

Proyecto de Comercialización

Camillas Inteligentes



INTEGRANTES:

- ❖ Patiri Lucas
- ❖ Diez De Oñate Santiago
- ❖ Soberanes Diego
- ❖ Rivero Juan Manuel 13122

CARRERA: INGENIERÍA INDUSTRIAL

AÑO: 2025

Propósito personal, grupal y como equipo de trabajo

Nuestro propósito, tanto a nivel personal como grupal y de equipo, surge a partir de la problemática real que nos transmitió Alejandro Suvire, médico y creador del proyecto, quien nos hizo tomar conciencia sobre una situación que desconocíamos: las condiciones inadecuadas y muchas veces indignas en las que son trasladados los pacientes en emergencias. A partir de ese diagnóstico, sentimos el compromiso de involucrarnos y aportar desde nuestro rol como estudiantes de Ingeniería Industrial, utilizando nuestras habilidades para optimizar procesos y sumar valor al desarrollo del producto.

Como equipo, nos proponemos **mejorar el posicionamiento y aumentar el reconocimiento del emprendimiento tanto a nivel provincial como nacional**, a través de estrategias efectivas de comunicación y comercialización.

Nuestro objetivo colectivo es contribuir al crecimiento de una solución innovadora que responde a una necesidad concreta del sistema de salud y que busca, sobre todo, **humanizar el traslado de pacientes**.

Descripción de la organización y del trabajo a realizar

Camillas Inteligentes es un emprendimiento liderado por el médico mendocino Alejandro Suvire, quien, a partir de su experiencia en el ámbito de la salud, identificó una problemática crítica: los riesgos y la falta de dignidad en el traslado de pacientes en situaciones de emergencia. Como respuesta, desarrolló una camilla innovadora que incorpora un sistema de varillas y barras paralelas, permitiendo el traslado sin contacto directo, lo que representa un avance significativo en seguridad, eficiencia y respeto por el paciente.

Actualmente, el proyecto cuenta con marca y patente registradas, dos plantas de fabricación en funcionamiento (ubicadas en Mendoza y Buenos Aires) y una producción tercerizada que se busca centralizar para lograr una mayor eficiencia operativa. El producto se ofrece en tres versiones adaptadas a distintas necesidades técnicas, junto con una línea de accesorios complementarios como sistemas de sujeción, portasuero y mantas térmicas.



A pesar de los avances técnicos y productivos, el proyecto enfrenta importantes desafíos en términos de posicionamiento y comercialización. La propuesta de valor no se comunica de forma efectiva al consumidor final, los canales de venta no están definidos con claridad y la presencia digital es limitada y desorganizada, sin una estrategia de contenidos ni segmentación adecuada.

Como propuesta, se plantea la necesidad de:

- Definir de manera concreta el **nicho de mercado** al que se dirige el producto, identificando las características, necesidades y comportamientos del público objetivo.
- Mapear y establecer relaciones estratégicas con los **stakeholders clave** (hospitales, clínicas, sistemas de salud pública y privada, organismos de emergencias, entre otros).
- Mejorar sustancialmente la **comunicación de la propuesta de valor**, articulando mensajes claros, coherentes y alineados con las necesidades del mercado objetivo, utilizando los canales adecuados para cada segmento.
- Desarrollar un **medio de comercialización sólido y funcional**, que incluya tanto estrategias digitales como presenciales, con procesos definidos para la captación de clientes, seguimiento comercial y cierre de ventas.

Esta reestructuración permitirá al emprendimiento posicionarse de forma más competitiva en el mercado, maximizar su impacto y generar una conexión real y sostenida con los potenciales compradores.

Impacto del proyecto (ODS relacionados)



- **ODS 3 – Salud y Bienestar:** al mejorar el sistema de traslado de pacientes, se fortalece la atención médica primaria y de emergencias.
- **ODS 9 – Industria, Innovación e Infraestructura:** promueve la innovación con una solución tecnológica nacional.
- **ODS 8 – Trabajo decente y crecimiento económico:** fomenta el empleo y la producción local mediante sus plantas en Mendoza y Buenos Aires.

Metas esperadas

1. Identificar y definir con precisión el segmento de mercado objetivo.
2. Proponer e implementar una estrategia de comercialización y comunicación profesional.

Indicadores de evaluación

1. Documento estratégico con definición clara del público objetivo, validado por el equipo fundador.
2. Plan de marketing y ventas con cronograma de implementación, redes a usar, propuestas de contenidos y definición de canales.

Mercado y análisis de competencia

Este mercado se desarrolla en el mercado de salud y tecnología médica. Este mercado abarca dispositivos médicos, soluciones digitales para hospitales y productos diseñados para optimizar la seguridad y el bienestar de los pacientes.

Dentro de este mercado, los productos de movilización y traslado de pacientes representan un segmento importante, ya que buscan mejorar la ergonomía, reducir riesgos y garantizar un transporte más digno en situaciones de emergencia. La diferenciación en este sector se logra a través de innovación en diseño, materiales y funcionalidad.

Público objetivo:

Instituciones médicas

- **Hospitales públicos y privados:** Buscan mejorar la seguridad y eficiencia en el traslado de pacientes dentro de sus instalaciones.
- **Clínicas especializadas:** Centros de traumatología, ortopedia y rehabilitación que requieren camillas adaptadas a necesidades específicas.
- **Sistemas de emergencia:** Ambulancias y unidades de rescate que necesitan equipos optimizados para situaciones críticas.

Equipos de rescate y seguridad

- **Bomberos y servicios de emergencia:** Para el traslado seguro de personas en accidentes o desastres naturales.
- **Fuerzas armadas y cuerpos de seguridad:** Aplicaciones en operaciones de rescate y atención médica en zonas de conflicto o difícil acceso.

Sector deportivo

- **Clubes y federaciones deportivas:** Equipos de fútbol, rugby y otras disciplinas que requieren camillas especializadas para atender lesiones en el campo de juego.
- **Eventos deportivos:** Maratones, competencias de alto rendimiento y actividades al aire libre donde la atención rápida es clave.

Competidores:

- **Ferno:** Empresa con fuerte presencia en el mercado de camillas tradicionales, especializada en equipos de emergencia y rescate.
- **Stricker:** Fabricante de camillas médicas con enfoque en ergonomía y seguridad.
- **Medtronic:** Aunque su enfoque principal está en dispositivos médicos avanzados, su presencia en el sector de tecnología hospitalaria lo convierte en un actor relevante.

Ventaja diferencial:

Una de las ventajas diferenciales clave de Camillas Inteligentes es su facilidad de uso, lo que mejora significativamente la eficiencia operativa en emergencias y el bienestar del paciente. Su diseño innovador incorpora un sistema de varillas y barras paralelas que permite el traslado sin contacto directo, reduciendo el esfuerzo físico de los profesionales de la salud y minimizando el riesgo de lesiones tanto para el paciente como para el operador. Además, ofrece versiones adaptadas a necesidades específicas, como traslado de pacientes con obesidad extrema, uso en equipos deportivos y rescate en emergencias. La combinación de innovación tecnológica y producción local fortalece su posicionamiento en el mercado.