

DE UNA VIVENCIA NEGATIVA A UNA OPORTUNIDAD DE EMPRESA

ADRIANA MAYA VASCO
BELMER JESUS VARELA GONZALEZ
ERICA MARIA CASTAÑO LOPEZ
IRLAN DAVID LONDOÑO HENAO

UNIVERSIDAD CES
FACULTAD DE MEDICINA
SALUD PÚBLICA
MEDELLÍN
2011

DE UNA VIVENCIA NEGATIVA A UNA OPORTUNIDAD DE EMPRESA

ADRIANA MAYA VASCO

BELMER JESUS VARELA GONZALEZ

ERICA MARIA CASTAÑO LOPEZ

IRLAN DAVID LONDOÑO HENAO

Trabajo de grado para optar el título de Especialización en Gerencia de IPS

ASESORES

Dr. JORGÉ JULIAN OSORIO G.

Dra. LUISA FERNANDA GARCIA M.

UNIVERSIDAD CES

FACULTAD DE MEDICINA

SALUD PÚBLICA

MEDELLÍN

2011

AGRADECIMIENTOS

Queremos expresar nuestros agradecimientos a los asesores Dr. JORGÉ JULIAN OSORIO y la Dra. LUISA FERNANDA GARCIA por apoyarnos en el proceso de desarrollo de este trabajo.

También a nuestra familia y personas cercanas que nos acompañaron durante todo este proceso.

CONTENIDO

CLIMATISALUD S.A.S	4
DESARROLLANDO Y PERFECCIONANDO	5
UNO DE LOS SOCIOS	6
CONSOLIDANDO	7
OTRO SOCIO	8
DIFICULTADES DEL PROYECTO	10
ESTRUTURANDO EL MODELO DE NEGOCIO	11
CONCLUSIONES	15-16
RECOMENDACIONES	17
BIBLIOGRAFIA	18

CLIMATISALUD S.A.S, es una empresa innovadora, que nació a partir de una experiencia negativa de hospitalización que vivió uno de los socios.

Mi nombre es **Jorge Eliecer Mesa**, soy ingeniero Aeronáutico del Pascual Bravo, he trabajado entre otras empresas ACES, SAM, el Metro entre otros y como empresario independiente, desarrollando productos de tecnología y maquinaria industrial.

Antes de que surgiera la empresa de los climatizadores tenía una empresa de selladores de plástico JM, a nivel empresarial no se obtuvo mucho conocimiento pues no estaba entrenado o capacitado en este tema, pero a nivel técnico si se logro adquirir un amplio conocimiento en sellado electrónico que posteriormente lo utilizaré en los climatizadores.

La idea de los climatizadores térmicos electrónicos inició por unas fajas reductoras que se vendían por tele mercadeo, las fajas presentaron muchos inconvenientes y reclamos, debido a que las fajas se estaban abriendo, Los dueños de la empresa llamada Tele mercadeo al conocer mi experiencia como Ingeniero Aeronáutico y manejo del funcionamiento electrónico de los aviones, contactó al distribuidor de las fajas para ofrecerles que yo podía arreglarle el problema, y yo ante el reto propuesto acepté. Procedí entonces a desarmar una faja y detecte que calentaba mucho por no ser un diseño adecuado, lo que pasaba lo relacioné con los sistemas anticongelantes de los aviones con los cuales yo tenía amplio conocimiento y asumí que este sistema podrá servir para las fajas, de manera que ensaye, desbaraté, probé y logré lo que quería, poco presentable pero funcional. Este primer prototipo se lo presenté al señor de las fajas y le gustó; y se empezó a trabajar con el sistema que diseñé. Paralelamente mi salud en esos momentos no era la mejor, y busque un socio, le enseñé el diseño que había hecho y él hizo contacto con la persona que me había buscado inicialmente, siguió trabajando solo con lo que inicialmente comencé y me dejo por fuera, hoy ya tiene un BMW.

Estuve hospitalizado casi un año por problemas cardíacos, en todo este tiempo de estar en la institución y con los intensos fríos de la habitación y las incomodidades por la cantidad de mantas que las enfermeras usaban para

cubrirme, retome lo que había diseñado y diseñe la primera colchoneta termorreguladora estando en la clínica, la cual fue de gran utilidad en estas hospitalizaciones tan largas incluso la pedían prestada para otros pacientes.

DESARROLLANDO Y PERFECCIONANDO

Cada vez he ido perfeccionado más las partes electrónicas, valor agregado con el sellado de calor y otros conocimientos electrónicos. Ha sido un tiempo de investigación, desarmando las mantas térmicas comerciales y estudiando cuidadosamente todos sus componentes. Una de las características encontradas en el mercado es que son muy pesadas, he sido mi peor crítico por ello el proceso de diseño ha sido tan lento.

La búsqueda de los materiales que cumplieran todos los requisitos ideales no ha sido fácil, porque ya con las experiencias pasadas he tenido que buscar todo sin acompañamiento, y muy recelosamente para evitar que vuelvan a “quitarme la idea”.

Luego por un “soplo de un angelito” conocí al Sr Walter Muñoz. Ingeniero Eléctrico, que aportó su experiencia y conocimiento en la parte electrónica y de logística y al señor Belmer Varela, administrador de empresas, el cual aportó capital y conocimiento empresarial para poder llevar a cabo este proyecto, el cual denominamos **CLIMATISALUD**, dos personas que creyeron en mi idea y que no buscaban como algunos en pagarme y darme el dinero para que les diera el diseño de lo que había hecho. Empecé con ellos a trabajar la idea y a construir las máquinas para hacer todo la parte eléctrica de los climatizadores. Todo ha sido hecho por nosotros artesanalmente y consiguiendo cada insumo con mucho cuidado y recelo, que estos materiales cumplan con los requisitos de seguridad, calidad, y bajo costo que queremos para nuestros productos, nos hemos demorado en esto pero cada vez lo hemos ido perfeccionando y cada detalle que ha presentado alguna falla sea arreglado inmediatamente y cada vez vamos mejorando reiterando que nosotros somos los críticos más duros de nuestro producto. Las cosas que hemos diseñado y que no han salido bien las hemos destruido porque no se pueden ni botar a la basura.

La parte de la creación de la Empresa en cuanto a Cámara de Comercio, Rut entre otros, ha sido relativamente fácil; la parte financiera ha sido muy dura, se han tenido ofrecimientos, pero para comprarme la idea y de dudosas procedencias. La ayuda por parte de la banca para crear empresa es nula, hemos trabajado con capital de trabajo propio, con el ingreso de Belmer Varela, se consolido la parte de la Empresa, se buscó inicialmente llamar la empresa ME o MU (Mesa y Muñoz) pero con Belmer, se llegó al que se tiene ahora.

En las partes donde hemos tenido la oportunidad de ir y mostrar lo que tenemos hasta el momento a gustado mucho y ha tenido mucha aceptación; inclusive hemos tenido recomendaciones de acuerdo a las necesidades que tienen los futuros compradores [1]

UNO DE LOS SOCIOS

Mi nombre es **Walter Muñoz**, soy ingeniero electrónico de la Universidad de Antioquia, trabajé 20 años en TELECOM, empresa de la cual salí pensionado.

Hace aproximadamente 2 años; el señor Jorge Mesa compañero y amigo desde la infancia, me propuso que me asociara con él para seguir en un proyecto que ya él traía de tiempo atrás, como es el proyecto de los climatizadores.

Empezamos a trabajar duramente en el proyecto, ya don Jorge había estructurado todo lo que se relacionaba con el core del producto, de manera que los nuevos socios llegamos a perfeccionar, hacer estudios adicionales, pruebas, investigaciones y desde entonces venimos juntos.

Desde que empezamos me ha tocado aportar bastante trabajo, también hice algunos aportes económicos que no entrare a cuantificar y cuando ya teníamos bastante avanzado el proyecto, faltaba lanzar al mercado los primeros productos,

detectamos la necesidad de aliarnos con otra persona que pudiera aportar algún dinero porque ya los socios no contábamos con los recursos suficientes para continuar adelante.

Ahí fue cuando nosotros encontramos a través de un hermano de Jorge al señor Belmer Varela, quien se mostró interesado en el proyecto, le hicimos una propuesta, la acepto y aquí vamos.

El señor Belmer hizo unos aportes en dinero, los que nos ayudó a seguir adelante con el proyecto. Paralelo a esta inyección de capital, se continuó con el estudio y con la investigación del producto, porque todavía habían algunos puntos que mejorar, ya en este momento se han conseguido felizmente otros recursos que nos hacían falta, ya estamos ya prácticamente a puertas de iniciar ya una producción en serie de los diferentes productos que pensamos sacar y creo que ya también tenemos la forma de empezar a comercializar dichos productos.

CONSOLIDANDO

En el desarrollo de este proyecto, hemos tenido dificultades, ya mencionadas económicas, de carácter técnico, otras de orden logístico, porque estuvimos bastante tiempo trabajando sin tener una sede fija de trabajo, inicialmente empezamos en la casa de un hermano mío, luego trabajábamos en el garaje de mi casa, después ya cuando estábamos con el señor Belmer Varela, ya nos conseguimos la casa de un hermano de él, que por fortuna tenía las características que se requieren para llevar adelante este proyecto.

Bueno finalmente creo que ya estamos listos para empezar a cumplir con los mayores deseos que ha traído este proyecto y son los deseos de poder tener buen mercado para nuestros productos y lograr así sacar utilidades que hemos estado añorando y necesitando desde bastante tiempo atrás.

Así pues que Dios mediante, le encomendamos a Dios que nos ayude y que nos lleve y guíe a sacar adelante ya los productos y a tener un buen mercado para los mismos y hacer buen uso de esas utilidades que estamos seguros no van a ser remisas dado la calidad y la novedad de los productos que estamos sacando. [2]

OTRO SOCIO

Mi nombre es **Belmer Varela González**, Tengo 39 años de edad, soy Administrador de empresas, tengo diplomados en Costos, Recursos Humanos y gobierno público, actualmente estoy realizando un posgrado en Gerencia de IPS en la Universidad Ces.

En lo laboral me desempeñado en el sector privado y en el sector publico trabajando en varias empresas, desde pequeño mi padre y mi familia me inculcaron el espíritu emprendedor y de empresario, por tal razón he emprendido y desarrollado muchos proyectos, algunos sin éxito, otros regular y otros muy bien, pero de eso se trata el aprendizaje.

Desde hace aproximadamente 20 años he trabajado en muchos proyectos, pero específicamente desde el año 2.000, es que decido seguir solo en la independencia, arriesgar en hacer empresa y arranco con varios proyectos, en la actualidad, me desempeño como Socio Presidente de Varquímica Ltda. Presidente de Corpudesa, fundación adscrita al ICBF y como Socio Gerente de Climatosalud.

Hace aproximadamente año y medio, un amigo llamado Luis Mesa, me dice que tiene un hermano Jorge Mesa, con un proyecto interesante que estaban buscando un socio capitalista que lo escuchara, es así que don Jorge se acerca a mi oficina con su socio Ingeniero Walter Muñoz y me hacen exposición del proyecto de climatizadores, este aun no se había cristalizado, llevaban ya mucho tiempo en la

investigación, pero no lo habían consolidado. Me presentan el proyecto, lo analizo en la parte técnica y financiera y decido emprender este reto.

El aporte inicial del dinero se hizo y se arranca en el montaje de algunas maquinas y desarrollo del producto (muestras), se hace la necesidad de una casa y se consigue con las especificaciones requeridas, en el trascurso del tiempo hemos podido perfeccionar el producto para poderlo sacar al mercado en perfecto estado.

El proyecto lo he socializado en la Universidad CES, generando mucha expectativa, en la clínica veterinaria de la U de A y en la Clínica Nova, con la compañera de estudio Enfermera Jefe Érika Castaño, quien diligentemente nos ha facilitado el lugar para realizar pruebas técnicas y poner el producto a punto.

La empresa está legalmente constituida con el Nombre **CLIMATISALUD SAS**, ante la Cámara de comercio, con Rut y, resolución de la Dian para facturar, estamos en la actualidad en el proceso de registro de marca y patente. Contamos con estudio de costos y lista de precios de todos nuestros productos, portafolio de servicios y manual del usuario para el servicio posventa, también desarrollamos la imagen corporativa de la empresa y toda su papelería.

En la actualidad estamos en el desarrollo de nuestra estrategia comercial buscando distribuidores, para las líneas Humanos (clínicas, hogar, hoteleras, bebes entre otras) y para la línea de mascotas (clínicas veterinarias, hogar entre otros).

La expectativa de la empresa con nuestros productos en la parte comercial es mucha, ya que estos no se consiguen en el mercado nacional, y por estudios realizados y un viaje realizado a Bolivia, Perú, Ecuador y Argentina, se corroboró que tampoco son provisiones que se encuentren en estos países, por tal motivo puedo afirmar que estamos solos en la plaza, a nivel nacional, esto nos ha facilitado su comercialización y por ende la estructura de costos y precios finales al consumidor.

Para la comercialización, se presenta de forma electrónica a posibles clientes toda la ficha técnica de los productos y muestras si a si lo desean. Llamadas a jefes de compras de posibles distribuidores, por que la estrategia general de distribución de la empresa es por contacto con Distribuidores. [3]

DIFICULTADES DEL PROYECTO

Financieras:

- Las empresas nuevas en Colombia reciben poco apoyo en esta materia, se nos ha dificultado abrir cuentas bancarias, los bancos aducen precaución por lavado de activos.
- La banca ni las entidades estatales, ni privadas le prestan dinero a una empresa nueva, no se tiene balance, por ende se dificulta la consecución de este rubro, se tiene que trabajar con recursos propios.
- Los recursos inicialmente pactados son insuficientes, hemos tenido que buscar créditos en la calle con particulares a altos intereses.
- La dificultad financiera de uno de los socios ha hecho que lo inicialmente pactado para el arranque no se haya podido ejecutar; este punto fue álgido, casi al punto de abortar el proyecto.
- En este momento se nos hace necesaria la consecución de un nuevo crédito para iniciar la comercialización del producto, estamos en gestiones, se tendrá que hacer en una cooperativa pero a nombre de uno de los socios.

Técnicas:

- El proyecto como me lo pintaron dice el socio capitalista, yo creía que era si no dar la plata y estaba listo, me equivoque, tardo más o menos año y medio para estar a punto. Concluyendo que las dificultades fueron técnicas por la puesta a punto del producto (por ser un sistema electrónico y minimización de riesgos).
- Dificultades técnicas de ingeniería que se presentaron en el desarrollo del producto y de nuestras maquinas.

- Mis socios son dos señores de edad avanzada, por lo tanto trabajan a un ritmo más lento, con ciertos caprichos, esto ha dificultado el cumplimiento de algunos compromisos con clientes.
- En cuanto a la producción no hemos respondido a un ritmo industrial y nos ha dificultado el arranque, aspecto ya solucionado, ya que hemos podido tercerizar muchos procesos como: Corte, ensamble, costura entre otros.
- Dificultad en el control de temperatura.

Humanas:

- La enfermedad de don Jorge gestor del proyecto, nos ha perjudicado enormemente, ya que de él dependen muchos procesos y conocimientos.
- Don Walter es el coordinador logístico, pero es poco flexible.

Comerciales:

- Producción lenta de muestra.

Al ingresar a la universidad CES al postgrado de Gerencia de IPS, me encontré con un grupo de compañeros que se interesaron en la empresa y desde su conocimiento y experiencia han aportado al desarrollo de los climatizadores y hemos aplicado conocimientos del postgrado en la creación de la empresa. No son socios directos pero si tienen una participación en la comercialización del producto.

ESTRUCTURANDO EL MODELO DE NEGOCIO:

En el sector salud consideramos que existen falencias en el control de la temperatura de los pacientes internos para cirugía donde el paciente es sometido a unas condiciones predisponentes a la hipotermia, que en general son las mayores causales de complicaciones y e inconformidades de los usuarios.

Consideramos que en los sitios de estética también hacen falta crear productos que faciliten la recuperación rápida y efectiva de los postoperatorios y tratamientos de reducción. Equipos que permitan la regulación de la temperatura

corporal en estos ambientes, también son eficaces en terapias para tratamiento de dolores de espalda, articulaciones y tratamiento para el estrés.

Las mascotas en nuestro medio han ganado un gran espacio en nuestros hogares y se han convertido en un miembro más de ellos que merecen cuidado y bienestar; y para ellos consideramos que no existe en el medio, alternativas para el manejo de la temperatura corporal.

Todo lo anteriormente mencionado ha contribuido a inspirar el desarrollo de los productos de la empresa, a pesar de todas las dificultades, la empresa se ha ido formando y hoy esta constituida legalmente con un domicilio y una infraestructura física y humana.

En todo el tiempo de error y ensayo que los ingenieros se tomaron para el diseño de la colchoneta, se fue recogiendo la información suficiente para la estructuración de las tarifas, que hoy ya están totalmente definida, ya que en el mercado no se encuentra un producto igual, no se tiene un marco de referencia que permita comparar. Lo que nos permite tener un monopolio temporal en el mercado.

Trasversalmente a todo el proceso de conformación de la empresa se fueron diseñando las estrategias de mercadeo y definiendo las líneas de aplicación del producto hoy se tiene definidas dos líneas que son:

- Línea para humanos.
- Línea para mascotas.

La línea de mascotas ya se encuentra en el mercado, la de humanos con aplicabilidad a instituciones de salud se está perfeccionando por medio de pruebas que se están haciendo una Clínica Nova en el área de cirugía.

Estas líneas tiene aplicabilidad son:

- Instituciones: clínicas, centros veterinarios e instituciones de belleza y relajación.
- Personal: Para hogar, bebés y hotelería.
- Mascotas

Después de definir las líneas del producto se estudió las competencias de ellas, encontrando que en el mercado no hay producción nacional de este tipo, lo que se encuentra en el medio como productos sustitutos, es tecnología importada, lo que hace que su costo sea alto, además no son diseñadas con base en las reales necesidades del cliente final; que son comodidad, precio, confort y calidad. Los climatizadores que la empresa tiene ofrecen todos los beneficios anteriores y la posibilidad de hacer adecuaciones de acuerdo a las necesidades y sugerencias de los usuarios pues su mayor objetivo es lograr un producto que llene todas las necesidades y expectativas del cliente final, convirtiéndose esto en su mayor competencia para el mercado. Podemos colocar como ejemplo las adecuaciones que en este momento se realizan a la línea de mascotas, a solicitud de los usuarios para que sean con un dispositivo inalámbrico para poderse utilizar en viajes.

Al ser un producto innovador, se ha logrado establecer alianzas para distribución en la línea de mascotas con una empresa reconocida a nivel nacional (Ruffus). También se tiene contactos en Bolivia y Argentina que están interesados en la distribución de los climatizadores.

Las estrategias de mercado se están desarrollando por medio de alianzas estratégicas con entidades reconocidas en el mercado en cada una de las líneas de producción. Se tienen contemplados en el plan de ventas la distribución Mayorista, Minorista y de consumidor final pero siempre por terceros pues la empresa hasta el momento no está interesada en hacerlo directamente.

La publicidad se está haciendo desde los mismos lugares de prueba con las diferentes instituciones y con los distribuidores voz a voz. Se tiene ya diseñado y perfeccionado el manual del usuario, el logo de la empresa al cual se le adicionará el logo de la universidad CES; la cual está vinculada directamente con el proyecto desde su inicio. Se tienen brochures y una propuesta con cosmovisión para el lanzamiento de la línea de humanos institucional que está ya en la recta final de

pruebas. Por medio de la universidad y con su apoyo nos brindaran la oportunidad de participar en diferentes eventos académicos y en competencias a proyectos innovadores, que nos abrirán las puertas y ayudaran al posicionamiento del producto en el mercado de la salud.

La Universidad CES, en alianza con Climatisalud, ha venido trabajando en el impulso del proyecto, para esto se han celebrado un convenio donde en todos los productos de Climatisalud, estará impreso el logo del CES, en contraprestación, la universidad nos recomendará, llevara a ferias y congresos y nos hará partícipes de muchos concursos con el objetivo de sacar adelante el producto y por ende poner en alto el nombre de CES.

En Agosto 15 al 17 del 2011, hicimos presencia en la feria de cardiología en el stand del CES, en Plaza Mayor, y en septiembre participamos en el primer congreso de medicina de urgencias en el auditorio de la Universidad CES, donde expusimos nuestros productos, también presentamos la empresa en la muestra de Emprendimiento Institucional del CES, a la vez nos inscribimos en el concurso de Innovación, Ciencia y Tecnología ante el banco Santander con el aval y respaldo de la Universidad CES. Estamos invitados en Diciembre a la Primera Feria Internacional “Mundo Mascotas” a realizarse en Plaza Mayor.

CONCLUSIONES

- **CLIMATISALUD S.A.S**, es una empresa innovadora, que nació a partir de una experiencia negativa de hospitalización que vivió uno de los socios.
- Los climatizadores térmicos electrónicos son únicos en el mercado están dirigidos a humanos y a mascotas, los cuales se pueden utilizar en hogares, en spa, centros de terapia y rehabilitación, clínicas y hospitales, clínicas veterinarias, criaderos entre otros usos.
- La experiencia evidencio que la búsqueda de los materiales y los insumos debe ser recelosa ya que las ideas son fácilmente robadas.
- El producto y la empresa se cristalizaron debido a la unión de la propiedad intelectual, los recursos, la organización, la logística y el mercadeo.
- Las mayores dificultades que tuvimos que sortear fueron las técnicas y las económicas.
- En el sector salud consideramos que existen falencias en el control de la temperatura de los pacientes internos para cirugía donde el paciente es sometido a unas condiciones predisponentes a la hipotermia, que en general son las mayores causales de complicaciones y e inconformidades de los usuarios.
- Las mascotas en nuestro medio han ganado un gran espacio y en nuestros hogares se han convertido en un miembro más de ellos, que merecen cuidado y bienestar; y para ellos consideramos que no existe en el medio, alternativas para el manejo de la temperatura corporal.
- Al ser un producto innovador, se ha logrado establecer alianzas para distribución en la línea de mascotas con una empresa reconocida a nivel nacional (Ruffus). También se tiene contactos en Bolivia y Argentina que están interesados en la distribución de los climatizadores.

CONCLUSIONES

- Las estrategias de mercado se están desarrollando por medio de alianzas estratégicas con entidades reconocidas, en cada una de las líneas de producción. Se tienen contemplados en el plan de ventas la distribución Mayorista, Minorista y de consumidor final pero siempre por terceros pues la empresa hasta el momento no está interesada en hacerlo directamente.
- La Universidad **CES**, en alianza con Climatisalud, ha venido trabajando en el impulso del proyecto, para esto se han celebrado un convenio donde en todos los productos de Climatisalud, estará impreso el logo del **CES**, en contraprestación, la universidad nos recomendará, llevará a ferias y congresos y nos hará partícipes de muchos concursos con el objetivo de sacar adelante el producto y por ende poner en alto el nombre del **CES**.
- La tecnología ha evolucionado a una velocidad increíble en todos los sectores de la industria, esto también se ve aplicado al sector salud; donde se requiere de nuevos empresarios que se arriesguen e innoven, que estén a la vanguardia. Este es el gran reto que Climatisalud tiene.
- Hoy en día se promueve en todas las áreas y sectores a la gente para que haga empresa; pero en la realidad como lo vivimos en Climatisalud es muy difícil conseguir recursos cuando no tienes un recorrido.
- Siempre que tengas un ideal o una idea clara lucha por desarrollarla así te tome muchos años como ha pasado con los grandes creadores como son Albert Einstein a quien se considera el padre de la física y quien después de muchos años logro cambiar las leyes de la física. Climatisalud se ha tomado más de 10 años en el desarrollo de las colchonetas que son hoy una realidad y a futuro una gran innovación.

RECOMENDACIONES

Al crear una empresa es importante, y lo aprendimos en la creación de la nuestra, es mirar y estudiar a fondo los socios con los que vamos a trabajar los aportes de cada uno y los intereses de cada uno. Si todos no tenemos los mismos objetivos e intereses y no conocemos que implica la formación de una empresa es muy difícil que esta pueda llegar a feliz término, en estos inicios es cuando más se necesita que el grupo de socios este fortalecido y trabajar todos por el posicionamiento de la empresa. Esto ha sido una dificultad para nosotros y hemos tenido que reestructurar la empresa porque algunos de los socios pensaban que solo aportando la idea se podía empezar a trabajar y obtener utilidades.

BIBLIOGRAFIA

ENTREVISTA con Jorge Eliecer Mesa, Ingeniero aeronáutico del Pascual Bravo. Medellín 15 de marzo de 2011.

ENTREVISTA con Walter Muñoz, Ingeniero Eléctrico de la Universidad de Antioquia. Medellín 15 de marzo de 2011.

ENTREVISTA con Belmer Varela, Administrador de empresas. Medellín. 15 de marzo de 2011.