de una práctica consultiva independiente. En suma, hay orientación operativa y comercial clara, pero sin evidencia de Alcances/Entregables consultivos documentados para continuidad/calidad de energía.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **0**. Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

No se publica una metodología explícita para consultoría en continuidad/calidad de energía (fases, criterios, plantillas) ni referencias a normas específicas (p. ej., IEEE/IEC/UPTIME) aplicadas a diagnósticos; la narrativa institucional habla de "asesoramiento" y excelencia, sin detallar procedimientos replicables. Se infiere uso de herramientas propias de instalación de puntos de carga, pero no hay listados de instrumentación, protocolos de medición, ni certificaciones técnicas del equipo orientadas a auditoría energética. En consecuencia, la trazabilidad metodológica es limitada para comparar ofertas o verificar cumplimiento normativo en evaluaciones técnicas; la comunicación prioriza capacidades y experiencia general sobre documentación de métodos, criterios y umbrales de aceptación.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales revisados no se identifican declaraciones explícitas de independencia de marca o políticas para evitar conflictos de interés al recomendar tecnologías de carga y soluciones asociadas; tampoco se observan políticas públicas de NDA/confidencialidad o lineamientos de manejo de información sensible del cliente. La comunicación resalta liderazgo en movilidad eléctrica y oferta de cargadores, sin posicionamiento agnóstico documentado ni códigos de ética/compliance publicados. Esto deja sin evidencia verificable los resguardos contractuales habituales en consultoría independiente (neutralidad, confidencialidad, integridad), por lo que estas salvaguardas tendrían que acordarse caso a caso si se requiriera un rol de auditor o especificador neutral.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se publican SLA para tiempos de análisis o emisión de informes, ni ejemplos de entregables técnicos (informes ejecutivos, matrices de riesgo, especificaciones) vinculados a consultoría; el contenido se concentra en instalación de cargadores, presencia comercial y datos de contacto. Tampoco se detallan políticas de revisiones post-entrega o soporte documental iterativo al estilo de una práctica consultiva. La ausencia de muestras de informes y plazos de entrega dificulta anticipar niveles de servicio y formato de productos intelectuales; el ciclo visible luce transaccional (contacto–cotización–instalación), sin hitos de validación documental predefinidos. Esto sugiere que, de requerirse entregables estandarizados, deberían solicitarse y pactarse explícitamente durante la negociación.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No hay estructuras de precio publicadas para consultoría (por hora, alcance o hitos) ni transparencia sobre inclusiones/exclusiones, supuestos o condiciones de pago asociadas a entregables; el contenido apunta a cotización bajo requerimiento para soluciones de movilidad eléctrica e instalación de cargadores. Al no existir tablas de honorarios ni cronogramas ligados a artefactos técnicos, la comparabilidad frente a propuestas consultivas estructuradas es limitada. En escenarios que exijan diagnósticos neutrales o auditorías, sería necesario solicitar desgloses formales (alcances, hitos, entregables, aceptación) y condiciones de cobro asociadas, para mitigar ambigüedad y gestionar el costo total del servicio intelectual.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **2**.

Calificación del bloque: **6**.

Conclusión:

LEGUS mantiene sitio web con secciones de servicios, quiénes somos y contacto; publica dirección en Quito (Amazonas y Colón), horarios, teléfonos y correo directo. Complementa con actividad en redes sociales corporativas y personales del gerente, donde promueve movilidad eléctrica y disponibilidad de cargadores. El proceso comercial visible es directo (contacto–asesoría–cotización), sin etapas formales de discovery consultivo documentadas. La información de contacto y ubicación refuerza cobertura al menos local/nacional desde Quito, coherente con una operación enfocada en instalación y provisión en movilidad eléctrica.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **0**.

Clientes/alianzas relevantes. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

Se observa posicionamiento del gerente como referente de movilidad eléctrica en medios y redes, con mensajes sobre implementación de puntos de carga; sin embargo, no se presentan casos de éxito o testimonios verificables con métricas técnicas, ni publicaciones propias (papers, guías) que documenten impactos o metodologías. Registros empresariales externos confirman RUC activo, razón social y actividad económica, aportando trazabilidad formal. En conjunto, la autoridad proyectada se apoya más en presencia mediática y actividad comercial que en evidencia técnica documentada de proyectos evaluables bajo criterios de continuidad/calidad de energía.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

La diferenciación pública se centra en especialización en movilidad eléctrica y oferta de cargadores, alineada con una tendencia creciente del mercado; no obstante, no se aprecian formatos innovadores de consultoría (diagnósticos agnósticos, analítica de calidad de energía, modelos TCO/ROI o monitoreo "as a service") ni paquetes metodológicos propios publicados. La propuesta, por tanto, luce competitiva en implementación de infraestructura de carga, pero con espacio para complementariedad mediante servicios consultivos con entregables ejecutivos y criterios comparativos neutrales orientados a decisiones de inversión y operación.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Predominan señales comerciales y de implementación (venta/instalación de cargadores) sobre consultoría estructurada: no hay evidencias de independencia de marca, NDA, SLA, entregables de muestra o marcos normativos aplicados a diagnósticos de continuidad/calidad. Esto puede traducirse en ambigüedad de alcance y potencial sesgo de proveedor si se busca una auditoría o especificación agnóstica. Si se considerara a LEGUS en proyectos que demanden neutralidad y artefactos formales, se debería exigir contractualmente políticas de confidencialidad, criterios metodológicos, hitos y ejemplos de reportes antes de adjudicar.

8. TECNIELECTRICA.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
TECNIELECTRICA
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *TECNIELECTRICA C. LTDA* RUC: *0992255978001* Ciudad base: *Guayaquil* Fecha: *13/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *21h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://tecnielectrica.com.ec/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **0**. Claridad de alcances y entregables. - **0**. Calificación del bloque: **1**. **Conclusión:** *La evidencia pública posiciona a Tecnielectrica como firma ejecutora con oferta amplia de ingeniería eléctrica: subestaciones, transformadores, bancos de capacitores, automatización/IoT e industria 4.0, además de estudios de calidad de energía. Aunque declara "asesoría en proyectos eléctricos", no publica paquetes formales de consultoría que integren diagnóstico de continuidad/calidad, definición de requisitos y especificaciones agnósticas, planes de mantenimiento/monitoreo con roadmap ni auditorías de implementación con entregables estandarizados. El énfasis comunicacional y de portafolio se centra en servicios y obras (mantenimiento, montajes, electrificación, fotovoltaico) y en un histórico de proyectos, sin detallar artefactos consultivos (informes ejecutivos, matrices de riesgo, criterios comparativos) propios de una práctica independiente orientada a decisiones.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **0**. Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

No se publica una metodología explícita de consultoría (fases, criterios de evaluación, plantillas) ni referencias a marcos normativos específicos para continuidad/calidad (p. ej., IEEE/IEC/UPTIME); sí hay señales de capacidades técnicas y procedimientos operativos asociados a mantenimiento de subestaciones (ensayos de aceite, rigidez dieléctrica, termografía, relación de transformación) y automatización, lo que sugiere uso de instrumentación y protocolos de campo, pero sin codificación metodológica consultiva. Tampoco se listan certificaciones del equipo (auditorías, estándares de calidad) orientadas a diagnósticos neutrales; la narrativa refuerza experiencia operativa y "alta ingeniería" sin convertirla en un método replicable para auditorías o comparativas entre alternativas tecnológicas.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

Los canales revisados no muestran una declaración de independencia de marca ni políticas para evitar conflictos de interés en recomendaciones; la oferta se comunica desde la ejecución e integración, sin posicionarse como especificador agnóstico. Tampoco se observan políticas públicas de NDA/confidencialidad, manejo de información sensible o códigos de ética/compliance publicados. La formalidad societaria y registros externos aportan trazabilidad (RUC, razón social, cambios de denominación), pero no sustituyen lineamientos documentados sobre neutralidad y resguardo de datos del cliente, usuales en servicios consultivos que involucran evaluaciones y comparaciones entre vendors.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **1**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

No se identifican SLA publicados para tiempos de análisis o entrega de informes, ni muestras de entregables consultivos (informes ejecutivos, especificaciones, matrices de riesgo) con formato y niveles de calidad definidos; el diálogo comercial visible prioriza contacto directo, cobertura nacional y promoción de servicios/obras. Se observan publicaciones informativas de servicios (p. ej., mantenimiento de subestaciones con listado de pruebas), pero no plantillas de reporte o políticas de revisiones post-entrega. En consecuencia, los niveles de servicio para productos intelectuales tendrían que pactarse caso a caso sí que se requiriera una auditoría o diagnóstico formal de continuidad y calidad de energía con hitos y criterios de aceptación.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No hay esquemas de cobro por consultoría publicados (por hora, por alcance o por hitos), ni desglose de inclusiones/exclusiones o supuestos de precio asociados a entregables; la señal predominante es de cotización bajo requerimiento para servicios de ingeniería, mantenimiento y proyectos, incluyendo fotovoltaico y automatización. Sin tablas de honorarios ni cronogramas ligados a artefactos técnicos, la comparabilidad frente a propuestas consultivas estructuradas es limitada, por lo que, en un escenario de auditoría/diagnóstico, sería necesario solicitar desgloses formales (alcances, hitos, entregables y condiciones de pago) para gestionar expectativas y TCO del servicio intelectual.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **1**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **2**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

La empresa señala sede en Guayaquil con cobertura nacional; mantiene sitio web corporativo (secciones de servicios/proyectos), páginas "legacy" con listados de contacto y un canal activo en redes (Facebook/Instagram) para captar consultas. Se publican direcciones y teléfonos en directorios y propios, lo que facilita el acercamiento comercial. El proceso visible es directo (contacto-cotización-ejecución), sin etapas formalizadas de descubrimiento consultivo documentadas. La combinación de presencia web, redes y listados empresariales sugiere capilaridad comercial para servicios y obras, respaldada por localización clara y atención telefónica/WhatsApp.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **2**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **2**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

La autoridad pública se sustenta en trayectoria (23 años) y un listado histórico de proyectos con clientes industriales (p. ej., FERTISA, PRONACA), además de registros en contrataciones/observatorios que los referencian como proveedor; sin embargo, no se publican casos de éxito con métricas técnicas ni testimonios detallados. Esta evidencia avala experiencia en ejecución y mantenimiento, pero ofrece menos visibilidad sobre impactos cuantificados en continuidad/calidad al estilo de informes consultivos. En términos de trazabilidad, existen documentos externos (actas/contratos y referencias de RUC) que confirman actividad y participación en proyectos, reforzando legitimidad para procesos formales de compra.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **1**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

El discurso resalta "alta ingeniería", industria 4.0 y automatización/IoT como ejes de modernización, además de estudios de calidad de energía y soluciones fotovoltaicas; no obstante, no se exponen formatos innovadores de consultoría (diagnósticos agnósticos con benchmarking, analítica avanzada con KPIs ejecutivos, modelos TCO/ROI o monitoreo "as a service" con SLA) ni paquetes metodológicos propios publicados. La diferenciación actual es fuerte en ejecución técnica multiárea y amplitud de servicios, quedando espacio para complementariedad mediante una capa consultiva estandarizada que traduzca la capacidad operativa en entregables comparables y decisiones de inversión basadas en riesgo/retorno.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Predominan señales de ejecución e integración sobre consultoría estructurada: ausencia de declaraciones de independencia, políticas de confidencialidad/NDA, SLA de informes y muestras de entregables consultivos, aun cuando existen publicaciones técnicas de mantenimiento y un historial de proyectos. Esto puede derivar en ambigüedad de alcance y potencial sesgo de proveedor si se busca una auditoría o especificación agnóstica. Para proyectos críticos, conviene mitigar con términos contractuales: neutralidad, lineamientos metodológicos, hitos, criterios de aceptación y reportes de muestra antes de adjudicar, aprovechando la cobertura y experiencia operativa de la firma bajo una gobernanza clara de entregables.

9. CODIELEC.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
CODIELEC
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *CODIELEC S.A.S.* RUC: *2390639700001* Ciudad base: *Santo Domingo de los Tsachilas* Fecha: *14/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *22h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://codielec.com.ec/ https://www.facebook.com/people/Codielec-SA/61581148950104/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo pre-venta): ***SI*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **0**. Claridad de alcances y entregables. - **0**. Calificación del bloque: **2**. **Conclusión:** *La huella digital de CODIELEC declara "consultoría y asesoría técnica, diseño y proyectos de ingeniería, supervisión y dirección de proyectos, estudios y análisis técnicos"; sin embargo, no se observan paquetes consultivos formalizados que incluyan diagnóstico/assessment específico de continuidad y calidad de energía, definición detallada de requisitos y especificaciones agnósticas, planes de mantenimiento/monitoreo con roadmap ni auditorías de implementación con entregables estandarizados. La web oficial figura actualmente suspendida, lo que limita el acceso a posibles secciones técnicas o portafolios descargables. En conjunto, la señal pública apunta a intención consultiva general, pero sin artefactos verificables propios de una práctica independiente enfocada en continuidad/calidad (ej.: informes ejecutivos tipo gap/riesgo, criterios comparativos o anexos de especificación).*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **0**.

Equipo y certificaciones. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se publican metodologías explícitas (fases, criterios de evaluación, plantillas) para servicios de diagnóstico o auditoría de continuidad/calidad de energía; tampoco se identifican referencias a normas/buenas prácticas (p. ej., IEEE/IEC/UPTIME) ni listados de herramientas/instrumentación empleadas. La ausencia de sitio operativo impide verificar guías, procedimientos o certificaciones de equipo, y en redes no se aprecian manuales de método ni formatos de reporte. Así, la trazabilidad metodológica es limitada: la empresa enuncia prestaciones técnicas, pero no muestra cómo evalúa, mide y documenta los hallazgos ni con qué umbrales de aceptación. Para fines comparativos y de cumplimiento, esta falta de codificación pública obliga a solicitar expresamente el método, las normas adoptadas y los instrumentos antes de cualquier contratación consultiva.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En las fuentes revisadas no hay declaraciones de independencia de marca ni políticas para prevenir conflictos de interés al recomendar tecnologías; tampoco se publican compromisos de NDA/confidencialidad, lineamientos de manejo de información sensible ni códigos de ética/compliance. El directorio empresarial confirma constitución, RUC activo y representante legal, lo que aporta formalidad, pero no sustituye políticas públicas de neutralidad y resguardo de datos propias de consultoría independiente. En ausencia de estos elementos, la idoneidad para roles de especificación agnóstica o auditoría debe condicionarse a acuerdos contractuales explícitos que incluyan neutralidad, confidencialidad y límites de uso de la información, establecidos antes del inicio de cualquier diagnóstico.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se encontraron SLA publicados que definan tiempos de análisis y entrega de informes, niveles de servicio ni ventanas de soporte post-entrega; tampoco hay muestras de entregables (informes ejecutivos, matrices de riesgo, especificaciones) accesibles para valorar calidad y profundidad. La caída/suspensión del sitio impide verificar si existían plantillas o ejemplos descargables, y en redes el énfasis está en la declaración general de servicios. En consecuencia, los niveles de servicio y la estandarización de artefactos intelectuales no son verificables públicamente; para proyectos críticos sería necesario requerir, como condición previa, cronograma de hitos, formatos de informe, criterios de aceptación y política de revisiones, a fin de gestionar expectativas y asegurar comparabilidad técnica con alternativas de mercado.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No hay indicaciones públicas sobre modo de cobro por consultoría (por hora, alcance o hitos), ni transparencia respecto de inclusiones/exclusiones, supuestos de precio o condiciones de pago ligadas a entregables. Las señales visibles se limitan a presencia en redes y a listados de empresa, sin tarifarios ni tablas de honorarios. Dado que el sitio oficial está suspendido, no es posible confirmar si existían secciones de "servicios y precios" o términos comerciales. Para compras formales, resultaría imprescindible solicitar desgloses con alcance, hitos, entregables, condiciones de pago y criterios de aceptación, asegurando trazabilidad de costos y gobernanza del TCO/ROI del servicio intelectual.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **1**.

Canales de captación. - **1**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La empresa declara presencia en Santo Domingo (Av. Libre Ecuador y transversales), con actividad en redes sociales y datos básicos en directorios. La web oficial no está disponible por suspensión, reduciendo la profundidad de información corporativa y técnica; pese a ello, el directorio empresarial muestra razón social, RUC y domicilio, y la página de Facebook exhibe mensajes de captación/cotización. El proceso comercial visible parece directo (contacto–cotización), sin etapas documentadas de discovery consultivo ni formularios técnicos públicos. La cobertura inferida es local/regional desde Santo Domingo, con proyección a sectores industrial, público y comercial según su mensaje en redes.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **0**.

Publicaciones técnicas. - **0**.

Clientes/alianzas relevantes. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se hallan casos de éxito o testimonios verificables con métricas, ni publicaciones técnicas propias (whitepapers, guías). Las fuentes externas confirman constitución, RUC activo, representante legal y fecha de inicio de actividades (septiembre de 2024), lo que aporta trazabilidad societaria. Además, existe mención documental en un oficio del IESS que referencia al empleador CODIELEC S.A.S. con su RUC, reforzando actividad formal reciente. Sin embargo, la ausencia de evidencia pública de proyectos documentados y de entregables de muestra limita la validación de autoridad técnica en continuidad/calidad de energía bajo estándares de consultoría independiente. Para evaluación rigurosa sería necesario solicitar referencias, informes anonimizados y responsables técnicos.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

El discurso en redes posiciona un abanico amplio de servicios de ingeniería (consultoría/diseño/supervisión/estudios), pero sin propuestas diferenciadoras claramente publicadas para continuidad/calidad de energía, como diagnósticos agnósticos con benchmarking, analítica de perturbaciones con KPIs ejecutivos, modelos TCO/ROI o esquemas de monitoreo "as a service" con SLA. La falta de sitio operativo impide validar si existían soluciones paquetizadas o formatos innovadores. En su estado público actual, la diferenciación parece centrarse en disponibilidad local y amplitud declarada de capacidades; esto abre espacio para competir con metodologías formales, independencia de marca y entregables comparables que conecten riesgo técnico con impacto económico del negocio.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo pre-venta. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Hay señales de riesgo operativo y de gobernanza de información: sitio web suspendido, ausencia de políticas públicas de confidencialidad/ética, falta de independencia declarada, inexistencia de SLA y de muestras de entregables consultivos. Aunque los registros externos e IESS confirman formalidad y RUC, la escasa evidencia verificable dificulta evaluar alcance real, profundidad técnica y neutralidad ante vendors. Para cualquier proceso que exija especificación agnóstica o auditoría, se recomienda exigir (previo a adjudicar) políticas de NDA, declaración de no conflicto, metodología/normas aplicadas, equipo y certificaciones, plan de trabajo con hitos, ejemplos de reportes y condiciones de pago por fases, mitigando ambigüedad y asegurando calidad.

10. RoEnergy.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
RoEnergy
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *ROENERGY-ENGINEERING S.A.S.* RUC: *1793219061001* Ciudad base: *Quito* Fecha: *15/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *22h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://roenergy.ec/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **3**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**. Declara auditoría de implementación. - **1**. Claridad de alcances y entregables. - **2**. Calificación del bloque: **8**. **Conclusión:** *RoEnergy comunica una oferta que sí incluye componentes consultivos explícitos: auditorías energéticas bajo ISO 50001, análisis de fallas en baja tensión y asesoría para sectores industriales, clínicos y residenciales. Además, declara atención a continuidad en clínicas y hospitales con revisión de sistemas de respaldo, transferencias y UPS, lo que acerca su portafolio al ámbito de calidad y continuidad de energía. No obstante, aunque se observan líneas claras (auditoría, análisis, proyectos), no se publican paquetes con detalle de alcance, entregables tipo "informe ejecutivo + matriz de riesgos + especificaciones agnósticas", ni un "roadmap" formal de mantenimiento/monitoreo o auditorías de implementación con criterios de aceptación. En suma, hay señales de consultoría energética y de continuidad, pero falta estandarización pública del formato de artefactos, nivel de profundidad y límites de alcance que permitan comparabilidad directa frente a una práctica 100% agnóstica.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **1**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **2**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

La empresa declara explícitamente trabajar con el marco ISO 50001 y ofrece "auditoría energética" y "planificación energética", lo que sugiere un método estructurado alrededor de esa norma (diagnóstico, oportunidades de mejora, objetivos y seguimiento). Sin embargo, fuera de dicha mención, no se listan fases, plantillas, criterios de evaluación o umbrales técnicos públicos para estudios de calidad/continuidad (p. ej., perfiles de perturbaciones, coordinación, selectividad). Tampoco detalla el inventario de instrumentación (modelos/clase de exactitud) más allá de aludir a "equipos de medición de clase mundial" en su portada. Por tanto, existe una base metodológica normada (ISO 50001) y una narrativa de análisis profundo; pero la trazabilidad pública de procedimientos, formatos de reporte y herramientas específicas queda limitada, requiriendo solicitar el método y los instrumentos antes de una contratación comparativa.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales revisados no se publican políticas formales de independencia de marca ni declaraciones de ausencia de conflicto para recomendaciones tecnológicas; la comunicación se centra en servicios y sectores atendidos. Tampoco aparecen lineamientos públicos de NDA/confidencialidad o manejo de información sensible; si bien se posicionan como consultores energéticos, no exponen un código de ética/compliance visible. En consecuencia, la idoneidad para desempeñar auditorías o especificaciones agnósticas en proyectos críticos demandaría pactar contractualmente neutralidad, confidencialidad y límites de uso de datos, y solicitar responsables técnicos y firmas de reporte. La formalidad societaria, domicilio y contactos están claros, pero estas salvaguardas deberían quedar documentadas para prevenir sesgos de proveedor y asegurar gobernanza del proceso evaluativo.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **1**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **1**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

RoEnergy enfatiza "transparencia y comunicación" y compromiso con plazos y presupuesto, lo que da señales de orientación a servicio; sin embargo, no publica SLA concretos (tiempos de emisión de informes, ventanas de soporte post-entrega) ni ejemplos descargables de entregables (informes ejecutivos, matrices de riesgo, especificaciones). La web muestra líneas de servicio y sectores, así como contacto directo por WhatsApp y correo, pero no plantillas, criterios de aceptación ni número de revisiones incluidas. Por ello, para proyectos que requieran productos intelectuales evaluables, conviene solicitar de inicio un cronograma de hitos, formato de reporte y mecanismos de revisión/cierre, manteniendo trazabilidad frente a objetivos ISO 50001 o continuidad/UPS en salud e industria. Esta clarificación permitiría alinear expectativas y comparar calidad y tiempos con otras ofertas consultivas del mercado.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **1**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

No hay publicación de esquemas de cobro por consultoría (por hora/alcance/hitos) ni transparencia sobre inclusiones/exclusiones o supuestos de precio asociados a entregables técnicos; el proceso visible promueve contacto directo para asesoría y cotización. Dado que se ofrecen auditorías ISO 50001, proyectos eléctricos y análisis de fallas, sería recomendable estructurar la propuesta con desglose de etapas (levantamiento, modelado, reporte, workshop), criterios de aceptación y condiciones de pago atadas a entregables, a fin de gestionar TCO/ROI del servicio y comparabilidad entre proveedores. En ausencia de tarifarios o cartas de servicios estandarizadas, el precio quedará determinado caso a caso, por lo que un término de referencia (TDR) interno facilitaría homogeneizar ofertas y proteger alcance, plazos y calidad documental exigida.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

La compañía opera desde Quito (incluye WhatsApp, correo y llamada a "agenda tu asesoría"), con sitio web activo y presencia en Instagram y Facebook enfocada en captación y mensajes de eficiencia energética. El perfil corporativo en LinkedIn reporta tamaño pequeño (2-10 personas), lo que sugiere cercanía operativa y procesos comerciales cortos (contacto-diagnóstico-propuesta). Además, registros externos señalan sede en Conocoto y constitución legal reciente (julio 2024), dando trazabilidad formal. En conjunto, los canales y la cobertura comunican alcance al menos local/nacional desde Quito, con vocación de crecer en sectores industrial, clínico y residencial, apoyados en comunicación directa y contenidos divulgativos. Para cuentas corporativas medianas/grandes, conviene mapear pasos del funnel y responsables técnicos para asegurar continuidad y tiempos de respuesta.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La autoridad técnica se apoya en la oferta de auditorías ISO 50001, proyectos en media/baja tensión y análisis de fallas; el sitio menciona experiencia "+15 años", pero no publica casos de éxito con métricas, testimonios verificables ni informes de muestra. Los listados externos confirman fecha de constitución (2024) y sede, así como actividad comunicacional y reclutamiento reciente de perfiles eléctricos, lo que sugiere expansión operativa. Sin embargo, la ausencia de "prueba social" técnica pública (KPIs de ahorro/continuidad, clientes con permiso de publicación) limita la verificación externa del impacto. Para compras formales, es razonable requerir referencias contactables, ejemplo de reporte (anonimizado) y CVs/certificaciones del equipo auditor o de proyectos.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **2**.

Soluciones/formatos innovadores. - **1**.

Adaptación a tendencias. - **2**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

La diferenciación declarada se basa en ISO 50001, análisis de fallas y proyectos integrales (eléctricos/electromecánicos/renovables), con mensajes de "análisis profundo", "seguridad y confiabilidad" y compromiso con plazos. Esta combinación es pertinente y superior a una pura venta/implementación; no obstante, no se observan —públicamente— paquetes innovadores con benchmarking de continuidad/UPS, analítica de perturbaciones con KPIs ejecutivos, modelos TCO/ROI ni monitoreo "as a service" con SLA. Tampoco se exhiben entregables tipo "playbook de mantenimiento" ni "especificaciones agnósticas" descargables. Así, su propuesta luce competitiva frente a integradores generalistas, y con espacio para destacar si formaliza formatos consultivos estandarizados alineados a resultados de negocio (ahorros, RTO, MTTR, disponibilidad).

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **NO**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

La principal alerta es la brecha entre la ambición consultiva (auditoría ISO 50001, continuidad en salud con UPS) y la ausencia pública de muestras de informes, SLA, políticas de confidencialidad e independencia; además, la constitución legal reciente contrasta con la experiencia declarada, lo que exige validar casos y equipo. Sin estas evidencias, existe riesgo de ambigüedad de alcance y dificultades para comparar profundidad técnica. Para mitigarlo, se recomienda solicitar: (i) metodología y normas aplicadas por servicio, (ii) CVs/certificaciones del equipo, (iii) entregables de muestra y criterios de aceptación, (iv) declaración de neutralidad/NDA, y (v) plan de trabajo con hitos y tiempos de informe. Con ello, RoEnergy puede competir sólidamente apalancando su enfoque ISO y su cobertura en sectores críticos.

11. Energie Solutions.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
Energie Solutions
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *ENERGIE SOLUTIONS GENS S.A.* RUC: *1793197286001* Ciudad base: *Quito* Fecha: *18/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *21h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://www.energiesolutions.ec/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **1**. Claridad de alcances y entregables. - **1**. Calificación del bloque: **3**. **Conclusión:** *La evidencia pública posiciona a Energie Solutions como firma de ingeniería eléctrica/electrónica con servicios de diseño, implementación y mantenimiento, además de "asesoría" general; sin embargo, no publica paquetes consultivos formalizados para continuidad/calidad de energía que detallen diagnóstico/assessment, definición de requisitos/especificaciones agnósticas, planes de mantenimiento/monitoreo con roadmap o auditorías de implementación con entregables estandarizados. Su web describe soluciones a medida, cobertura nacional y un enfoque de proyectos y servicios, pero sin muestras de informes ejecutivos, matrices de riesgo o criterios comparativos neutrales que permitan valorar profundidad consultiva en energía regulada/UPS. En suma, la propuesta comunicada es amplia y operativa, con señales de asesoría, pero con brecha de artefactos consultivos verificables orientados a decisiones ejecutivas de continuidad y calidad.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

No se observa una metodología explícita de consultoría (fases, plantillas, umbrales) publicada para diagnósticos de continuidad/calidad; tampoco referencias a normas específicas (p. ej., IEEE/IEC/UPTIME) en el sitio. Sí hay descripciones de mantenimiento preventivo/predictivo/correctivo y de "gestión energética", lo que sugiere uso de instrumentación y rutinas de campo, aunque sin inventario detallado de equipos, clases de exactitud o protocolos de medición. La ausencia de esquemas metodológicos y de herramientas declaradas limita la trazabilidad para auditorías comparables o evaluaciones normadas; por tanto, si se buscara un servicio consultivo formal, convendría solicitar de inicio el método, normas aplicadas, formatos de reporte y lista de instrumentos, con responsables técnicos y criterios de aceptación documentados para cada hito.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales revisados no hay una declaración pública de independencia de marca o ausencia de conflicto de interés en recomendaciones tecnológicas; la oferta menciona "aliados estratégicos" de automatización y control, lo que enfatiza relaciones de proveedor. Tampoco se identifican políticas visibles de NDA/confidencialidad, manejo de información sensible o códigos de ética/compliance. Aunque la formalidad societaria y el RUC activo se corroboran en registros externos, estos no sustituyen lineamientos públicos sobre neutralidad y resguardo de datos propios de consultoría independiente. Para roles de especificación agnóstica o auditoría, estas salvaguardas deberían pactarse contractualmente antes de iniciar trabajos (declaración de no conflicto, NDA, uso de información y archivo técnico).

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

La web ofrece contacto directo (teléfonos, correo, WhatsApp) y promueve atención cercana; sin embargo, no publica SLA específicos para tiempos de análisis/entrega de informes, ni ejemplos de entregables (informes ejecutivos, matrices de riesgo, especificaciones). Tampoco se observan políticas públicas de revisiones post-entrega o criterios de cierre documental. En conjunto, el ciclo visible parece contacto-asesoría-ejecución, sin hitos consultivos estandarizados ni plantillas descargables que permitan evaluar calidad y profundidad antes de contratar. De requerirse un servicio con productos intelectuales verificables, sería recomendable exigir cronograma de hitos, formato de reportes, niveles de servicio y mecanismo de revisión/aceptación, con responsables técnicos identificados, para asegurar comparabilidad y expectativas claras.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No hay esquemas de cobro por consultoría publicados (por hora, alcance o hitos), ni transparencia sobre inclusiones/exclusiones, supuestos de precio o condiciones de pago ligadas a entregables. La información comercial sugiere cotización caso a caso a partir del contacto directo; sin tarifarios ni cartas de servicios estandarizadas, la comparabilidad con alternativas consultivas resulta limitada. Para compras formales, conviene solicitar propuesto desglosada con alcance, hitos, entregables, criterios de aceptación y condiciones de pago por fase, alineando costos con productos intelectuales y mitigando ambigüedad. Registros externos confirman la existencia legal y actividad reciente, útiles para trámites de alta de proveedor, pero no sustituyen términos comerciales detallados.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

Energie Solutions mantiene sitio web activo, presencia en Facebook y datos de contacto completos (dirección Rumipamba y San Pedro, Quito; teléfonos; correo), con llamados a cotizar y atención por WhatsApp. El mensaje corporativo afirma ejecución de proyectos "por todo el Ecuador", reforzando cobertura nacional desde Quito. No obstante, el proceso comercial publicado es directo (contacto–cotización), sin etapas formales de discovery consultivo ni formularios técnicos estructurados visibles. La combinación de web, redes y datos de ubicación facilita la captación, pero deja fuera una guía pública del embudo consultivo (roles, tiempos de propuesta, requisitos de información inicial), que sería deseable si se busca estandarizar expectativas para diagnósticos o auditorías.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **0**.

Publicaciones técnicas. - **0**.

Clientes/alianzas relevantes. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se identifican casos de éxito o testimonios con métricas verificables en el sitio ni publicaciones técnicas propias (whitepapers, guías); los contenidos priorizan descripciones de servicios y productos. Fuentes externas confirman constitución en 2022 y condición activa, aportando trazabilidad societaria y ubicación en Quito, además de apariciones como proveedor en portales de compras públicas que respaldan actividad reciente. Aun así, la ausencia de informes de muestra o referencias publicadas limita la verificación independiente del impacto técnico en continuidad/calidad. Para licitaciones o compras exigentes, conviene requerir referencias contactables, CVs/certificaciones del equipo y ejemplos anonimizados de reportes para evaluar profundidad y forma de los entregables.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

La diferenciación visible se apoya en un portafolio amplio (automatización, instrumentación, gestión energética, mantenimiento) y en una narrativa de soluciones a medida con cobertura nacional; sin embargo, no se aprecian paquetes innovadores orientados a continuidad/calidad (diagnósticos agnósticos con benchmarking, analítica de perturbaciones con KPIs ejecutivos, modelos TCO/ROI o monitoreo "as a service" con SLA). La sección de productos resalta "aliados estratégicos", lo que puede facilitar disponibilidad, pero no sustituye formatos consultivos estandarizados. Para elevar su propuesta frente a consultores independientes, sería clave formalizar entregables comparables y metodologías con foco en riesgo operativo, RTO/MTTR y retorno económico, habilitando decisiones ejecutivas basadas en evidencia.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Las principales alertas provienen de la falta de evidencia pública de independencia de marca, políticas de confidencialidad, SLA de informes y muestras de entregables consultivos, pese a una oferta operativa amplia. La presencia de "aliados estratégicos" sugiere potencial sesgo en recomendaciones si no se explicita neutralidad; además, la ausencia de método publicado dificulta comparar profundidad técnica y gobernanza del proceso. Para proyectos que requieran especificación agnóstica o auditorías, se recomienda condicionar la contratación a: (i) NDA y declaración de no conflicto, (ii) metodología y normas aplicadas, (iii) responsables/certificaciones, (iv) ejemplos de reportes y (v) plan de trabajo con hitos y criterios de aceptación, asegurando trazabilidad y calidad.

12. EFEC Energy.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
EFEC Energy
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *EFEC ENERGY S.A.S.* RUC: *1793118402001* Ciudad base: *Quito* Fecha: *19/08/2025* Hora inicio: *20h00* Hora fin: *21h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://efecenergy.com.ec/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***SI*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **2**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **1**. Claridad de alcances y entregables. - **1**. Calificación del bloque: **5**. **Conclusión:** *EFEC Energy se presenta como "Prestadores de Servicios Energéticos" con foco en auditorías energéticas y consultorías para Gestión de la Energía bajo ISO 50001; declara además estudios de calidad de energía, eficiencia y proyectos eléctricos/renovables. Esto aporta señales directas de diagnóstico y asesoría, aunque el sitio no exhibe paquetes con alcance/entregables estandarizados (p. ej., informe ejecutivo, matriz de riesgos, especificaciones agnósticas). Tampoco publica un plan tipo para mantenimiento/monitoreo con roadmap ni una oferta explícita de auditoría de implementación con criterios de aceptación. En suma, hay portafolio consultivo declarado —incluida continuidad/calidad de energía—, pero falta visibilidad pública de artefactos y niveles de detalle que faciliten comparabilidad entre ofertas y alineación a resultados (RTO/MTTR, KPIs de disponibilidad). La presencia de secciones dedicadas a ISO 50001 y servicios energéticos respalda el enfoque, pero requiere formalización documental para compras exigentes.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **1**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **2**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

La empresa afirma trabajar con ISO 50001 y contar con personal "especializado y certificado" en Sistemas de Gestión, auditorías, líneas base y proyectos de eficiencia, lo que sugiere un método estructurado alineado a dicha norma. No obstante, no detalla públicamente fases, plantillas, umbrales de evaluación ni protocolos específicos para estudios de calidad/continuidad (p. ej., perfiles de perturbaciones, coordinación, selectividad), ni lista inventarios de instrumentación (modelo/clase de exactitud). En comunicación general remarca "proyectos basados en factibilidad técnica, legal y financiera", pero sin colgar procedimientos ni formatos de reporte. En consecuencia, existe anclaje normativo (ISO 50001) y promesa de capacidad técnica, pero la trazabilidad metodológica e instrumental debe solicitarse caso a caso para asegurar consistencia, reproducibilidad y cumplimiento con buenas prácticas internacionales en diagnósticos y auditorías energéticas.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En la huella pública revisada no aparecen políticas explícitas de independencia de marca o ausencia de conflictos de interés para recomendaciones tecnológicas; tampoco se publican modelos de NDA/confidencialidad, lineamientos de manejo de información sensible o códigos de ética/compliance. Sí existe trazabilidad societaria y de registro (RUC activo, constitución y domicilio en Quito), útil para alta de proveedores, pero que no sustituye salvaguardas de neutralidad y resguardo de datos propias de consultoría independiente. Por ello, en procesos que requieran especificaciones agnósticas o auditorías, conviene condicionar la contratación a declarar neutralidad, firmar NDA y documentar criterios de evaluación, acceso a información y custodia de expedientes técnicos antes del inicio del servicio, asegurando integridad y ausencia de sesgos en la recomendación.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

EFEC publica múltiples canales de contacto (teléfono, correo y WhatsApp) y enfatiza atención nacional; sin embargo, no se observan SLA concretos para tiempos de análisis/entrega de informes ni ejemplos descargables de entregables (informes ejecutivos, matrices de riesgo, especificaciones). Tampoco se aprecian políticas públicas de revisiones post-entrega o criterios de aceptación. El flujo visible es contacto-asesoría- proyecto, sin plantillas que permitan pre-evaluar calidad y profundidad documental. Para cuentas que requieran productos intelectuales evaluables, es recomendable exigir un cronograma de hitos (levantamiento, medición, borrador, revisión, versión final), formato de reporte, mecanismos de cambios y ventanas de soporte post-entrega, alineados a ISO 50001 o al alcance de continuidad/calidad de energía solicitado. Esto facilitará comparar proveedores y asegurar niveles de servicio explícitos.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No hay esquemas de cobro publicados para consultoría (por hora, alcance o hitos), ni transparencia sobre inclusiones/exclusiones, supuestos o condiciones de pago asociadas a entregables; el enfoque parece cotización a demanda. En ausencia de tarifarios o cartas de servicio estandarizadas, la comparabilidad frente a propuestas alternativas disminuye. Para adquisiciones formales conviene solicitar propuesta con: (i) desglose por etapas/entregables (línea base, medición, modelado, informe, workshop), (ii) condiciones de pago por hito y (iii) criterios de aceptación (indicadores, anexos, fuentes de datos). Dado su posicionamiento en ISO 50001 y auditorías, este encuadre permitirá alinear precio a valor (ahorros/retornos) y gobernar el costo total del servicio intelectual (TCO) bajo una lógica de alcance claro y verificable. Registros externos aportan solvencia básica para trámites, mas no sustituyen términos comerciales detallados.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **2**.

Calificación del bloque: **6**.

Conclusión:

La firma opera desde Quito con cobertura "a nivel nacional" y mantiene sitio web activo, además de presencia en redes (Instagram y X/Twitter), orientadas a captación y posicionamiento en eficiencia/renovables. Publica contacto telefónico, correo y WhatsApp, con llamados a agendar asesorías. Directorios externos confirman ubicación, fecha de constitución (2021) y actividad; en el sitio se resaltan secciones específicas (Nosotros, Servicios, ISO 50001), lo que facilita navegación y primer acercamiento. No obstante, el proceso comercial público se muestra directo (contacto–cotización) sin formularios técnicos o pasos de discovery consultivo estandarizados. Para cuentas medianas/grandes, es recomendable acordar desde el inicio responsables técnicos, hitos de preventa y requerimientos de información, para asegurar tiempos de respuesta y calidad de las propuestas.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - 0.

Publicaciones técnicas. - **0**.

Clientes/alianzas relevantes. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

La autoridad proyectada se apoya en la oferta de auditorías ISO 50001 y estudios de calidad de energía; el sitio alude a "personal certificado" y experiencia, pero no publica casos de éxito con métricas, testimonios verificables o informes de muestra. Listados externos confirman fecha de constitución, sede, tamaño pequeño y crecimiento de ingresos, aportando trazabilidad; también se identifican perfiles de liderazgo técnico en LinkedIn vinculados a consultoría energética. Aun así, la ausencia de "prueba social" técnica pública limita la verificación independiente del impacto en continuidad/ahorro. Para licitaciones o compras exigentes, conviene solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones y un reporte anonimizado que permita evaluar calidad, profundidad y forma de los entregables.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **2**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La diferenciación declarada gira en torno a ISO 50001, líneas base y proyectos de eficiencia/renovables, con narrativa de factibilidad técnica-legal-financiera; esto es más consultivo que un proveedor puramente implementador. Sin embargo, no se observan públicamente formatos innovadores "producto-consultoría" (diagnósticos agnósticos con benchmarking, analítica de perturbaciones con KPIs ejecutivos, modelos TCO/ROI, monitoreo "as a service" con SLA) ni repositorio de publicaciones técnicas propias. Si EFEC formaliza paquetes con entregables estandarizados y métricas de negocio (RTO, disponibilidad, costo por kWh evitado), podría diferenciarse nítidamente frente a integradores. Hoy, la ventaja radica en el anclaje ISO 50001 y el discurso de gestión energética, pendiente de consolidarse en playbooks y artefactos comparables para la toma de decisiones ejecutiva.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Las principales alertas provienen de la falta de evidencia pública sobre independencia de marca, NDA/confidencialidad, SLA de informes y ejemplos de entregables, pese a un posicionamiento consultivo claro; además, el tamaño pequeño y la constitución reciente exigen validar capacidad instalada y equipo senior por proyecto. La recomendación es condicionar cualquier proceso de especificación/auditoría a: (i) metodología y normas aplicadas, (ii) responsables/certificaciones del equipo, (iii) formatos de reporte y criterios de aceptación, (iv) declaración de no conflicto y NDA firmados, y (v) plan de trabajo con hitos/tiempos. Con estas salvaguardas, el enfoque ISO 50001 puede traducirse en valor medible para continuidad/calidad, mitigando ambigüedad de alcance y facilitando comparabilidad técnica y económica frente a alternativas del mercado.

13. Master Energy.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
Master Energy
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *MASTER ENERGY S.A.* RUC: *0992941316001* Ciudad base: *Guayaquil* Fecha: *20/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *21h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://masterenergyec.com/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **1**. Claridad de alcances y entregables. - **0**. Calificación del bloque: **2**. **Conclusión:** *Master Energy publica líneas de eficiencia energética, energías renovables y gestión energética, además de una página específica de análisis de calidad de energía. Esto sugiere capacidad para diagnósticos y asesoría, aunque no se observan paquetes consultivos formalizados que detallen alcance, entregables agnósticos o auditorías de implementación con criterios de aceptación y roadmap de mantenimiento/monitoreo. El sitio prioriza servicios y proyectos (incluida experiencia en fotovoltaico) más que artefactos típicos de consultoría independiente, como informes ejecutivos con matriz de riesgo o especificaciones neutrales. En resumen, existe oferta con elementos consultivos y foco técnico, pero falta estandarización pública de productos intelectuales que habiliten comparabilidad entre proveedores y alineación a decisiones ejecutivas de continuidad y calidad de energía. Esta brecha puede subsanarse solicitando desde la cotización formatos de informe, límites de alcance y criterios de aceptación.*
METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS
Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **1**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **0**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

La web comunica consultoría en eficiencia y calidad de energía, así como gestión energética y cursos, lo que sugiere un enfoque formativo y práctico; sin embargo, no publica una metodología explícita con fases, plantillas, umbrales de evaluación o referencias normativas específicas (p. ej., IEEE/IEC/UPTIME) aplicadas a continuidad/calidad. Tampoco presenta inventario detallado de instrumentación (modelo, clase de exactitud) ni protocolos de medición; el mensaje se centra en capacidad y experiencia acumulada, con más de 50 sistemas fotovoltaicos instalados, lo que respalda pericia operativa. Para auditorías comparables y evaluaciones normadas, conviene solicitar el método, normas adoptadas, formatos de reporte y lista de equipos por servicio. Con ello se asegura trazabilidad, reproducibilidad y alineación a buenas prácticas internacionales, cerrando la brecha entre narrativa comercial y requisitos documentales habituales en consultoría independiente enfocada en continuidad y calidad de suministro.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales oficiales no se identifican políticas públicas de independencia de marca ni declaraciones de ausencia de conflicto de interés para recomendaciones tecnológicas; tampoco se observan modelos de NDA/confidencialidad, lineamientos de manejo de información sensible o códigos de ética/compliance publicados. La formalidad societaria, RUC y domicilio están documentados en registros externos, lo que aporta trazabilidad legal y de operación. No obstante, para roles de especificación agnóstica o auditorías en continuidad/calidad, resulta prudente condicionar la contratación a la firma de NDA, declaración de no conflicto, definición de uso de datos y responsables técnicos de reporte. Estas salvaguardas contractualizan la neutralidad y el resguardo de información del cliente, y complementan la evidencia pública disponible, que hoy prioriza servicios y proyectos más que gobierno corporativo consultivo. Con dichos términos, puede alinearse la prestación a estándares de integridad y confidencialidad requeridos por cuentas corporativas.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

Master Energy facilita contacto por teléfono, correo y WhatsApp, y muestra secciones de servicios y proyectos; sin embargo, no publica acuerdos de nivel de servicio (SLA) para tiempos de análisis y emisión de informes, ni ejemplos descargables de entregables (informes ejecutivos, matrices de riesgo, especificaciones). Tampoco se aprecian políticas públicas de revisiones post-entrega o criterios de aceptación. El ciclo visible parece contacto-asesoría-proyecto, sin plantillas estandarizadas que permitan evaluar calidad documental antes de contratar. Para procesos que exijan productos intelectuales verificables, conviene exigir cronograma por hitos (levantamiento, medición, borrador, revisión, versión final), formato de reporte, mecanismos de cambios y ventanas de soporte, así como responsables técnicos firmantes. Esto asegura comparabilidad entre proveedores y alinea expectativas de tiempo y calidad con las necesidades de continuidad y calidad de energía en entornos críticos.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No hay esquemas de cobro por consultoría publicados (por hora, alcance o hitos), ni transparencia sobre inclusiones/exclusiones, supuestos o condiciones de pago ligadas a entregables. La señal predominante es de cotización caso a caso a partir del contacto directo. En ausencia de tarifarios o cartas de servicios estandarizadas, la comparabilidad con ofertas consultivas alternativas disminuye. Para compras formales, resulta recomendable solicitar propuesta desglosada con alcance, hitos, entregables, criterios de aceptación y condiciones de pago por fase. Dado el posicionamiento en eficiencia y calidad de energía, ese encuadre permitirá alinear el precio a valor (ahorros, mejora de disponibilidad, reducción de perturbaciones) y gobernar el costo total del servicio intelectual. Los registros externos aportan solvencia y actividad, útiles para alta de proveedor, pero no sustituyen términos comerciales detallados.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **1**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:

La empresa opera desde Guayaquil, con dirección y teléfonos publicados, y mantiene sitio web activo con servicios, proyectos y contacto; complementa con presencia en LinkedIn corporativo donde comunica capacidades en renovables, eficiencia y transformación digital. El discurso web sugiere cobertura nacional, apalancada en experiencia en fotovoltaico. El proceso comercial visible es directo (contacto–asesoría–cotización), sin etapas formalizadas de discovery consultivo ni formularios técnicos públicos. La combinación de web, datos de ubicación y redes sostiene captación orgánica, pero deja sin estandarizar el embudo consultivo de cara a cuentas medianas/grandes. Para asegurar tiempos y calidad de respuesta, conviene acordar en la primera interacción responsables, información requerida, plazos de propuesta y mecanismos de seguimiento, alineando expectativas con las fases técnicas.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La autoridad pública se apoya en trayectoria desde 2015, domicilio en Guayaquil, experiencias en fotovoltaico (más de 50 sistemas) y comunicación de proyectos; además, listados externos confirman constitución, personal y desempeño financiero reciente. No obstante, el sitio no presenta casos de éxito con métricas, testimonios verificables ni informes de muestra, lo que limita la verificación independiente del impacto en continuidad/calidad. Para licitaciones o compras exigentes, es sensato requerir referencias contactables, CVs/certificaciones del equipo, y un reporte anonimizado para valorar profundidad y forma de los entregables. De aportarse esos elementos, la experiencia operativa y presencia en renovables podría traducirse en evidencia comparativa sólida frente a alternativas consultivas. En su estado público actual, predomina la señal de capacidad técnica y proyectos, con menor énfasis en "prueba social" técnica documentada.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **2**.

Soluciones/formatos innovadores. - **1**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:

La diferenciación visible pivota en tres frentes: eficiencia energética, fotovoltaico y transformación digital, reforzados por la experiencia declarada en instalaciones y cursos. Este mix supera una simple venta de equipos e integra capacidades de proyecto con oferta formativa; sin embargo, no se evidencian paquetes innovadores de consultoría orientados a continuidad/calidad (benchmarking de perturbaciones con KPIs ejecutivos, modelos TCO/ROI, monitoreo "as a service" con SLA) ni repositorios de publicaciones técnicas propias. Para destacar frente a integradores, sería clave formalizar formatos consultivos estandarizados y métricas de negocio (disponibilidad, RTO/MTTR, costo por kWh evitado), conectando hallazgos técnicos con decisiones ejecutivas. La comunicación actual, centrada en servicios y proyectos, puede evolucionar hacia "productos-consultoría" que articulen valor tangible y comparabilidad.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Persisten brechas típicas de proveedores orientados a proyectos: ausencia pública de políticas de independencia, NDA/confidencialidad, SLA de informes y muestras de entregables consultivos. Aunque existen registros societarios y trayectoria sectorial, la falta de artefactos verificables puede derivar en ambigüedad de alcance y dificultad para comparar profundidad técnica. Para proyectos que demanden especificaciones agnósticas o auditorías de continuidad/calidad, se recomienda condicionar la contratación a: (i) metodología y normas aplicadas, (ii) responsables/certificaciones, (iii) formatos de reporte y criterios de aceptación, (iv) declaración de no conflicto y NDA firmados, y (v) plan de trabajo con hitos y tiempos. Con estas salvaguardas, la capacidad operativa y experiencia en renovables pueden traducirse en valor medible y gobernado para el cliente.

14. Geinsotec.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"

Geinsotec

IDENTIFICACIÓN Y CONTROL

Competidor (razón social): *GEINSOTEC GESTION INDUSTRIAL Y SOLUCIONES TECNOLOGICAS S.A.*
RUC: *1792750377001*
Ciudad base: *Quito*
Fecha: *21/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *23h00*
Observador: *Ariel Ramirez Muñoz*
Página web: https://www.geinsotec.com/

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

Empresa activa: ***SI***
Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***SI***
Evidencia pública del servicio (página): ***SI***

PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA

Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **2**.
Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**.
Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**.
Declara auditoría de implementación. - **1**.
Claridad de alcances y entregables. - **0**.
Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:
La evidencia pública ubica a Geinsotec como firma enfocada en gestión de energía eléctrica y control industrial, con presencia visible en "Gestión de Energía Eléctrica", medición de consumos, SCADA y software de gestión energética. Declara consultoría e implementación y comunica acompañamiento técnico, lo que sugiere capacidad para diagnósticos operativos. Sin embargo, no se observan paquetes consultivos formalizados que integren explícitamente un diagnóstico de continuidad y calidad, definición de requisitos y especificaciones agnósticas, plan de mantenimiento y monitoreo con roadmap, auditorías de implementación como hito independiente ni claridad pública de alcances y entregables. Tampoco se muestran artefactos estándar (informes ejecutivos, matrices de riesgo, criterios comparativos) que permitan ponderar profundidad y comparabilidad entre ofertas. En síntesis, la vocación consultiva y las capacidades técnicas están presentes, pero persiste una brecha de estandarización y evidencia documental orientada a decisiones ejecutivas, lo que obliga a precisar en propuesta los límites, hitos, insumos y resultados esperados.

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **0**.

Equipo y certificaciones. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se publica una metodología consultiva detallada para continuidad y calidad (fases, umbrales, plantillas, criterios de aceptación), ni referencias explícitas a normas internacionales aplicadas (IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160, IEC 62586, Uptime o ISO específicas). La oferta sugiere procedimientos e instrumentación por las menciones a monitoreo, medidores, SCADA y software, pero no se listan inventarios de instrumentos, clases de exactitud, protocolos de campaña, ni software analítico con trazabilidad. Tampoco se exponen certificaciones del equipo en auditorías de calidad de energía o gestión energética. En contraste, su vínculo con fabricantes especializados indica práctica tecnológica y acceso a plataformas, aunque con baja explicitación pública de cómo se implementan en proyectos. Para una evaluación comparativa robusta, conviene solicitar metodología completa, normas adoptadas, herramientas e instrumentos, responsables técnicos y formato de reporte, a fin de garantizar reproducibilidad de hallazgos, consistencia con buenas prácticas y compatibilidad con requisitos regulatorios sectoriales.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No aparecen declaraciones de independencia de marca, políticas públicas para prevenir conflictos de interés ni códigos de ética/compliance visibles; adicionalmente, se identifican relaciones como socio local de fabricante de medición y calidad de energía, lo que sugiere potenciales sesgos si no existen salvaguardas contractuales. Tampoco se publican modelos de NDA/confidencialidad, lineamientos de manejo de información sensible o protocolos de custodia de datos de medición. La narrativa institucional enfatiza soluciones estratégicas y consultoría, pero sin detallar mecanismos de imparcialidad, segregación de funciones (prescripción vs. suministro) ni responsables firmantes. Para roles de especificación agnóstica o auditoría independiente, estas ausencias introducen ambigüedad de alcance y riesgo reputacional. En consecuencia, la idoneidad para proyectos críticos debería condicionarse a pactar, previo al inicio, una declaración de no conflicto, NDA bilateral, política de acceso y resguardo de información y responsables técnicos de informe, permitiendo ejecutar la asesoría con independencia verificable y cumplimiento documentado.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se identifican SLA publicados que definan tiempos de análisis, ventanas de intervención, plazos de entrega de informes, rondas de revisión incluidas, responsables de atención ni soporte postentrega. El flujo visible privilegia el contacto directo y la atención nacional, pero no ofrece muestras de entregables (resúmenes ejecutivos, matrices de riesgo, especificaciones, anexos de medición) para ponderar profundidad y calidad. La ausencia de un cronograma tipo (levantamiento, campaña, borrador, revisión, versión final) aumenta la variabilidad percibida en tiempos y alcance. En procesos que exigen productos intelectuales evaluables, conviene requerir desde el inicio un plan por hitos con criterios de aceptación, número de iteraciones, ventanas de soporte y firmas responsables, además de un índice de informe de muestra. Con ello, la organización compradora podrá alinear expectativas, asegurar comparabilidad entre proveedores y gobernar la trazabilidad documental que exigen auditorías internas y cumplimiento normativo en cargas críticas.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No hay esquemas de precio publicados para consultoría (por hora, alcance o hitos) ni transparencia sobre inclusiones, exclusiones, supuestos logísticos, viáticos, propiedad intelectual de informes o condiciones de pago ligadas a entregables. La señal predominante es de cotización caso a caso abierta vía contacto directo, práctica habitual pero poco comparable frente a propuestas con tarifarios y cartas de servicio estandarizadas. Para compras formales o RFP, resulta recomendable exigir una propuesta desglosada por etapas y artefactos (levantamiento, medición, modelado, informe, workshop), con criterios de aceptación y condiciones de pago por fase, idealmente atadas a hitos verificables y responsables técnicos firmantes. Dicho encuadre facilita gobernar el costo total del servicio (TCO), vincular precio a valor (ahorros, disponibilidad, mitigación de perturbaciones) y mitigar ambigüedad de alcance, habilitando decisiones basadas en ROI y comparaciones objetivas entre alternativas consultivas u orientadas a implementación.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

Geinsotec mantiene sitio web activo con navegación a "Servicios", "Gestión de Energía Eléctrica", marcas y contacto, además de canales de comunicación directa y referencias a operación nacional con presencia en Quito y mención de atención a otras ciudades. La cobertura declara alcance nacional, pero no muestra mapas de servicio, ANS comerciales por región, ni un embudo consultivo estandarizado que detalle discovery, levantamiento preliminar, requerimientos informativos, propuesta, kickoff y cierre. La multicanalidad facilita captación y soporte, aunque la ausencia de un proceso comercial formal limita previsibilidad para cuentas medianas y grandes que requieren plazos de propuesta, responsables asignados y listas de verificación de información. Para mejorar gobernanza y tiempos, conviene acordar en la primera reunión puntos de entrada, agenda de hitos, SLAs internos y datos requeridos, de manera que la cobertura anunciada se alinee con expectativas ejecutivas y criterios de evaluación comparables.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **0**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

La reputación digital se apoya en trazabilidad corporativa y técnica: constitución formal, domicilio en Quito, actividad continua y señales de práctica en calidad de energía mediante alianzas tecnológicas y comunicaciones públicas. Se observan huellas externas que sugieren experiencia operativa (p. ej., importaciones de tecnologías afines, participación académica o talleres), lo que confirma presencia activa en el ecosistema. Sin embargo, no se publican casos de éxito con métricas, testigos de clientes ni informes anonimizados que permitan valorar profundidad metodológica, rigor analítico y resultados de negocio (reducción de eventos, mejora de disponibilidad, TCO). Para elevar autoridad, sería deseable proveer referencias verificables, CVs y certificaciones del equipo, así como whitepapers o presentaciones técnicas que documenten campañas, hallazgos y recomendaciones. Con esa evidencia, la operación actual podría traducirse en credenciales comparables y reducir la percepción de riesgo en evaluaciones competitivas orientadas a decisiones ejecutivas.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

La diferenciación comunicada combina medición, SCADA y software de gestión energética con control industrial, superando una oferta puramente transaccional y habilitando mejoras operativas. No obstante, no se aprecian formatos innovadores empaquetados específicamente para continuidad y calidad, como diagnósticos por niveles de madurez, benchmarking de perturbaciones, tableros ejecutivos con KPIs de disponibilidad y costo, modelos de TCO/ROI, gemelos digitales o servicios de monitoreo "as a service" con SLA. La vinculación con fabricantes aporta soporte tecnológico y acceso a herramientas, pero no sustituye artefactos consultivos estandarizados y agnósticos. Para distinguirse frente a integradores, sería clave formalizar marcos de diagnóstico, criterios comparativos, rutas de inversión priorizadas y métricas de negocio, conectando hallazgos con decisiones financieras. Así, la base técnica puede convertirse en propuesta consultiva repetible, comparable y orientada a resultados, fortaleciendo competitividad en cuentas con exigencias documentales.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Las principales alertas derivan de la ausencia pública de políticas de independencia de marca, NDA/confidencialidad, SLA consultivos y muestras de entregables, sumadas a vínculos visibles con fabricantes de medición y calidad de energía. Este contexto introduce ambigüedad de alcance y potencial sesgo cuando se requiere especificación agnóstica o auditoría comparativa. Para mitigar riesgos en proyectos con cargas críticas, conviene condicionar la contratación a una declaración de no conflicto, NDA bilateral, metodología y normas aplicadas, responsables y certificaciones, además de un plan de trabajo con hitos, criterios de aceptación y ventanas de soporte postentrega. La solicitud de informes anonimizados y referencias contactables permitirá evaluar forma y profundidad antes de adjudicar. Con estas salvaguardas, las capacidades técnicas y las alianzas pueden integrarse a gobiernos de decisión basados en evidencia, reduciendo incertidumbre contractual y protegiendo objetivos de continuidad y calidad.

15. CELCO.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"

CELCO

IDENTIFICACIÓN Y CONTROL

Competidor (razón social): *CELCO CIA. LTDA.*
RUC: *1790383598001*
Ciudad base: *Quito*
Fecha: *22/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *22h00*
Observador: *Ariel Ramirez Muñoz*
Página web: https://celco.com.ec/

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

Empresa activa: ***SI***
Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO***
Evidencia pública del servicio (página): ***SI***

PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA

Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**.
Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**.
Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**.
Declara auditoría de implementación. - **1**.
Claridad de alcances y entregables. - **0**.
Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:
La huella digital de CELCO muestra un portafolio amplio vinculado a continuidad y calidad de energía: declara servicios de análisis de calidad de energía, auditoría y entrenamiento técnico, monitoreo (remoto y en sitio) y mantenimiento, complementados por oferta de UPS, baterías, climatización y centros de cómputo. Esto sugiere capacidad para diagnóstico instrumental, soporte a especificación y operación de infraestructuras críticas. No obstante, en el canal público no se detallan paquetes consultivos estandarizados con alcances, entregables ejecutivos, criterios de aceptación y auditorías de implementación separadas del suministro; el énfasis recae en la solución integral y el acompañamiento técnico, más que en artefactos comparables (matrices de riesgo, criterios normativos, informes de muestra). En síntesis, existe vocación consultiva y amplitud técnica orientada a infraestructuras, con una paquetización consultiva que podría explicitarse mejor para la toma de decisión ejecutiva basada en documentos y KPIs de continuidad/perturbaciones.

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **1**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **2**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:

CELCO evidencia práctica con instrumentación y software aplicados al monitoreo y análisis de calidad de energía; publica fichas y catálogos de equipos críticos (UPS, ATS, soluciones trifásicas) y comunica capacidades de telemetría. Sin embargo, no se encuentra en la web un método consultivo detallado por fases con protocolos de medición, clases de exactitud, plan de muestreo, umbrales de severidad o un anclaje explícito a normas (p. ej., IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160, IEC 62586) que estandaricen la trazabilidad del dato y la reproducibilidad de hallazgos. La evidencia de herramientas es sólida, pero la explicitación metodológica y el mapeo a estándares internacionales no se publican con el mismo detalle. Para comparabilidad en RFP, convendría requerir protocolo, lista de instrumentos, software analítico y plantilla de reporte que conecte mediciones con criterios normativos y recomendaciones priorizadas.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

El sitio y las piezas públicas revisadas no incluyen una declaración explícita de independencia de marca, políticas de no conflicto ni modelos de NDA/confidencialidad y gobierno de datos técnicos derivados del monitoreo. La traza comercial —incluida la importación y distribución de componentes y soluciones eléctricas— indica un rol relevante como integrador/ proveedor, lo que exige separar contractualmente la capa consultiva para evitar sesgos en la prescripción. Tampoco se presentan códigos de ética o lineamientos de compliance accesibles en el canal web. En consecuencia, para auditorías o especificación agnóstica en cuentas con altos requisitos de gobernanza, resulta prudente condicionar el inicio a la firma de NDA, cláusulas de independencia, definición de responsables firmantes e inventario de información sensible. Con ello, la asesoría se ejecuta con imparcialidad verificable sin desmedro de su capacidad técnica y logística.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: - **0**.

Conclusión:

CELCO comunica disponibilidad de servicios como análisis de calidad de energía, auditorías, entrenamiento, monitoreo, reparación y alquiler de UPS, así como centros de servicio y datos de contacto en varias ciudades. Aun así, no publica SLA detallados que precisen tiempos de entrega de informes, ventanas de atención, iteraciones de revisión incluidas, soporte postentrega ni plantillas de entregables anonimizados para evaluar profundidad técnica y ejecutiva. El proceso parece activarse por contacto directo y levantamiento de requerimientos, adecuado para proyectos "llave en mano", pero menos comparable para adquisiciones basadas en productos intelectuales con criterios de aceptación estandarizados. Para compras formales, conviene solicitar plan por hitos (campaña de medición, borrador, revisión, versión final), índice de informe, responsables firmantes y ventanas de soporte, de modo que la calidad documental y los tiempos queden gobernados desde el inicio.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales públicos no se observan tarifarios ni esquemas de cobro por hora, alcance o hitos para consultoría/diagnóstico; tampoco se explicitan inclusiones, exclusiones, supuestos logísticos, propiedad intelectual de informes ni condiciones de pago ligadas a entregables. Dado su posicionamiento como integrador con amplia base de productos y servicios, es razonable suponer cotización caso a caso tras el levantamiento técnico; sin embargo, ello reduce comparabilidad frente a proveedores que publican cartas de servicio y términos de referencia tipo. Para mitigar ambigüedad en RFP, sugiere pedirse propuesta desglosada por etapas y artefactos (medición, modelado, informe, workshop), con criterios de aceptación, iteraciones incluidas y condiciones de pago por hito. Este encuadre permite al comprador vincular precio a valor (reducción de incidentes, disponibilidad, TCO) y evaluar objetivamente la relación costo–resultado de la consultoría.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **3**.

Canales de captación. - **1**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

CELCO dispone de sitio web estructurado (productos, servicios, contacto), presencia activa en redes y múltiples sedes/ teléfonos consignados en fichas técnicas y materiales comerciales, con cobertura que incluye al menos Quito, Guayaquil y Cuenca. Este despliegue respalda atención nacional y una capacidad logística adecuada para soporte y mantenimiento, además de un enfoque comercial directo mediante formularios y canales de respuesta. No obstante, no se explicita un proceso comercial consultivo estandarizado (discovery, requerimientos de información, agenda de visitas, plazos de propuesta, responsables asignados), por lo que la previsibilidad del embudo depende de la interacción con ventas/ingeniería. Para cuentas multi-sitio, conviene pactar desde el primer contacto tiempos de propuesta, puntos de entrada y documentación requerida, capitalizando la capilaridad declarada y reduciendo fricciones en la coordinación de mediciones y entregas.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **0**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

La reputación de CELCO se ve reforzada por su trayectoria formal (RUC activo con inicio de actividades desde 1978), tamaño organizacional reportado en redes profesionales y amplia traza de importaciones y adjudicaciones públicas, señales de operación sostenida y capacidad de abastecimiento. Aunque el sitio no publica casos de éxito con métricas ni informes de muestra, la evidencia externa sugiere experiencia en integraciones, suministro y proyectos de infraestructura. Para robustecer autoridad consultiva en continuidad/calidad, sería útil solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones del equipo, y muestras anonimizadas de reportes con comparativos normativos y recomendaciones priorizadas. Con esa documentación, su presencia de mercado y músculo operativo pueden traducirse en credenciales evaluables para decisiones ejecutivas basadas en evidencia.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

La propuesta combina servicios de análisis, monitoreo y auditoría con un portafolio de soluciones para centros de datos, energía y seguridad, lo que habilita abordajes integrales desde la fuente hasta la carga. El énfasis en monitoreo remoto, reparación y alquiler de UPS añade flexibilidad operativa y continuidad de servicio. Sin embargo, no se observan, en el canal público, formatos consultivos innovadores específicamente empaquetados para continuidad/calidad (p. ej., benchmarking con KPIs ejecutivos, modelos TCO/ROI, "monitoring as a service" con SLA documentados, o playbooks basados en riesgo). El diferencial se apoya más en cobertura, catálogo y experiencia de integración que en artefactos consultivos estandarizados y agnósticos. Formalizar marcos de diagnóstico con criterios comparativos y rutas de inversión priorizadas podría convertir su base técnica en propuesta consultiva repetible y comparable, fortaleciendo posicionamiento ante evaluaciones exigentes.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

El principal riesgo observado es la posible confusión entre rol consultivo independiente y rol integrador/distribuidor, dada la fuerte traza comercial e importadora y la ausencia pública de cláusulas de independencia y NDA; ello puede introducir sesgos en la prescripción si no se establece una separación contractual explícita. Adicionalmente, la falta de SLA y muestras de entregables limita la previsibilidad de tiempos y la evaluación de calidad documental antes de adjudicar. Estos vacíos no niegan su capacidad técnica y cobertura, pero elevan la incertidumbre para auditorías comparativas o especificación agnóstica. Para mitigar, conviene exigir declaración de no conflicto, NDA, metodología y normas aplicadas, responsables firmantes, índice de informe y plan de trabajo con hitos y criterios de aceptación. Con estas salvaguardas, la amplitud operativa de CELCO puede integrarse a gobiernos de decisión basados en evidencia, disminuyendo el riesgo contractual y técnico.

16. NOBREAK.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
NOBREAK
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *NOBREAK S.A.* RUC: *1792108497001* Ciudad base: *Quito* Fecha: *25/08/2025* Hora inicio: *20h00* Hora fin: *22h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://nobreak.com.ec/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **2**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**. Declara auditoría de implementación. - **1**. Claridad de alcances y entregables. - **0**. Calificación del bloque: **4**. **Conclusión:** *La huella digital de NOBREAK comunica una oferta integral alrededor de continuidad y calidad de energía, con énfasis en UPS, reguladores, baterías, supresores, instalación y reparación, además de una sección específica de "Calidad de energía" que alude a análisis de perturbaciones realizados por ingenieros con licencia CIEEPI. Esto permite inferir capacidades para diagnóstico instrumental, acompañamiento técnico y operación de infraestructura crítica, incluyendo referencias a proyectos de instalación de UPS modulares en entornos de telecomunicaciones. Sin embargo, en el canal público no se observan paquetes consultivos estandarizados que detallen, con claridad ejecutiva, alcances, entregables, criterios de aceptación, auditorías de implementación como hito independiente o planes de mantenimiento/monitoreo con roadmap. La propuesta publicada privilegia la solución y el soporte, pero sin artefactos comparables (informes de muestra, matrices de riesgo, criterios normativos). En síntesis, existen capacidades operativas y vocación consultiva, con una paquetización documental que debería explicitarse para decisiones ejecutivas.*

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **1**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

El sitio evidencia uso de instrumentación, monitoreo y servicios de reparación/instalación coherentes con campañas de medición y control de calidad de energía; además, el catálogo vinculado a marcas de UPS, baterías y supresores sugiere un ecosistema tecnológico suficiente para caracterización y mitigación de eventos. No obstante, no se publica una metodología consultiva desglosada por fases (plan de muestreo, clases de exactitud, protocolos, umbrales), ni anclajes explícitos a normas internacionales aplicables (p. ej., IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160, IEC 62586) que aseguren trazabilidad y comparabilidad de hallazgos. Tampoco se listan certificaciones específicas del equipo en auditorías de calidad de energía o gestión energética, más allá de la mención general a ingenieros con licencia. Para procesos competitivos, conviene solicitar metodología, inventario de instrumentos y software analítico, junto con un índice de informe, a fin de garantizar reproducibilidad y consistencia con buenas prácticas.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se observa en el sitio una declaración pública de independencia de marca, políticas de no conflicto o modelos de NDA/confidencialidad para proteger datos de medición y reportes; por el contrario, la presencia de catálogos y representación de marcas de UPS, baterías, PDU y supresores refuerza su rol como integrador y distribuidor. En ausencia de salvaguardas explícitas, esta doble condición puede generar percepciones de sesgo en la prescripción si el diagnóstico deriva en recomendaciones alineadas con marcas representadas. Tampoco se exhibe un código de ética/compliance específico más allá de la "Política de calidad" referenciada a ISO 9001:2015, que aporta un marco de gestión, pero no sustituye cláusulas de imparcialidad y resguardo de información. Para auditorías o especificación agnóstica, resulta prudente pactar NDA, declaración de no conflicto, segregación de funciones y responsables firmantes para ejecutar asesoría con independencia verificable y cumplimiento documentado.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

La propuesta pública muestra servicios de calidad de energía, instalación y reparación con despliegue operativo en Quito y Guayaquil, lo que facilita atención nacional y capacidad de respuesta. Sin embargo, no se publican acuerdos de nivel de servicio que definan tiempos de análisis, plazos de entrega de informes, rondas de revisión, criterios de aceptación, soporte postentrega ni ejemplos anonimizados de entregables para evaluar profundidad técnica y ejecutiva. El flujo parece activarse por contacto directo, adecuado para soluciones "llave en mano", pero menos comparable cuando la compra se centra en productos intelectuales evaluables. Para RFP o compras formales, conviene exigir un plan por hitos (levantamiento, campaña de medición, borrador, revisión, versión final), responsables firmantes y ventanas de soporte, así como un índice de informe de muestra. Con ello, la calidad documental y los tiempos pueden gobernarse antes reduciendo incertidumbre y mejorando la comparabilidad entre oferentes.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se publican esquemas de precio para consultoría/diagnóstico ni términos comerciales estandarizados sobre inclusiones, exclusiones, supuestos de viáticos, propiedad intelectual de informes y condiciones de pago ligadas a entregables. La lógica aparente es cotización caso a caso tras el levantamiento, práctica común en integraciones, pero que disminuye la comparabilidad frente a proveedores con cartas de servicio y tarifarios. Para mitigar ambigüedad, sugiere pedirse propuesta desglosada por etapas y artefactos (medición, modelado, informe, workshop), con criterios de aceptación, iteraciones y condiciones de pago por hito. Este encuadre permite vincular precio a valor (reducción de incidentes, disponibilidad, TCO) y medir objetivamente costo–resultado de la consultoría. La "Política de calidad" referenciada a ISO 9001:2015 aporta señales de gobernanza de procesos, pero no reemplaza términos y condiciones contractuales detallados requeridos en adquisiciones basadas en entregables.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **1**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:

NOBREAK mantiene un sitio web con catálogos, blog corporativo y secciones de servicios, además de un apartado de contacto con direcciones y teléfonos en Quito y Guayaquil; su presencia en redes sociales refuerza la captación por canales directos. Esta capilaridad respalda atención nacional y logística para instalación, reparación y soporte, aunque no se explicita un proceso comercial consultivo estandarizado con etapas de discovery técnico, requerimientos informativos, plazos de propuesta, responsables asignados y criterios de cierre. La previsibilidad del embudo depende de la interacción con ventas/ingeniería, lo que puede funcionar en proyectos pequeños, pero resta certidumbre a cuentas multi-sitio. Acordar desde el primer contacto puntos de entrada, agenda de hitos y SLAs internos ayuda a capitalizar la cobertura declarada y a reducir fricciones durante levantamientos y entregas, especialmente cuando intervienen múltiples sedes y ventanas operativas restringidas.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **0**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

La reputación pública se apoya en trazabilidad formal (RUC activo y constitución en 2007), actividad sostenida de comercio exterior en tecnologías afines y registros de adjudicaciones en contratación pública, señales que confirman operación real, abastecimiento y experiencia de proyecto. El blog y las secciones de servicio muestran continuidad de publicaciones y casos breves, pero no se presentan testimonios verificables, casos de éxito con métricas ni informes anonimizados que permitan valorar profundidad metodológica y resultados cuantificados. Para robustecer autoridad consultiva, resultaría conveniente solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones del equipo y muestras de reportes que documenten campañas, hallazgos, comparativos normativos y recomendaciones priorizadas. Con esa evidencia, su presencia de mercado puede traducirse en credenciales comparables para decisiones ejecutivas basadas en evidencia y KPI de continuidad, calidad y costo de riesgo.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

La propuesta se diferencia por combinar portafolio de producto, instalación y reparación con una línea explícita de calidad de energía, lo que habilita un abordaje de punta a punta desde la fuente hasta la carga. La comunicación de casos de instalación de UPS de gran capacidad y el soporte de marcas múltiples sugiere flexibilidad técnica y logística. Aun así, no se observan en el canal público formatos consultivos innovadores empaquetados para continuidad/calidad, como benchmarking, con tableros ejecutivos, modelos TCO/ROI, monitoreo "as a service" con SLA publicados, gemelos digitales o playbooks de mantenimiento basado en riesgo. El diferencial actual descansa en cobertura, catálogo y experiencia de integración. Estandarizar marcos de diagnóstico con criterios comparativos, métricas de negocio y rutas de inversión priorizadas podría convertir su base técnica en propuesta consultiva repetible y comparable, fortaleciendo competitividad ante evaluaciones exigentes.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

El riesgo principal proviene de la ausencia pública de políticas de independencia de marca y NDA/confidencialidad, junto con la fuerte traza de representación de marcas y distribución, lo que puede introducir sesgos en la prescripción si no se separa la capa consultiva de la comercial. Adicionalmente, la falta de SLA y muestras de entregables incrementa la incertidumbre sobre tiempos y calidad documental antes de adjudicar, especialmente en cuentas con cargas críticas y auditorías internas estrictas. Aunque existen señales de capacidad operativa, importaciones y adjudicaciones, la mitigación requiere condicionar la contratación a declaración de no conflicto, NDA bilateral, metodología y normas aplicadas, responsables firmantes, índice de informe y plan de trabajo con hitos y criterios de aceptación. Con estas salvaguardas, las capacidades de NOBREAK pueden integrarse a gobiernos de decisión basados en evidencia, reduciendo riesgo contractual y técnico.

17. SPS-EC (Smart Power Solutions Ecuador).

Ficha de Observación "COMPETIDORES"

SPS-EC (Smart Power Solutions Ecuador)

IDENTIFICACIÓN Y CONTROL

Competidor (razón social):	*SPS-EC SMART POWER SOLUTIONS ECUADOR S.A.S.*
RUC:	*1793192964001*
Ciudad base:	*Quito*
Fecha: *26/08/2025*	Hora inicio: *19h00* Hora fin: *21h00*
Observador:	*Ariel Ramirez Muñoz*
Página web:	https://www.sps-ec.com/

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

Empresa activa: ***SI***
Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO***
Evidencia pública del servicio (página): ***SI***

PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA

Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**.
Declara definición de requisitos y especificaciones.
- **1**.
Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**.
Declara auditoría de implementación. - **1**.
Claridad de alcances y entregables. - **0**.
Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:
La huella digital de SPS-EC presenta un portafolio alineado a continuidad y calidad de energía desde un ángulo electro-industrial: declara "estudios de calidad de la energía", análisis de transitorios, flujo de potencia, coordinación de protecciones, diseño de puestas a tierra y servicios de instalación, mantenimiento y automatización, además de una oferta amplia de productos de baja, media y alta tensión respaldados por marcas. Esta combinación sugiere capacidad para diagnóstico instrumental y acompañamiento técnico. Sin embargo, en el canal público no se observan paquetes consultivos estandarizados que integren explícitamente diagnóstico de continuidad/calidad, definición agnóstica de requisitos y especificaciones, plan de mantenimiento/monitoreo con roadmap, auditorías de implementación como hito independiente ni ejemplos de entregables con criterios de aceptación. En síntesis, existe vocación consultiva y amplitud técnica, pero la paquetización documental orientada a decisiones ejecutivas aún no está explicitada y debería precisarse por propuesta, hitos y artefactos.

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **1**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **0**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

El sitio evidencia el uso de instrumentación y prácticas de ingeniería propias de campañas de medición (parámetros como voltaje, corriente, frecuencia y armónicos, más estudios de transitorios), lo que indica disponibilidad de herramientas y procedimientos básicos; asimismo, su catálogo y páginas de servicios refuerzan un ecosistema tecnológico apto para caracterización y mitigación. No obstante, no se publica una metodología consultiva paso a paso con plan de muestreo, clases de exactitud, protocolos, umbrales de severidad, ni un anclaje explícito a normas como IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160 o IEC 62586 que aseguren trazabilidad y comparabilidad de hallazgos. Tampoco se listan certificaciones del equipo en auditorías de calidad de energía o gestión energética. Para procesos competitivos, resultará clave solicitar metodología completa, inventario de instrumentos y software analítico, responsables técnicos y un índice de informe tipo, a fin de garantizar reproducibilidad, rigor y compatibilidad normativa.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales públicos consultados no se observan declaraciones de independencia de marca, modelos de NDA/confidencialidad ni códigos de ética/compliance accesibles. A la vez, la traza externa clasifica a la compañía dentro del giro de mayorista de aparatos y equipos eléctricos con una plantilla pequeña, y los registros aduaneros muestran importaciones recientes de componentes eléctricos y de tableros, lo que confirma un rol comercial/integrador relevante. Sin salvaguardas explícitas de imparcialidad, la coexistencia de funciones consultivas y de provisión puede percibirse como una fuente potencial de sesgo en la prescripción si el diagnóstico deriva en recomendaciones alineadas con su oferta de productos. Para auditorías o especificación agnóstica, conviene condicionar el inicio a una declaración de no conflicto, NDA bilateral, protocolos de custodia de datos y responsables firmantes, separando contractualmente la capa consultiva de la comercial para asegurar independencia verificable y cumplimiento documentado.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:
SPS-EC comunica servicios de estudios eléctricos, análisis de calidad de energía y ejecución (instalación, mantenimiento, automatización), con canales de contacto claros y una página de proyectos; sin embargo, no publica acuerdos de nivel de servicio que definan tiempos de análisis, ventanas de trabajo, plazos de entrega de informes, iteraciones incluidas, soporte postentrega o criterios de aceptación de productos intelectuales. Tampoco se muestran ejemplos anonimizados de reportes, resúmenes ejecutivos o matrices normativas que permitan valorar profundidad y estructura documental antes de contratar. En consecuencia, para compras basadas en entregables evaluables conviene solicitar, desde la primera conversación, un plan de trabajo por hitos (levantamiento, campaña, borrador, revisión, versión final), índice de informe, responsables firmantes y ventanas de soporte posteriores. Con este encuadre, la organización compradora puede alinear expectativas, gobernar plazos y asegurar comparabilidad entre proveedores en diagnósticos de continuidad y calidad.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:
No se observan tarifarios ni esquemas públicos de cobro por hora, alcance o hitos para consultoría/diagnóstico; tampoco se explicitan inclusiones, exclusiones, supuestos logísticos, propiedad intelectual de informes o condiciones de pago ligadas a entregables. Dado su posicionamiento técnico-comercial, la lógica aparente es cotización caso a caso tras levantamiento, práctica habitual, pero de baja comparabilidad frente a proveedores con cartas de servicio y términos tipo. Para mitigar ambigüedad en RFP, resulta recomendable exigir propuesta desglosada por etapas y artefactos (medición, modelado, informe, workshop), criterios de aceptación, iteraciones incluidas y condiciones de pago por hito, vinculando precio a valor (ahorros, disponibilidad, reducción de perturbaciones) y mejorando la evaluación costo-resultado. Este marco permite, además, resguardar derechos de uso y confidencialidad de la documentación técnica generada durante el servicio.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **1**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:
La firma mantiene sitio web estructurado (quiénes somos, servicios/estudios, productos, proyectos), blog de artículos técnicos y un apartado de contacto con teléfono, correo y dirección en Quito; además, existen huellas en directorios y LinkedIn con datos consistentes. Este despliegue sugiere cobertura nacional coordinada desde Quito, con captación por canales directos. No obstante, el proceso comercial consultivo no se muestra estandarizado en el canal público (discovery técnico, requerimientos de información, plazos de propuesta, responsables, agendas de visita), por lo que la previsibilidad del embudo dependerá de la interacción con ventas/ingeniería. Para cuentas multi-sitio, conviene pactar de inicio puntos de entrada, lista de información requerida, tiempos de propuesta y SLAs internos, capitalizando la capilaridad digital y reduciendo fricciones en coordinación de campañas de medición y entregas.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La reputación pública se apoya en trazabilidad corporativa y actividad reciente: constitución en 2022 con sede en Quito, tamaño pequeño y señales operativas en comercio e ingeniería; el sitio publica una sección de proyectos y un blog con artículos fechados en junio de 2025 que refuerzan posicionamiento técnico-divulgativo. Sin embargo, no se presentan casos de éxito con métricas, testimonios verificables ni informes de muestra que permitan valorar profundidad metodológica y resultados cuantificados (disponibilidad, MTTR, severidad de perturbaciones). Para robustecer autoridad consultiva, sería pertinente solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones del equipo y reportes anonimizados que documenten campañas, hallazgos, comparativos normativos y recomendaciones priorizadas. Con esa evidencia, su presencia técnica y contenido editorial podrían traducirse en credenciales comparables para decisiones ejecutivas basadas en KPI de continuidad, calidad y costo de riesgo.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

La narrativa de SPS-EC enfatiza soluciones eléctricas seguras y eficientes, automatización y "digitalización de sistemas", mientras su blog aborda verticales industriales y retos energéticos modernos, lo que configura un discurso actualizado y orientado a datos. No obstante, no se observan paquetes consultivos innovadores específicos para continuidad/calidad (p. ej., benchmarking con tableros ejecutivos, modelos TCO/ROI, monitoreo "as a service" con SLA públicos, gemelos digitales o playbooks de mantenimiento basado en riesgo). La diferenciación actual descansa en la combinación de ingeniería, ejecución y contenido técnico, más que en artefactos consultivos estandarizados y agnósticos. Formalizar marcos de diagnóstico con criterios comparativos, rutas de inversión priorizadas y métricas de negocio ayudaría a convertir su base técnica y su enfoque de digitalización en propuestas consultivas repetibles y comparables para cuentas con alta exigencia documental.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Las principales alertas derivan de la ausencia pública de cláusulas de independencia y NDA/confidencialidad, la no publicación de SLA y de ejemplos de entregables consultivos, y la coexistencia de roles comercial/integrador con servicios de estudio, respaldada por registros externos de importación y su clasificación como mayorista. Este contexto puede introducir ambigüedad de alcance y potencial sesgo cuando se busca especificación agnóstica o auditoría comparativa. Para mitigar en proyectos de cargas críticas, conviene condicionar la contratación a declaración de no conflicto, NDA bilateral, metodología y normas aplicadas, responsables y certificaciones, además de un plan de trabajo con hitos y criterios de aceptación. La solicitud de informes anonimizados y referencias contactables permitirá evaluar forma y profundidad antes de adjudicar, integrando sus capacidades a gobiernos de decisión basados en evidencia y reduciendo incertidumbre contractual y técnica.

18. EQ5 group.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
EQ5 group
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *EQ-5 ECUADOR S.A.* RUC: *0992685239001* Ciudad base: *Guayaquil* Fecha: *27/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *21h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://eq5group.com/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **2**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **1**. Claridad de alcances y entregables. - **0**. Calificación del bloque: **4**. **Conclusión:** *La evidencia pública posiciona a EQ5 como una firma orientada a continuidad y calidad de energía con una oferta que combina ingeniería eléctrica, auditorías de calidad, automatización, administración de proyectos y construcción de redes, complementada por comercialización de equipos e instrumentación (analizadores, medidores, cámaras termográficas) y una tienda propia. Esta mezcla habilita diagnósticos instrumentales y acompañamiento técnico desde la medición hasta la mitigación, con un apartado de "Proyectos" que incluye servicios de medición de calidad de energía y balances. Sin embargo, no se observan paquetes consultivos formalizados que expliciten, para decisiones ejecutivas, un diagnóstico de continuidad/calidad con entregables estandarizados, definición agnóstica de requisitos y especificaciones, auditorías de implementación como hito independiente, ni planes de mantenimiento/monitoreo con roadmap y criterios de aceptación. En síntesis, existe vocación consultiva y amplitud técnica, mientras la paquetización documental para comparabilidad y gobierno por KPIs debería precisarse en propuestas.*

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

El sitio y el catálogo de productos evidencian ecosistema instrumental suficiente para campañas de medición (analizadores de calidad de energía, medidores de tierra y aislamiento, cámaras de descargas y termografía), lo que sugiere capacidad para capturar parámetros y analizar perturbaciones. No obstante, no se publica una metodología consultiva paso a paso que detalle plan de muestreo, clases de exactitud, protocolos de campaña, umbrales de severidad, ni un anclaje explícito a marcos como IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160 o IEC 62586 que aseguren trazabilidad, comparabilidad y reproducibilidad de hallazgos. Tampoco se listan certificaciones del equipo en auditorías de calidad de energía o gestión energética. Para RFP exigentes, resultaría clave solicitar protocolo técnico, inventario de instrumentos y software analítico, responsables firmantes y un índice de informe tipo que mapee resultados a criterios normativos y recomendaciones priorizadas.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales públicos no se identifican declaraciones de independencia de marca, políticas de no conflicto, modelos de NDA/confidencialidad o códigos de ética/compliance accesibles. Paralelamente, registros oficiales y directorios clasifican a EQ-5 ECUADOR S.A. como actor con giro comercial mayorista de equipos eléctricos, con actividad sostenida de importación en los últimos años, lo que confirma un rol integrador/distribuidor relevante. Sin salvaguardas explícitas de imparcialidad, la coexistencia de funciones consultivas y de provisión puede percibirse como fuente potencial de sesgo si los diagnósticos derivan en recomendaciones alineadas con su oferta de productos. Para auditorías o especificación agnóstica en cuentas reguladas, conviene condicionar el inicio a una declaración de no conflicto, NDA bilateral y protocolos de custodia de datos, separando contractualmente la capa consultiva de la comercial para asegurar independencia verificable y cumplimiento documentado.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

EQ5 expone canales de contacto y un portafolio de servicios que incluyen mediciones de calidad de energía y balances energéticos, construcción y mantenimiento de redes e iluminación, con una dirección operativa en Guayaquil; incluso se muestran proyectos y un caso de "servicio de mediciones" con alcance definido para CNEL. Sin embargo, no se publican acuerdos de nivel de servicio que precisen plazos de análisis, tiempos de entrega de informes, iteraciones de revisión, soporte postentrega ni criterios de aceptación de productos intelectuales; tampoco hay ejemplos anonimizados de reportes ejecutivos. En consecuencia, para compras basadas en entregables evaluables, conviene solicitar desde la primera conversación un plan por hitos (levantamiento, campaña, borrador, revisión, versión final), índice de informe, responsables firmantes y ventanas de soporte, de modo que la organización compradora alinee expectativas, gobierne plazos y asegure comparabilidad entre oferentes.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se observan tarifarios ni esquemas de cobro por hora, alcance o hitos para consultoría/diagnóstico, ni transparencia sobre inclusiones, exclusiones, supuestos logísticos, propiedad intelectual de informes y condiciones de pago ligadas a entregables. La señal predominante es cotización caso a caso posterior al levantamiento, práctica habitual en integraciones, pero de menor comparabilidad frente a propuestas con cartas de servicio estandarizadas. Para mitigar ambigüedad en RFP, se recomienda exigir propuesta desglosada por etapas y artefactos (medición, modelado, informe, workshop), criterios de aceptación, iteraciones incluidas y condiciones de pago por hito, vinculando precio a valor (reducción de incidentes, disponibilidad, TCO). Este encuadre permite evaluar costo-resultado y proteger derechos de uso y confidencialidad de la documentación técnica generada durante el servicio.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **2**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

La firma mantiene un sitio web activo con secciones de "Servicios", "Productos", "Proyectos" y "Contáctenos", además de presencia en directorios y perfiles profesionales, lo que sugiere cobertura nacional articulada desde Guayaquil. El formulario de contacto ofrece selección de servicios y un canal telefónico directo, mientras la tienda y el catálogo amplían el alcance comercial. No obstante, no se visibiliza un proceso consultivo estandarizado que detalle discovery técnico, requerimientos de información, plazos de propuesta, responsables, agendas de visita y criterios de cierre, por lo que la previsibilidad del embudo dependerá de la interacción con ventas/ingeniería. Para cuentas multi-sitio, conviene pactar tempranamente puntos de entrada, lista de información requerida, tiempos de propuesta y SLAs internos, capitalizando la capilaridad digital y reduciendo fricciones en la coordinación de campañas de medición y entregas.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **0**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

La reputación pública se sustenta en trazabilidad formal del RUC (inicio de actividades 2010), actividad comprobable en compras públicas con adjudicaciones y pujas, y evidencia de importaciones, lo que confirma operación sostenida, músculo de abastecimiento y experiencia de proyecto. El sitio exhibe un portafolio de proyectos y casos de medición, si bien no se publican testimonios verificables, métricas de impacto ni informes de muestra que permitan juzgar profundidad metodológica y resultados cuantificados (disponibilidad, MTTR, severidad de perturbaciones). Para robustecer autoridad consultiva, sería conveniente solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones del equipo y reportes anonimizados con comparativos normativos y recomendaciones priorizadas. Con esa evidencia, su presencia de mercado puede traducirse en credenciales comparables para decisiones ejecutivas basadas en KPI de continuidad, calidad y costo de riesgo.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

La diferenciación de EQ5 combina ingeniería, construcción de redes, iluminación y servicios de medición con una línea de comercialización de instrumentación y una tienda digital, lo que facilita velocidad de despliegue y soporte operativo. Aun así, no se aprecian formatos consultivos innovadores empaquetados específicamente para continuidad/calidad (benchmarking con tableros ejecutivos, modelos TCO/ROI, monitoreo "as a service" con SLA publicados, gemelos digitales o playbooks de mantenimiento basado en riesgo). El diferencial actual descansa más en cobertura operativa, catálogo e instrumentación propia que en artefactos consultivos estandarizados y agnósticos. Formalizar marcos de diagnóstico con criterios comparativos, rutas de inversión priorizadas y métricas de negocio permitiría convertir su base técnica y logística en propuestas consultivas repetibles y comparables, fortaleciendo su posición ante evaluaciones exigentes.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Los principales riesgos provienen de la ausencia pública de cláusulas de independencia y NDA/confidencialidad, la no publicación de SLA y ejemplos de entregables consultivos, y la coexistencia de roles comercial/integrador con servicios de estudio, confirmada por su traza de importaciones y adjudicaciones. Este contexto puede introducir ambigüedad de alcance y potencial sesgo cuando se busca especificación agnóstica o auditoría comparativa. Para mitigar en proyectos de cargas críticas, conviene condicionar la contratación a declaración de no conflicto, NDA bilateral, metodología y normas aplicadas, responsables con certificaciones y un plan de trabajo con hitos y criterios de aceptación. La solicitud de informes anonimizados y referencias contactables permitirá evaluar forma y profundidad antes de adjudicar, integrando sus capacidades a gobiernos de decisión basados en evidencia y reduciendo incertidumbre contractual y técnica.

19. JEMP Sistemas Eléctricos.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"

JEMP Sistemas Eléctricos

IDENTIFICACIÓN Y CONTROL

Competidor (razón social): *JEMP-SISTEMAS ELECTRICOS S.A.S.*
RUC: *1793204607001*
Ciudad base: *Quito*
Fecha: *28/08/2025* Hora inicio: *20h00* Hora fin: *23h00*
Observador: *Ariel Ramirez Muñoz*
Página web: https://jemp-ec.com/

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

Empresa activa: ***SI***
Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO***
Evidencia pública del servicio (página): ***SI***

PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA

Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**.
Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**.
Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**.
Declara auditoría de implementación. - **1**.
Claridad de alcances y entregables. - **0**.
Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:
La huella digital de JEMP posiciona a la firma en continuidad y calidad de energía con un foco claro en "Análisis de la Calidad de Energía", corrección de factor de potencia, mitigación de armónicos y mejoramiento de la eficiencia, integrando además diseño e instalación eléctrica, subestaciones, grupos electrógenos y tableros de transferencia. El discurso enfatiza beneficios operativos —ahorro en planillas, reducción de paros y riesgos— y muestra un portafolio de proyectos en industrias y edificios complejos, lo que sugiere experiencia de campo para levantar datos y proponer soluciones. Sin embargo, no se publican paquetes consultivos estandarizados que detallen, de forma ejecutiva, alcances, entregables, criterios de aceptación y auditorías de implementación separadas del suministro, ni un roadmap de mantenimiento/monitoreo con hitos y KPIs. En síntesis, existe vocación consultiva y amplitud técnica con señales de ejecución, mientras la paquetización documental para decisión comparativa debería precisarse en propuesta formal.

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **1**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **0**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

El sitio evidencia práctica con instrumentación y procedimientos compatibles con campañas de medición: anuncian análisis de calidad de energía, detección de perturbaciones y soluciones como filtros activos y generadores estáticos; además, su oferta de ingeniería eléctrica incorpora coordinación de protecciones y sistemas de puesta a tierra, lo que requiere datos y criterios técnicos sistemáticos. No obstante, no se publica una metodología consultiva paso a paso con plan de muestreo, clases de exactitud, protocolos de campaña, umbrales de severidad ni anclaje explícito a marcos como IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160 o IEC 62586 que garanticen trazabilidad y comparabilidad de hallazgos. Tampoco se listan herramientas de software analítico ni certificaciones específicas del equipo en auditorías de calidad de energía. Para RFP exigentes, conviene solicitar protocolo técnico, inventario de instrumentos, responsables firmantes y un índice de informe tipo que conecte mediciones con criterios normativos y recomendaciones priorizadas.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En el canal público no se observan declaraciones explícitas de independencia de marca, políticas de no conflicto, modelos de NDA/confidencialidad ni códigos de ética/compliance accesibles. En paralelo, las páginas de servicios y portafolio reflejan un rol técnico con capacidad de suministro e instalación, lo que sugiere coexistencia de capas consultiva y comercial típicas de un integrador. Sin salvaguardas publicadas, podría percibirse potencial sesgo en la prescripción si el diagnóstico desemboca en recomendaciones alineadas con tecnologías provistas por la misma firma. Dado que el sitio promueve contacto directo para "Análisis y mejoramiento de calidad de energía" y soluciones de mitigación, la idoneidad para auditorías agnósticas o especificación independiente debería condicionarse a declaración de no conflicto, NDA bilateral y definición de responsables firmantes, asegurando custodia de datos y criterios de imparcialidad. Esta separación contractual permitiría aprovechar su capacidad técnica sin comprometer la neutralidad requerida por cargas críticas.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: - **0**.

Conclusión:

JEMP comunica disponibilidad para atender ampliaciones de capacidad, análisis/mejoramiento de calidad de energía, corrección de factor de potencia y mitigación de armónicos, con formularios y contacto directo para activar el proceso. También exhibe proyectos en sectores industriales, comerciales y de infraestructura, lo que respalda ejecución en campo. Sin embargo, no se publican acuerdos de nivel de servicio que definan plazos de análisis, tiempos de entrega de informes, rondas de revisión, soporte posentrega o criterios de aceptación de productos intelectuales; tampoco se muestran ejemplos de reportes anonimizados que permitan evaluar profundidad técnica y narrativa ejecutiva. En adquisiciones basadas en entregables evaluables, conviene solicitar desde el inicio un plan por hitos (levantamiento, campaña, borrador, revisión, versión final), índice de informe, responsables firmantes y ventanas de soporte, de modo que la organización compradora alinee expectativas, gobierne plazos y asegure comparabilidad entre proveedores.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se observan tarifarios ni esquemas de cobro por hora, alcance o hitos para consultoría/diagnóstico, ni transparencia sobre inclusiones, exclusiones, supuestos logísticos, propiedad intelectual de informes y condiciones de pago ligadas a entregables. La dinámica declarada sugiere cotización caso a caso tras el levantamiento técnico, práctica habitual pero menos comparable frente a proveedores con cartas de servicio y términos tipo. Para mitigar ambigüedad en RFP, resulta recomendable requerir propuesta desglosada por etapas y artefactos (medición, modelado, informe, workshop), criterios de aceptación, iteraciones incluidas y condiciones de pago por hito, vinculando precio a valor (reducción de incidentes, disponibilidad, TCO) y protegiendo la confidencialidad y derechos de uso de la documentación técnica generada. Este encuadre permitiría evaluar costo-resultado y facilitaría la gobernanza contractual en organizaciones con auditorías internas y exigencias formales.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **1**.

Proceso comercial visible. - **0**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La firma mantiene sitio web estructurado con secciones de servicios, proyectos, preguntas frecuentes y contacto; además, presenta presencia activa en redes sociales y LinkedIn, con ubicación principal en Quito y canales telefónicos directos. Este despliegue sugiere cobertura nacional coordinada desde Pichincha, con captación digital y respuesta por contacto. No obstante, el proceso comercial consultivo no se visibiliza como un embudo estandarizado con discovery técnico, requerimientos de información, plazos de propuesta, responsables asignados y criterios de cierre; la previsibilidad depende de la interacción con ventas/ingeniería. Para cuentas multisede, conviene pactar de inicio puntos de entrada, lista de información requerida, tiempos de propuesta y SLAs internos, capitalizando la capilaridad digital y reduciendo fricciones en la coordinación de campañas de medición y entregas de informes.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **2**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:

La reputación pública se apoya en trazabilidad corporativa reciente y actividad visible: constitución en 2023 con sede en Quito, publicación de proyectos en clientes emblemáticos y comunicación constante en redes, además de contenidos de divulgación sobre calidad de energía. Fuentes empresariales externas confirman el RUC, la actividad económica y el domicilio en Cumbayá, mientras un perfil en EMIS reporta plantilla aproximada y crecimiento de ingresos en 2024, señales de operación real y expansión. Aun así, el sitio no ofrece casos de éxito con métricas, testimonios verificables ni informes anonimizados que permitan juzgar profundidad metodológica y resultados cuantificados. Para robustecer autoridad consultiva, es razonable solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones y reportes de muestra con comparativos normativos y recomendaciones priorizadas. Con esa evidencia, su presencia operativa puede traducirse en credenciales comparables para decisiones ejecutivas.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **1**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La narrativa combina ingeniería eléctrica, análisis de calidad de energía y soluciones de mitigación con oferta de diseño/instalación, subestaciones y generación de respaldo, lo que habilita una aproximación integral desde la acometida hasta la carga. Se comunican enfoques actuales como filtros armónicos activos, generadores estáticos y coordinación de protecciones, además de contenidos educativos en blog/FAQ que refuerzan orientación a datos y soporte al cliente. Sin embargo, no se observan paquetes consultivos innovadores específicamente diseñados para continuidad/calidad —por ejemplo, benchmarking con tableros ejecutivos, modelos TCO/ROI, "monitoring as a service" con SLA públicos, gemelos digitales o playbooks de mantenimiento basado en riesgo— ni artefactos estandarizados agnósticos que faciliten comparabilidad. Formalizar marcos de diagnóstico con criterios comparativos, rutas de inversión priorizadas y métricas de negocio permitiría transformar su base técnica en propuestas consultivas repetibles y orientadas a resultados ejecutivos.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Las principales alertas provienen de la ausencia pública de cláusulas de independencia y NDA/confidencialidad, junto con la no publicación de SLA y de ejemplos de entregables consultivos; además, la coexistencia de ejecución e integración con servicios de estudio puede introducir ambigüedad de alcance y potencial sesgo si no se separan funciones. Aunque el portafolio y los proyectos muestran capacidad técnica y despliegue, el comprador con cargas críticas y auditorías internas estrictas debería condicionar la contratación a declaración de no conflicto, NDA bilateral, metodología y normas aplicadas, responsables firmantes y plan de trabajo con hitos, criterios de aceptación y ventanas de soporte. La solicitud de informes anonimizados y referencias contactables permitirá evaluar forma y profundidad antes de adjudicar, integrando capacidades a gobiernos de decisión basados en evidencia y reduciendo incertidumbre contractual y técnica.

20. AmperXGroup.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"

AmperXGroup

IDENTIFICACIÓN Y CONTROL

Competidor (razón social): *AMPER ECUADOR S.A. AMPERSA*
RUC: *1792481066001*
Ciudad base: *Guayaquil*
Fecha: *29/08/2025* Hora inicio: *19h00* Hora fin: *21h00*
Observador: *Ariel Ramirez Muñoz*
Página web: https://amperxgroup.com/

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

Empresa activa: ***SI***
Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO***
Evidencia pública del servicio (página): ***SI***

PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA

Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **2**.
Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**.
Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**.
Declara auditoría de implementación. - **1**.
Claridad de alcances y entregables. - **0**.
Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:
La huella digital de AmperXGroup en Ecuador muestra una oferta amplia orientada a continuidad y calidad de energía, articulada en su "Unidad de Calidad de Energía" y reforzada por líneas de media tensión, automatización y respaldo (UPS, generadores, climatización y tableros). El discurso corporativo promete soluciones completas "desde la identificación de requerimientos, diseño, provisión e instalación" y soporte posventa, además de un sitio local que enfatiza UPS, bancos de capacitores y monitoreo, lo que habilita diagnósticos instrumentales y acompañamiento técnico. Sin embargo, no se observan paquetes consultivos estandarizados que expliciten, con claridad ejecutiva, un assessment de continuidad/calidad con entregables, criterios de aceptación, auditorías de implementación como hito independiente ni un roadmap de mantenimiento/monitoreo con KPIs. En síntesis, existe vocación consultiva y amplitud técnica desde la medición hasta la mitigación, mientras la paquetización documental orientada a decisiones comparables debería precisarse mediante propuesta formal y artefactos de muestra.

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **1**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

El ecosistema tecnológico publicado —instrumentación de calidad de energía, UPS, bancos de capacitores, automatización y telemetría— sugiere capacidad para campañas de medición y análisis de perturbaciones con herramientas de campo y software asociado; el blog corporativo aborda confiabilidad y continuidad en media tensión, reforzando una práctica orientada a datos. No obstante, no se expone una metodología consultiva paso a paso con plan de muestreo, clases de exactitud, protocolos de campaña, umbrales de severidad ni un anclaje explícito a normas como IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160 o IEC 62586 que aseguren trazabilidad y comparabilidad. Tampoco se listan certificaciones específicas del equipo en auditorías de calidad de energía. Para RFP exigentes, conviene solicitar protocolo técnico, inventario de instrumentos y software analítico, responsables firmantes y un índice de informe tipo que conecte mediciones con criterios normativos y recomendaciones priorizadas.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales públicos revisados no se identifican declaraciones de independencia de marca ni modelos de NDA/confidencialidad o códigos de ética/compliance accesibles; en paralelo, la compañía comunica representación y provisión de equipos, además de importaciones sostenidas en los últimos años, señales propias de un rol integrador/distribuidor relevante. Sin salvaguardas explícitas de imparcialidad, la coexistencia de capas consultiva y comercial puede percibirse como potencial fuente de sesgo si el diagnóstico deriva en prescripciones alineadas con marcas representadas. Para auditorías agnósticas o especificación independiente en organizaciones con alta gobernanza, resulta prudente condicionar el inicio a declaración de no conflicto, NDA bilateral, protocolos de custodia de datos y responsables firmantes, separando contractualmente la asesoría del suministro para asegurar independencia verificable y cumplimiento documentado sin desmedro de la capacidad técnica y logística publicada.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

La propuesta visible destaca cobertura regional (Ecuador, Bolivia, Chile/USA) con centros de contacto y soporte técnico, catálogo de servicios (instalación, mantenimiento, laboratorio de reparación de UPS, análisis de calidad de energía) y contenidos divulgativos; esto respalda capacidad operativa y de respuesta. Sin embargo, no se publican acuerdos de nivel de servicio que fijen plazos de análisis, tiempos de entrega de informes, iteraciones de revisión, criterios de aceptación ni ventanas de soporte posentrega; tampoco se ofrecen ejemplos anonimizados de reportes o plantillas ejecutivas para evaluar profundidad técnica y narrativa. En adquisiciones basadas en entregables evaluables, conviene pactar desde el primer contacto un plan por hitos (levantamiento, campaña, borrador, revisión, versión final), responsables firmantes y un índice de informe de muestra, con lo cual la organización compradora alinea expectativas y gobierna tiempos y calidad documental antes de adjudicar.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

No se observan en el canal público tarifarios ni esquemas de cobro por hora, alcance o hitos para consultoría/diagnóstico, tampoco claridad sobre inclusiones, exclusiones, supuestos logísticos, propiedad intelectual de informes o condiciones de pago ligadas a entregables; la práctica aparente es cotización caso a caso tras el levantamiento técnico. Aunque habitual en integraciones, este enfoque reduce comparabilidad frente a proveedores con cartas de servicio estandarizadas. Para mitigar ambigüedad en RFP o compras formales, resulta recomendable solicitar propuesta desglosada por etapas y artefactos (medición, modelado, informe, workshop), criterios de aceptación, iteraciones incluidas y condiciones de pago por hito, vinculando precio a valor (reducción de incidentes, disponibilidad, TCO) y protegiendo confidencialidad y derechos de uso de la documentación técnica generada durante el servicio, en línea con la amplitud operativa y logística que la compañía comunica en sus sitios locales.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **1**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:

AmperXGroup mantiene sitio corporativo con unidades de negocio, tienda y categoría de "Calidad de Energía", además de páginas locales (Amper Ecuador) y perfiles sociales; el módulo de soporte lista dirección y teléfono en Guayaquil, y señala operación en otros países, lo que sugiere capilaridad comercial y técnica. Este despliegue facilita captación por canales directos (web, formulario, redes), aunque el proceso consultivo no se muestra estandarizado en el canal público en términos de discovery técnico, requerimientos de información, plazos de propuesta, responsables asignados y criterios de cierre. Para cuentas multisede, conviene acordar de inicio puntos de entrada, lista de información requerida, tiempos de propuesta y SLAs internos, capitalizando la cobertura declarada y reduciendo fricciones en la coordinación de campañas de medición y entregas, especialmente cuando participan varias ciudades o ventanas operativas restringidas.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **1**.

Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:

La reputación pública se apoya en trazabilidad formal del RUC y actividad constatada en compras públicas, además de una traza de importaciones multianual, señales de operación real, abastecimiento y ejecución de proyectos. El blog, redes y contenidos de caso refuerzan continuidad editorial y posicionamiento técnico-comercial, aunque no se publican testimonios verificables, métricas de impacto ni informes anonimizados que permitan juzgar profundidad metodológica y resultados cuantificados (disponibilidad, MTTR, severidad de perturbaciones). Para convertir presencia de mercado en autoridad consultiva comparable, sería pertinente solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones del equipo y reportes de muestra con comparativos normativos y recomendaciones priorizadas, de modo que la evidencia documentada complemente la trayectoria operativa y permita decisiones ejecutivas basadas en KPI.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

La diferenciación comunicada integra medición, automatización, media tensión y respaldo con un enfoque de "soluciones completas" y soporte posventa, más un blog que aborda confiabilidad y continuidad; esto supera una oferta puramente transaccional y permite abordajes de punta a punta. Aun así, no se observan paquetes consultivos innovadores específicamente diseñados para continuidad/calidad —por ejemplo, benchmarking con tableros ejecutivos, modelos TCO/ROI, monitoreo "as a service" con SLA publicados, gemelos digitales o playbooks de mantenimiento basado en riesgo— ni artefactos estandarizados agnósticos que faciliten comparabilidad. Formalizar marcos de diagnóstico con criterios comparativos, rutas de inversión priorizadas y métricas de negocio permitiría traducir su base técnica y capilaridad en propuestas consultivas repetibles y comparables, fortaleciendo la competitividad frente a evaluaciones exigentes en sectores con auditorías internas y requerimientos normativos estrictos.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Los principales riesgos derivan de la ausencia pública de cláusulas de independencia y NDA/confidencialidad, la no publicación de SLA y ejemplos de entregables consultivos y la coexistencia de roles comercial/integrador con servicios de estudio, respaldada por su traza de importaciones y adjudicaciones; este contexto puede introducir ambigüedad de alcance y potencial sesgo cuando se busca especificación agnóstica o auditoría comparativa. Para mitigar en proyectos de cargas críticas, conviene condicionar la contratación a declaración de no conflicto, NDA bilateral, metodología y normas aplicadas, responsables con certificaciones y un plan de trabajo con hitos y criterios de aceptación. La solicitud de informes anonimizados y referencias contactables permitirá evaluar forma y profundidad antes de adjudicar, integrando capacidades a gobiernos de decisión basados en evidencia y reduciendo incertidumbre contractual y técnica.

21. ROMSE Group.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"

ROMSE Group

IDENTIFICACIÓN Y CONTROL

Competidor (razón social): *ROMSEGROUP CIA. LTDA.*
RUC: *1792069904001*
Ciudad base: *Quito*
Fecha: *01/09/2025* Hora inicio: *20h00* Hora fin: *22h00*
Observador: *Ariel Ramirez Muñoz*
Página web: https://www.romsegroup.com/

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

Empresa activa: ***SI***
Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO***
Evidencia pública del servicio (página): ***SI***

PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA

Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**.
Declara definición de requisitos y especificaciones. - **1**.
Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**.
Declara auditoría de implementación. - **1**.
Claridad de alcances y entregables. - **0**.
Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:
La huella digital de ROMSE Group posiciona a la empresa como integrador con foco en continuidad y calidad de energía para entornos de misión crítica, articulado en páginas de "Calidad y respaldo de energía" y "Data Center", donde se prometen soluciones para evitar interrupciones y pérdidas de información por fallas o fluctuaciones, respaldadas por marcas como APC y Tripp-Lite. Se comunican consultorías y auditorías tecnológicas, además de un abanico de soluciones que incluyen protección, respaldo y conectividad empresarial, con narrativa orientada a prevenir daños y reducir costos asociados a incidentes eléctricos. Sin embargo, en el canal público no se observan paquetes consultivos estandarizados con alcances, entregables ejecutivos, criterios de aceptación, auditorías de implementación separadas del suministro ni un roadmap de mantenimiento/monitoreo con KPIs, lo que sugiere que la paquetización documental debe precisarse por propuesta. En síntesis, se evidencia vocación consultiva y amplitud técnica, con formalización de artefactos aún no publicada.

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **1**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **0**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

El sitio indica prácticas coherentes con campañas de medición y protección eléctrica para data centers y oficinas corporativas, y enfatiza beneficios de continuidad y protección de datos; además, la asociación con fabricantes líderes sugiere disponibilidad de instrumentación y software de gestión. No obstante, no se publica una metodología consultiva paso a paso con plan de muestreo, clases de exactitud, protocolos de campaña, umbrales de severidad, ni un anclaje explícito a marcos normativos como IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160 o IEC 62586 que aseguren trazabilidad de datos y comparabilidad de hallazgos. Tampoco se listan certificaciones específicas del equipo en auditorías de calidad de energía o gestión energética. Para evaluaciones competitivas, resultará necesario solicitar protocolo técnico, inventario de instrumentos y software analítico, responsables firmantes y un índice de informe tipo que conecte mediciones con criterios normativos y recomendaciones priorizadas, garantizando reproducibilidad y consistencia.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales públicos no se observan declaraciones explícitas de independencia de marca, modelos de NDA/confidencialidad, códigos de ética o políticas de no conflicto aplicables a asesoría y auditorías; paralelamente, la firma comunica alianzas con fabricantes y oferta de productos de respaldo y protección para centros de datos, lo que confirma un rol integrador con potenciales incentivos comerciales. Sin salvaguardas publicadas, la coexistencia de capas consultiva y de provisión podría percibirse como fuente de sesgo en la prescripción si el diagnóstico deriva en recomendaciones alineadas con marcas representadas. Para entornos regulados o con altos requerimientos de gobernanza, conviene condicionar el inicio a una declaración de no conflicto, NDA bilateral, protocolos de custodia de datos y definición de responsables firmantes de los informes. Con esta separación contractual se preserva la imparcialidad sin desmedro de la capacidad técnica y del soporte de marca declarados en su presencia digital.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

ROMSE Group muestra páginas de servicios, blog y un módulo de contacto con dirección y teléfonos en Quito, configurando un acceso directo a atención comercial y técnica; además, se describe el beneficio de continuidad y protección de datos para ambientes empresariales. Sin embargo, no se publican acuerdos de nivel de servicio que fijen plazos de análisis, tiempos de entrega de informes, rondas de revisión incluidas, soporte posentrega o criterios de aceptación de productos intelectuales; tampoco se ofrecen ejemplos anonimizados de reportes, resúmenes ejecutivos o matrices normativas que permitan juzgar profundidad y estructura documental antes de contratar. En adquisiciones basadas en entregables evaluables, conviene solicitar desde el primer contacto un plan por hitos (levantamiento, campaña, borrador, revisión, versión final), índice de informe, responsables firmantes y ventanas de soporte, de modo que los tiempos y la calidad documental queden gobernados ex ante y se asegure comparabilidad entre oferentes.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En el canal público no se observan tarifarios ni esquemas de cobro por hora, alcance o hitos para consultoría/diagnóstico, tampoco claridad sobre inclusiones, exclusiones, supuestos logísticos, propiedad intelectual de informes o condiciones de pago ligadas a entregables. La señal predominante sugiere cotización caso a caso posterior al levantamiento, práctica habitual en integradores, pero de menor comparabilidad frente a propuestas con cartas de servicio estandarizadas. Para compras formales o RFP, resulta recomendable exigir una propuesta desglosada por etapas y artefactos (medición, modelado, informe, workshop), criterios de aceptación, iteraciones incluidas y condiciones de pago por hito, vinculando precio a valor (disponibilidad, reducción de incidentes, TCO) y resguardando confidencialidad y derechos de uso de la documentación técnica generada durante el servicio. Este encuadre habilita evaluación objetiva costo-resultado y reduce asimetrías de información.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **2**.

Canales de captación. - **1**.

Proceso comercial visible. - **1**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:

La empresa mantiene un sitio web activo con secciones de soluciones, artículos y formulario de contacto, además de datos de ubicación precisos en el Edificio Amazonas Plaza en Quito y un canal de WhatsApp directo; este despliegue facilita captación y soporte, sugiriendo cobertura nacional coordinada desde Pichincha. Aunque la presencia digital es clara, no se detalla un proceso comercial consultivo estandarizado que describa discovery técnico, requerimientos de información, plazos de propuesta, responsables asignados y criterios de cierre, por lo que la previsibilidad del embudo dependerá de la interacción con ventas/ingeniería. Para cuentas multisede, conviene acordar tempranamente puntos de entrada, lista de información requerida, tiempos de propuesta y SLAs internos, capitalizando los canales publicados y reduciendo fricciones en coordinación de campañas de medición y entregas documentales.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **1**.

Publicaciones técnicas. - **1**.

Clientes/alianzas relevantes. - **2**.

Calificación del bloque: **4**.

Conclusión:

La reputación pública se ve respaldada por trazabilidad formal del RUC, adjudicaciones en el Sistema Oficial de Contratación Pública y una traza de importaciones en los últimos años, señales que confirman operación real, abastecimiento y ejecución de proyectos tecnológicos. El blog corporativo aborda temas de respaldo de energía y marcas líderes, reforzando una narrativa de continuidad y protección de equipos; no obstante, no se publican casos de éxito con métricas, testimonios verificables ni informes anonimizados que permitan valorar profundidad metodológica y resultados cuantificados (disponibilidad, MTTR, severidad de perturbaciones). Para robustecer autoridad consultiva, sería pertinente solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones del equipo y reportes de muestra con comparativos normativos y recomendaciones priorizadas. Con esa evidencia, su presencia de mercado puede traducirse en credenciales comparables para decisiones ejecutivas basadas en KPI.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **0**.

Calificación del bloque: **1**.

Conclusión:

La diferenciación comunicada integra data center, conectividad y calidad de energía con respaldo de marcas globales, lo que habilita un abordaje integral desde la fuente hasta la carga y una narrativa de protección de datos y continuidad operativa. Aun así, no se observan paquetes consultivos innovadores específicamente diseñados para continuidad/calidad, como benchmarking con tableros ejecutivos, modelos TCO/ROI, monitoreo "as a service" con SLA publicados, gemelos digitales o playbooks de mantenimiento basado en riesgo; el diferencial actual descansa más en la integración tecnológica y el soporte de marca que en artefactos consultivos estandarizados y agnósticos. Formalizar marcos de diagnóstico con criterios comparativos, rutas de inversión priorizadas y métricas de negocio permitiría transformar su base técnica en propuestas consultivas repetibles y comparables, fortaleciendo competitividad en cuentas con alta exigencia documental.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Las principales alertas derivan de la ausencia pública de cláusulas de independencia de marca y NDA/confidencialidad, la no publicación de SLA y de ejemplos de entregables consultivos, y la coexistencia de funciones comerciales con servicios de asesoría y auditoría, sustentada por su traza de importaciones y adjudicaciones. Este contexto puede introducir ambigüedad de alcance y potencial sesgo cuando se requiere especificación agnóstica o auditoría comparativa. Para mitigar en proyectos de cargas críticas, conviene condicionar la contratación a declaración de no conflicto, NDA bilateral, metodología y normas aplicadas, responsables con certificaciones y un plan de trabajo con hitos y criterios de aceptación. La solicitud de informes anonimizados y referencias contactables permitirá evaluar forma y profundidad antes de adjudicar, integrando sus capacidades a gobiernos de decisión basados en evidencia y reduciendo incertidumbre contractual y técnica.

22. Ferrindu.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"
Ferrindu
IDENTIFICACIÓN Y CONTROL
Competidor (razón social): *FERRINDU S.A.S.* RUC: *0993370761001* Ciudad base: *Guayaquil* Fecha: *02/09/2025* Hora inicio: *20h00* Hora fin: *22h00* Observador: *Ariel Ramirez Muñoz* Página web: https://ferrindu.com/
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD
Empresa activa: ***SI*** Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO*** Evidencia pública del servicio (página): ***SI***
PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA
Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **1**. Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**. Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **0**. Declara auditoría de implementación. - **1**. Claridad de alcances y entregables. - **0**. Calificación del bloque: **2**. **Conclusión:** *La huella digital de Ferrindu combina un portafolio de suministros industriales e ingeniería con una oferta explícita de "Auditoría de Calidad de Energía", orientada a optimizar continuidad operativa y reducir fallas por perturbaciones. Declaran evaluar armónicos, flicker, desequilibrio, caídas/sobretensiones y transitorios, lo que sugiere un alcance de diagnóstico instrumental con foco en variables críticas de calidad; además, su catálogo evidencia líneas eléctricas, hidráulicas y neumáticas, reforzando versatilidad operativa. Sin embargo, en el canal público no se presentan paquetes consultivos estandarizados que detallen, con claridad ejecutiva, la definición agnóstica de requisitos y especificaciones, la existencia de auditorías de implementación como hito independiente, ni un plan de mantenimiento/monitoreo con roadmap y KPIs; tampoco se muestran artefactos de muestra (índices de informe, matrices de riesgo, criterios comparativos) que faciliten la evaluación previa a la contratación. En síntesis, existe vocación consultiva y base técnica visible, mientras la paquetización documental orientada a decisiones ejecutivas debería precisarse en propuesta.*

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **1**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **2**.

Equipo y certificaciones. - **2**.

Calificación del bloque: **5**.

Conclusión:

Ferrindu afirma utilizar "analizadores Clase A" para obtener resultados confiables y comparables en su auditoría, lo que implica alineación con prácticas de metrología exigentes y genera una señal positiva de rigor en captura de datos. Su escaparate técnico muestra equipamiento de medición eléctrica con referencias a familias reconocidas (p. ej., Fluke 1770 y 434/435-II), que suelen emplearse en campañas de registro y análisis de calidad de energía, reforzando la disponibilidad de herramientas. No obstante, no se publica una metodología paso a paso con plan de muestreo, clases de exactitud declaradas por instrumento, protocolos de campaña, umbrales de severidad ni anclajes explícitos a marcos normativos como IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160 o IEC 62586 que aseguren trazabilidad y comparabilidad intersitios. En procesos competitivos, convendría solicitar protocolo técnico, lista de instrumentos y software analítico, responsables firmantes y un índice de informe tipo para garantizar reproducibilidad y consistencia.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En los canales públicos revisados, Ferrindu no publica políticas explícitas de independencia de marca, declaraciones de no conflicto, modelos de NDA/confidencialidad o códigos de ética/compliance aplicables a servicios de diagnóstico y auditoría. Su posicionamiento como proveedor de componentes e integrador de soluciones eléctricas, hidráulicas y neumáticas sugiere coexistencia de capas consultiva y comercial, lo que puede introducir percepciones de sesgo si las recomendaciones se alinean con líneas representadas. La ausencia de lineamientos de resguardo de información y segregación de funciones obliga a pactar salvaguardas contractuales previas cuando se requiera especificación agnóstica o auditorías comparativas. En cuentas con altos requisitos de gobernanza, resulta prudente condicionar el inicio a una declaración de no conflicto, NDA bilateral, protocolos de custodia de datos y definición de responsables firmantes, de modo que la asesoría se ejecute con independencia verificable sin desmedro de la capacidad técnica operativa declarada en su escaparate y su oferta de auditoría.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:
La página de "Auditoría de Calidad de Energía" comunica beneficios operativos y el uso de instrumentación de clase A para evaluar perturbaciones, junto con llamados a cotización que activan el flujo comercial. Sin embargo, no se publican acuerdos de nivel de servicio que fijen plazos de análisis, tiempos de entrega de informes, número de iteraciones de revisión, soporte posentrega o criterios de aceptación de productos intelectuales; tampoco se exhiben ejemplos anonimizados de reportes, resúmenes ejecutivos o matrices normativas que permitan juzgar profundidad técnica y narrativa antes de contratar. En adquisiciones basadas en entregables evaluables, conviene solicitar, desde la primera conversación, un plan por hitos (levantamiento, campaña de medición, borrador, revisión, versión final), índice de informe, responsables firmantes y ventanas de soporte. Ese encuadre permite alinear expectativas, gobernar tiempos y asegurar comparabilidad entre oferentes en diagnósticos de continuidad y calidad.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:
No se observan tarifarios públicos ni esquemas de cobro por hora, alcance o hitos para consultoría o diagnóstico; tampoco hay claridad sobre inclusiones y exclusiones, supuestos logísticos, viáticos, propiedad intelectual de los informes o condiciones de pago ligadas a entregables. La dinámica visible es cotización caso a caso mediante contacto directo, práctica habitual en integraciones, pero de menor comparabilidad frente a proveedores que publican cartas de servicio y términos tipo. Para mitigar ambigüedad de alcance y proteger la confidencialidad, resulta recomendable exigir una propuesta desglosada por etapas y artefactos (medición, modelado, informe, workshop), con criterios de aceptación, iteraciones incluidas y condiciones de pago por hito, vinculando precio a valor (disponibilidad, reducción de incidentes, TCO). Ese marco mejora la evaluación costo–resultado y ordena expectativas sobre tiempos, calidad documental y responsabilidades técnicas.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **1**.

Canales de captación. - **1**.

Proceso comercial visible. - **0**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

Ferrindu mantiene un sitio activo con categorías de producto y páginas de servicios, botones de cotización y contacto, además de mensajes de cobertura "en Guayaquil y todo el Ecuador", lo que sugiere atención nacional coordinada desde Guayas. La señal de "más de 8 años" en su narrativa corporativa convive con registros empresariales que sitúan la constitución legal de la S.A.S. en 2022, por lo que la experiencia comunicada parece provenir de trayectoria previa del equipo o de operaciones anteriores a la actual figura societaria. No se documenta un proceso comercial consultivo estandarizado con discovery técnico, requerimientos de información, plazos de propuesta y responsables asignados; así, la previsibilidad del embudo depende de la interacción con ventas/ingeniería. Para cuentas multisede, conviene pactar puntos de entrada, lista de información requerida, tiempos de propuesta y SLAs internos, capitalizando la capilaridad declarada y reduciendo fricciones de coordinación.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **0**.

Publicaciones técnicas. - **0**.

Clientes/alianzas relevantes. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

La reputación pública se apoya en trazabilidad formal reciente del RUC y perfiles externos que confirman constitución en marzo de 2022, sede en Guayaquil y giro en servicios relacionados con ingeniería; además, listados sectoriales muestran a la compañía como proveedora activa de soluciones técnicas e insumos industriales. Aunque la página de auditoría presenta un discurso técnico y el catálogo incluye instrumentación y equipos ligados a medición, no se publican casos de éxito con métricas, testimonios verificables ni informes de muestra que permitan evaluar profundidad metodológica y resultados cuantificados (disponibilidad, MTTR, severidad de perturbaciones). Para robustecer autoridad consultiva en procesos competitivos, sería pertinente solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones del equipo y reportes anonimizados con comparativos normativos y recomendaciones priorizadas, de modo que la evidencia documental complemente la presencia comercial y soporte decisiones ejecutivas basadas en KPI.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

La diferenciación comunicada integra un enfoque de auditoría con instrumentación de clase A y un portafolio de suministros industriales, lo que habilita un abordaje que va desde la medición hasta la provisión de soluciones, con potencial de respuesta ágil en campo. No obstante, no se observan paquetes consultivos innovadores específicamente diseñados para continuidad/calidad con artefactos estandarizados agnósticos, como benchmarking con tableros ejecutivos, modelos TCO/ROI, monitoreo "as a service" con SLA públicos, gemelos digitales o playbooks de mantenimiento basado en riesgo. El diferencial actual descansa más en la combinación de e-commerce técnico y capacidad de diagnóstico que en marcos consultivos comparables entre proveedores. Formalizar metodologías, criterios comparativos y rutas de inversión priorizadas permitiría traducir su base técnica y logística en propuestas repetibles y comparables para cuentas con alta exigencia documental y gobernanza regulatoria.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Los principales riesgos provienen de la ausencia pública de cláusulas de independencia y NDA/confidencialidad, la no publicación de SLA y de ejemplos de entregables consultivos, y la coexistencia de funciones de provisión con servicios de auditoría, que puede introducir sesgo en la prescripción si no se separan roles. La discrepancia temporal entre "más de 8 años" comunicados y la constitución legal en 2022 aconseja solicitar aclaraciones sobre trayectoria efectiva, proyectos y responsables técnicos. Para mitigar en entornos de cargas críticas, conviene condicionar la contratación a declaración de no conflicto, NDA bilateral, metodología y normas aplicadas, responsables con certificaciones y un plan de trabajo con hitos, criterios de aceptación y ventanas de soporte; adicionalmente, requerir reportes anonimizados y referencias contactables permitirá evaluar forma y profundidad antes de adjudicar, reduciendo incertidumbre contractual y técnica.

23. PowerQualityRV.

Ficha de Observación "COMPETIDORES"

PowerQualityRV

IDENTIFICACIÓN Y CONTROL

Competidor (razón social): *VARAS BORJA RAUL HECTOR*
RUC: *1714499066001 - Persona Natural*
Ciudad base: *Guayaquil*
Fecha: *03/09/2025* Hora inicio: *20h00* Hora fin: *21h00*
Observador: *Ariel Ramirez Muñoz*
Página web: https://powerqualityrv.com/

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

Empresa activa: ***SI***
Oferta de consultoría/auditoría independiente (no solo preventa): ***NO***
Evidencia pública del servicio (página): ***SI***

PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA

Declara diagnóstico/assessment de continuidad y calidad de energía. - **2**.
Declara definición de requisitos y especificaciones. - **0**.
Declara plan de mantenimiento / monitoreo / roadmap. - **1**.
Declara auditoría de implementación. - **0**.
Claridad de alcances y entregables. - **0**.
Calificación del bloque: **3**.

Conclusión:
La huella digital de PowerQualityRV lo posiciona como especialista en continuidad y calidad de energía con un portafolio que combina estudios de calidad, auditorías eléctricas, asesoramiento e integración de proyectos con UPS, y servicios de reparación, mantenimiento y monitoreo de UPS; además, declara líneas complementarias en distribución (transformadores) y soluciones para data center y sistemas DC, lo que sugiere cobertura desde la fuente hasta la carga. El discurso "somos un grupo de ingenieros especializados en calidad de la energía" refuerza la vocación consultiva y operativa. No obstante, en el canal público no se observan paquetes estandarizados que expliciten, con claridad ejecutiva, un assessment de continuidad/calidad con entregables, criterios de aceptación, auditorías de implementación como hito independiente ni un roadmap de mantenimiento/monitoreo con KPIs y roles firmantes; tampoco se muestran informes de muestra o matrices comparativas. En síntesis, existe vocación consultiva y amplitud técnica declarada, mientras la paquetización documental orientada a decisiones ejecutivas debería precisarse en propuesta.

METODOLOGÍA, NORMAS Y HERRAMIENTAS

Metodología explícita. - **0**.

Referencias a normas/buenas prácticas. - **0**.

Herramientas/instrumentación declaradas. - **1**.

Equipo y certificaciones. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

El sitio sostiene que cuentan con "equipos de medición apropiados y calibrados" y "ingenieros certificados" para realizar análisis de calidad de energía, listando parámetros típicos (tensión, corriente, desequilibrios), lo que indica disponibilidad instrumental y procedimientos básicos de campaña. Sin embargo, no se publica una metodología consultiva paso a paso (plan de muestreo, clases de exactitud por instrumento, protocolos de instalación y ventanas de registro, umbrales de severidad) ni un anclaje explícito a marcos internacionales como IEEE 1159, IEC 61000-4-30/7/15/19, EN 50160 o IEC 62586 que asegure trazabilidad y comparabilidad intersitios; tampoco se detallan las plataformas de software analítico utilizadas. En procesos competitivos, ello obliga a solicitar protocolo técnico, inventario de instrumentos y software, responsables firmantes y un índice de informe tipo, garantizando reproducibilidad y consistencia con buenas prácticas, especialmente cuando las conclusiones derivan en decisiones de inversión o ajustes operativos en cargas críticas.

INDEPENDENCIA, CONFIDENCIALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Declaración de independencia de marca / ausencia de conflicto. - **0**.

NDA/confidencialidad y manejo de información. - **0**.

Ética/compliance. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

En la presencia digital disponible no se identifican declaraciones explícitas de independencia de marca, políticas de no conflicto, modelos de NDA/confidencialidad ni códigos de ética/compliance; simultáneamente, el portafolio incluye asesoramiento e integración de proyectos con UPS, distribución de transformadores y soluciones para centros de datos, lo que sugiere coexistencia de capas consultiva y comercial. Sin salvaguardas públicas, esa doble condición puede percibirse como fuente de sesgo en la prescripción si los diagnósticos derivan en recomendaciones alineadas con equipos provistos por la misma firma. Para entornos con requisitos de gobernanza estrictos, la idoneidad debería condicionarse a una declaración de no conflicto, NDA bilateral, protocolos de custodia de datos y responsables técnicos firmantes de los informes, separando contractualmente la asesoría de cualquier provisión. Este encuadre preserva la imparcialidad sin desmedro de la capacidad técnica anunciada, y facilita auditorías internas o comparativas entre proveedores.

SERVICIO, SLA Y ENTREGABLES

SLA/tiempos de entrega para informes/resultados. - **0**.

Calidad percibida de entregables de muestra. - **0**.

Revisiones/soporte post-entrega. - **0**.

Calificación del bloque: - **0**.

Conclusión:
PowerQualityRV mantiene formularios y datos de contacto directos (teléfonos móviles, correo) y secciones de "Quiénes somos", "Productos y servicios" y "Soporte técnico", lo que facilita activar un flujo de atención; además, su narrativa enfatiza disponibilidad nacional y llamados a cotización. Sin embargo, no se publican acuerdos de nivel de servicio que definan tiempos de análisis, plazos de entrega de informes, rondas de revisión incluidas, soporte posentrega o criterios de aceptación de productos intelectuales; tampoco se muestran ejemplos anonimizados de reportes, resúmenes ejecutivos o matrices normativas para valorar profundidad y estructura documental antes de contratar. Para compras basadas en entregables evaluables, conviene solicitar desde el primer contacto un plan por hitos (levantamiento, campaña, borrador, revisión, versión final), índice de informe, responsables firmantes y ventanas de soporte, de modo que tiempos y calidad queden gobernados desde el inicio y se asegure comparabilidad entre oferentes.

PRECIO Y CONDICIONES

Indicaciones de modo de cobro. - **0**.

Transparencia en qué incluye/no incluye y supuestos de precio. - **0**.

Condiciones de pago / hitos. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:
No se observan tarifarios públicos ni esquemas de cobro por hora, alcance o hitos para consultoría/diagnóstico; tampoco se explicitan inclusiones/exclusiones, supuestos logísticos y de viáticos, propiedad intelectual de informes o condiciones de pago ligadas a entregables. La práctica aparente es cotización caso a caso tras el levantamiento, adecuada para servicios a medida, pero de menor comparabilidad frente a cartas de servicio estandarizadas. Para mitigar ambigüedad y gobernar el costo-resultado, resulta recomendable exigir una propuesta desglosada por etapas y artefactos (medición, modelado, informe, workshop), con criterios de aceptación, iteraciones incluidas y condiciones de pago por hito, vinculando precio a valor (reducción de perturbaciones, disponibilidad, TCO). Este encuadre protege además confidencialidad y derechos de uso de la documentación técnica generada durante el servicio, especialmente relevante cuando se monitorean infraestructuras críticas.

CANALES, COBERTURA Y PRESENCIA COMERCIAL

Cobertura geográfica (nacional/regional) claramente expuesta. - **1**.

Canales de captación. - **1**.

Proceso comercial visible. - **0**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

El sitio web está estructurado con secciones de "Calidad y eficiencia energética", "Distribución de energía", "Sistemas de energía DC" y "Centro de datos", más páginas de contacto y "Trabaje con nosotros"; adicionalmente, existe presencia en Instagram con contenido de servicios, lo que apoya captación por canales directos. Los teléfonos y correo están publicados, sugiriendo atención nacional coordinada desde Guayaquil. No obstante, no se detalla un proceso comercial consultivo estandarizado que describa discovery técnico, requerimientos informativos, plazos de propuesta, responsables asignados y criterios de cierre; la previsibilidad del embudo dependerá de la interacción con ventas/ingeniería. Para cuentas multisede, conviene pactar tempranamente puntos de entrada, lista de información requerida, tiempos de propuesta y SLAs internos, capitalizando la capilaridad digital y reduciendo fricciones en coordinación de campañas de medición y entregas.

REPUTACIÓN Y AUTORIDAD TÉCNICA

Casos de éxito/testimonios verificables. - **0**.

Publicaciones técnicas. - **0**.

Clientes/alianzas relevantes. - **0**.

Calificación del bloque: **0**.

Conclusión:

La reputación pública se apoya en trazabilidad de identidad personal (graduado de la UPS, perfiles profesionales) y en una presencia digital coherente con servicios eléctricos y de calidad de energía; el sitio y redes reflejan actividad reciente, aunque con alcance aún acotado. Sin embargo, no se publican casos de éxito con métricas, testimonios verificables ni informes de muestra que permitan valorar profundidad metodológica y resultados cuantificados (disponibilidad, MTTR, severidad de perturbaciones). Para robustecer autoridad consultiva en procesos competitivos, sería útil solicitar referencias contactables, CVs/certificaciones, y reportes anonimizados con comparativos normativos y recomendaciones priorizadas. Con esa evidencia, la propuesta podría traducirse en credenciales comparables para decisiones ejecutivas basadas en KPI de continuidad, calidad y costo de riesgo, complementando la especialización que el sitio declara en estudios de calidad de energía.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor clara y diferenciadores. - **1**.

Soluciones/formatos innovadores. - **0**.

Adaptación a tendencias. - **1**.

Calificación del bloque: **2**.

Conclusión:

La diferenciación comunicada integra estudios de calidad de energía, asesoramiento en UPS, mantenimiento/monitoreo de UPS y ofertas de distribución y data center, lo que habilita un abordaje integral de punta a punta. La promesa de instrumentación calibrada y equipos certificados sugiere orientación a datos y rigor en mediciones. Aun así, no se observan paquetes consultivos innovadores específicamente diseñados para continuidad/calidad, como benchmarking con tableros ejecutivos, modelos TCO/ROI, monitoreo "as a service" con SLA públicos, gemelos digitales o playbooks de mantenimiento basado en riesgo; tampoco se muestran artefactos estandarizados agnósticos que faciliten comparabilidad entre oferentes. Formalizar marcos de diagnóstico con criterios comparativos, rutas de inversión priorizadas y métricas de negocio permitiría convertir su base técnica en propuestas consultivas repetibles y comparables, fortaleciendo el posicionamiento frente a cuentas con alta exigencia documental.

RIESGOS Y ALERTAS

Señales de solo preventa. - **SI**.

Promesas vagas / ausencia de evidencia verificable. - **SI**.

Conflictos de interés potenciales. - **SI**.

Conclusión:

Las principales alertas derivan de la ausencia pública de cláusulas de independencia y NDA/confidencialidad, la no publicación de SLA y ejemplos de entregables consultivos, y la coexistencia de funciones de asesoría con provisión/instalación de soluciones (UPS, transformadores, data center), lo que puede introducir ambigüedad de alcance y potencial sesgo en la prescripción si no se separan funciones. Aunque la página declara instrumentación calibrada y especialización, el comprador con cargas críticas debería condicionar la contratación a declaración de no conflicto, NDA bilateral, metodología y normas aplicadas, responsables firmantes y un plan de trabajo con hitos, criterios de aceptación y ventanas de soporte. La solicitud de informes anonimizados y referencias contactables permitirá evaluar forma y profundidad antes de adjudicar, integrando capacidades a gobiernos de decisión basados en evidencia y reduciendo incertidumbre contractual y técnica.