

# UV-Modelo de Negocios



## Unidad de Verificación como Modelo de Negocio

**Agustín García Gallegos**

# UV-Modelo de Negocios



**Unidad de Verificación (Organismo de Inspección)  
(Organismo de Evaluación de la Conformidad (OEC))**

**Negocio: Servicios profesionales**

**Personas Físicas (PF): Empresa/profesionista individual (Unipersonal)**

**Personas Morales (Sociedades) : SC, SA, SA de CV, S de RL, etc.**

La ACREDITACIÓN es una forma de “Certificación-Calificación”

# UV-Modelo de Negocios



## Unidad de Verificación (UVA/OEC):

- Instalaciones eléctricas
  - Utilización (NOM-001-SEDE)
- Eficiencia energética
  - Alumbrado (NOM-007-ENER, NOM-013-ENER)
  - Envoltentes de edificios (NOM-008-ENER, NOM-020-ENER)
- Seguridad, Higiene y Medio Ambiente de Trabajo
  - Niveles de Iluminación (NOM-025-STPS)
  - Protección Electrostática (NOM-022-STPS)
- Parques industriales
  - Especificaciones (NMX-R-046-SCFI)

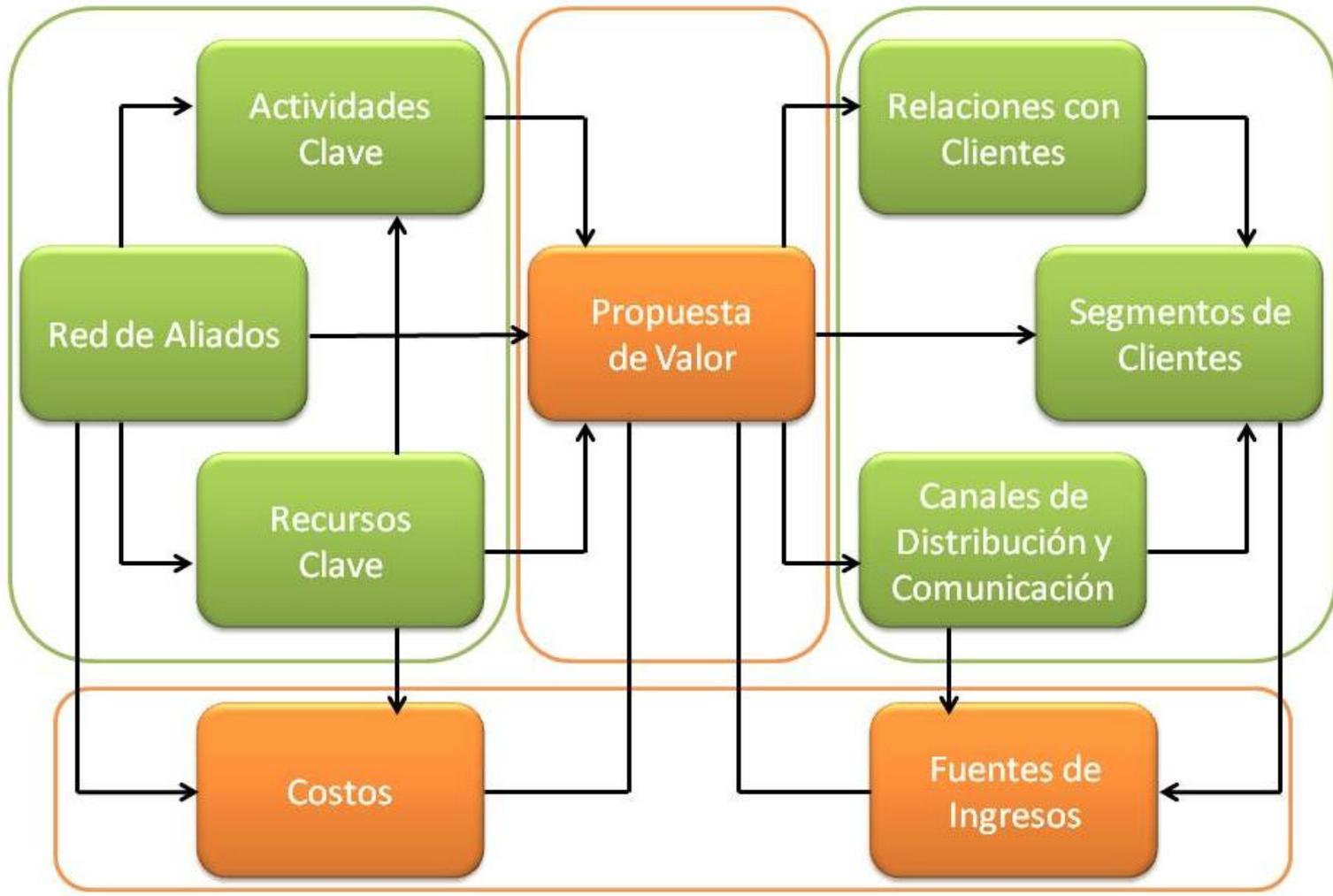
La ACREDITACIÓN- APROBACIÓN es “Reconocimiento Oficial”

# UV-Modelo de Negocios



Basado en la propuesta de:  
**Alexander Osterwalder &  
Yves Pigneur**

# Diagrama de Modelo de Negocios Propuesto por Osterwalder



# UV-Modelo de Negocios



## 1. Segmentos de clientes:

Personas u organizaciones a quien va dirigido el servicio

- Gobierno:
  - Inmuebles, flotas vehiculares, industrias, hospitales
- Industria:
  - todas
- Comercio: todos
- Servicios: Hoteles, hospitales, restaurantes, etc.
- Habitacional: envolvente, áreas comunes

La ACREDITACIÓN reconoce “Competencia Técnica”

## 2. Propuesta de valor:

Servicios que crean valor para el segmento de clientes específico

- Obligatoriedad de cumplimiento
  - Requisito legal: NOM, Protección Civil
- Evaluación para diagnóstico:
  - Reducción de costos y/o Riesgos
  - Eficiencia energética, Seguridad de instalaciones
- Sistemas de Gestión:
  - Energía, seguridad de instalaciones, requisitos como proveedor
- Dictámenes y peritajes
  - Controversias jurídicas y comerciales
- Capacitación:
  - Asistencia técnica y entrenamiento (en grupos)



La ACREDITACIÓN ofrece personas y empresas “Calificadas”

# UV-Modelo de Negocios

## 3. Canales de comunicación:

¿Cómo alcanzar los segmentos de mercado?



- Directorio de acreditados
  - Entidad de acreditación (ema)
- Directorios gubernamentales (“Aprobados”)
  - SENER, STPS, CONUEE
- Cámaras Empresariales y Asociaciones
  - CNEC, AMPIP, CIMEs, FECIME
- Sitio de INTERNET (Web-site)
- Prestigio (“Boca en Boca”)
- Capacitación (Los asistentes son “clientes potenciales”)

La ACREDITACIÓN genera “Posición de marca”

9 de Junio: *Día Mundial* de la ACREDITACIÓN

# UV-Modelo de Negocios

## 4. Relaciones con los clientes

Relaciones de la UV con un segmento específico de mercado

- Registros y certificación de proveedores
  - Empresariales
  - Gremiales
  - Internacionales
- Registros gubernamentales
  - Federales
  - Locales
  - Internacionales
- Asistencia personalizada
  - Presencial
  - Telefónica
  - Comunicaciones electrónicas: correo, chats, etc.



La ACREDITACIÓN es reconocida internacionalmente (Acuerdos multilaterales)

9 de Junio: *Día Mundial* de la **ACREDITACIÓN**

# UV-Modelo de Negocios

## 5. Fuentes de ingresos

Dinero que la empresa genera para cada segmento de mercado



- Servicios de verificación obligatoria
  - IE, EE, STPS
- Servicios de evaluación para diagnóstico
  - análisis de riesgos, promocionales
- Dictámenes y peritajes
  - Protección civil, controversias
- Servicios de consultoría y asistencia técnica
  - Sobre materias en las que se cuenta con acreditación
  - Sobre especialidades de la empresa o de los profesionistas
- Clientes de una vez
  - Generalmente por obligatoriedad
- Clientes recurrentes (Volumen anual de operaciones)
- Licitaciones y concursos

# UV-Modelo de Negocios

## 6. Recursos claves

Activos requeridos para hacer funcionar el modelo

- FÍSICOS:
  - Oficinas, vehículos, sistemas y equipo de cómputo, equipo de medición
- INTELLECTUALES:
  - Marca, **acreditaciones**, sistemas de gestión
- HUMANOS:
  - **Profesionistas aprobados-calificados**
- FINANCIEROS:
  - Capital de trabajo, créditos, fianzas

La ACREDITACIÓN es un “Activo Intelectual”



# UV-Modelo de Negocios

## 7. Actividades claves

¿Qué debe hacer la empresa para que el modelo de negocios funcione?

- Servicio oportuno
- Solución de problemas
- Sistema de Gestión/Plataforma/Red

La ACREDITACIÓN es garantía de “Compromiso y actuación bajo un Código de Ética”



# UV-Modelo de Negocios

## 8. Sociedades claves Socios y alianzas de negocios



- Reducción de costos
- Optimización de recursos
- Servicio de oportunidad
- Ampliación de capacidades
  - INEA: 500 Plazas comunitarias
  - IBM/BANCOMER: 300 sucursales bancarias
  - IBM/SAT: 100 oficinas en todo el país
  - 250 comercios en plazas comerciales
  - AMPIP: 80 parques industriales en todo el país
  - XXX verificaciones en todo el país con apoyo de verificadores locales

La ACREDITACIÓN es una forma “Garantía de cumplimiento”

# UV-Modelo de Negocios

## 9. Estructura de costos

Costos incurridos para operar un modelo de negocios UVA-OEC

- Valor del servicio:
  - Costo H-H/Profesionista
- Otros costos directos y gastos
  - Equipo de medición
  - Gastos de viaje
- Overhead (Factor de venta)
  - Gastos Generales: sueldos, prestaciones, rentas, consumos
  - Cuotas; ema, CNEC, asociaciones
- Utilidades o remanentes (Factor)



# UV-Modelo de Negocios

## CONCLUSIONES



- El **Modelo de Negocios para una UV** debe ser particular, pero en todo casos lleva la aplicación de 3 T:
  - Talento
  - Tiempo
  - Trabajo
- La **ACREDITACIÓN** es una forma de ostentar reconocimiento:
  - Competencia técnica
  - Oficial (Sumando a la aprobación, en su caso)
  - Posición de marca
  - Activo intelectual

!La ACREDITACIÓN “CUESTA” pero “VALE”!

# UV-Modelo de Negocios



¿Preguntas  
?

¿Comentarios  
?



**C.I.E.N. CONSULTORES, S.C**

**Campeche # 289-303 Col. H. Condesa México D.F. 06170**

**Tel (55)5264 8628 (55)5264 8179 LD: 01800 6545076**

***www.ciensc.mx***

**Agustín García Gallegos**

**Director General**

9 de Junio: *Día Mundial* de la **ACREDITACIÓN**