

PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO PARA UNA EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA EN EL SECTOR SALUD

BUSINESS PLAN PROPOSAL FOR A TECHNOLOGY-BASED COMPANY IN THE HEALTH SECTOR

Elizabeth Bolaño Palacio¹

Samuel Altamar Erazo²

Alejandra Martínez Rojas³

Carmen Vega Yancy⁴

Celinda Zapata Miranda⁵

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

RESUMEN

El desarrollo constante en las tecnologías de las comunicaciones y el uso creciente de dispositivos móviles inalámbricos en la población, permiten mayor conectividad y el acceso a información en todo momento, incluyendo dentro de ellos, temas de salud; es por ello, por lo que a través de la creación de una aplicación móvil se busca facilitar la vida de las personas y la autogestión para el cuidado de la salud, el objetivo principal de esta propuesta de negocio, es integrar el personal de la salud con usuarios que requieran servicios de salud en tiempo real, es decir, el paciente puede decidir sobre el tipo de atención que requiere, el tiempo de respuesta y escoger cual es el profesional idóneo de la salud que necesita, todo ello gracias al uso de herramientas tecnológicas como la geolocalización, que permite ver en tiempo real la ubicación del personal de la salud registrado en la plataforma al momento en que el usuario solicite el servicio. Es fundamental mencionar que una de las ventajas de este tipo de herramientas tecnológicas es su amplio uso, la conectividad y la respuesta inmediata ante diversas situaciones de la vida diaria. Esta propuesta está encaminada en generar nuevas formas de valor, respondiendo a necesidades y problemáticas sociales, a través de la implementación de técnicas de innovación que permitan ser sostenibles en el tiempo y a su vez contribuyendo con el cumplimiento de algunos de los objetivos de desarrollo sostenible planteados en la agenda 2030 de las Naciones Unidas.

Palabras clave: Salud móvil, tecnología, aplicaciones móviles, atención domiciliaria.

ABSTRACT

The constant development in communication technologies and the growing use of wireless mobile devices in the population, allow greater connectivity and access to information at all times, including within them, health issues; That is why, through the mobile application, it seeks to facilitate people's lives and self-management for health care, the main objective of this business proposal, is to integrate health personnel with users who require health care services. health in real time, that is, the patient can decide on the type of care they require, the response time and choose which is the ideal health professional they need, all thanks to the use of technological tools such as geolocation, which allows you to see in real time the location of the health personnel registered on the platform at the time the user requests the service. It is essential to mention that one of the advantages of this type of technological tool is its wide use, connectivity and immediate response to various situations of daily life. This proposal is aimed at generating new forms of value, responding to social needs and problems, through the implementation of innovation techniques to be sustainable over time and in turn contributing to the fulfillment of some of the development objectives sustainable development outlined in the United Nations 2030 agenda.

Key-words: Mobile health, technology, mobile apps, home care.

¹ Administradora de Empresas en formación, Facultad de Administración y Negocios, Universidad Simón Bolívar, Barranquilla, Colombia.

² Administrador de Empresas en formación, Facultad de Administración y Negocios, Universidad Simón Bolívar, Barranquilla, Colombia.

³ Administradora de Empresas en formación, Facultad de Administración y Negocios, Universidad Simón Bolívar, Barranquilla, Colombia.

⁴ Administradora de Empresas en formación, Facultad de Administración y Negocios, Universidad Simón Bolívar, Barranquilla, Colombia.

⁵ Administradora de Empresas en formación, Facultad de Administración y Negocios, Universidad Simón Bolívar, Barranquilla, Colombia.

1. INTRODUCCIÓN


Las organizaciones están pasando por momentos de cambio a raíz de la pandemia Covid-19, por ende, es fundamental que las transformaciones y reinenciones que se dan al interior de cada compañía se apoyen en conceptos de innovación y emprendimiento social, los cuales apuntan a resolver necesidades o problemáticas sociales, generando nuevas formas de valor, pero a su vez con estrategias que le permitan ser sostenibles aún en tiempos de crisis. La pandemia causada por el covid-19, ha traído consigo nuevas visiones, donde se resalta el uso de la tecnología como factor clave para seguir ejerciendo actividades diarias tales como el trabajo o la educación; según Bill Gates (2020), la normalidad del mundo no volverá, ejemplo de ellos son los softwares, que eran algo torpes cuando todo comenzó, pero a medida que las personas lo usan, estos tienen la necesidad de innovar rápidamente.

Otro de los cambios que se han dado a raíz del Covid-19 está asociado con el sector salud, donde varios centros hospitalarios revolucionaron sus estrategias de atención al paciente, debido al pánico que genera el contagio del virus dentro de una red hospitalaria y con el fin de priorizar la atención presencial solo para pacientes críticos dentro de la organización; por lo tanto, una de sus estrategias fue establecer medidas de atención virtual, a través de llamadas telefónicas o "teleconsultas", incorporando a este sector el uso de herramientas tecnológicas tanto para el personal médico como para los pacientes.

En este sentido, el uso de la tecnología de la información y comunicación (TIC), se visiona como solución práctica para dar respuesta al nuevo escenario planteado por la pandemia, muestra de ello es el uso frecuente de redes sociales y aplicaciones para dispositivos móviles (APP), las cuales han revolucionado la comunicación y facilitado las actividades del diario vivir. Así mismo, las aplicaciones para dispositivos móviles relacionadas con la salud (APPRS), se están convirtiendo en herramientas importantes para el manejo de enfermedades; Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), los desarrollos destinados a la salud incluyen principalmente aplicaciones destinadas directa o indirectamente a mantener o mejorar los comportamientos sanos, la calidad de vida y el bienestar de las personas.

Ahora bien, teniendo en cuenta todo lo anterior, se propone un plan de negocio para empresas de base tecnológica enfocadas en el sector salud; que busca dar respuesta a necesidades sociales a través del uso de la tecnología. A lo largo de esta propuesta de plan de negocio, se presentan conceptos relacionados con los avances del uso de la tecnología en dicho sector e incluso las entidades que se encuentran trabajando en este campo para su desarrollo, lo cual es fuente de viabilidad para dicha propuesta. Así mismo, se considera importante especificar algunos aspectos que detallen sus características, razón por la cual, se hará uso de la creación de una ficha técnica, donde se plasme de forma clara y sencilla todo lo relacionado con el plan de negocio.

Por otra parte, cabe señalar que todo plan de negocio conlleva una propuesta de sostenibilidad que permita estabilidad para el negocio, ya sea a corto, mediano o largo plazo, por ello, este modelo de negocio, plantea una propuesta de sostenibilidad enfocada en resolver problemáticas sociales a través del uso de herramientas tecnológicas, además, para alcanzar dicho objetivo, se establecen estrategias que abarcan



aspectos de mercadeo, la parte técnica, organizacional, legal y financiera de la propuesta del plan de negocio, a fin de desarrollar actividades en dichos campos, que contribuyan al éxito de la propuesta. Así mismo, es importante desarrollar estrategias que aumenten el nivel de competitividad, es por ello que de acuerdo con Cáceres (2015), la creación de valor compartido, es una estrategia para vincular el progreso económico empresarial, con el desarrollo social; ya que, conduce a un aumento sustancial de los niveles de innovación, donde simultáneamente se mejoran las condiciones de una comunidad, es decir, que esta idea de negocio conlleva una invitación para renovar las actividades de negocio, teniendo en cuenta el entorno social.

Para finalizar, cabe reflexionar sobre ¿qué tan necesario es que cada vez que una persona requiera atención médica se deba dirigir a un centro médico? Según el "Libro verde sobre la salud móvil en Europa": "La sanidad móvil tiene un gran potencial, ya que proporcionará a los ciudadanos los medios necesarios para gestionar su propia salud y mantenerse sanos más tiempo, mejorará la calidad de la asistencia sanitaria y el confort de los pacientes y ayudará a los profesionales de la salud en su trabajo. Así pues, la búsqueda de soluciones de sanidad móvil puede contribuir al desarrollo de unos sistemas sanitarios modernos, eficientes y sostenibles. También se prevé que reduzca las costosas visitas al hospital, ayude a los ciudadanos a hacerse cargo de su propio estado de salud y bienestar e impulse una sanidad centrada en prevenir en vez de curar. Constituye, asimismo, una gran oportunidad para el floreciente sector de las aplicaciones y para los emprendedores.


2. FUNDAMENTO TEÓRICO

2.1. Marco contextual

La aparición y uso de nuevas tecnologías han modificado drásticamente nuestros modos de vida, especialmente en el campo de las telecomunicaciones, ejemplo de ellos son los cambios que se han dado, desde el correo, pasando por el telégrafo, el teléfono hasta la aparición y masificación de la Internet. Ahora bien, el desarrollo de estas tecnologías ha traído consigo los teléfonos inteligentes, que ofrecen mayor capacidad de cómputo y conectividad, con capacidad de uso de aplicaciones o "apps", definidas como aplicaciones de software que funcionan en teléfonos móviles, tabletas o computadoras, distribuidas a través de tiendas digitales.

Estas nuevas tecnologías forman parte de un marco más grande que es la ciber salud, o por sus siglas en inglés, "eHealth" (Electronic Health); es un concepto muy amplio, con cambios en su percepción a medida que se han modificado las tecnologías; se refiere al uso de las tecnologías como una herramienta para el servicio o proceso de salud, como aplicativos de salud o como un sitio web en salud. Las definiciones más recientes, como la de la Organización Mundial de la Salud (OMS), la especifican como el uso de tecnologías de la información y la comunicación para la salud.

Actualmente en Colombia, el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, según la Ley 1341 o Ley de TIC, es la entidad que se encarga de diseñar, adoptar y promover las políticas, planes, programas y proyectos del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, además



desarrolla diversas estrategias para promover los emprendimientos tecnológicos, tal es el caso de la iniciativa Apps.co, con la cual pretende hacer realidad aquellos modelos de negocio que aporten soluciones tecnológicas a las problemáticas cotidianas del país.

A nivel local, encontramos que la alcaldía de Barranquilla ha liderado proyectos para apoyar emprendimiento de base tecnológica, como es el caso del programa Probeta del centro de crecimiento empresarial MacondoLab, con el cual se busca promover el desarrollo de las capacidades científicas, tecnológicas y de innovación de empresas en sectores estratégicos de alto impacto en la coyuntura, Plata (2020). Sin lugar a duda, estas son iniciativas que contribuyen al desarrollo sostenible de un país, además se convierten en fuentes de financiación para la implementación de modelos de negocio.

Ahora bien, al hablar de empresas del uso de la tecnología, podemos relacionar el concepto de telemedicina, la cual es definida por la OMS como la entrega de servicios de salud que usa tecnologías de información y comunicación para intercambiar información válida para el diagnóstico, tratamiento y prevención de enfermedades, cuando la distancia es un factor crítico. Sin embargo, según Nicolás Salazar, estas herramientas, aunque facilitan la atención médica hace que se pierda una de las tareas del médico que es observar al paciente y tomarle los signos vitales básicos; esto permite entender que existen usuarios que prefieren tener contacto directo con el médico.

Cabe señalar que el talento humano en salud es el fundamento de los sistemas de salud, cualquiera que sea su modelo de organización y funcionamiento. A través de su acción, se materializa el derecho a la salud y se garantiza el acceso y la calidad de los servicios de salud; es por ello por lo que la eficiencia en el desempeño y sostenibilidad de los sistemas de salud y sus instituciones es altamente dependiente del talento humano. Por esta razón, es fundamental verificar la información del personal de la salud para generar confianza en los pacientes; actualmente en Colombia, el personal médico debe estar avalado por el Ministerio de salud y protección social del Talento Humano en salud, por lo tanto, se debe encontrar registrado en la plataforma de información llamada Registro Único Nacional del Talento Humano (RETHUS), con la cual se pretende garantizar que el personal cuenta con la autorización para el ejercicio de una profesión u ocupación del área de la salud, teniendo en cuenta los requisitos establecidos en la Ley 1164 de 2007.

En conclusión, esta propuesta combina el uso de la tecnología con el sector salud, para satisfacer las necesidades planteadas por los usuarios de este sector. La idea central es la creación de una aplicación móvil que brinde no solo atención en línea sino también consultas médicas domiciliarias, es decir, movilizar el personal de la salud hasta el lugar que requiera el paciente en tiempo real; por ende, es dicho paciente quien toma la decisión sobre la forma en que quiere ser atendido. Inicialmente, se busca que dicha propuesta se ejecute en la ciudad de Barranquilla-Atlántico y su área Metropolitana, con visión de expansión hacia el territorio nacional.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

Para presentar esta propuesta, se hará uso de una ficha técnica como herramienta para exponer la información y características del plan de negocio de forma clara; a fin de especificar aspectos como la razón social, el tipo de empresa, entre otros aspectos que se consideran relevantes al momento de establecer un modelo de negocio. Por lo anterior, se puede decir que lo que se pretende es detallar información que demuestre una idea general sobre el plan de negocio; por lo tanto, una de opciones más prácticas para hacerlo es a través de una ficha técnica. Según Beltrán (2011), estas permiten estandarizar información acerca de productos o servicios. En este caso, se elaboró una ficha técnica donde se mencionan aspectos estandarizados bajo los que funcionaría la organización, como lo son la actividad económica y la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU). Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación, en la tabla 1, se detalla la información general de la propuesta del plan de negocio para una empresa de base tecnológica en el sector salud:

Tabla 1. Información general del plan de negocio

Razón social:	Colombia Médica Móvil
Tipo de empresa:	Jurídica – .S.A.S
Número de socios:	Cinco (5)
Actividad económica:	Edición de programas de informática (software)
CIIU:	5820
Ubicación:	Barranquilla, Atlántico – Colombia
Descripción:	Es una aplicación móvil que ofrece servicios médicos domiciliarios, se puede considerar como el “Uber médico”, ya que cuenta con una base de datos de los médicos registrados en la aplicación, para que el usuario visualice en tiempo real la disponibilidad del servicio médico que desea; en este sentido es el paciente quien decide la forma (Online o domicilio), hora y lugar en que quiere ser atendido, ahorrándose tiempo de calidad ya que no se debe movilizar hasta una red hospitalaria.


Fuente: Elaboración propia (2020)

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Modelo de negocio

El Business Model Canvas de esta empresa nace como una oportunidad para cubrir las necesidades de salud, a través de una aplicación móvil que brinda consultas médicas domiciliarias y en línea, en tiempo real, donde la disponibilidad depende del paciente, además contribuye a la calidad de vida y confort de los pacientes. Así mismo, a través del servicio médico ofrecido, se aporta positivamente al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible mencionados en la agenda 2030 de las Naciones Unidas.

Este modelo de negocio se fundamenta en evitar aglomeraciones dentro de los centros clínicos, mejorar la calidad de vida de los pacientes, ayudar a profesionales de la salud y contribuir a la economía del país,



por lo tanto, apoyados en herramientas tecnológicas, se busca dar la oportunidad al usuario de decidir sobre la forma en que desea recibir atención médica.

En sentido, se plantea un Business Model Canvas, que sirve como gestión estratégica para el desarrollo de la propuesta; en primer lugar, se destaca que el segmento de mercados está dado por pacientes con acceso a internet, pacientes vinculados a sistemas de salud, además abarca instituciones de salud como EPS, IPS, laboratorios y clínicas especializadas; ya que dentro de esta segmentación se encuentran los potenciales usuarios con necesidades básicas de salud para el uso la aplicación móvil.

Por otra parte, es importante señalar que la propuesta de valor está encaminada en movilizar y geolocalizar el personal de la salud en tiempo real a través de una aplicación móvil, que ofrece atención en línea y domiciliaria de consultas médicas y manejo de accidentes domésticos. Cabe señalar que el objetivo es conectar pacientes con profesionales de la salud de forma fácil y rápida, ahorrando tiempo y contribuyendo al bienestar físico y emocional de los usuarios de dicha aplicación.

Ahora bien, para lograr llegar a muchas personas, se deben considerar los canales de comunicación, dentro de los cuales se propone la publicidad digital, el personal médico e incluso las clínicas como fuente de distribución. También son importantes las relaciones que se logre tener con los clientes, ya que contribuyen a mayor rentabilidad, por ello, se plantea mantener contacto directo con los usuarios a través de notificaciones ya sea de recomendaciones o tips para mejorar las condiciones de salud, además, conceder consultas gratis especializadas y descuentos por atención, a fin de garantizar la fidelidad de los usuarios.

En cuanto al flujo de ingreso que se desea obtener, estará dado por las comisiones que se obtengan de los servicios prestados, la venta de publicidad para otros negocios a través de la aplicación y por último, alcanzar ingresos a través de alianzas estratégicas con entidades del sector. Así mismo, se hace necesario mencionar los recursos claves que son indispensables para llevar a cabo la propuesta de valor; por lo tanto, se requiere de personal capacitado como médicos, especialistas, enfermeras, entre otros, además, gestionar la infraestructura de la aplicación móvil y la página web, como también, se requiere recurso tecnológico y financiero que faciliten la materialización de la propuesta de negocio.

Para cumplir con este modelo de negocio, también es necesario desarrollar actividades claves, dentro de las cuales se propone la publicidad y el mercadeo, la creación de alianzas estratégicas, realizar campañas de salud que incentiven el uso de la aplicación móvil, mantener actualizaciones tecnológicas y por último, realizar constante investigación y desarrollo sobre temas relacionados con el sector salud, a fin de estar atentos a los cambios del entorno. Por otra, cabe señalar que todo modelo de negocio requiere de la intervención de actores claves, por ello, se consideran socios claves para esta propuesta, como las Entidades Promotoras de Salud (EPS), Las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS), los pacientes, médicos e incluso la alcaldía de la ciudad de Barranquilla y el Ministerio de las tecnologías de la información y las comunicaciones, ya que son aliados que aportan valor para el cumplimiento del objetivo.

Finalmente, todo modelo de negocio tiene una estructura de costes que debe ser evaluada, en este caso se considera que el mantenimiento de software, la actualización del desarrollo tecnológico, los gastos de publicidad y el pago del personal, son costos tantos fijos y variables que se deben realizar para mantenerse en el mercado y alcanzar mayor posición en el mismo. Cabe señalar que cada una de las actividades propuestas en este modelo de negocio están enfocadas a garantizar el éxito y sostenibilidad del negocio.

4.2. Propuesta de sostenibilidad

Al hablar de sostenibilidad se puede asociar con la permanencia o perduración que se pueda tener un negocio a través del tiempo; según la Comisión Brundtland (WCED 1987); la definición de sostenibilidad está relacionada con ese progreso que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras, para que estas también puedan satisfacer sus propias necesidades; por lo tanto, se puede decir que este concepto está encaminado al constante mejoramiento del bienestar humano a través del tiempo.


Por lo anterior, las organizaciones al crear un modelo de negocio deben priorizar la propuesta de valor, ya que se convierte en un factor clave para ser sostenibles. Así mismo, al establecer una propuesta de sostenibilidad le permite a la empresa ser competitiva y permanecer en el tiempo. Para el caso particular de la empresa, la propuesta de sostenibilidad se enfoca en resolver problemáticas sociales a través de convenios con fundaciones y empresas de telecomunicaciones, con las que se pretenden crear campañas de salud para el beneficio de niños vulnerables con el apoyo de los médicos registrados en la App, además, se busca suministrar al usuario herramientas tecnológicas que le permitan tener una conectividad a internet y de esta forma acceder a los servicios de la aplicación, teniendo en cuenta que la salud es un servicio primordial dentro de las necesidades básicas del ser humano.

Así mismo, se contemplan diversas estrategias o propuestas, para garantizar la sostenibilidad del negocio; las cuales abarcan aspectos de mercadeo, la parte técnica, organizacional, legal y financiera. A continuación, se detallará cada una de estas:

Dentro de la perspectiva de mercadeo se espera contar con tres tipos de clientes: En primer lugar, se encuentran los usuarios que utilizarán la aplicación, estos son de tipo particular, en segundo lugar, el personal de la salud, es decir, médicos, enfermeras, entre otros; finalmente entidades de salud con las que se logre tener convenios para atención de sus pacientes. Estos clientes estarán ubicados en la zona de cobertura en la que se implementará la aplicación, sus intereses deben estar relacionados a resolver problemas de salud, accidentes domésticos, incidentes o asesorías tipo médicas que requieran los usuarios. Teniendo en cuenta esto, se propone mantener una estrecha relación con los usuarios a través de descuentos en el valor de la comisión para médicos nuevos que se registren, consultas gratis para pacientes frecuentes y finalmente la tarifa del servicio prestado se cobrará teniendo en cuenta aspectos como la estratificación del usuario y el nivel de educación del personal de la salud.

Con esta propuesta se espera, dar a conocer la accesibilidad que tienen las personas de recurrir un médico en el menor tiempo posible, asegurar la salud sin necesidad de transportarse y, sobre todo, entregar al usuario una experiencia nueva, con personal certificado de calidad, que genere oportunidades y estrategias de venta para este modelo de negocio; así mismo, se busca lograr en el corto plazo, una gran acogida mediante los medios de comunicación, empresas tanto privadas como públicas y sobre todo en las personas naturales que se identifiquen y vean el resultado positivo de una necesidad que se presenta a diario.

Desde la perspectiva técnica, actualmente contamos con el personal que está estructurando la idea en breve, adicionalmente para implementarlo, se necesitarán desarrolladores de aplicación móvil, un desarrollador de base de datos, un diseñador gráfico y una persona especialista en pruebas de aplicaciones, adicionalmente se requieren equipos de cómputo, conexión a internet, una infraestructura física y un servidor



robusto para el desarrollo de la idea; con todos estos recursos se busca garantizar la efectividad y calidad del servicio para satisfacer las necesidades del usuario.

Para la propuesta organizacional, como mencionamos anteriormente, se cuenta con el Recurso Humano que está estructurando la idea de negocio, así mismo, la idea es potencializar el negocio, por lo tanto, la estructura organizacional contará con un área administrativa, financiera, comercial y el área de innovación tecnológica, donde se le dará vida al modelo de negocio expuesto. Así mismo, aprovechando el conocimiento que nos suministra nuestra formación académica, se harán análisis internos y externos a través de la herramienta FODA, con el fin de ser competitivos en el mercado y generar cambios en la sociedad a través de este emprendimiento.

Para cumplir con el aspecto legal, este modelo de negocio estará constituido legalmente ante la Cámara de comercio y todas aquellas entidades comerciales y fiscales que regulen la creación de una empresa, esta es una propuesta de cumplimiento y normatividad, que se hace con el fin de acceder a los beneficios otorgados por entidades como el MicTIC o en su defecto la Alcaldía de Barranquilla, e incluso las aceleradoras de negocio, que permitan mitigar situaciones de crisis o contingencia, además es fuente confiabilidad para los usuarios de la App.

En cuanto a la propuesta financiera, inicialmente buscaremos apoyo económico, presentado este modelo de negocio ante convocatorias ofrecidas por algunas organizaciones, como, por ejemplo, ante Fondo Emprender, aceleradoras de negocio, proyectos en alianzas con diferentes universidades o iniciativas propuestas por la alcaldía distrital de la ciudad, la cual ya ha venido lanzado convocatorias como Quilla innova y Probeta. Nos presentaremos ante aquellas iniciativas de financiación que se presenten, para garantizar el funcionamiento y potencial innovador que tiene el modelo de negocio para ser sostenible en el tiempo.

Finalmente, con todas estas propuestas de sostenibilidad se busca satisfacer las necesidades de los usuarios y empleados que pertenezcan a la App, así mismo, como emprendedores, nuestra misión es administrar eficazmente los activos de la empresa y tomar decisiones de inversión basados en la rentabilidad del negocio, para lograr los objetivos propuestos, el crecimiento y expansión de la aplicación móvil. De acuerdo con Capó y Ortiz (2015), el Business Model Canvas, facilita al empresario la tarea de transmitir la misión y visión, actividad, funcionamiento y objetivos de la empresa a los trabajadores, hecho que presumiblemente se traducirá en un aumento de la eficiencia de los recursos tanto humanos como materiales, y que en última instancia se debería reflejar en un aumento de los beneficios, es decir, es una forma de garantizar funcionamiento de la empresa..

5. CONCLUSIONES

Esta propuesta de negocio es una muestra de cambio para la sociedad, ya que transforma los esquemas tradicionales del sector salud, además es un emprendimiento viable que cubre necesidades y problemáticas sociales, contribuyendo en gran manera con los objetivos de desarrollo sostenible en el ámbito de la salud y la tecnología, entendiendo que el cuidado y bienestar de las personas son pilares para mantener el equilibrio de la población.

Esta propuesta abarca diversos aspectos, en primer lugar, contribuye tanto a la economía del país como de la ciudad, al hacer uso de herramientas tecnológicas que responden a necesidades sociales, además apoya al personal de la salud, creando oportunidades de empleo y fuentes de ingreso. Así mismo, se benefician las redes hospitalarias, ya que se evita la aglomeración de personas dentro de sus organizaciones, resolviendo problemas de salud con servicios domiciliarios en tiempo real, lo cual garantiza la calidad de vida de los usuarios de nuestra aplicación.

Nos diferenciamos en el mercado, por el hecho ofrecer un servicio con geolocalización en tiempo real, es decir, el usuario puede monitorear la disponibilidad del personal médico y el trayecto que este puede tardar hasta llegar a su lugar de domicilio para la atención; es decir, con nuestra aplicación, el usuario tiene poder de decisión sobre su atención.

Cabe señalar que nuestro objetivo es satisfacer necesidades básicas, tales como consultas médicas, toma de muestras para laboratorios y atención de accidentes domésticos, ya que son servicios en los que muchas veces no es necesario acercarse a un centro de salud y seguir protocolos administrativos para recibir la atención; por lo tanto, una de las estrategias de nuestra empresa que se vuelve fortaleza es crear convenios con entidades de salud, con el fin de que sus pacientes sean atendidos a través de nuestra aplicación móvil, evitando aglomeraciones dentro de sus organizaciones.

Finalmente, proyectamos esta idea de negocio como una nueva forma de generar valor, que responde a problemáticas sociales, generando un impacto de cambio y fuentes de ingresos para beneficio de la comunidad, además se pretende ser sostenible en el tiempo a través de estrategias de innovación constante.

6. LISTA DE REFERENCIAS

- Ahumada, E & Perusquia, J. (2015). Inteligencia de negocios: Estrategia para el desarrollo de competitividad en empresas de base tecnológica. 61, 1 – 32.
- Alcaldía de Barranquilla. (14 de julio de 2020). Distrito abre inscripciones a “Quilla Innova”, el programa que impulsa a los negocios a adaptarse a la nueva realidad. Recuperado de <https://www.barranquilla.gov.co/emprende/inscripciones-quilla-innova-impulsa-negocios-barranquilla>
- Alonso-Arévalo, J & Mirón-Canelo, J. (2017). Aplicaciones móviles en salud: potencial, normativa de Seguridad y regulación. *Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud*. 28(3). http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2307-21132017000300005&script=sci_arttext&tlng=pt
- Arias, F. (2006). Desarrollo sostenible y sus indicadores. *Revista sociedad y economía*. 11, 1- 31. <https://www.redalyc.org/pdf/996/99616177008.pdf>
- Beltrán, J. (2011). Plan de negocios. Bogotá Emprende. Recuperado de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11379/1000001151.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cáceres Díaz N., (2015). La creación de valor compartido: Estrategia de sostenibilidad y desarrollo empresarial. Universidad EAN. Recuperado de <https://editorial.ucatolica.edu.co/index.php/RevClat/article/view/1629/1505>

- Cámara de Comercio de Bogotá. Descripción de actividades económicas (código CIIU). Recuperado de <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Capó Vicedo, J., & Ortiz Rodríguez, B. (2015). 10 pasos para desarrollar un plan estratégico y un Business Model Canvas. 3c Empresa. Investigación Y Pensamiento Crítico, 4(4), 231 - 247.
- La opinión. (05 de julio de 2020). Telemedicina vs consulta presencial, un dilema en tiempos de pandemia. Recuperado de <https://www.laopinion.com.co/vida-y-salud/telemedicina-vs-consulta-presencial-un-dilema-en-tiempos-de-pandemia-199032>
- La República. (19 de septiembre de 2020). Alcaldía de Barranquilla mediante el programa Probeta, apoyará a 16 empresas digitales. Recuperado de <https://www.larepublica.co/internet-economy/alcaldia-de-barranquilla-mediante-el-programa-probeta-apoyara-a-16-empresas-digitales-3062459>
- Ministerio de salud de salud y protección social. ReTHUS – Registro Único Nacional del Talento Humano en Salud. Recuperado de <https://www.sispro.gov.co/central-prestadores-de-servicios/Pages/ReTHUS-Registro-de-Talento-Humano-en-Salud.aspx>
- Ministerio de Tecnologías de la información y las Comunicaciones. (28 de julio de 2015). Con Apps.co 2.0, MinTic sigue fomentando el emprendimiento digital. Recuperado de <https://mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-Prensa/Noticias/11354:Con-Apps-co-2-0-MinTIC-sigue-fomentando-el-emprendimiento-digital>
- Ministerio de Tecnologías de la información y las Comunicaciones. (03 de Agosto de 2020) Acerca de Mintic. Recuperado de <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Ministerio/Acerca-del-MinTIC/>
- Ortiz, L. Cubides, J & Restrepo, D. (2013). Caracterización del talento humano en salud: Hacia el sistema de información del registro único nacional del talento humano en salud. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/TH/Caracterizacion-talento-humano-en-salud.pdf>
- Santamaria-Puerto, G & Hernández-Rincón, E. (2015). Aplicaciones médicas móviles: definiciones, beneficios y riesgos. 31(3), 1-10. <https://www.redalyc.org/pdf/817/81745378016.pdf>
- Torres-Mallma, C. Runzer-Colmenares, F & Parodi, J. (2018). Uso de aplicaciones relacionadas con salud en dispositivos móviles y su asociación con comorbidades en adultos mayores. 53(1), 54-55. https://ezproxy.unisimon.edu.co:2104/service/content/pdf/watermarked/1-s2.0-S0211139X17300938.pdf?locale=es_ES&searchIndex=