



Septiembre 2025



Quimio de Vida

*“Tu apoyo se transforma en
esperanza”*

Contenido

3. **Antecedentes**
4. **Problemática Principal**
5. **Importancia de la Atención Temprana**
6. **Nuestro Objetivo**
7. **Nuestra Meta**
8. **Objetivos específicos**
9. **Metodología**
10. **Contacto**





Antecedentes

- ✓ El cáncer infantil es una de las principales causas de enfermedad y muerte en niños y adolescentes.
- ✓ Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), cada año se diagnostican aproximadamente **400,000 casos nuevos de cáncer en niños y adolescentes en el mundo.**
- ✓ En México, de acuerdo con la Secretaría de Salud, se presentan entre **5,000 y 6,000 casos nuevos anuales** en menores de 18 años.

Problemática Principal

- ✓ Muchos niños diagnosticados con cáncer provienen de familias de bajos recursos que no pueden costear los tratamientos.
- ✓ La quimioterapia, estudios médicos y medicamentos de soporte representan gastos elevados que superan las posibilidades económicas de la mayoría de los hogares.
- ✓ A pesar de los avances médicos, la falta de acceso oportuno a tratamientos reduce significativamente las posibilidades de recuperación.





Importancia de la Atención Temprana

- ✓ Cuando el cáncer se detecta y trata a tiempo, la tasa de supervivencia puede superar el 70%.
- ✓ En países de ingresos bajos y medianos, la supervivencia baja a menos del 30%, principalmente por falta de recursos.

Nuestro Objetivo

Apoyar a niños con cáncer mediante el costeo de quimioterapias y tratamientos esenciales, contribuyendo a mejorar su calidad de vida y sus probabilidades de recuperación. Con cada servicio que ejecutemos para su organización apadrinamos un tratamiento para un (a) niño(a)



Químio de Vida

*"Tu apoyo se transforma en
esperanza"*





Nuestra Meta

Necesitamos integrar un grupo de 30 padrinos para financiar el tratamiento del mismo número de pacientes oncológicos infantiles.



Quimio de Vida
"Tu apoyo se transforma en
esperanza"

Objetivos específicos

1. **Sensibilizar a la sociedad** sobre la situación de los niños con cáncer y la importancia de la solidaridad.
2. **Generar alianzas** con empresas, instituciones y medios de comunicación para fortalecer el impacto de la campaña.
3. **Promover la participación ciudadana**, motivando a que más personas se conviertan en donadores recurrentes.
4. **Brindar apoyo integral** a los niños y sus familias, no solo con tratamientos médicos, sino también con acompañamiento psicológico y social.
5. **Difundir información clara y confiable** sobre el cáncer infantil, sus necesidades y las formas seguras de donar.





Metodología

Acordaremos contratos de servicios profesionales, a precio y alcance fijo, que se constituye como

Aportación Donataria Única de \$ 85,000.00
mas IVA

respaldaran el financiamiento de tratamientos para cada uno de 30 pacientes infantiles con diferentes tipos de cáncer que integran el Programa Quimio de Vida 2025. Cada empresa contratante se constituye en Padrino de cada paciente y se entregará de forma conjunta el beneficio del tratamiento al paciente seleccionado.



Quimio de Vida

*"Tu apoyo se transforma en
esperanza"*

Contacto

Hector M. Valverde Rocha

WhatsApp: + 52 55 3119 4774

Website: www.nscg-globalconsulting.es

E-mail: mvalverde@nscg-globalconsulting.es





Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial

Servicio Objeto para Integración al Programa *Quimio de Vida*

Septiembre 2025



Quimio de Vida

*“Tu apoyo se transforma en
esperanza”*



NSCCTM
global consulting

www.nscc-globalconsulting.es



NSCCTM
global consulting

Somos una empresa que crea, a través de la especialización en áreas de ingeniería, tecnologías y estrategias; un entorno de valor para Nuestros Clientes, diferencial en el sector.

Quienes Somos

Empresa México-Catalana, integrada por un Grupo de Profesionales, que hemos conjuntado el conocimiento en áreas multidisciplinarias y la experiencia profesional de más de 30 años. En empresas privadas, instituciones educativas de prestigio nacional e internacional, así como entidades públicas en México y en el Extranjero; para integrar una oferta de valor para el mercado Nacional e Internacional sustentada en el talento y el compromiso para con nuestros Clientes.

+ 50
CLIENTES

+ 30
PROFESIONALES

+ 30 AÑOS
DE EXPERIENCIA

9 ÁREAS
DE ESPECIALIZACIÓN

Nuestro Propósito

Lograr la satisfacción y rentabilidad de nuestros Clientes, por medio de la implementación de Soluciones Integrales desarrolladas a la medida de sus necesidades.

Nuestro Compromiso

Creamos Soluciones Inteligentes que impulsan el desarrollo de las Áreas Operativas de nuestros Clientes



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

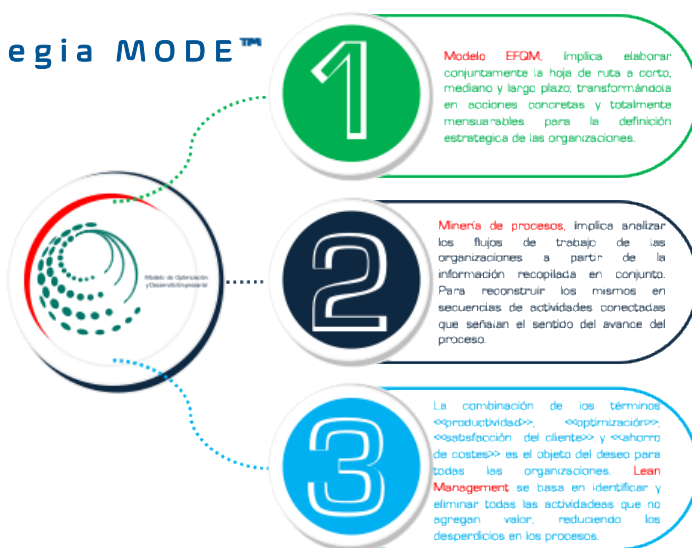
Objetivo

El objetivo de la iniciativa *MODE*TM, es desarrollar un programa de trabajo que permita hacer una reingeniería organizacional, asumiendo que la organización del **Padrino de Quimio de Vida** desea participar y optimizar sus operaciones y resultados actuales; *NSCC*TM hace una oferta de valor con la estrategia adecuada para sustentar la calidad, eficiencia y resultados óptimos.

¿Qué haremos?

*MODE*TM, como parte de la campaña altruista **Quimio de Vida**, implica reestructurar la operativa de la organización del **Padrino de Quimio de Vida** sumándose al esfuerzo, mediante la implementación de tres estrategias concretas, sustentadas por un servicio preferencial que le permitirán evolucionar y alcanzar niveles de eficiencia y competitividad alineados a buenas prácticas internacionales; llevando a esta organización a un nivel de competitividad de clase mundial...

Estrategia *MODE*TM



MODETM Modelo de Optimización y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Modelo de Servicio

Conócete a tí mismo y serás invencible...

SunTzu



Road Map MODETM



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la estrategia

Due Diligencies

En esta fase relazaremos la *Diligencias Previas* necesarias para formalizar la relación contractual entre ambas partes; así como establecer la *Matriz de Roles y Responsabilidades* que servirán como referencia y contacto para la ejecución del servicio.

Entregables Due Diligencies:

- I. Contrato de Servicios
- II. Matriz RACI

As Is

En esta fase realizaremos un análisis preliminar que servirá para conocer -a alto nivel- la situación actual de la organización del **Padrino de Quimio de Vida**. Identificando sus principales áreas operativas, planes estratégicos, procesos de negocio y resultados generales.

Entregables As Is

Mapa AS/IS, consiste en la creación de una representación visual que muestre exactamente cómo funciona la organización del **Padrino de Quimio de Vida** hoy en día, qué decisiones se deben tomar y cuánto tiempo lleva cada paso. Su objetivo final es identificar los problemas en su operación actual para poder establecer las estrategias para hacer las mejoras inherentes al modelo *MODE*TM.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la estrategia

Descriptiva As Is

Si hay una problemática que nos encontramos a diario cuando realizamos el *diagnóstico inicial* en las operaciones de nuestros *Clientes*, es la diversidad de percepciones del estado actual de la empresa por parte de todos los miembros de la organización.

Para evaluar la situación actual – o en términos anglosajones el “as-is”, es imprescindible observar desde el prisma de la objetividad lo que ocurre a nuestro alrededor.

Cómo están funcionando los procesos, la comunicación, si se alcanzan los objetivos... y ser autocríticos para detectar dónde se encuentran los problemas que importan y las inconsistencias que perjudican a la competitividad y a la consecución de resultados.

Un error que se comete constantemente cuando se evalúa el momento en el que se encuentra la empresa, es la mezcla de lo que ocurre y lo que nos gustaría que sucediera. Dando como resultado una percepción sesgada que no se acerca a la realidad.

Dicho de otra manera, los miembros del equipo son conscientes de lo que les gustaría mejorar en el proceso, pero no lo acaban de aplicar. Sin embargo, esa idea queda guardada en su cabeza y a la hora de la verdad, cuando se evalúa la realidad empresarial, el resultado es una mezcla de lo deseado y lo real.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la estrategia

Descriptiva As Is

Por suerte, contamos con la gestión de los datos, hechos y evidencias del *Gemba* que nos permitirán ratificar si la percepción de los miembros de la organización representa la realidad adecuadamente.

Gemba

En las organizaciones de alto rendimiento, los líderes (con)viven en el lugar dónde las personas (colaboradores, equipos) crean el valor para otras personas (clientes). Ese lugar, que se sitúa en diferentes lugares en la red de valor organizativa, es el *Gemba*.

En términos operativos, *Gemba* se refiere al entorno (planta, tienda, web) dónde se crea y/o entrega el valor de los productos, soluciones o servicios por los que nuestros clientes pagan y confían en nosotros. Esto no se limita a la planta de producción o a la tienda física, se extiende a todas las actividades y redes humanas que crean y aportan valor al producto-producción, distribución, logística, comunicación y ventas.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Gemba

El Gemba va más allá de un concepto, es una filosofía de trabajo dentro de la empresa. Es un modelo que guía a todos los equipos de la organización en su forma de hacer y al que recurriremos para detectar problemas e innovar para encontrar soluciones durante la ejecución de la estrategia *MODE*TM para la organización del **Padrino de Quimio de Vida**.

Para que el *Gemba* sea efectivo, toda la organización deberá estar convencida que acotar, analizar y mejorar los pequeños y grandes problemas surgidos en el *Gemba*, es lo que permitirá mejorar resultados para la organización del **Padrino de Quimio de Vida** en términos de coste, calidad y servicio.

En conclusión, la única forma de innovar de forma eficaz es constatar con datos y hechos qué funciona y qué no. Y, además, para ganar en el mundo de hoy, lo debemos de hacer a gran velocidad y con gran agilidad para aplicar cada aprendizaje. En el mundo de la instantaneidad y la exponencialidad, cada segundo cuenta. Para ello, el *Gemba* será nuestro aliado.

EFQM

El Modelo *EFQM* (*European Foundation for Quality Management*) es un marco de calidad integral que ayuda a las organizaciones a evaluar su desempeño y buscar la excelencia empresarial. Este modelo se basa en una estructura de nueve criterios, divididos en dos bloques: *agentes facilitadores y resultados*.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

EFQM

Los agentes facilitadores incluyen liderazgo, estrategia, personas, alianzas y recursos, y procesos, productos y servicios. Los resultados se refieren a los logros obtenidos en términos de resultados en los clientes, resultados en las personas, resultados en la sociedad y resultados clave de rendimiento.

Beneficios de incorporar el Modelo EFQM

Incorporar el *Modelo EFQM* para la organización del **Padrino de Químico de Vida** ofrece múltiples beneficios que contribuirán a optimizar su éxito y sostenibilidad a largo plazo. A continuación, se detallan algunos de los principales beneficios:

- i. *Mejora de la eficiencia y eficacia operativa:* Al seguir los principios del *Modelo EFQM*, la organización del **Padrino de Químico de Vida** optimizará sus procesos y recursos, reduciendo costes y aumentando la productividad.
- ii. *Fomento de la innovación:* El modelo impulsará a la organización del **Padrino de Químico de Vida** a adoptar una cultura de innovación continua, promoviendo la creatividad y la búsqueda de nuevas soluciones para mejorar productos y servicios.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Beneficios de incorporar el Modelo EFQM

- iii. *Alineación estratégica:* El Modelo EFQM ayudará a alinear las estrategias y objetivos organizacionales, asegurando que todas las áreas y niveles de la organización del **Padrino de Quimio de Vida** trabajen hacia metas comunes.
- iv. *Mejora de la satisfacción del cliente:* Al enfocarse en las necesidades y expectativas de los clientes, el modelo permite mejorar la calidad del servicio y los productos, lo que resulta en una mayor satisfacción y lealtad del cliente.
- v. *Desarrollo del talento:* La implementación del modelo promueve el desarrollo y la capacitación continua del personal, lo que mejora su compromiso y desempeño.
- vi. *Reconocimiento y reputación:* Las organizaciones que adoptan y mantienen altos estándares de excelencia según el *Modelo EFQM* a menudo reciben reconocimientos y premios, mejorando su reputación en el mercado y entre los stakeholders.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Fases de implementación del Modelo EFQM

Implementar el *Modelo EFQM* para la organización del **Padrino de Químico de Vida** implica una serie de pasos estratégicos que ayudarán a integrar este marco de calidad total en las operaciones diarias y la cultura organizacional. A continuación, presentamos la guía paso a paso para su implementación:

Evaluación Inicial

Realizaremos una evaluación inicial que ayudará a entender el estado actual de la organización del **Padrino de Químico de Vida** en relación con los criterios del *Modelo EFQM*. Esto permitirá identificar las fortalezas y oportunidades de mejora de su organización.

Definición de Objetivos y Estrategia

Estableceremos objetivos claros y desarrollaremos una estrategia sobre cómo el *Modelo EFQM* será integrado en las operaciones la organización del **Padrino de Químico de Vida**. Los objetivos serán alineados con la misión y visión de la empresa.

Formación de Equipos de Trabajo

El siguiente paso consistirá en la creación de equipos de trabajo dedicados a supervisar la implementación del *Modelo EFQM* en las diferentes áreas de la organización del **Padrino de Químico de Vida**. Nos aseguraremos de que estos equipos estén compuestos por personas de distintos niveles y departamentos.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Desarrollo de Planes de Acción

Estableceremos planes de acción específicos basados en la evaluación inicial. Estos planes abordarán cómo se lograrán los objetivos y cómo se medirán los progresos.

Implementación y Ejecución

Empezaremos a implementar los cambios necesarios según los planes de acción. Este paso puede implicar modificar procesos, definir un plan de formación para el equipo de trabajo del **Padrino de Químico de Vida** o introducir nuevas formas de trabajo.

Monitoreo y Evaluación Continua

Estableceremos un sistema de seguimiento para evaluar el progreso en relación con los objetivos del *Modelo EFQM*. Realizaremos evaluaciones regulares para asegurar que el modelo se esté implementando efectivamente.

Revisión y Mejora Continua

Basándote en los resultados del monitoreo y en la evaluación inicial, realizaremos ajustes en los procesos y estrategias para seguir mejorando. El *Modelo EFQM* es un proceso iterativo que busca la mejora constante.

Comunicación de Resultados

Aseguraremos comunicar los progresos a todo el personal de la organización del **Padrino de Químico de Vida**. La participación y el compromiso de los empleados serán clave del éxito de su implementación.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial

Fases de la Estrategia

Minería de Procesos

La minería de procesos es una herramienta única y poderosa que permitirá a la organización del **Padrino de Quimio de Vida** extraer datos de registro de operación para comprender mejor el rendimiento de los diferentes procesos. Esto nos permitirá mejorar dichos procesos a través de la toma de decisiones respaldada por datos. Al usar esta herramienta tomaremos las decisiones deliberadas acerca de la estructura y hacer que cada flujo de trabajo sea lo más constante posible.

Para entenderlo por completo, primero habrá que comprender los registros de eventos. Los datos de registros de eventos son un elemento fundamental en la operación y se generan cada vez que se ejecuta una función; básicamente, estos datos son la forma principal en que se documentan las interacciones entre humanos y procesos.

Un registro de eventos puede consistir en cualquier cantidad de acciones o eventos que ocurran dentro de un proceso; cada registro anota cierta información, como cuándo ocurrió el evento, qué sucedió y el proceso que requirió completar o llevar a cabo esa acción. Cualquiera que sea el evento, con la *Minería de Procesos* someteremos esos registros de eventos a un análisis en el que básicamente se tomará una instantánea de la funcionalidad de un proceso en tiempo real.





NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Minería de Procesos

Al exponer los cuellos de botella en los flujos de trabajo mediante estas “*capturas de pantalla*” de los procesos, la minería de procesos hace funcionar la transformación y la automatización de la organización del **Padrino de Químico de Vida**. A continuación, un análisis más detallado del paso a paso de la *Minería De Procesos*.

Ingesta de datos

Cuando las interacciones o los objetos empresariales se mueven a través del proceso de negocio, dejan un rastro de las rutas de navegación al que llamamos *huella*. Estos eventos son recogidos por la *Minería De Procesos* que reconstruye los registros de eventos para que los usuarios puedan comprender mejor lo que sucede de principio a fin.

Discovery

Cuando los datos se recopilan y reconstruyen, se crea lo que llamamos un *gemelo*, un mapa interactivo de la secuencia cronológica de los eventos. Este mapa detalla todas las rutas que tomó un evento para completar el proceso; cada ruta se denomina *variante* y, cuando las *variantes* difieren de la ruta estándar, se denominan *desviaciones*.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Análisis

Los *hallazgos* del mapa de procesos facilitarán la identificación de *problemas* o *inconvenientes* para poder descubrir el mejor flujo de trabajo según dicho mapa. ¿Dónde están los cuellos de botella? ¿Dónde se sobrecargan los recursos? ¿Hay actividades que a menudo se omiten o provocan desviaciones? El mapa de procesos ayuda a cuantificar las *causas raíz* de las *ineficiencias* que afectan el tiempo de ciclo, los costos de operaciones y el beneficio neto.

Referencia

También utilizaremos la *referencia de procesos* para comparar el rendimiento de los procesos en dos dimensiones diferentes, como comparar de manera directa el tiempo que tarda una orden de compra en procesarse con dos proveedores distintos. Esto ayudará a que las operaciones sean más uniformes o a encontrar las prácticas recomendadas para, por ejemplo, ubicaciones o departamentos específicos.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Verificación de conformidad

Por último, usaremos la *verificación de conformidad* a fin de definir la ruta preferida para ciertos procesos y, luego, ver dónde se desvían dichos procesos. Así es como se ve el porcentaje de eventos que siguen el proceso esperado y los que no lo hacen para que se implementen mejoras y optimizar esos procesos.

Lean Manufacturing

Lean Manufacturing, es una filosofía de gestión que busca mejorar la eficiencia y la productividad de una empresa. Se basa en la eliminación de desperdicios, es decir, de actividades que no aportan valor.

Objetivos

- a) Aumentar la competitividad
- b) Mejorar la calidad
- c) Reducir costos
- d) Aumentar la agilidad y flexibilidad
- e) Optimizar los procesos
- f) Eliminar actividades que no aportan valor



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

En *Lean*, el *desperdicio (Muda)* es cualquier actividad que consume recursos, pero no agrega valor al cliente final.

En realidad, las actividades que realmente crean valor para los clientes son únicamente una pequeña parte de todo el proceso de trabajo. Es por esto que para la organización del **Padrino de Químico de Vida** nos enfocaremos en reducir al máximo las actividades de *desperdicio*. Al hacerlo, identificaremos oportunidades significativas para mejorar su rendimiento global.

No todas las actividades de *desperdicio* pueden eliminarse de un proceso de trabajo. Algunas de ellas son necesarias.

Existen dos tipos principales de desechos:

Desperdicio necesario – no agrega valor, pero es necesario para que las cosas se hagan con calidad. Dichas actividades pueden ser pruebas, planificación, informes, etc.

Desperdicio puro – no agrega valor y es innecesario. Todo lo que no aporta valor y puede ser removido del proceso inmediatamente. Cualquier forma de espera puede describirse como un desperdicio puro.

Después de haber explicado qué es el desperdicio en *Lean*, describiremos los *siete desperdicios*.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Los 7 Desperdicios en Lean

Eliminar las actividades de desperdicio será crucial para el éxito de la organización del **Padrino de Químico de Vida**. Estas pueden reducir la rentabilidad, aumentar los costos del cliente, disminuir la calidad e incluso la satisfacción de los empleados. Es por ello que debemos identificar las actividades que *no agregan valor* e intentar mejorar el proceso en donde aparecen o, en última instancia, eliminarlas.

La *teoría Lean* describe 7 áreas principales donde podemos identificar actividades *Muda*, mejor conocidas como *los siete desperdicios de Lean*.

1. Transporte

Este tipo de desperdicio es cuando se mueven recursos (materiales) y ese movimiento no agrega valor al producto. El excesivo movimiento de materiales puede ser costoso para la organización del **Padrino de Químico de Vida** y causar daños a la calidad. A menudo, el transporte puede obligar a pagar adicionalmente por tiempo, espacio y maquinaria.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial



NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Los 7 Desperdicios en Lean

2. Inventario

El inventario excesivo es a menudo el resultado de tener inventarios *"por si acaso"*. En tales casos, las empresas se abarrotan para satisfacer una demanda inesperada, protegerse contra demoras en la producción, baja calidad u otros problemas. Sin embargo, estos inventarios excesivos a menudo no satisfacen las necesidades del cliente y no agregan valor. Simplemente aumentan los costos de almacenamiento y depreciación.

3. Movimiento

Este tipo de desperdicio incluye movimientos de empleados (o maquinaria) que son complicados e innecesarios. Estos pueden causar lesiones, alargar tiempos de producción y más. En otras palabras, haremos lo necesario para organizar un proceso en donde los trabajadores deban hacer lo menos posible para terminar su trabajo.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial

Fases de la Estrategia

Los 7 Desperdicios en Lean

4. Espera

Este es probablemente el desperdicio más fácil de reconocer. Mientras los bienes o tareas no se muevan, se produce el *desperdicio de la espera*. Es fácilmente identificable porque el tiempo perdido es la cosa más obvia que puedes detectar. Por ejemplo, bienes que esperan a ser entregados, equipos esperando a ser reparados o un documento que espera la aprobación de los ejecutivos.

5. Sobreproducción

Considerando que el *desperdicio* es algo por lo que el cliente no está dispuesto a pagar, es fácil darse cuenta por qué la *sobreproducción es Muda*. Producir más significa que has excedido la demanda del cliente, lo que genera costes adicionales. En realidad, la *sobreproducción* provoca que aparezcan los *otros 6 desperdicios*. La razón es que el exceso de productos o tareas requieren transporte adicional, movimiento excesivo, mayor tiempo de espera, etc. Además, si un defecto aparece ocasionalmente durante la sobreproducción, significa que el equipo necesitará *re-trabajar* más unidades.





NSCCTM
global consulting

Fases de la Estrategia

Los 7 Desperdicios en Lean

6. Sobre-procesamiento

Este tipo de desperdicio generalmente se refleja en el trabajo que no aporta valor adicional o aporta más valor del requerido. Esto puede ser agregar funciones adicionales a un producto determinado que nadie va a usar, pero que aumentan los *costes del negocio*.

7. Defectos

Los *defectos* pueden causar *re-trabajo* o, peor aún, pueden provocar *chatarra*. Por lo general, el trabajo defectuoso debería regresar a la producción, y esto cuesta tiempo valioso. Además, en algunos casos se requiere un *área de re-trabajado* adicional que viene con la necesidad de mano de obra y herramientas adicionales.

Conclusión

Como podemos ver, los *7 tipos de desperdicios* son tóxicos para la organización del **Padrino de Quimio de Vida**. Sin embargo, para efecto de *MODE*TM lo consideraremos más como una oportunidad para mejorar los procesos de trabajo y, lo más importante, optimizar los recursos.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial

Plan de mejora

Como resultado de esta estrategia se generará un *Plan de Mejora*. Lo ideal será incorporarlo al *Plan Anual de Gestión* y revisarlo durante las sesiones periódicas y sistemáticas establecidas por la organización del **Padrino de Quimio de Vida** para el seguimiento del mismo. Y de ella se desprenderán proyectos para mejoras y optimización de la operación de la empresa

Aportación Donataria

El *Coste Fijo* del *Servicio Objeto MODE*TM, que se considera como *Alcance Fijo*; para la integración al Programa Quimio de Vida, descrito en las páginas anteriores, es de:

\$85,000.00

*(ochenta y cinco mil pesos 00/100 Moneda Nacional)
más el 16% por concepto del Impuesto al Valor Agregado*

Este importe se constituye como la aportación donataria única que apadrina la adquisición de un tratamiento oncológico infantil (quimioterapia) para cada uno de los 30 integrantes del grupo objeto del Programa Quimio de Vida 2025.



Modelo de Optimización
y Desarrollo Empresarial