



Proyecto Para La Creacion De Una Empresa De Servicios De Limpieza En El Sector Salud

Presentado por:

Yiseth Patricia Tirado Santos

Karen Lucia Carmona Benites

Lilibeth Zuñiga

Redes sociales

Correo gerencia@servilimpio.com.co

Página web www.servilimpio.com

Calle 55 32 -45 Villavicencio Meta

tele. 2345687, cel. 3175486289

**Proyecto Para La Creacion De Una E Proyecto Para La Creacion De Una Empresa
De Servicios De Limpieza En El Sector Salud**

Yiseth Patricia Tirado Santos

Karen Lucia Carmona Benites

Lilibeth Zuñiga

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior

Administración De Empresas

Creación De Empresa 1

2020

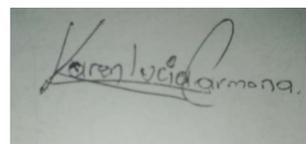
COMPROMISO DE AUTOR

Nosotros Yiseth Patricia Tirado Santos Identificada con CC. 1102796033, Karen Lucia Carmona Benites identificada con C.C. 1102859716, y Lilibeth Zuñiga identificada con CC. 64703627 estudiantes del programa académico Administración de empresas, declaramos que:

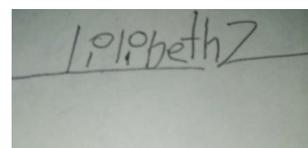
El contenido del presente documento es un reflejo de Nuestro trabajo personal y manifestamos que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directos legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Firma Yiseth Patricia Tirado Santos



Karen Lucia Carmona Benites



Lilibeth Zuñiga

Tabla de Contenido

	Pag.
Introducción	7
Claves para el éxito	8
Objetivos	10
1. Análisis Del Entorno Y Contexto De La Idea De Negocio.....	11
1.1. Objetivo de Desarrollo Sostenible.....	13
1.2. Teoría del valor compartido.....	14
1.3. Tecnología Disruptiva	14
1.4. Análisis Del Sector Económico.....	15
2. Identificación Del Problema, Necesidad, Reto U Oportunidad.....	21
3. Descripción de la Idea de negocio	25
3.1. Lluvia de ideas	25
4. Innovación.	28
5. Fuerza De La Industria	29
5.1. Contextualización De La Empresa	29
5.2. Análisis De La Demanda	30
5.3. Análisis De La Oferta	31
5.4. Productos Sustitutos	33
5.5. Análisis de la Comercialización.....	33
5.6. Análisis De Los Proveedores	33
5.7. Canales de Distribución.....	35
5.8. Segmentación Del Mercado.....	36
6. Propuesta De Valor	37
6.1. Declaración De La Propuesta De Valor.....	38
7. Diseño Del Producto	38

7.1.	Ficha Técnica	38
7.2.	Ciclo de Vida	41
7.3.	Costos de los productos y los servicios.	41
7.4.	Definición estratégica	41
7.5.	Diseño de Concepto.....	42
7.6.	Proceso de producción.....	45
7.7.	Indicadores de Calidad	45
8.	Precio de Venta.....	47
9.	Prototipo	48
9.1.	Características del producto o servicio	48
9.2.	Características del prototipo.....	48
9.3.	Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo.....	54
10.	Modelo Running Lean Canvas.....	55
11.	Validación de la idea de Negocio.....	56
11.1.	Objetivo de la investigación.....	56
11.2.	Tipo de Investigación	56
11.3.	Encuesta.....	57
11.4.	Tabulación Encuesta.....	59
12.	Lecciones Aprendidas y Recomendaciones.....	69
	Bibliografía.....	70

Lista de Tablas

Tabla 1.	Árbol de Problemas	21
Tabla 2.	Criterios	23
Tabla 3.	Análisis de los involucrados	24
Tabla 4.	Estrategia con los involucrados.....	25

Tabla 5. Descripción De La Idea De Negocio	27
Tabla 6. Que Crea	28
Tabla 7, Competencia Directa	32
Tabla 8. Proveedores.....	34
Tabla 9. Segmentación del mercado	36
Tabla 10	37
Tabla 11 Ficha Técnica	38
Tabla 12. Materiales Necesarios	42
Tabla 13. Proceso Desinfección.....	45
Tabla 14. Lean Canvas	55

Lista De Figuras

Figura 1.	12
Figura 2, Brochure	39
Figura 3, Logo	39
Figura 4, Imágenes Trabajo de Campo	40
Figura 5. Robot desinfectante.....	41
Figura 6. Robot Desinfección Ultravioleta	43
Figura 7. Equipos De Desinfección	43
Figura 8. Desinfección Fumigación.....	44
Figura 9. Creación De APP	49

Figura 10. APP publicada.....	51
Figura 11.	52
Figura 12.	53
Figura 13. Imagen Pagina Web Servilimpias	54

Introducción

Actualmente el mundo enfrenta una contingencia sanitaria sin precedentes en la historia reciente de la humanidad, se trata de la propagación del llamado coronavirus que está causando

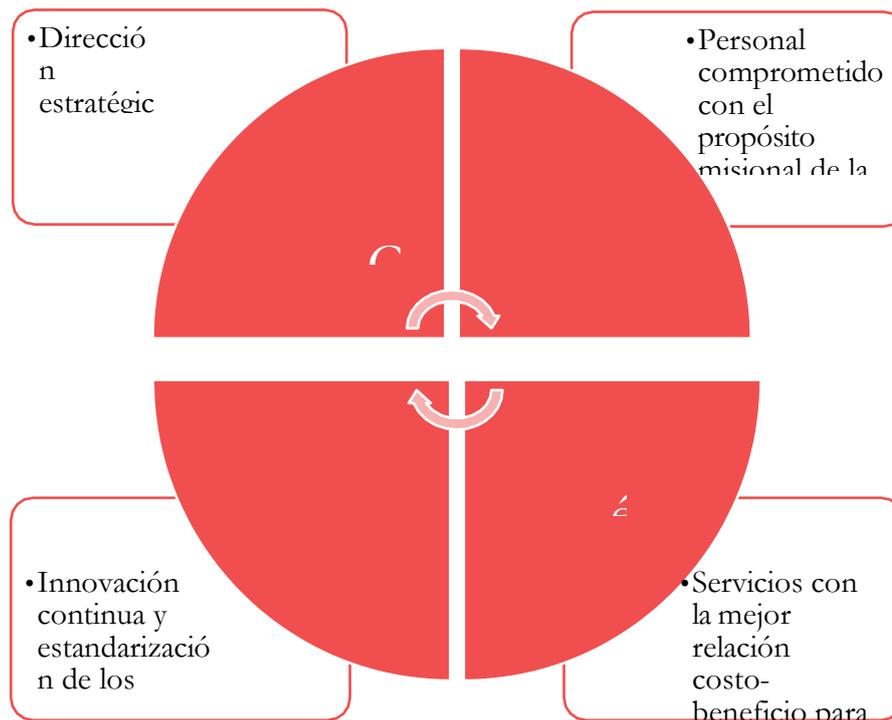
miles de muertes en el mundo. No está claro y aunque es materia de investigación su propagación todo parece indicar que fue un virus que se desencadenó en un laboratorio en China más exactamente la ciudad de Wuhan. Todos los centros dedicados a la prestación de servicios de salud y quienes manipulan microorganismos se rigen por protocolos de bioseguridad necesaria para evitar incidentes como el que pudo haber desencadenado esta gran y lamentable pandemia.

La bioseguridad es un conjunto de herramientas de aplicación que tiene como objetivo la protección de la salud y de la seguridad, frente a un riesgo biológico, tanto de las personas como del medio ambiente. (Sánchez.A. 2017)

Hemos decidido enfocar un proyecto hacia los consultorios prestadores de servicios de salud que cada vez más necesitan protocolos estrictos en la manipulación, aseo y limpieza de sus instalaciones, con el fin de proteger no solo a su personal sino a la comunidad en general.

Claves para el éxito

Ilustración 2. Claves para el éxito



Fuente. El Autor, 2020.

- Contar con una dirección estratégica enfocada a consecución de resultados positivos y razonables. Ahorro de costos de manera que podamos ser competitivos en precio en el mercado.
- Establecer protocolos en el servicio al cliente que garanticen una mayor calidad y efectividad en el servicio.
- Crear nuevas líneas de servicio de acuerdo a las tendencias que nos muestre el mercado.

Objetivos

Objetivo principal

Es crear una empresa de servicios especializados en la prestación del servicio de ase que permita a los profesionales de salud dejar esta actividad en manos de expertos, que la brindaran su experiencia en el campo del aseo a sus sitios de trabajo, garantizándoles las mejores condiciones para su trabajo y el disfrute de sus pacientes, en un ambiente sano y agradable para todos.

Objetivos específicos

Crear una propuesta de negocio enfocada en la limpieza y desinfección de consultorios prestadores de servicios de salud.

Realizar el correspondiente estudio financiero que permita determinar la viabilidad y factibilidad de nuestro proyecto.

Determinar los requerimientos necesarios para la puesta en marcha del negocio.

Desarrollar las operaciones necesarias que garanticen la recuperación de la inversión del proyecto.

1. Análisis Del Entorno Y Contexto De La Idea De Negocio.

La empresa de aseo Servilimpias de Colombia, es una empresa ubicada en la ciudad de Villavicencio departamento del Meta, esta ciudad en los últimos 30 años ha presentado un crecimiento poblacional debido a la explotación del petróleo y ha crecido a un ritmo bastante significativo por las muchas migraciones de otras ciudades de toda Colombia, Villavicencio por su cercanía a la capital de la república, también ha permitido el desplazamiento de muchos profesionales de la salud, que incluso trabajan en las dos ciudades, brindando su servicios de salud como una oportunidad de mercado.

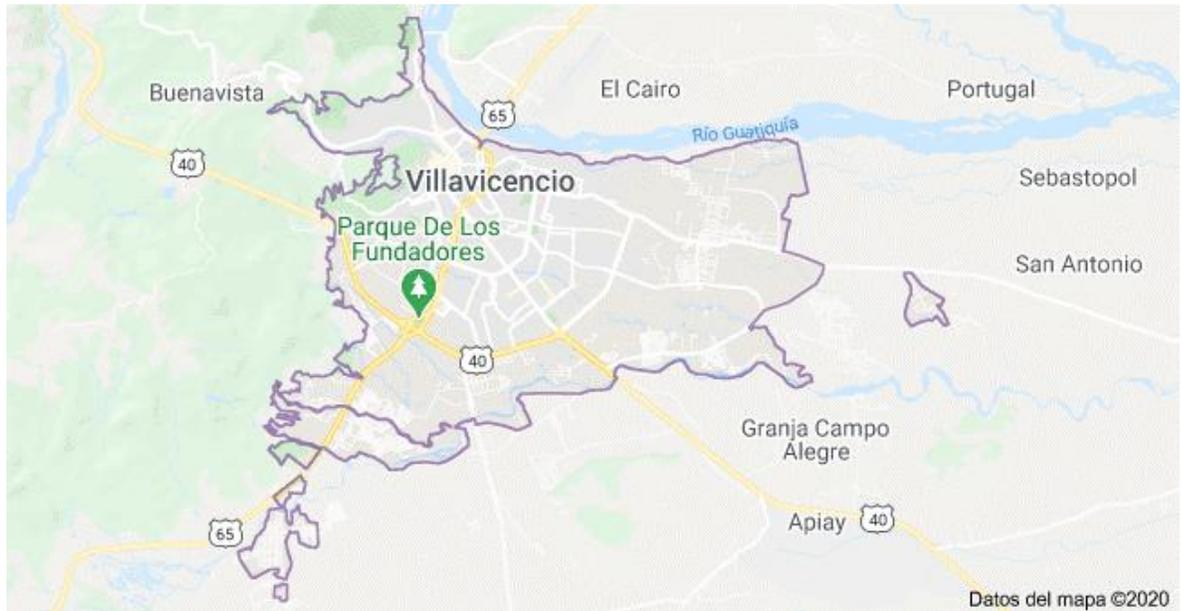
Villavicencio es una ciudad del centro de Colombia, donde los Andes se juntan con la planicie de Los Llanos, al sureste de Bogotá. Es conocida por la danza del joropo y el deporte vaquero del coleo. La plaza principal, Parque de los Libertadores, tiene fuentes refrescantes y en ella se ubica la Catedral de Nuestra Señora del Carmen del siglo XIX. El Parque de los Fundadores tiene jardines y una altísima escultura. Al este, el parque Las Malocas recrea la vida en una aldea del valle con un rancho de ganado. (alcaldía de Villavicencio, 2018)

Elevación: 467 m, Código postal: 50001, Clima: Tropical monzónico

Alcalde: Juan Felipe Harman. (Fedecore, 2020)

Figura 1.

Macro localización



Descripción de la Idea del Negocio

El nombre de la empresa es Servilimpias de Colombia, nuestra idea es ofrecer un servicio importantísimo tanto para los profesionales de la salud, como para el público en general y radica en hacer una empresa de limpieza y desinfección de consultorios, clínicas y todos los sitios de trabajo que tengan que ver con el sector salud,. Como empresa prestadora de servicios de aseo, nos preocupamos por capacitar nuestros empleados para ofrecer un servicio excelente para todos nuestros clientes.

1.1.Objetivo de Desarrollo Sostenible.

Esta empresa va a tener en cuenta varios objetivos de desarrollo sostenible pues la idea es cumplir con todos los requerimientos en materia de sostenibilidad y cuidado del medio ambiente, los objetivos que se desarrollaran son :

1. Agua limpia y saneamiento, Es la idea de la empresa mantener la limpieza de las fuentes hídricas por medio de la cual la utilización de agua es mínima y el agua que se utiliza en el proceso es reutilizada. La escasez de agua afecta a más de dos mil millones de personas.. (Gonzales, 2020)
2. Energía asequible y no contaminante, Se va a implementar un sistema de manejo de energía por medio de generadores solares para cargar nuestros equipos de limpieza lo que reducirá en un 80 % la utilización de energías.
3. Industria, innovación e infraestructura, Se va a implementar una industria donde se utilizara energías renovables, lo que hará una empresa sostenible en un gran porcentaje, utilizando una gran cantidad de avances tecnológicos que protegerán el medio ambiente.
4. Acción por el Clima: La empresa está totalmente vinculada y comprometida con el cuidado del medio ambiente y por ende del cuidado del clima, por eso se instalara equipos que no son contaminantes del medio ambiente. Además se utilizara productos de limpieza y desinfección biodegradables que no afecten las fuentes hídricas.

1.2. Teoría del valor compartido

Nuestra empresa está diseñada para brindar el mejor servicio y por ende satisfacción al cliente, resolvemos la necesidad de nuestros clientes ofreciendo productos de excelente calidad con precios asequibles a todos los gustos, es por esto que nuestros clientes siempre van a estar satisfechos con los servicios que elijan, conscientes de la calidad y capacidad de cada uno de ellos, nuestros clientes nos preferirán primero por la atención privilegiada y personalizada y la tecnología de punta, que no posee ninguna empresa de limpieza en la ciudad, y por otro lado la calidad de nuestros productos de asepsia.

Nuestro negocio es la limpieza y desinfección de todas las instalaciones del sector salud incluyendo veterinarias, la prestación de un excelente servicio a nuestros clientes incluye entre nuestro portafolio un seguimiento de nuestros clientes luego de realizar su limpieza, por medio de llamadas hacemos preguntas sobre su conformidad con nuestros productos y atención, lo que nos ayuda a crear un vínculo entre los clientes y nosotros, 1.3.

1.3. Tecnología Disruptiva

Según su concepto, al pensar en innovación disruptiva nos referimos a las tecnologías o modelos que traen consigo cambios rotundos.

Dichas tecnologías conllevan el descenso radical de servicios o productos que ya se encuentran posicionados para el público. (Redator Rock Content, 2019).

En otras palabras, las tecnologías disruptivas son aquellas que tienen como consecuencia cambios contundentes, una transformación total a un sector industrial o empresarial. Abre caminos a nuevas prácticas de manera rápida y sencilla, es asequible y supone eficiencia y accesibilidad. (Redator Rock Content, 2019)

La disrupción en la empresa va a ser creada para la comodidad de nuestros clientes, se va a implementar un sistema de limpieza y desinfección donde se aplicara tecnología de punta en desinfección por medio de robots que funcionan con luz ultravioleta lo que acaba con un 99% de las bacterias incluidas las del Covid 19.

Además Se va a innovar en el servicio debido a que en la ciudad no hay empresas que utilicen sistemas de pulverización por medio de ultrasonido y puede llegar hasta los mas recónditos lugares.

1.4.Análisis Del Sector Económico

a. Análisis Pestel

Política podemos ver que los tratados de libre comercio con países vecino y además con los estados unidos nos favorecen en el sentido que aunque no es muy grande la disminución alcanzar a disminuir costos en la ropa importada, se puede aprovechar que este año hay elecciones de alcaldías y juntas para así sacar beneficios en el posicionamiento de la empresa y pedir disminución de impuestos, además empieza a regir el régimen simple.

En cuanto al crecimiento de los sectores productivos. Se prevén mayores crecimientos en sectores que, a pesar de crecer un poco menos de lo previsto hace tres meses, tendrán variaciones superiores al PIB agregado: Actividades de desinfección y limpieza (9.8%) de

crecimiento, actividades financieras (4,5%), textil (3,9%), administración pública (3,7%) y actividades profesionales (3,5%). Por el contrario, el ciclo contractivo en el mercado de vivienda llevará a una contracción de 0,5% en construcción y a un crecimiento de 2,4% en actividades inmobiliarias. Además, ajustaron a la baja el Crecimiento de agricultura a 1,6%. (Portafolio, 2019)

Aprovecharemos la Ley 1780 de 2016 o ley pro joven, el Decreto 639 de 2017 por medio del cual se reglamenta el artículo 3 de la Ley 1780 de 2016, “Ley Pro joven” y establece la exención del pago de la matrícula mercantil y la primera renovación para las pequeñas empresas jóvenes (que hayan iniciado su actividad económica principal a partir del 2 de mayo de 2016)(Dinero.com, 2017)

Económico podemos competir en precios, y se aprovecha promociones de fin de temporada, es muy claro que nuestro sector tiene que ver con la problemática actual sobre desinfección y el Covid 19 así podemos encontrar que en Colombia existe mucho problema por la competencia pues se ha creado mucha empresa de garaje, este problema que está contrarrestando el gobierno con el alza a aranceles y la pelea contra la informalidad, de nuevo podemos aprovechar que en el departamento existe el fondo emprender manejado por el SENA, por medio de este podemos recibir asesoría y el capital semilla para iniciar el proyecto, respecto al IPC con referencia al año 2018 en este año en el mes de septiembre ya estamos casi un punto por encima del año pasado o sea el 2019 estaba en 2.63 y en 2020 estamos en 3,26, algo que nos beneficia para iniciar el negocio .

Social, si vemos las tendencia en este año en Colombia Según el reporte, el PIB de Colombia se expandiría apenas un 2,9%, un 0,3 pps menos que el pronóstico de abril. De

acuerdo a la entidad, esto se daría porque el crecimiento del país sería del 3,1% para este segundo semestre, mientras que en el primero fue de 2,7%. El PIB de Colombia para el año pasado fue de 2,6%. (Portafolio, 2019)

Tecnológico se aprovechara las redes sociales y se creara páginas web donde se puede comprar directamente, A raíz de todos estos inconvenientes podemos ver como el gobierno a través de las tics quiere ayudar a la industria a salir adelante por medio de la utilización de tecnologías, así mismo incentiva a el ciudadano y su familia como lo dice el Plan Estratégico Institucional MINTIC (2019-2022).

A entrar en esa nueva era con programas como Ciudadanos Y Hogares Empoderados que es Empoderar a las personas para que aprovechen las oportunidades sociales y productivas de los bienes y servicios digitales, con el uso seguro y responsable de las TIC, con el fin de mejorar su calidad de vida

Mecanismos para que los ciudadanos y los hogares hagan uso de los bienes y servicios digitales de todos los sectores de la economía y los territorios.

Sus objetivos estructurales son: la generación de habilidades digitales transversales a toda la población; la apropiación de las TIC en los hogares; la habilitación de servicios digitales con enfoque social asociados a apps “zero rating” con enfoque de cooperación público privado; la reducción de barreras para la adquisición de bienes y servicios digitales; el desarrollo de habilidades productivas con enfoque regional que reconozcan la diversidad cultural y que impulsen el desarrollo de ecosistemas de emprendimiento; la medición y divulgación de los beneficios de utilizar bienes y servicios digitales y la generación de confianza mediante la Seguridad Digital.

Este plan estratégico también se refiere a las empresas y dice en el documento. Impulso a la transformación digital de las empresas colombianas (2019). Que su objetivo General es aumentar el grado de adopción de tecnologías en las empresas colombianas. y los objetivos Específicos

1. Implementar metodologías y herramientas para promover el fortalecimiento de habilidades gerenciales de emprendedores y empresarios para la transformación digital a través de la sensibilización, formación y seguimiento a modelos de negocios

2. Implementar un modelo de acompañamiento en alianza con entidades gremiales regionales que permita a los empresarios y emprendedores iniciar procesos de transformación digital para el escalonamiento de sus negocios.

3. Generar proyectos con el sector financiero que facilite el acceso a líneas de crédito para empresas y emprendedores que quieran implementar procesos de transformación digital.

4. Aumentar el grado de adopción de tecnologías en las empresas colombianas.

5. Desarrollar metodologías y herramientas para la transformación digital de sectores Dependencia Responsable Dirección de Transformación Digital. (MINTIC, 2019)

Legal en el país hay muchas leyes que regulan el sector pero en si estas son las principales

Constitución Política de Colombia. 1991 Constitución Política de Colombia. Asamblea nacional constituyente. Artículos especiales: 365, 366, 367, 368, 369 y 370.

Decreto 2005 Por el cual se reglamenta parcialmente la prevención y el manejo de los residuos o desechos peligrosos generados en el marco de la gestión integral.

Decreto 2008 Por el cual se reglamenta el departamento de gestión ambiental de las empresas a nivel industrial y se dictan otras disposiciones.

Decreto 2012 Por el cual se establecen los lineamientos generales para la integración de la planeación y la gestión

Decreto 2013 por el cual se reglamenta la prestación del servicio público de aseo

Decreto 2014 Por el cual se reglamenta la gestión integral de los residuos generados en la atención en salud y otras actividades. .

Ley 1979 Por la cual se dictan Medidas Sanitarias

Ley 1993 Por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales

Ley 2008 Por medio de la cual se instaure en el territorio nacional la aplicación del comparendo ambiental a los infractores de las normas de aseo, limpieza y recolección de escombros; y se dictan otras disposiciones. Congreso de la Republica. Todos.

Ley 9 de 1979 Ley marco de la Salud Ocupacional en Colombia.

Decreto 1295 de 1994 Establece la afiliación de los funcionarios a una entidad Aseguradora en Riesgos Profesionales (ARP).

Decreto 1346 de 1994 Por el cual se reglamenta la integración, la financiación y el funcionamiento de las Juntas de Calificación de Invalidez.

Resolución 2400 de 1979 Conocida como el "Estatuto General de Seguridad".

Resolución 2013 de 1986 Establece la creación y funcionamiento de los Comités de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial en las empresas.

Resolución 1016 de 1989 Establece el funcionamiento de los Programas de Salud Ocupacional en las empresas.

Decreto 1772 de 1994 Por el cual se reglamenta la afiliación y las cotizaciones al Sistema General de Riesgos Profesionales Medidas de protección de salud.

Decreto 1832 de 1994 Por el cual se adopta la Tabla de Enfermedades Profesionales. (ECR, 2018)

Ambiental solo se necesita el colaborar con el medio ambiente sin contaminar y manejando responsablemente los residuos se implementa Respecto al agua se tiene en cuenta el registro de vertimientos y dar cumplimiento a la normatividad ambiental relacionada: Resolución 1074 de 1997 y Resolución 1596 de 2001, también es importante tener en cuenta la Resolución 2309, a través de la cual se dictan normas para el manejo de residuos especiales (CEO:ORG, 1989)

2. Identificación Del Problema, Necesidad, Reto U Oportunidad

Uno de los servicios que se han disparado en todo Colombia y el mundo son los servicios de aseo especializados, con el fin de cubrir esta actividad, que les permita a los usuarios de los centros médicos o consultorios mantener en óptimas condiciones los lugares de trabajo tanto de los profesionales de la salud como de los usuarios o pacientes del servicio. Además, que las autoridades nacionales y locales, han dispuesto una serie de requisitos higiénicos y sanitarios, para evitar la propagación de enfermedades o virus como el COVID 19 y otro tipo de elementos patógenos contaminantes en el sitio de trabajo.

Este es un problema latente que encontramos en este momento no solo en nuestro país si no en todo el mundo, y además es un trabajo que hoy día nadie quiere desarrollar por el inminente peligro que trae hacer limpieza a entidades de salud debido a la influencia de la pandemia de covid 19.

Tabla 1. *Árbol de Problemas*

MODELO DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS DE LWR

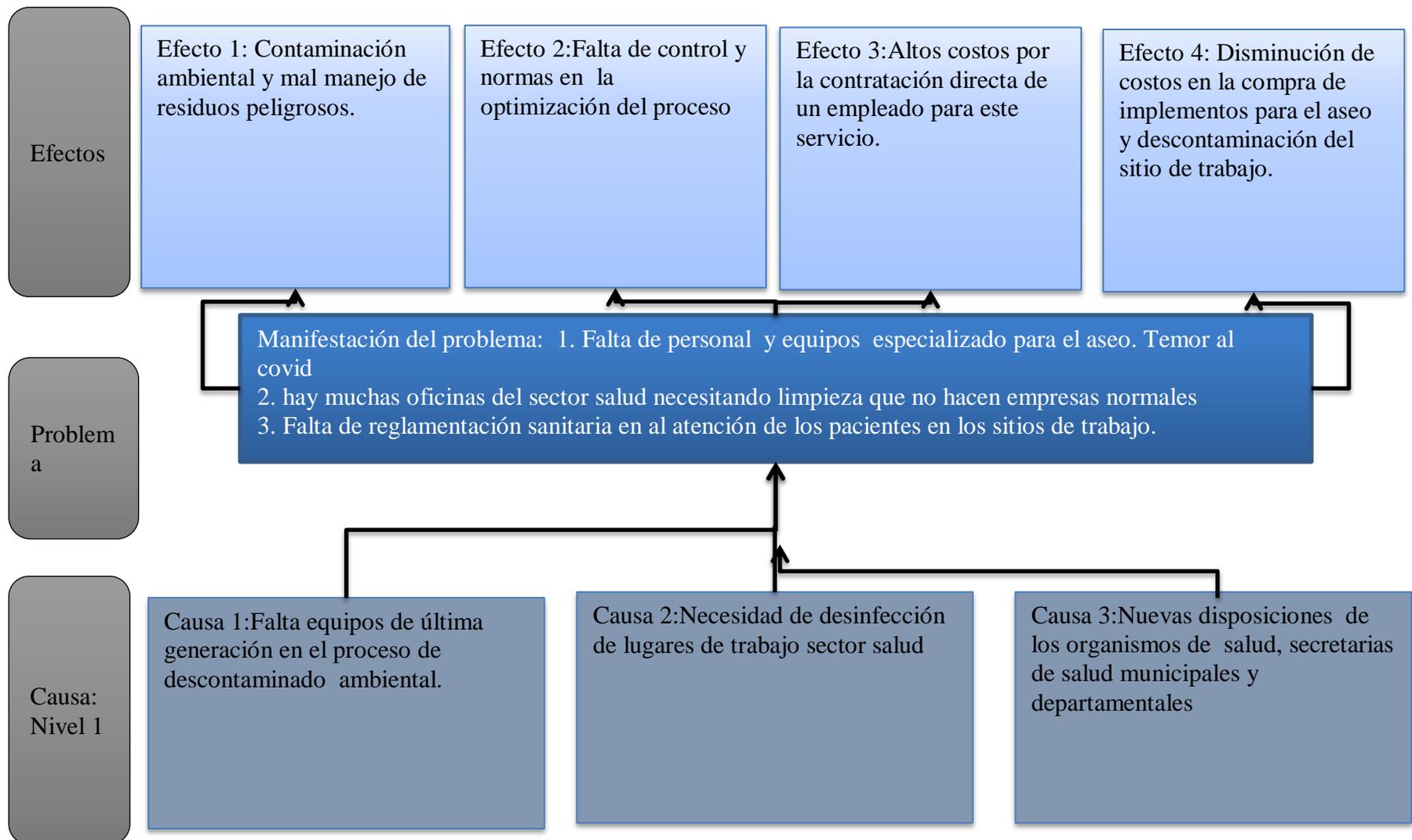


Tabla 2. Criterios

CRITERIO	PROBLEMA 1	PROBLEMA 2	PROBLEMA 3
Conocimiento o experiencia	5	5	5
Asesoramiento de un experto Lo tenemos?	5	5	5
Alcance técnico, tenemos las herramientas, podemos despaarnos para evaluar el problema, tenemos acceso a información	5	5	5
Tiempo	5	5	5
Costos	3	5	5
Impacto	5	5	5
Que tato les llama la atención el desarrollo del problema?	4	5	5
Total	32	35	35

Planteamiento del Problema

Radica en que en la ciudad en el momento hay muy pocas empresas que están realizando la labor de desinfección y aseo a las oficinas y instalaciones del sector salud debido al miedo al creciente contagio del covid 19, por ende el personal de aseo de las clínicas y demás temen desarrollar esta labor en las áreas de alto flujo de personas y las áreas de urgencias, igualmente el personal teme laborar en estas áreas lo que nosotros como empresa especializada vamos a aprovechar puesto que contamos con personal capacitado y además contamos con los equipos de seguridad que van a dar total protección tanto a nuestro personal como a los clientes.

Pregunta Problema

Se podrá implementar una empresa de limpieza y desinfección de las instalaciones del sector salud y que sea rentable en la ciudad de Villavicencio Meta?

Análisis de los involucrados

Tabla 3. *Análisis de los involucrados*

Grupos	intereses	Problema percibido	Mandatos y recursos
clientes	Buenos precios Facilidad de pago Todas las tarjetas	. Falta de personal capacitado, . Carecen de elementos tecnológicos para el aseo.	Dinero Quejas y reclamos.
proveedores	Recibir pagos oportunos. Pedidos a tiempo.		Acuerdos con los proveedores.
Consultores aliados	No aplica		
Personal de la empresa,	Motivación, Trabajo en equipo. Capacitación, Beneficios laborales	Informalidad en la prestación de este servicio. Personal no especializado en las nuevas normas de bioseguridad.	

Estrategia con los involucrados

Tabla 4. *Estrategia con los involucrados*

GRUPOS	ESTRATEGIAS
CLIENTES	Ofrecer nuestros servicios en forma oportuna y a muy buenos precios. Ofrecer nuevos servicios con tecnología de última generación, para el cumplimiento de las nuevas normas de aseo y distanciamiento social.
PROVEEDORES	Garantizar los pagos por sus servicios o productos necesarios para el buen desarrollo de nuestras actividades. Mantener una buena comunicación. Obtener buenos descuentos por pronto pago.
CONSULTORES ALIDOS	No aplica.
PERSONAL DE LA EMPRESA	Monitorear de cerca su satisfacción laboral. Capacitarlos permanentemente a todos.

3. Descripción de la Idea de negocio

3.1. Lluvia de ideas

Luego de analizar el problema nos reunimos los socios de la empresa junto con algunos asesores, para desarrollar una lluvia de ideas y así exponer varios tipos de negocio que podríamos implementar en el municipio, respecto a la problemática planteada se escogieron tres ideas que se fueron estudiando y así mismo revisando los pro y los contra hasta tomar la determinación de decidirnos por una de las ideas siendo esta la más atractiva y rentable.

Primero se expuso un lavadero y desinfección de carros con todas las medidas de seguridad, pero en el municipio ya existen varios que cumplen esa labor y otro más sería sobrecargar y no sería rentable, luego se estudió la posibilidad de poner un negocio de limpieza y aseo de viviendas y apartamentos, pero luego de lanzar ideas y números

decidimos que no porque se necesitaría más personal y no estaríamos solucionando el problema planteado en su totalidad además acarrearía más gastos, por último se decidió por la empresa de desinfección en el sector salud en vista de que hay la necesidad latente y nadie quiere trabajar o hacer empresa en ese sector lo que es una gran oportunidad de crecer.

En Servilimpias de Colombia hemos creado una propuesta que se dirige a la prestación de servicios de limpieza y desinfección para consultorios prestadores de servicios de salud.

Como mencionamos en la introducción se hace necesario reforzar los controles en consultorios que manipulen microorganismos, que al desencadenarse pueden causar grandes problemas en la sociedad.

Por lo anterior, brindamos la posibilidad de que las empresas tercericen este servicio con nosotros y tengan la plena garantía de que vamos a realizar procesos de limpieza efectivos y garantizados, además del ahorro en costos que puede generar contar con una persona dedicada a esta limpieza, y en el peor escenario el coste que puede desencadenar un brote de microorganismos.

Nuestro personal recibirá una capacitación teórica y práctica minuciosa, donde aprenderán a determinar las proporciones necesarias a aplicar de químico para cada servicio, previo estudio y análisis realizado, además estarán en condiciones de realizar los seguimientos que se requieran para determinar la efectividad del proceso y validar si está teniendo éxito o de lo contrario la fórmula aplicada debe repotenciarse.

Tabla 5. *Descripción De La Idea De Negocio*

¿Cuál es el periodo de servicio?	Durante todo el tiempo que exista la empresa y sean requeridos nuestros servicios.
¿Quién es el cliente potencial?	Todos los hospitales, clínicas, centros de urgencias, consultorios médicos y todo aquel que requiera de este servicio especializado.
¿Cuál es la necesidad?	Desarrollar adecuadamente el servicio de aseo, aplicando los mejores productos del mercado y ofrecer mayor satisfacción a los clientes
¿Cómo?	Con los mejores productos del mercado y las nuevas técnicas sugerida por las autoridades ambientales, que disminuyan los riesgos de contaminación, por medio de la desinfección total del lugar de trabajo.
¿Por qué lo preferirán?	Porque contamos con buenos precios para todos, ofreciendo prontitud en el servicio y responsabilidad en la ejecución de nuestro trabajo. También contamos con equipos de desinfección seguros y personal capacitado. La mejor tecnología en desinfección ultravioleta

Tabla 6. Que Crea



Vervo- CREAM	TEMA U OBJETO- UNA EMPRESA DE ASEO ESPECIALIZADO EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO.	CARACTERISTICAS- SOSTENIBLE RENTABLE ESPECIALIZADA INNOVADORA
USUARIOS- Todos los hospitales, clínicas, centros de urgencias, consultorios médicos y todo aquel que requiera de este servicio especializado.	VERVO INSPIRADOR- INNOVACION	PROPOSITO INSPIRADOR. NUEVAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO.

4. Innovación.

En el proceso de innovación, Servi Limpias de Colombia ha querido ofrecer a todos los clientes potenciales, los mejores productos del mercado y sus mejores trabajadores, capacitados en el manejo de instrumentos o herramientas que les permitan realizar un aseo

impecable en los sitios de trabajo, como vaporizadores, fumigadoras y material biodegradable usado para este tipo de servicios.

También tendremos entre nuestros equipos varios robots de desinfección con luz ultravioleta de última generación que muy pocas empresas poseen en este momento, además de los nebulizadores por ultrasonido que serán un equipo único en la región.

A raíz de los inconvenientes por la pandemia del covid 19, se decide crear una aplicación por medio de la cual nuestros clientes nos puedan Consultar y contratar sin salir de sus negocios.

5. Fuerza De La Industria

5.1.Contextualización De La Empresa

La empresa se llama Servilimpias Sas, Actualmente el mundo enfrenta una contingencia sanitaria sin precedentes en la historia reciente de la humanidad, se trata de la propagación del llamado coronavirus que está causando miles de muertes en el mundo.

Todos los centros dedicados a la prestación de servicios de salud y quienes manipulan microorganismos se rigen por protocolos de bioseguridad necesaria para evitar incidentes como el que pudo haber desencadenado esta gran y lamentable pandemia.

La bioseguridad es un conjunto de herramientas de aplicación que tiene como objetivo la protección de la salud y de la seguridad, frente a un riesgo biológico, tanto de las personas como del medio ambiente. (SA, 2017).

Hemos decidido enfocar un proyecto hacia los consultorios prestadores de servicios de salud que cada vez más necesitan protocolos estrictos en la manipulación, aseo y limpieza de sus instalaciones, con el fin de proteger no solo a su personal sino a la comunidad en general.

Como vamos a estar ubicados en el municipio de Villavicencio Meta, que es la capital del departamento, es donde se encuentra el mayor número de clínicas, consultorios médicos y hospitales, y la capacidad de respuesta de las antiguas empresas prestadoras de estos servicios carecen de los elementos necesario y tecnológicos para una prestación del servicio, por eso Servilimpías de Colombia ha querido suplir estas deficiencias con buenos servicios y tecnología, que garanticen un buen servicio y de calidad.

La empresa está catalogada como código ciiu 4 7493 02 empresas dedicadas a actividades de limpieza de edificios, incluye solamente empresas dedicadas a los servicios de desinfección y fumigación.

5.2.Análisis De La Demanda

La demanda de nuestros servicios de aseo, están básicamente en los centros poblados del Meta, que es donde se concentran la mayoría de grupos poblacionales, centros médicos, educativos, centros financieros, donde se desarrolla gran parte de la actividad económica del departamento.

Para servilimpías de Colombia, nuestros principales clientes son las clínicas, hospitales y consultorios médicos en todo el departamento del Meta y otros departamentos

vecinos que requieran de nuestros servicios, de calidad, eficiencia y buenos precios, compitiendo con las empresas locales de aseo.

Según La página Contrabajo (2020), En Villavicencio existe más de 1600 empresas dedicadas a prestar servicios de salud, entre los cuales hay siete clínicas de nivel 2, está el hospital universitario y una gran cantidad de consultorios médicos y laboratorios clínicos.

Según la alcaldía municipal de Villavicencio (2018),

Existen, 14 ips medicas municipales, y dos hospitales nivel 2 y 3 , además de 1350 consultorios médicos, ubicados en diferentes locales de la ciudad.

Existen 45 laboratorios clínicos registrados en cámara de comercio del meta.

5.3.Análisis De La Oferta

Debido a la pandemia del COVID 19 en todo el mundo, las empresas prestadoras de estos servicios de salud, han tenido que esforzarse y cambiar casi de forma total todos los conceptos del manejo de la bioseguridad, especialmente en clínicas, consultorios médicos, laboratorios clínicos y hospitales por la propagación de este virus, que ha tocado todos los centros urbanos del mundo, especialmente, los hospitales y clínicas, que se han convertido en centro de atención médica, por ser los únicos lugares donde se atiende de forma adecuada esta enfermedad.

Existen diferentes tipos de prestación de este servicio contratados, pero la nueva forma de mirar este servicio está dada por nuevos parámetros de las autoridades sanitarias a

nivel mundial, tomando como elemento principal la bioseguridad de todos, lo que implica nuevos conceptos en limpieza y dejando a un lado los servicios manuales en el servicio de aseo por otros más competitivos y acordes a la legislación ambiental, establecida por las autoridades de salud.

Por eso Servilimpias de Colombia, será una de las empresas más competitivas y cotizadas en Villavicencio por la calidad de sus servicios y equipos disponibles para las labores de aseo, no solo en Villavicencio, sino en toda la meta y otros departamentos aledaños. Una amenaza muy próxima como competencia indirecta son las empresas de aseo ubicadas en la capital de la república y que pueden entrar fácilmente al mercado local y regional del departamento del Meta.

Tabla 7, Competencia Directa

Nombre del competidor	Producto	precio	Servicio (ventaja competitiva)	Ubicación
Pulcri salud SAS	Servicio de limpieza general	\$500.000 diarios	Pedidos por teléfono a clientes. Venta de insumos químicos para el aseo.	Están localizados en el centro del municipio de Villavicencio.
Soluciones y limpieza SAS.	. Servicio de limpieza general	\$500.000 diarios	Pedidos por teléfono a clientes. Venta de insumos químicos de aseo y recolección de basura hospitalaria	Están localizados en el centro del municipio de Villavicencio.

5.4.Productos Sustitutos

Por ser una empresa de prestación de servicios y sobre todo de aseo y limpieza existen varios sustitutos entre ellos podemos nombrar la contratación directa del personal por parte de las empresas, también existe empresas de limpieza locales no especializadas.

5.5.Análisis de la Comercialización

Para realizar un análisis de la comercialización de nuestro servicio nos referimos a la forma como ha cambiado la prestación de servicios de limpieza y mucho mas por el nivel de peligro que se tiene en este tipo de empresas gracias a la pandemia.

En la ciudad de Villavicencio encontramos muchas empresas de garaje que prestan servicios de limpieza y desinfección pero ninguna que preste los servicios que nosotros estamos presentando sobre todo con la calidad de nuestros productos de desinfección y la tecnología de nuestros equipos.

5.6.Análisis De Los Proveedores.

Los proveedores de nuestros productos se encuentran básicamente en el municipio de Villavicencio donde nos pueden suministrar elementos básicos de aseo, como algunos productos químicos necesarios para la prestación de nuestros servicios, otros por su tecnología los encontramos en ciudades como Bogotá, Medellín, Cali o Barranquilla, que tienen una buena oferta de equipos y maquinaria especializada para este tipo de actividades y que están debidamente certificadas por los órganos de control para este tipo de empresas de aseo.

Colombia por la pandemia del coronavirus, ha abierto las puertas a nuevas tecnologías en materia de salud y bioseguridad, lo que hace que podamos contar con proveedores en casi todo el territorio nacional en caso de que necesitáramos. Esto nos permite que podamos escoger los mismos productos a los mejores precios.

Tabla 8. Proveedores

Nombre Del Proveedor	Producto	Ubicación	Teléfonos	Correo Y Pagina Web
Lights UV	Equipo de desinfección uv de alta potencia	Miami	3504581240, 3154504934	www.lights-uv.com
Henryschein	Optimum-UV® de Clorox Healthcare	Miami	1-800-P-SCHEIN (1-800-772-4346)	www.cloroxhealthcare.com
Sepv	Equipos para sanitización y desinfección de áreas de trabajo en el sector alimentario. Por medio de vapor seco de alta temperatura, X TREME STEAM	Av. Huehuetoca Mza. 11 Lote 7 Fracc. Industrial Xhala 54700 Cuautitlán Izcalli, Edo. de México México	(55) 2620-0580 y 044-55-3467-1298	www.sepv.com.mx
Proquim industrial	Productos para desinfección	Calle 23 # 36 B 49, Barrio Cristóbal Colon, Cali Valle	https://es.shopify.com	(032) 3816570 - (032) 3808787

Se ha escogido entre todos los proveedores a estas cinco empresas puesto que han sido las que más facilidad y agilidad en la entrega de los productos. Nos dieron la confianza y

cumplimiento, además de la calidad en sus productos y por ende nos dieron los mejores precios del mercado es por este motivo que los hemos escogido para aplicar en este proyecto

5.7. Canales de Distribución

Como canales de distribución exclusivamente se llevan a cabo por los operarios de limpieza de la empresa, ellos se harán cargo de servir como canales, el tipo de distribución es directa con el cliente.

Canales físicos.

Estos son los que nos comunican cara a cara con nuestros clientes, permíteme también incluir aquí a los medios convencionales, es decir a los que ya estamos acostumbrados **¡Todo esto lo describo a continuación!**

Visita y entrega de folletos.

Los clientes serán empresas por lo cual repartiremos folletos a todas las empresas donde nos interesa ingresar y convertir en nuestros clientes..

Canales Online.

Se colocará publicidad por redes sociales como Facebook para así llegar a todos los clientes interesados, también vamos a crear un blog sencillo pero de valor ofreciendo nuestros servicios de limpieza.

5.8. Segmentación Del Mercado.

El mercado objetivo esta segmentado en la ciudad por la cantidad de hospitales, clínicas, consultorios, laboratorios clínicos, peluquerías, veterinarias y todo lo referente a limpieza de instalaciones del sector salud.

Según datos de la alcaldía municipal de Villavicencio en la ciudad hay 7 clínicas privadas, un hospital general nivel tres, 40 laboratorios clínicos, y según cifras de La Cámara de comercio del meta existe 950 Consultorios Medicos, y aproximadamente 50 Laboratorios clinicos.

Tabla 9. *Segmentación del mercado*

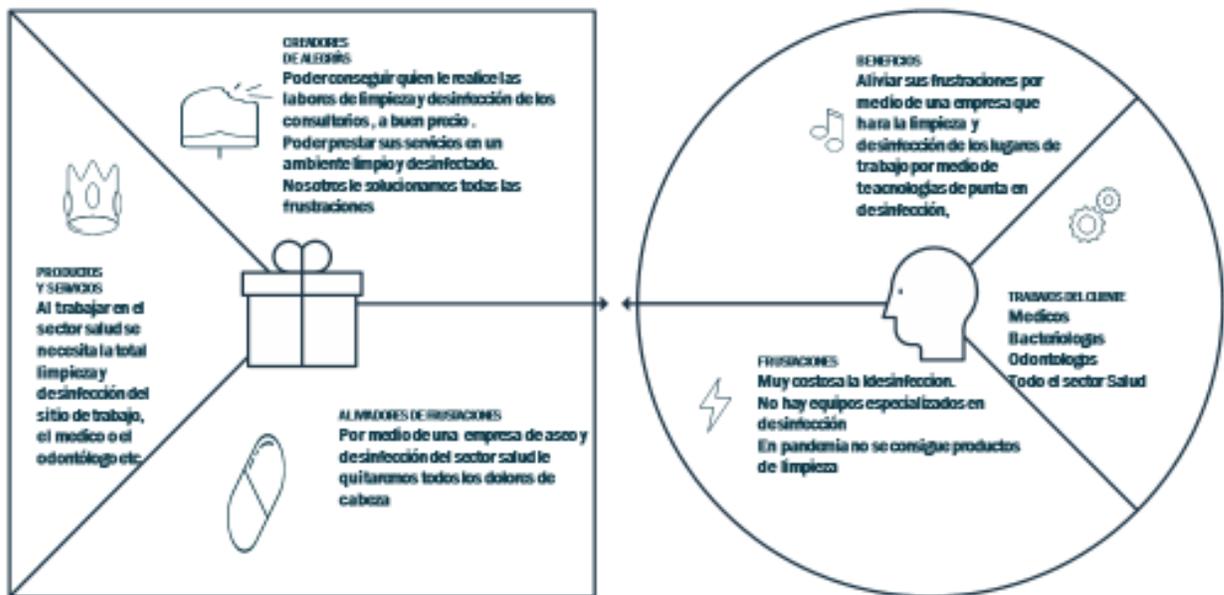
<p>Foto del cliente</p> 	<p>El mayor miedo de nuestro segmento es que no contemos con los equipos y el personal idóneo para la prestación de los servicios por parte nuestra.</p>	<p>Buen servicio de calidad, buenos precios, oportuno, con responsabilidad social.</p>
<p>Según datos de la alcaldía municipal de Villavicencio en la ciudad hay 7 clínicas privadas, un hospital general nivel tres, 40 laboratorios clínicos, y según cifras de La Cámara de comercio del meta existe 950 Consultorios Medicos, y aproximadamente 50 Laboratorios clinicos.</p>		

<p>El municipio de Villavicencio concentra el mayor número de habitantes del departamento del Meta, y donde están ubicados la mayoría de clínicas, consultorios médicos y hospitales de la región.</p>	<p>No contar con personal especializado para cumplir con las tareas asignadas o carecer de tecnología adecuada, acorde con las normas de bioseguridad exigidas por el ministerio de salud.</p>	<p>Que encontremos la empresa idónea para prestarnos un buen servicio y de calidad, a buenos precios.</p>
--	--	---

6. Propuesta De Valor

Tabla 10

, Propuesta de Valor



6.1. Declaración De La Propuesta De Valor.

Prestar nuestros servicios de limpieza y desinfección con equipos y tratamientos especializados cuidando siempre el ambiente ¡Limpieza y salud al precio de limpieza!

7. Diseño Del Producto

7.1.Ficha Técnica Servicio

Tabla 11 *Ficha Técnica*

Artículo o servicio: Desinfección de consultorios.
Composición del producto: Con luz ultravioleta
Normas de calidad: Sistema de gestión según DIN EN ISO 9001 : 2015
Presentaciones comerciales: Robot de desinfección, nebulizadores por ultrasonido.
Tipo de empaque o presentación: Estibas de 20 kilos, líquidos desinfectantes en bidones de 20 litros
Material de empaque/publicidad: Marketing por redes sociales, contratación por página web.
Condiciones de conservación: Mantener lejos de la Humedad
Vida útil: Depende del área a desinfectar aunque dicha desinfección debe ser a diario
Servicios adicionales: Fumigación y control de plagas.
Elaboro Yiseth Patricia Parada
Reviso Karen Carmona
Aprobó Lili Beth Zuñiga

Figura 2, Brochure

Nuestra Empresa

caracterizado por ser una empresa comprometida con el medio ambiente, en el uso de insumos biodegradables, procesos y tecnologías limpias, amigables con el entorno natural, posicionados como una de las mejores alternativas que responde a las necesidades y expectativas de nuestros clientes, para esto cuenta con personal calificado en procesos continuos de formación y entrenamiento.

Misión

Prestar servicios integrales de limpieza, cafetería, mantenimiento y desinfección, creando ambientes limpios y agradables, con talento humano capacitado y entrenado que cuenta con el respaldo de maquinaria avanzada y procesos innovadores, amigables con el medio ambiente, para lograr la plena garantía y satisfacción del servicio.

Visión

Ser reconocida como una empresa líder en soluciones oportunas integrales de limpieza, desinfección y mantenimiento, referente en el mercado nacional, que crea valor a las organizaciones y diferentes sectores empresariales, con la prestación de un servicio de calidad, basado en la experiencia, seriedad y mejoramiento continuo de nuestros productos y procesos, bajo un enfoque amigable con el medio ambiente.

Aseo y limpieza

Ofrecemos a nuestros clientes, servicio de aseo y limpieza institucional en los diferentes sectores de la industria colombiana para grandes y pequeñas superficies.

- Tratamiento y protección de pisos
- Preparado y sellado de pisos
- Aseo y limpieza de grandes superficies

Servicios Especiales

De acuerdo con sus necesidades particulares, Aseo y limpieza al día ha diseñado una oferta de servicios para cumplir con las expectativas y necesidades de nuestros clientes, en áreas de trabajo exigentes como lo es el sector hospitalario, grandes superficies y la atención al cliente con base en un equipo de profesionales expertos en conserjería.

- Lavado y Protección de Fachadas
- Cerebración y Pulido de Pisos
- Jardinería - Ornamental
- Fumigación y control de roedores
- Ambientación de superficies y baños
- Aseo sanitario, bacteriológico de gaseo.
- Mantenimiento técnico localivo
- Conserjería

Servicio de cafetería

Brindamos a nuestros clientes calidad y servicio en el momento de atender reuniones, eventos sociales, y laborales, con personal capacitado en atención protocolaria e insumos óptimos para proporcionar categoría e imagen a su empresa u organización.

- Tratamiento y protección de pisos
- Preparado y sellado de pisos
- Aseo y limpieza de grandes superficies

Maquinaria e insumos

Contamos con maquinaria de uso domestico, semi-industrial e industrial, brindando innovación y tecnología para realizar con efectividad los servicios integrales de limpieza, cafetería, mantenimiento y desinfección, bajo los estándares certificados en biodegradabilidad y registros Inivima.

Figura 3, Logo



Figura 4, Imágenes Trabajo de Campo



Figura 5. *Robot desinfectante*



7.2. Ciclo de Vida

Vemos que al hablar del ciclo de vida del proyecto, vemos que en este momento se encuentra en una etapa de introducción por medio de la cual se está desarrollando las estrategias y definiendo la capacidad financiera para la implementación del proyecto.

7.3. Costos de los productos y los servicios.

Los costos de nuestros productos dependen del precio de compra a nuestros proveedores, los gastos de administración, los servicios públicos y arriendo, más la mano de obra para la prestación de estos servicios de aseo y la utilidad o ganancia.

7.4. Definición estratégica

- Ley 9 de 1979, expedida por el Ministerio de Salud - Ley nacional sanitaria. Por la cual se dictan medidas sanitarias a edificaciones, instituciones públicas, fábricas de alimentos, entre otros.

- Decreto 1594 de 1984: establece la exigencia del permiso de vertimientos líquidos otorgado por la Autoridad Ambiental competente.
- Constitución Nacional de Colombia 1991: (Art. 31) Todo ser humano tiene derecho a tener un ambiente sano. - Ley 99 de 1993: por la cual se adopta el Sistema Nacional Ambiental SINA y se crea el Ministerio del Medio Ambiente.
- Resolución 619 de 1997, expedida por el Ministerio del Medio Ambiente: establece factores a partir de los cuales se requiere permiso de emisión atmosférica para fuentes fijas y establece los criterios y clasificación para industrias que requieren permiso.
- Ley 373 de 1997, expedida por el Congreso de Colombia: por la cual se reglamenta el Programa de Ahorro y Uso eficiente del Agua

7.5. Diseño de Concepto

Los materiales que se necesitan son:

Tabla 12. *Materiales Necesarios*

Equipos	Insumos
Equipo de fumigación	Amonio
Nebulizadores de ultrasonido	Hipoclorito
Robot desinfectante por luz uv.	Alcohol
Equipo de seguridad	Desinfectante industrial
Vehículos híbridos	Aromatizantes
Guantes	Ozono
Tapabocas	Jabones industriales
Traperos	
Escobas	

Figura 6. Robot Desinfección Ultravioleta



Fuente Diversey

Figura 7. Equipos De Desinfección

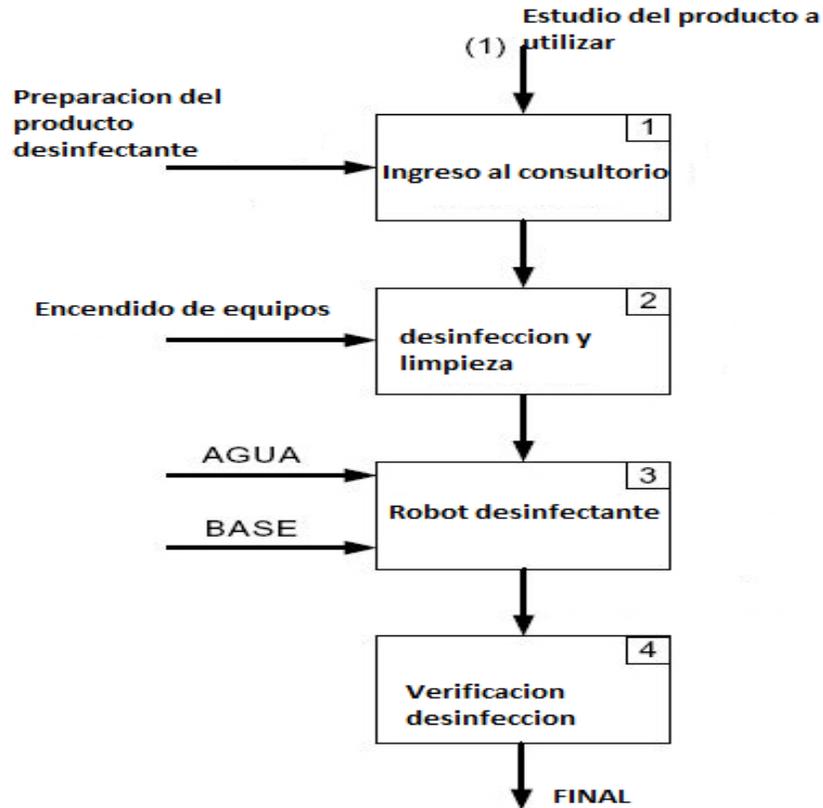


Figura 8. *Desinfección Fumigación*



7.6. Proceso de producción

Tabla 13. *Proceso Desinfección*



7.7. Indicadores de Calidad

1. Número de visitantes a nuestro sitio web:

Se define como la proporción entre el número de visitas que se tiene a la página y además medir que porcentaje de las visitas se hacen efectivas a la hora de comprar.

2. Servicio al cliente:

El servicio al cliente se debe medir para así saber que tan grande es la satisfacción del cliente por la atención del personal, y si es así debemos determinar en que estamos fallando. (Isotools, 2018)

3. Valoración de ventas:

El volumen de ventas es, sin duda, el elemento más empleado para medir la calidad de un producto. Vender mucho casi siempre es sinónimo de éxito: indica que el artículo ha tenido una buena acogida y que ha generado gran interés. No obstante, esta relación no supone en todos los casos un grado alto de calidad. Se puede vender mucho sin que el producto sea del todo bueno. (Isotools, 2018)

4. Satisfacción del cliente:

De hecho, el siguiente paso tras la venta de un producto es la evaluación del grado de conformidad de quien lo ha adquirido. La venta no garantiza satisfacción. Numerosos ejemplos dan cuenta de ello. Al utilizar este indicador, las empresas deben desplegar varias vías de retroalimentación para poder evaluar con acierto lo que se conoce como la etapa de post-venta, que es crucial de cara a nuevas líneas de producción. (Isotools, 2018)

5. Competitividad:

Hace referencia a la capacidad de las empresas para explotar aquellas cualidades que hacen distintos a sus productos. También tiene que ver con el nivel de adaptación a las dinámicas del mercado y a la capacidad de innovación y cambio. Un producto incapaz de competir es, por lo general, un producto de escasa calidad. (Isotools, 2018)

8. Precio de Venta

EMPRESA	TIPO DE TRATAMIENTO	COSTO (\$/Kg)
Ecocapital	Limpieza	130.000
Tecniamsa	Limpieza	120.000
Prosarc	Limpieza y desinfección	150.000
Limpieza total	desinfección	110.000
Biotratamientos	Limpieza	1130.000
Interaseo	Incineración	125.000
REII	Incineración	115.000

Al analizar los costos de las diferentes empresas de limpieza ubicadas en el país vemos que la nuestra tendrá el precio menor del mercado lo que nos da un factor de ventaja competitiva sobre las demás empresas.

COSTOS DE PRODUCCION	
Costo unitario de Materiales	\$ 300.000
Costo unitario de Mano de obra	\$ 30.000
Costo unitario de CIIF	\$ 5.000
Costo total Unitario	\$ 65.000

PV= costo unitario

1-% de utilidad 35%

$$PV = \frac{65.000}{0,65} = 100.000 \text{ es el precio de venta del servicio}$$

9. Prototipo

9.1. Características del producto o servicio

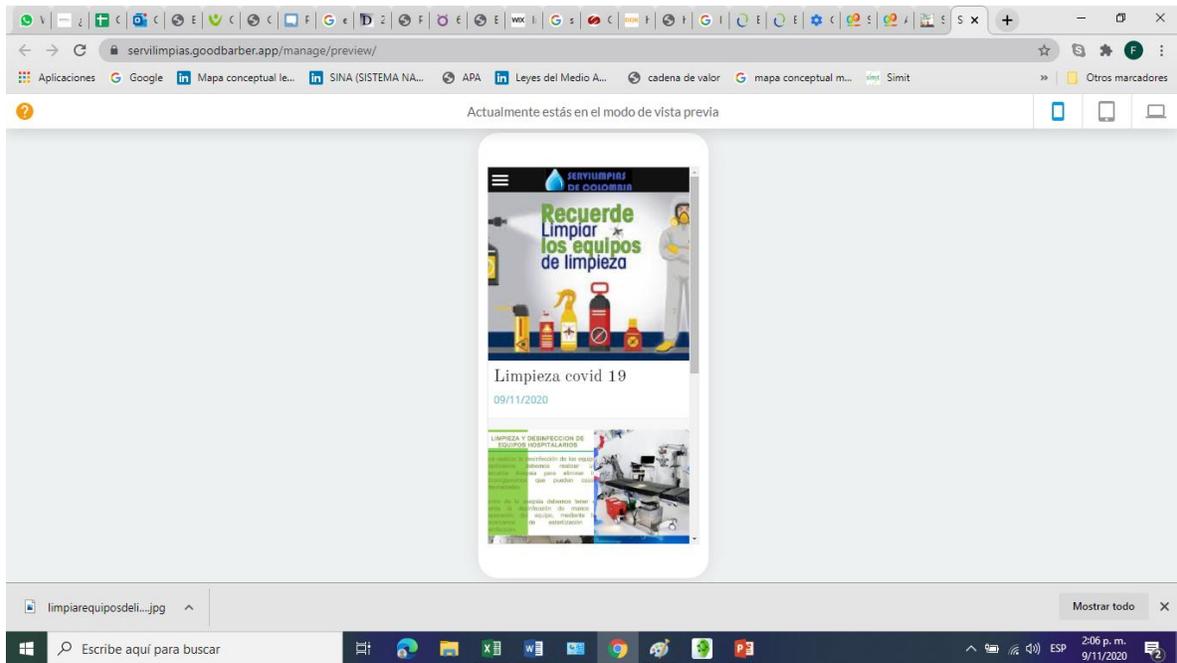
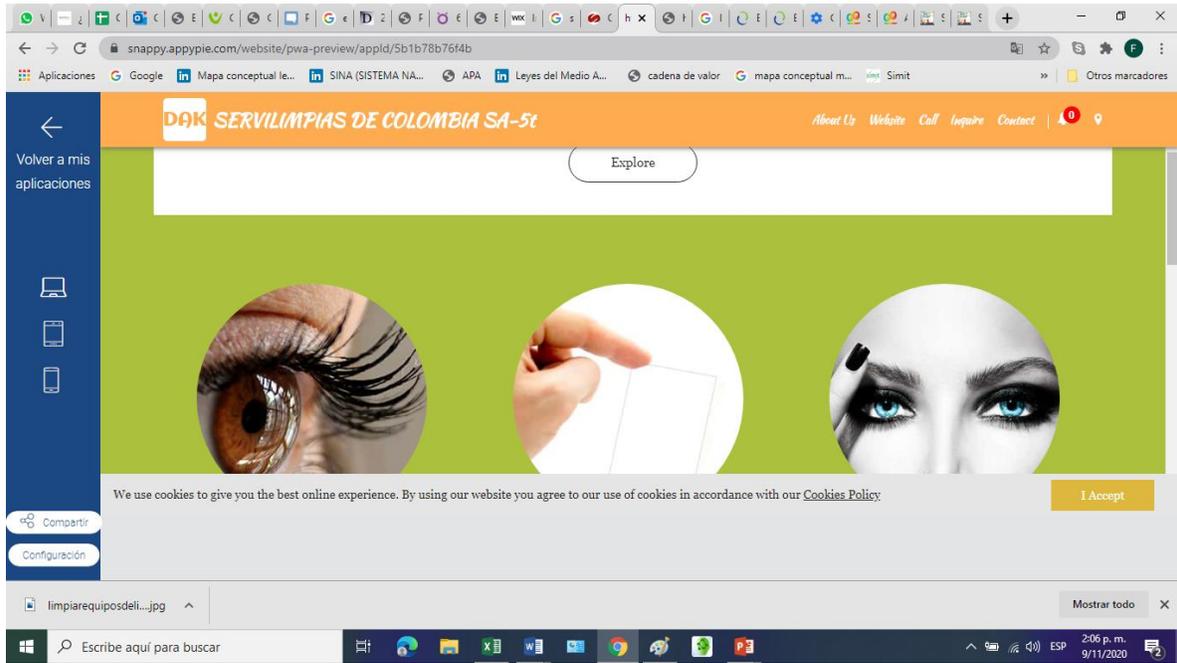
El nombre de la empresa es Servilimpias de Colombia, nuestro servicio radica en realizar limpieza y desinfección en sitios especializados en la prestación de servicios de salud en general , limpieza y desinfección de consultorios, clínicas y todos los sitios de trabajo que tengan que ver con el sector salud,. Como empresa prestadora de servicios de aseo, nos preocupamos por capacitar nuestros empleados para ofrecer un servicio excelente para todos nuestros clientes.

9.2. Características del prototipo

Para ´prototipar nuestro servicio se hizo la creación de una pagina web, además de una app, por medio de las cuales nuestros clientes van a conocer nuestros servicios e igualmente van a poder contratar sin necesidad de salir de casa o en este caso de sus oficinas, se utilizó la plataforma WIX para crear nuestra página web.

Igualmente por medio de la página Goodbarber app y appypie.com, se creó una aplicación y pagina web por medio de la cual nuestros cliente harán sus respectivas solicitudes de servicio.

Figura 9. Creación De APP



servilimpias.goodbarber.app/manage/app/content/

Aplicaciones Google Mapa conceptual le... SINA (SISTEMA NA... APA Leyes del Medio A... cadena de valor mapa conceptual m... Simit Otros marcadores

SERVILIMPIAS Regresa a la lista de verificación Vista previa

Empezar

Mi app

CONTENIDO

Añadir

Lista de contenido

Secciones

Comentarios

Papelera

DISEÑO

Diseño general

Menú navegación

Inicio

Diseño de Secciones



Secciones

+ AÑADIR UNA SECCIÓN

Navegación principal

- Home
- Blog
- Videos
- Gallery
- Podcasts

Otras secciones

Secciones usadas aparte de la navegación

Settings Servicio técnico

https://servilimpias.goodbarber.app/pview/servilimpias/

limpiarequipo...jpg

Mostrar todo

Escribe aquí para buscar

2:06 p. m. 9/11/2020

coplagroup.com/equipodelimpiezaydesinfeccion/

Aplicaciones Google Mapa conceptual le... SINA (SISTEMA NA... APA Leyes del Medio A... cadena de valor mapa conceptual m... Simit Otros marcadores

INICIO EMPRESA SERVICIOS PRODUCTOS NOTICIAS CONTACTO

10 Julio, 2018



Tweets por @CopiaGroup

Copia Group @CopiaGroup

Nuestra diversidad son nuestras culturas, herencia y tradición. Nuestros corazones son los mismos. ❤️

Siente orgulloso de la diversidad de tu país. 🇨🇴

Siéntete orgullo de ser Colombiano 🇨🇴 #Colombia #DíaDeLaRaza #DiversidadCultural #TodosSomosUno #tradicion #Cultura

Desconectado

limpiarequipo...jpg

Mostrar todo

Escribe aquí para buscar

2:07 p. m. 9/11/2020

Figura 10. APP publicada

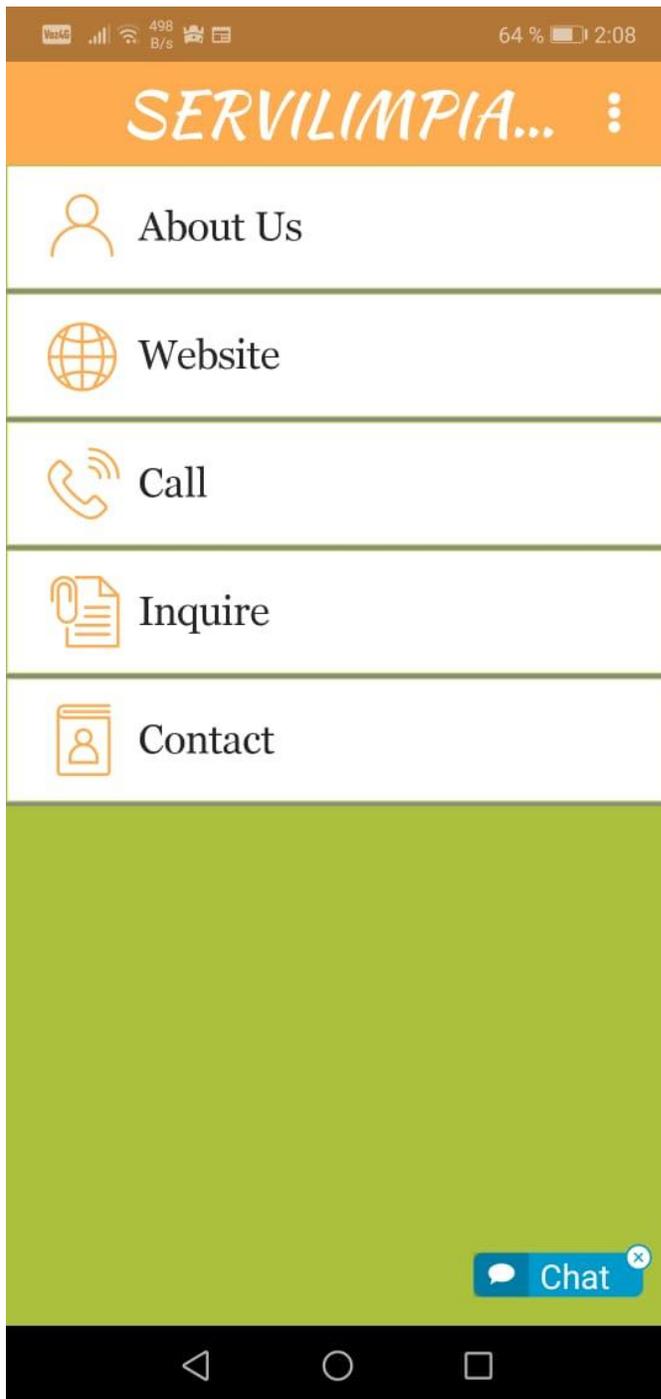


Figura 11.

APP; web



Figura 12.

APP Web



Limpieza covid 19

09/11/2020



9.3. Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo

La forma de interactuar con el prototipo web será ingresando a nuestra APP

<https://servilimpias.goodbarber.app/manage/app/content/>, y pagina web

Figura 13. *Imagen Pagina Web Servilimpias*



10. Modelo Running Lean Canvas

Tabla 14. *Lean Canvas*

Problema	Solucion	Propuesta de Valor	Ventaja especial	Segmentos de Clientes
<p>No se consiguen prestadores de este tipo de servicio confiables</p> <p>. Los precios están demasiado elevados por cuenta del covid 19</p> <p>No hay los equipos necesarios y tecnológicos para que se haga una desinfección total.</p> <p>Por el covid 19 se incrementaron los protocolos de asepsia y desinfección, y no tienen tiempo de crear nuevos protocolos.</p>	<p>. Innovación en todos los procesos.</p> <p>. Uso de tecnologías de punta.</p> <p>. Uso de productos biodegradables.</p> <p>. Servicio eficiente y con responsabilidad.</p> <p>. Personal idóneo.</p>	<p>Prestar nuestros servicios de limpieza y desinfección con equipos y tratamientos especializados cuidando siempre el ambiente ¡Limpieza y salud al precio de limpieza!</p>	<p>. Uso de tecnologías de punta y equipos de alta tecnología.</p> <p>. Uso de productos biodegradables y amigables con el medio ambiente.</p> <p>. Personal idóneo en la prestación de los servicios.</p> <p>Precios más económicos que la competencia</p>	<p>El mercado objetivo esta segmentado en la Según datos de la alcaldía municipal de Villavicencio en la ciudad hay 7 clínicas privadas, un hospital general nivel tres, 40 laboratorios clínicos, y según cifras de La Cámara de comercio del meta existe 950 Consultorios Médicos, y aproximadamente 50 Laboratorios clínicos.</p>
	<p>Métricas Clave</p> <p>. Numero de clínicas y hospitales.</p> <p>. Numero de consultorios médicos.</p> <p>Retroalimentación de clientes. ...</p> <p>Lealtad de clientes. ...</p> <p>Usuarios activos</p> <p>.- Coste Adquisición De Cliente.</p> <p>-Cash Burn Rate (Cbr)</p>		<p>Canales</p> <p>La mayoría son canales digitales, como</p> <p>Propia APP</p> <p>. Páginas web.</p> <p>. Redes sociales.</p> <p>. Visitas empresariales.</p> <p>. Campañas de aseo.</p> <p>. Listado de clientes. Potenciales (base de datos).</p>	
<p>Estructura de Costes</p> <p>. Nómina de empleados, costos de redes sociales, costo de equipos e insumos, transporte de personal, arriendo, servicios públicos, incentivos salariales y costos de mercadeo.</p>		<p>Flujo de Ingresos</p> <p>. Por venta de servicios a los clientes potenciales.</p> <p>. Campañas de aseo en la ciudad, por parte de la empresa.</p> <p>-Son precios que dependen de la ubicación y tamaño del sitio a realizar la limpieza.</p>		

11. Validación de la idea de Negocio

11.1. Objetivo de la investigación

Saber que tan viable es la instauración de una empresa de servicios de limpieza de las diferentes ubicaciones e instalaciones del sector salud en el municipio de Villavicencio Meta,

11.2. Tipo de Investigación

Se realizara una investigación Cuantitativa y se realizara por medio de una encuesta realizada a varios empresarios del sector salud de la ciudad..

“La investigación cuantitativa implica el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados. Es concluyente en su propósito ya que trata de cuantificar el problema y entender qué tan generalizado está mediante la búsqueda de resultados proyectables a una población mayor” (SIS, 2020).

Tamaño de la Muestra

$$\underline{n = \frac{(Z^2 pqN)}{(Ne^2 + Z^2 pq)}}$$

- Nivel de confianza (Z) = 1.96
- Grado de error (e) = 0.05
- Universo (N) =1.050 Locales Salud
- Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5

- Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.5

$$n = ((196)^2 (0.5) (0.5) (1.050.00)) / ((1.050.00) (0.05)^2 + (196)^2 (0.5) (0.5)) n =$$
$$((3.84) (0.25) (1.050)) / ((1.050) (0.0025) + (3.84) (0.25)) =$$

$$n=1,0084200/9606.46 = 10,4978$$

n= 10 Empresas

11.3. Encuesta

ENCUESTA EMPRESARIAL SERVILIMPIO DE COLOMBIA SAS

Lugar y fecha de la encuesta: _____

Nombre de la empresa: _____

Nombre del encuestado: _____

La presente encuesta empresarial tiene por objeto conocer sobre el servicio de aseo en los hospitales, clínicas, consultorios médicos, consultorios odontológicos, clínicas veterinarias, salas de belleza y otros lugares públicos de Villavicencio Meta.

Su respuesta es muy importante para nosotros y la proyección de nuestros servicios.

1. ¿El servicio de aseo es propio de la empresa? Si _____ No _____
2. ¿Cada cuánto realizan aseo y desinfección? Diario _____ Cada 2 días _____

3. ¿Su servicio de aseo cuenta con personal y equipos adecuados para realizarlos?
Si_____ No_____

4. ¿Cuánto dinero invierte mensual en desinfección y limpieza en su entidad?

2.000.000____ 4.000.000_____ más de 4.000.000

5. ¿En la prestación de este servicio en su empresa, alguna vez han tenido problema con los materiales y/o personal?

Si_____ No_____ ¿Cuál?

6. ¿le gustaría cambiar de operador de este servicio?

Si_____ No_____

7. ¿Si le ofrecieran un nuevo y mejor servicio de aseo con tecnología de desinfección y personal calificado los contrataría? Si_____ No_____

8. ¿Del prestador de los servicios de aseo para su empresa que le gustaría?

Mejor Tecnología_____ Insumos biodegradables_____ Buenos
precios_____ Las Tres

9. ¿Si encontrara una empresa de aseo con estas características la contrataría?

Si_____ No_____

10. ¿En el servicio de aseo que realiza su empresa incluye programas de prevención a todo sus empleados y proveedores de servicios?

Sí_____ No_____

Esta encuesta se realiza Como parte de nuestro trabajo de grado en la facultad de administración de empresas de la Universidad Cun, estamos realizando una investigación sobre el servicio de aseo en la ciudad de Villavicencio Meta.

11.4. Tabulación Encuesta

TABULACION DE LA ENCUESTA A HOSIPITALES Y CLINICAS DE NEIVA Y EL HUILA

1. ¿El servicio de aseo es propio de la empresa? Si _____ No _____

	servicio de la empresa
SI	7
NO	3



Fuente Propia

De acuerdo con los resultados arrojados por las empresas encuestadas, el 70% de las empresas respondieron que sí tienen su equipo de aseo.

2. ¿Cada cuánto realizan el Aseo y desinfección?

Diario__8_ Semanal_2

	servicio de la empresa
Diario	8
Cada 2 Días	2

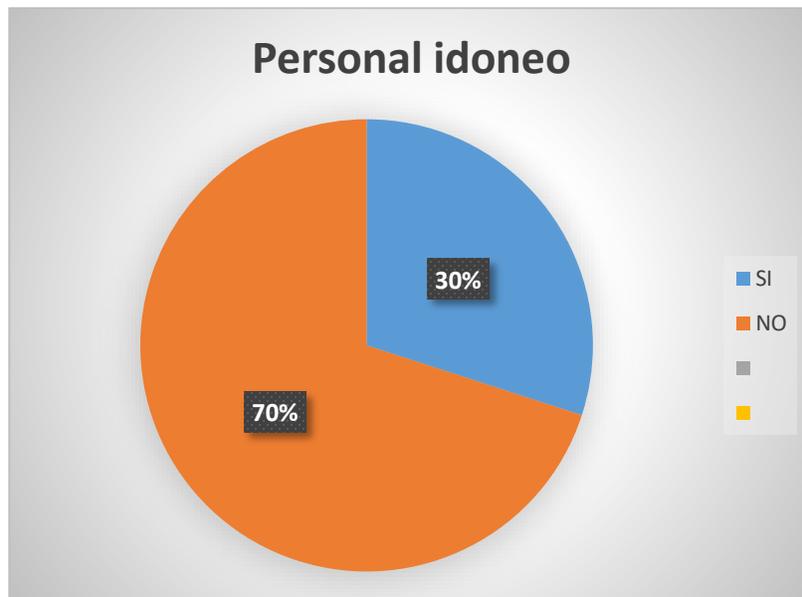


Fuente Propia

Vemos que el 80% de las empresas realizan desinfección todos los días..

3. ¿Su servicio de aseo cuenta con personal y equipos adecuados para realizarlos?
Si__3___ No__7___

	Personal idóneo	
SI		3
NO		7



Fuente Propia

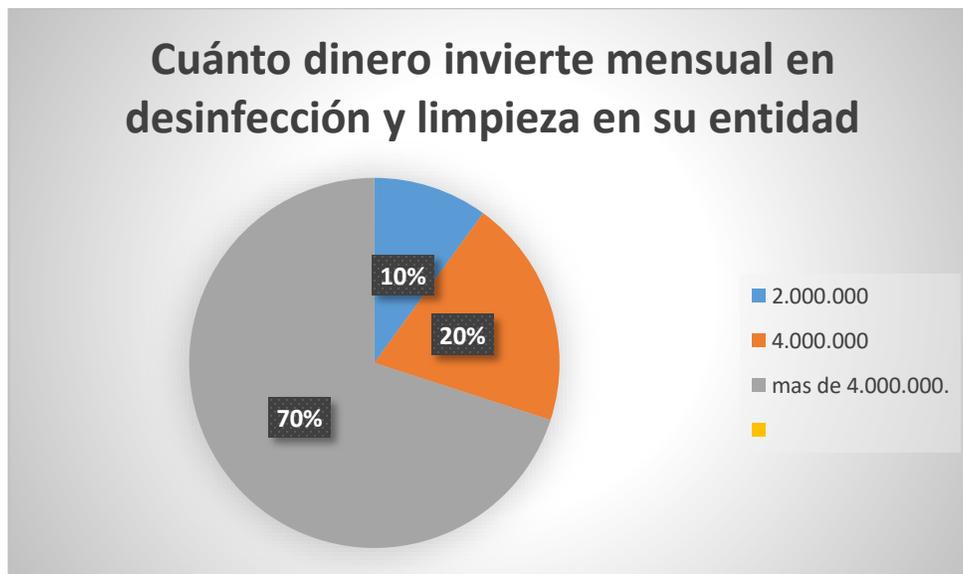
De acuerdo con los entrevistados vemos que el 70% de las empresas de salud no cuentan con personal calificado para hacer las desinfecciones.

4. ¿Cuánto dinero invierte mensual en desinfección y limpieza en su entidad?

2.000.000 _____ 3.000.000 _____ Más de 3.000.000. _____

	Cuánto dinero invierte mensual en desinfección y limpieza en su entidad
--	---

2.000.000	1
3.000.000	2
Más de 3.000.000.	7



Fuente Propia

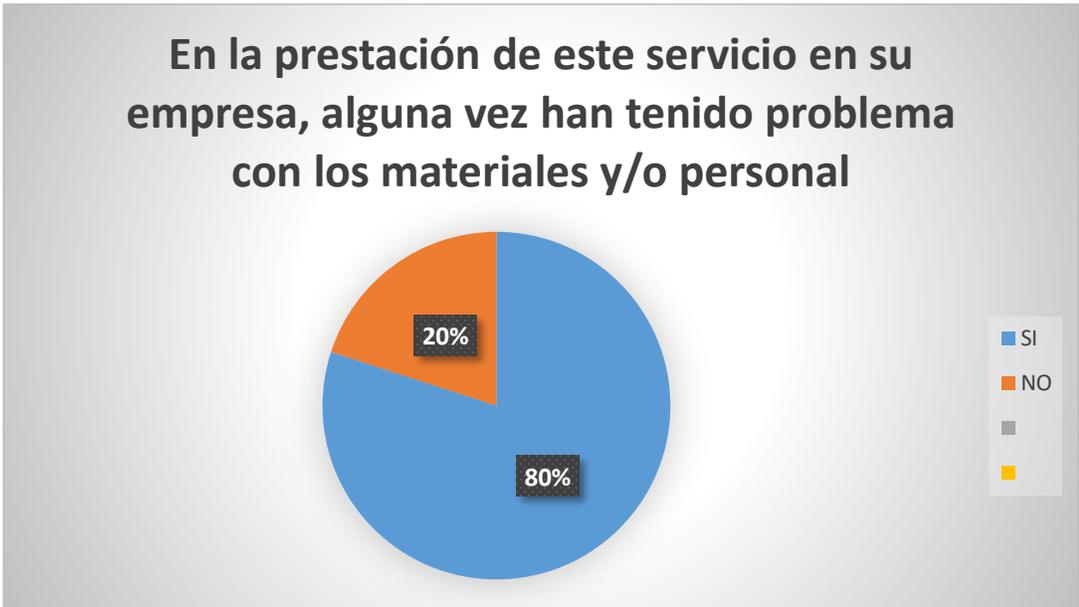
Esta grafica nos muestra que el 70% de las empresas gastan mas de 4.000.000 mensuales en limpieza y desinfección lo que nos da un buen margen para contratar.

5. ¿En la prestación de este servicio en su empresa, alguna vez han tenido problema con los materiales y/o personal?

Si_ 8___ No_ 2__

	Problemas
--	-----------

SI	8
NO	2



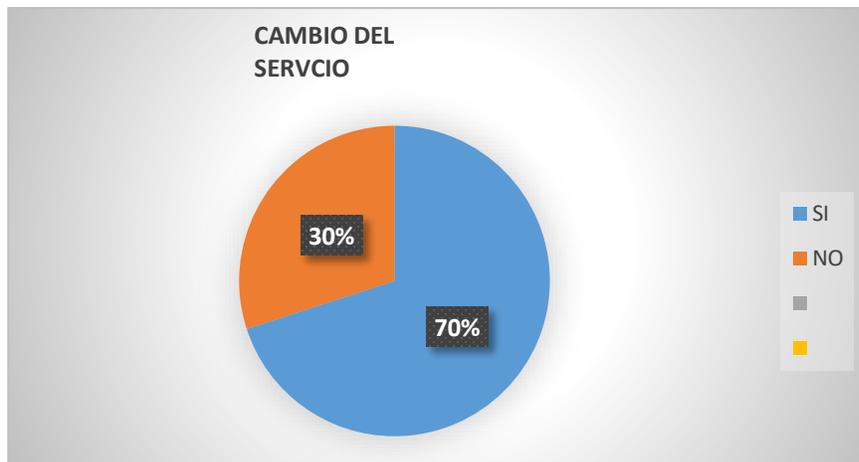
Fuente Propia

Todas las empresas han tenido problemas ya sea de personal o de mantenimiento y equipos lo que nos da una nueva ventaja.

6. ¿Le gustaría cambiar de operador de este servicio?

? Si ___7___ No ___3___

	Problemas
SI	7
NO	3

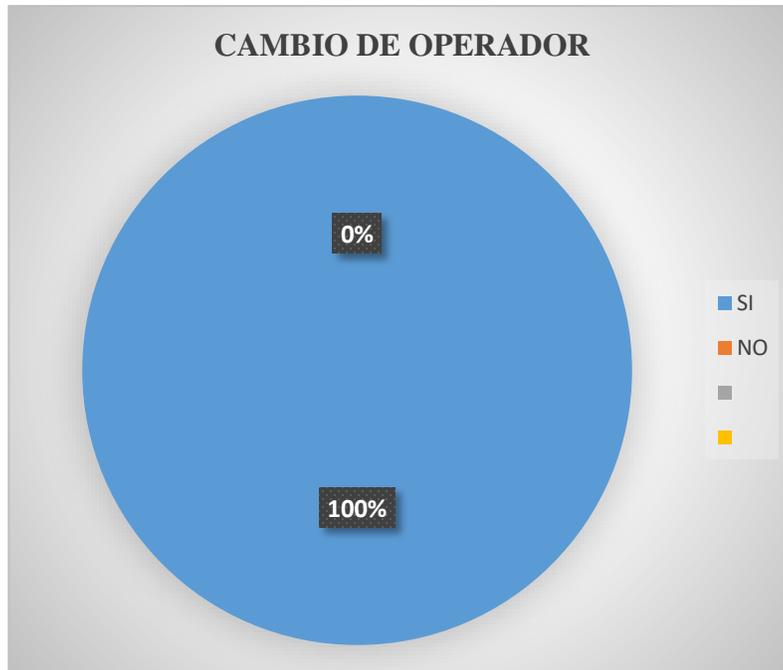


Fuente Propia

La respuesta para la mayoría 70% si les gustaría cambiar de operador porque se han presentado algunos problemas, como lo vimos en la anterior respuesta, es una deficiencia que deberíamos aprovechar.

7. ¿Si le ofrecieran un nuevo y mejor servicio de aseo con tecnología de desinfección y personal calificado los contrataría?

Si__10____ No__0__



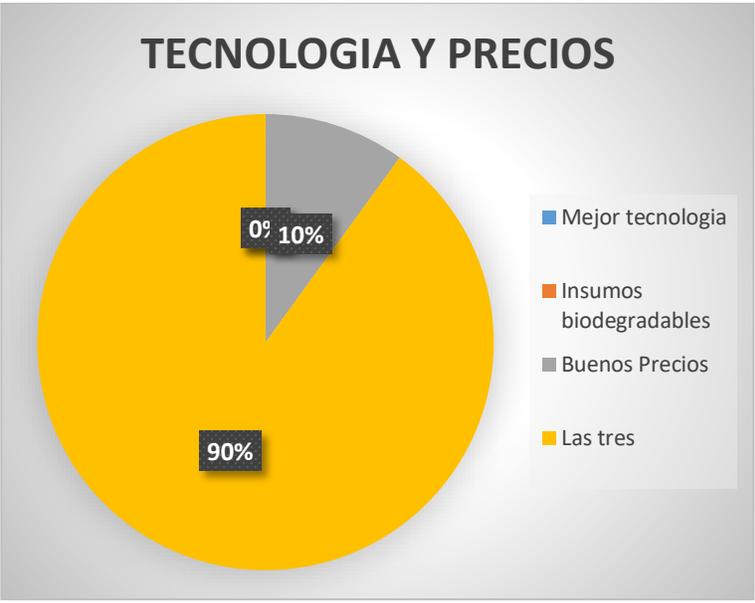
Fuente Propia

Esta respuesta nos permite proyectar nuestros servicios en todo el departamento, en razón a que somos una empresa nueva y con la mejor tecnología del mercado, impactando fuertemente la competencia, lo que nos permitiría crecer de forma exponencial en este mercado de los servicios.

8. ¿Del prestador de los servicios de aseo para su empresa que le gustaría?

Mejor Tecnología_____ Insumos biodegradables_____ Buenos precios_____ las tres_____

	¿Del prestador de los servicios de aseo para su empresa que le gustaría?
Mejor tecnología	0
Insumos biodegradables	0
Buenos Precios	1
Las tres	9



Fuente Propia

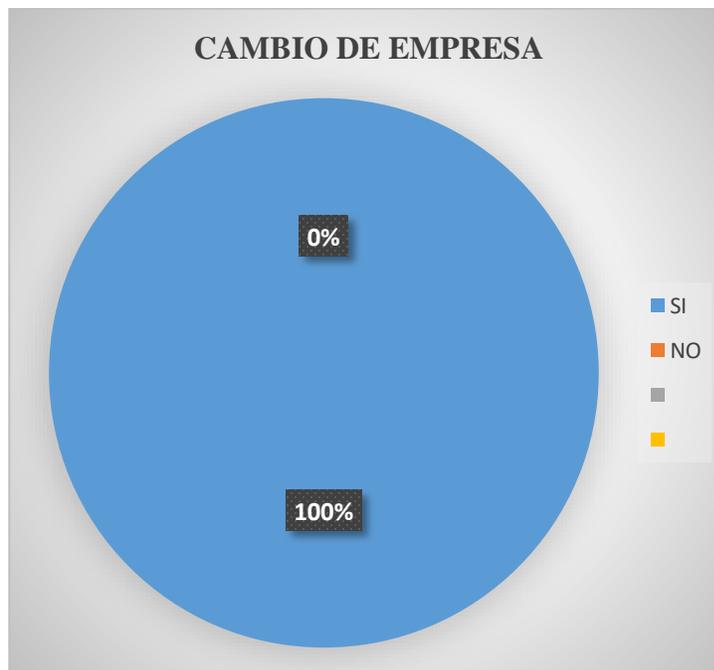
Vemos que el 90% prefieren tener los tres componentes lo que nos da a entender que están urgidas de nuevos procesos en la desinfección y limpieza de sus locales hospitalarios, más aun con el surgimiento de esta pandemia del CORONA VIRUS, que ha incrementado este servicio en más del 100% en todo el país, las nuevas tecnologías hacen que los procedimientos sean más confiables y rápidos por parte de los operadores, además,

que las autoridades sanitarias han incrementado las normas de seguridad por el caso de la pandemia. Esto nos representa una buena alternativa en la prestación de nuestros servicios, porque contamos con lo último en tecnología de punta para este tipo de servicios.

9.¿Si encontrara una empresa de aseo con estas características la contrataría?

Si__10__ No__0__

	Si encontrara una empresa de aseo con estas características la contrataría
SI	10
NO	0



Fuente Propia

En esta respuesta podemos reconfirmar como la mayoría de las empresas tienen más confianza en la tecnología y el mejoramiento continuo, hace parte de los cambios, más ahora que se avecinan un sinnúmero de elementos patógenos y que deben ser tratados de la mejor forma posible para evitar contagios o casos similares.

10.¿En el servicio de aseo que realiza su empresa incluye programas de prevención a todo sus empleados y proveedores de servicios?

Sí__0__ No__10__

	En el servicio de aseo que realiza su empresa incluye programas de prevención a todo sus empleados y proveedores de servicios?
SI	0
NO	10



Fuente Propia

Como en la encuesta detectamos que ninguna empresa realiza cursos de prevención manejo de los residuos sólidos, en la empresa, ofreceremos capacitación permanente a todos los empleados que estén encargados de la desinfección y limpieza de los lugares más peligrosos de las empresas, y así estamos disminuyendo el riesgo de contagio o infección de los empleados de los hospitales y clínicas.

12. Lecciones Aprendidas y Recomendaciones

Lo aprendido hasta ahora, ha sido a poder desarrollar todos los ítems del proyecto para así poder hacer un minucioso estudio que nos demuestre la viabilidad y factibilidad de la colocación de nuestro servicio en el mercado, igual aprendimos como conocer nuestros clientes, proveedores y competencia además de los factores que influyen a la hora de escoger y desarrollar un producto o servicio.

Las recomendaciones como siempre es que al realizar la viabilidad financiera se debe tener en cuenta también los costos de realización del proyecto, puesto que este es un costo importante a la hora de desarrollar los estados financieros de la empresa.

Se debe tener muy en cuenta para una empresa como la nuestra la capacitación constante de los empleados y la dotación de equipos de protección de primera categoría puesto que la pandemia del covid está latente y no queremos que ninguno de nuestros colaboradores resulte infectado y/o muerto por este virus tan fatal.

Por último se concluye que según los estudios realizados a la empresa, que esta es muy factible y viable puesto que cumple con todos los requisitos y parámetros para la implementación de esta.

Bibliografía

Alcaldía Bogota. (2019). *Uasp.gov*. Obtenido de Marco legal y regulatorio y política ambiental, legislación nacional (leyes y decretos) :
http://uaesp.gov.co/images/ANEXO_1_POLITICAS_NORMATIVIDAD_NACIONAL_DISTRITAL_M26.pdf

CEO:ORG. (1989). *resolucion ceo*. Obtenido de
<https://www.ceo.org.co/images/stories/CEO/ambiental/documentos/Normas%20ambientales/1973-1989/Resolucion%202309%20de%201986%20-%20Residuos%20especiales1.pdf>

Dinero.com. (2017). ley projovent. *Dinero*, 2.

ECR. (2018). MARCO LEGAL, leyes de la salud ocupacional que rigen en colombia. *ECR*, 1-3.

Fedecore. (14 de junio de 2020). *Fedecore*. Obtenido de Villavicencio:
<https://fedecore.org/blog/eventos-fedecore/villavicencio/>

Gonzales, M. (2020). *Corresponsables*. Obtenido de Los objetivos de desarrollo sostenible:
https://www.corresponsables.com/download/DOSSIER_ODS_IBERO.pdf

Isotools. (08 de 02 de 2018). *Isotools.Org*. Obtenido de 5 ejemplos de indicadores de calidad que no pueden faltar en tu plan: <https://www.isotools.org/2015/07/27/5-ejemplos-de-indicadores-de-calidad-que-no-pueden-faltar-en-tu-plan/>

MINTIC. (10 de 01 de 2019). *Mintic.gov.co*. Obtenido de https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-82084_plan_estragico_institucional_mintic_2019_2022.pdf

Mintic.Co. (2018). Plan TIC 2018-2022. *Mintic.gov.co*, 19.

Portafolio. (2019). Economía colombiana crecería por debajo del 3% en el 2019.

Portafolio, 1.

Portafolio. (2019). Economía colombiana crecería por debajo del 3% en el 2019.

Portafolio, 1.

Redator Rock Content. (11 de Abril de 2019). *Blog rock content*. Obtenido de Innovación disruptiva: ¿qué repercusión tiene en las relaciones de consumo?: <https://rockcontent.com/es/blog/innovacion-disruptiva/>