

PLAN DE NEGOCIO

BURNCAREPRO

PLAN DE NEGOCIO

(PERÍODO: 2023)

EJECUTOR:

Everlydes Villarreal Coneo

Tabla de contenido

PLAN DE NEGOCIO (BURNCAREPRO)	3
1. <i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	3
2. <i>DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA</i>	5
3. <i>ESTRUCTURA ORGANIZATIVA</i>	7
3.1. ORGANIGRAMA	7
3.2. FUNCIONES	7
3.2.1. FUNCIONES DE (CARGO 1)	7
3.2.2. FUNCIONES DE (CARGO 2)	7
3.2.3. FUNCIONES DE (CARGO 3)	7
3.3. ESQUEMA DE GOBERNANZA	7
4. <i>ANÁLISIS DEL MERCADO</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
5. <i>DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO</i>	8
6. <i>DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS</i>	10
7. <i>PLAN DE MERCADEO</i>	11
7.1. MERCADO OBJETIVO	11
7.2. GESTIÓN Y ESTRATEGIA COMERCIAL	15
8. <i>DESARROLLO DE PRODUCTO Y DE TECNOLOGÍAS</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
8.1. HARDWARE Y SOFTWARE	17
8.2. RECURSOS DIGITALES Y HERRAMIENTAS	17
8.3. GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL	17
9. <i>PLAN FINANCIERO</i>	18
10. <i>HITOS Y MÉTRICAS</i>	22

PLAN DE NEGOCIO (BURNCAREPRO)

1. RESUMEN EJECUTIVO

Descripción breve de la empresa.

Es una aplicación que permite dar atención a un paciente quemado que llega a urgencias. La aplicación da la posibilidad de la toma de algunos datos sobre el incidente en el que ocurrió la quemadura y además de eso se toman fotos de las quemaduras y calcular el porcentaje de área quemada. Con esto se puede determinar la cantidad de líquidos que requiere el paciente de acuerdo con una fórmula científica que da la medida exacta cómo se debe tratar el paciente.

Misión.

"En BurnCarePro, nuestra misión es brindar a los profesionales de la salud y a las instituciones médicas una herramienta innovadora y confiable para el manejo inicial de los pacientes quemados. Nos comprometemos a proporcionar contenido médico actualizado y de alta calidad a través de nuestra plataforma móvil, facilitando así la toma de decisiones informadas y la atención óptima de los pacientes. Guiados por la excelencia en el cuidado del paciente y la integridad en la información proporcionada, estamos dedicados a mejorar los resultados de los pacientes quemados y a contribuir al avance de la atención médica en este campo".

Resumen de los productos o servicios ofrecidos.

Aplicación móvil para el diagnóstico y tratamiento adecuado de pacientes quemados a nivel mundial. Su mercado objetivo se centra en profesionales de la salud que manejan quemaduras.

Breve introducción a los fundadores y el equipo directivo.

El equipo de trabajo de BurnCarePro está conformado por:

1. Joaquín Alfredo Díaz Granados Zúñiga: Líder de investigación - Founder.
2. Raúl Octavio Polo Gallardo: Líder de datos y asesor científico.
3. Said Henríquez Saker: Líder comercial.

Resumen de los objetivos y metas del negocio.

1. Conformar el equipo de trabajo pionero
2. Definir el modelo de negocio
3. Establecer el plan comercial y el plan de marketing
4. Prototipar, diseñar, desarrollar y validar el MVP de la solución
5. Realizar el plan financiero
6. Registrar el software en Colombia
7. Constituir la empresa

2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

2.1. Nombre de la empresa	BURNCAREPRO
2.2. BREVE DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	
<p>Es una aplicación que permite dar atención a un paciente quemado que llega a urgencias. La aplicación da la posibilidad de la toma de algunos datos sobre el incidente en el que ocurrió la quemadura y además de eso se toman fotos de las quemaduras y calcular el porcentaje de área quemada. Con esto se puede determinar la cantidad de líquidos que requiere el paciente de acuerdo con una fórmula científica que da la medida exacta cómo se debe tratar el paciente.</p>	
2.3. MISIÓN	
<p>"En BurnCarePro, nuestra misión es brindar a los profesionales de la salud y a las instituciones médicas una herramienta innovadora y confiable para el manejo inicial de los pacientes quemados. Nos comprometemos a proporcionar contenido médico actualizado y de alta calidad a través de nuestra plataforma móvil, facilitando así la toma de decisiones informadas y la atención óptima de los pacientes. Guiados por la excelencia en el cuidado del paciente y la integridad en la información proporcionada, estamos dedicados a mejorar los resultados de los pacientes quemados y a contribuir al avance de la atención médica en este campo".</p>	
2.4. VISIÓN	
<p>"Ser la fuerza impulsora detrás de una revolución en el manejo de quemaduras a nivel global. Con nuestra plataforma líder, respaldada por tecnología de vanguardia, se erige como la referencia indiscutible en la atención inicial de quemaduras, transformando la forma en que los profesionales de la salud abordan este desafío. Al brindar una guía personalizada y actualizada, nuestro compromiso es mejorar drásticamente los resultados para los pacientes quemados, marcando un hito en la eficiencia, precisión y calidad de la atención médica".</p>	
2.5. OBJETIVOS A LARGO Y CORTO PLAZO	
<ol style="list-style-type: none">1. Conformar el equipo de trabajo pionero2. Definir el modelo de negocio	

3. Establecer el plan comercial y el plan de marketing
4. Prototipar, diseñar, desarrollar y validar el MVP de la solución
5. Realizar el plan financiero
6. Registrar el software en Colombia
7. Constituir la empresa

3. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

3.1. ORGANIGRAMA

Joaquín Alfredo Diaz Granados Zúñiga: Líder de investigación - Founder.

Raúl Octavio Polo Gallardo: Líder de datos y asesor científico.

Said Henríquez Saker: Líder comercial.

3.2. FUNCIONES

3.2.1. Funciones de (Líder de investigación - Founder): Dirección, Administración e Investigación.

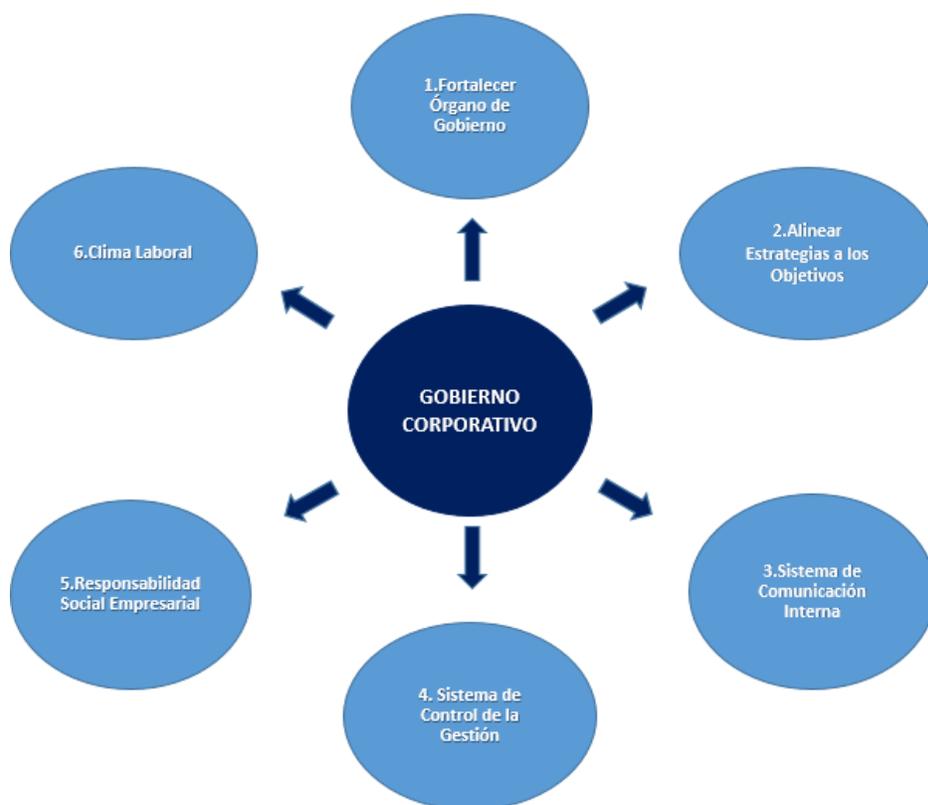
3.2.2. Funciones de (Líder de datos y asesor científico): Análisis de datos y asesoría.

3.2.3. Funciones de (Líder comercial): Comercial y Postventa.

3.3. ESQUEMA DE GOBERNANZA

La Alta dirección sabe la importancia de definir y construir un Gobierno Corporativo; por el momento manejan con el equipo de trabajo directrices, políticas, normas, conductos regulares y herramientas digitales para la comunicación, lo que les ha permitido lograr crear una trazabilidad de la información y conversación. Ver Figura N° 1 Gobierno Corporativo.

Figura N° 1 Gobierno Corporativo



4. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

4.1. PROPUESTA DE VALOR

Automatizar mediante IA el diagnóstico y el tratamiento inicial de pacientes quemados de una forma sencilla, rápida y confiable.

4.2. ESQUEMA DE MONETIZACIÓN

Modelo de suscripción: Los usuarios, como hospitales, clínicas y profesionales de la salud, pueden suscribirse a la aplicación para acceder a sus características completas y actualizaciones regulares.

4.3. ACTIVIDADES Y RECURSOS CLAVES PARA LA OPERACIÓN

1. Definir modelo de monetización.
2. Desarrollo de la App.
3. Soporte técnico.
4. Plan comercial.
5. Desarrollo de la marca (Marketing).
6. Servicio de asistencia al cliente.

5. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

Ítem	Descripción
Idea / Producto/Servicio	BurnCarePro es una plataforma tecnológica que proporciona apoyo y guía a profesionales de la salud en el manejo inicial de quemaduras. Utilizando tecnología innovadora, la aplicación ofrece un enfoque práctico y actualizado para evaluar y tratar quemaduras de manera eficiente y efectiva. Además, permite generar informes detallados para un registro completo de los pacientes tratados.
Problema que resuelve	La evaluación de la gravedad de las quemaduras, recomendaciones de tratamiento basadas en las últimas pautas clínicas y la generación de reportes médicos. Esto ayuda al usuario a tomar decisiones informadas y a proporcionar atención de alta calidad de manera más eficiente.
Características distintivas	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento Preciso de Quemaduras: Nuestra tecnología líder en la industria permite el reconocimiento y clasificación precisos de quemaduras a través de imágenes, optimizando la toma de decisiones clínicas. • Guía de Tratamiento Personalizada: Proporcionamos un enfoque personalizado para el manejo inicial de quemaduras, adaptado a las características específicas de cada paciente, lo que diferencia a BurnCarePro de soluciones genéricas. • Integración de Actualizaciones Médicas Continuas: Mantenemos a los profesionales de la salud actualizados con las últimas investigaciones y prácticas en el campo del tratamiento de quemaduras, lo que garantiza una atención de vanguardia y de alta calidad.
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Entidades Médicas. • Personal Médico.
Permisos Especiales y Propiedad Intelectual	Realizar la gestión necesaria para realizar el registro del software en Colombia ante Dirección Nacional de Derechos de Autor, Documentos de términos y condiciones, tratamiento de datos y contratos para clientes y proveedores. Además conseguir apoyo en la creación de la empresa.
Producto Descripción del servicio	Aplicación móvil para el diagnóstico y tratamiento adecuado de pacientes quemados a nivel mundial. Su mercado objetivo se centra en profesionales de la salud que manejan quemaduras.

6. PLAN DE MERCADEO

6.1. MERCADO OBJETIVO

Características más comunes.



Segmentos de Mercado.

Segmento 1:

Dermatólogos Especializados en Quemaduras Cutáneas.

Segmento 2:

Cirujanos Plásticos y Reconstructivos.

Segmento 3:

Coordinadores de Cuidados en una Unidad de Quemados.

Perfil del cliente ideal.

Perfil 1: Dra. María Rodríguez - Dermatóloga Especializada en Quemaduras Cutáneas

Comportamientos:

- La Dra. Rodríguez es una dermatóloga con más de 10 años de experiencia en el tratamiento de quemaduras cutáneas.
- Realiza diagnósticos precisos y tratamientos especializados para pacientes con quemaduras, centrándose en la restauración de la función y la estética de la piel.
- Participa activamente en conferencias médicas y busca constantemente actualizaciones en las últimas técnicas de tratamiento de quemaduras.

Intereses:

- Está interesada en herramientas médicas avanzadas que puedan ayudar a evaluar y tratar a pacientes quemados de manera más eficaz.
- Busca mantenerse al día con las últimas investigaciones y avances médicos en el campo de las quemaduras.
- Le interesa la educación continua y la formación para mantener su experiencia actualizada.

Frustraciones:

- A veces, la falta de acceso a información actualizada sobre quemaduras o diagnósticos precisos puede retrasar su capacidad para brindar la mejor atención posible a sus pacientes.
- Puede sentirse frustrada por la falta de herramientas tecnológicas específicas para su especialidad en dermatología de quemaduras.

Deseos:

- Desea una aplicación que le brinde información rápida y precisa sobre diagnóstico y tratamiento de quemaduras.

- Busca una plataforma que le permita compartir información con colegas y obtener opiniones de expertos en tiempo real.
- Quiere una herramienta que le ayude a mejorar la calidad de vida de sus pacientes quemados y acelerar su proceso de recuperación.

Perfil 2: Dr. Andrés López - Cirujano Plástico y Reconstructivo

Comportamientos:

- El Dr. López es un cirujano plástico especializado en procedimientos de reconstrucción de tejidos y piel.
- Realiza cirugías reconstructivas en pacientes con quemaduras graves para restaurar la función y la apariencia estética.
- Participa en equipos multidisciplinarios de atención médica para casos complejos de quemaduras.

Intereses:

- Está interesado en herramientas que puedan ayudar a evaluar y planificar procedimientos quirúrgicos de reconstrucción de tejidos.
- Busca mantenerse actualizado sobre avances en técnicas quirúrgicas y tratamientos de recuperación.

Frustraciones:

- Puede sentirse frustrado por la falta de acceso a información específica sobre quemaduras y técnicas quirúrgicas de reconstrucción en tiempo real.
- A veces, la coordinación de la atención con otros profesionales de la salud puede ser complicada.

Deseos:

- Desea una aplicación que le brinde acceso a información actualizada sobre tratamientos quirúrgicos de reconstrucción y técnicas avanzadas.

- Busca una plataforma que facilite la comunicación y colaboración con otros especialistas en el tratamiento de quemaduras.
- Quiere una herramienta que le permita proporcionar la mejor atención posible a sus pacientes quemados y mejorar su calidad de vida.

Perfil 3: Enfermera Laura Gómez - Coordinadora de Cuidados en una Unidad de Quemados

Comportamientos:

- La enfermera Laura trabaja en una unidad de quemados en un hospital de referencia.
- Coordina y supervisa la atención de pacientes con quemaduras, asegurándose de que reciban cuidados integrales.
- Proporciona educación y apoyo a los pacientes y sus familias durante su proceso de recuperación.

Intereses:

- Está interesada en herramientas que puedan ayudar a evaluar y registrar el progreso de los pacientes con quemaduras en la unidad.
- Busca maneras de optimizar la gestión de cuidados y mejorar la comunicación con el equipo médico.

Frustraciones:

- Puede sentirse abrumada por la cantidad de documentación y seguimiento requerido para pacientes con quemaduras.
- A veces, la falta de acceso a información precisa y actualizada puede dificultar la toma de decisiones de atención.

Deseos:

- Desea una aplicación que le permita llevar un seguimiento efectivo de los pacientes y registrar su progreso de manera más eficiente.
- Busca una plataforma que mejore la comunicación y la coordinación entre los diferentes miembros del equipo de atención médica.

Quiere una herramienta que garantice que cada paciente en la unidad reciba la atención de la más alta calidad y tenga una recuperación exitosa.

Análisis de la competencia.

Los más reconocidos son: AcelityL.P.Inc, Smith&Nephew, ConvatecInc, Johnson&Johnson y 3M.

Identificación de oportunidades y amenazas en el mercado.

Oportunidades:

No existe una solución actual a la problemática.

El costo beneficio es positivo para las entidades de salud.

Hay fundaciones / empresas que pueden ayudar como una motivación social.

Amenazas:

Gobierno actual en Colombia amenaza al sector salud.

La economía no se encuentra en su mejor momento.

6.2. GESTIÓN Y ESTRATEGIA COMERCIAL

Estrategia de marketing.

Diseñar campañas de marketing y contenidos de redes sociales dirigidas a: Dermatólogos Especializados en Quemaduras Cutáneas, Cirujanos Plásticos y Reconstructivos y Coordinadores de Cuidados en una Unidad de Quemados.

Se le recomienda revisar el siguiente blog de interés:

[La Hipersegmentación de mercados](#)

Estrategia de ventas y distribución.

Embudo de ventas



Distribución

Principal

Ir directo: Comercializar Burncarepro con visitas comerciales especializadas.

Plan de precios.

7. DESARROLLO DE PRODUCTO Y DE TECNOLOGÍAS

7.1. HARDWARE Y SOFTWARE

Contaran con una App.

7.2. RECURSOS DIGITALES Y HERRAMIENTAS

El equipo de trabajo puede hacer uso de herramientas como: cursos de capacitación, webinars, e-books y manuales enfocados en mejorar el desempeño.

7.3. GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Realizar la gestión necesaria para realizar el registro del software en Colombia ante Dirección Nacional de Derechos de Autor, Documentos de términos y condiciones, tratamiento de datos y contratos para clientes y proveedores. Además conseguir apoyo en la creación de la empresa.

8. PLAN FINANCIERO

8.1. PLAN DE INGRESOS

Se calcularon los siguientes ingresos por ventas de Burncarepro.

INGRESOS	Mes 1			Mes 2			Mes 3		
	Cant	VI Un	Total	Cant	VI Un	Total	Cant	VI Un	Total
Ventas esperadas (Producto/Servicio/ proyecto)	298,00	\$ 269.733,33	\$ 80.380.533,33	300,00	\$ 269.733,33	\$ 80.920.000,00	600,00	\$ 269.733,33	\$ 161.840.000,00
TOTAL INGRESOS			\$ 80.380.533,33			\$ 80.920.000,00			\$ 161.840.000,00

Para mayor detalle ver [Plan financiero BurnCarePro](#)

8.2. COSTOS

Se calcularon los siguientes costos de Burncarepro.

Costos					
Todos aquellos relacionados directamente con el desarrollo del producto/servicio/ proyecto					
PV	COSTO (SIN IVA)	MARGEN	PV1	IVA*	P LISTA 1
PRODUCTO 1	68.000	70%	226.667	43.067	269.733

*Con base al tipo de impuesto que debe facturar
 **Para calcular el precio de venta debe ingresar el costo y el margen que tiene
 ** Deben validar el IVA, para efecto de la formula se calculó con el 19%, en caso de ser diferente cambiar el número

COSTOS	Mes 1			Mes 2			Mes 3		
Costo (Producto/Servicio/ proyecto)	298,00	\$ 53.946,67	\$ 16.076.106,67	300,00	\$ 53.946,67	\$ 16.184.000,00	600,00	\$ 53.946,67	\$ 32.368.000,00
TOTAL COSTOS			\$ 16.076.106,67			\$ 16.184.000,00			\$ 32.368.000,00

Para mayor detalle ver [Plan financiero BurnCarePro](#)

OTROS	Tributarios	Retefuente	\$ 8.038.053,33	\$ 12.917.017,87	\$ 24.473.082,69	\$ 32.677.888,71	\$ 34.327.277,58	\$ 36.141.605,33	\$ 38.137.365,87	\$ 40.332.702,46
		Impuestos	\$ 15.272.301,33	\$ 24.542.333,95	\$ 46.498.857,10	\$ 62.087.988,54	\$ 65.221.827,40	\$ 68.669.050,14	\$ 72.460.995,15	\$ 76.632.134,67
		Descuentos comerciales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL OTROS EGRESOS			\$ 23.310.354,67	\$ 37.459.351,81	\$ 70.971.939,79	\$ 94.765.877,25	\$ 99.549.104,97	\$ 104.810.655,47	\$ 110.598.361,02	\$ 116.964.837,12

TOTAL EGRESOS			\$ 32.130.354,67	\$ 46.279.351,81	\$ 79.791.939,79	\$ 103.585.877,25	\$ 112.884.104,97	\$ 118.145.655,47	\$ 123.933.361,02	\$ 130.299.837,12
---------------	--	--	------------------	------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

SALDO			\$ 48.250.178,67	\$ 82.890.826,85	\$ 164.938.887,07	\$ 223.193.009,82	\$ 230.388.670,80	\$ 243.270.397,88	\$ 257.440.297,67	\$ 273.027.187,43
-------	--	--	------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Para mayor detalle ver [Plan financiero Burncarepro](#)

8.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es establecido a través de un cálculo que sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables, esto es, cuando logras vender lo mismo que gastas, no ganas ni pierdes, has alcanzado el punto de equilibrio.

PE Mes 1		PE Mes 2		PE Mes 3	
PE (\$)	\$10.500.000	PE (\$)	\$10.500.000	PE (\$)	\$10.500.000
PE (Q)	39	PE (Q)	39	PE (Q)	39

PE (\$): Se refiere a los ingresos mínimos que se deben percibir por ventas de Burncarepro para lograr el Punto de Equilibrio.

PE (Q): Se refiere a las cantidades mínimas que se deben vender de Burncarepro para lograr el Punto de Equilibrio.

Para mayor detalle ver [Plan financiero Burncarepro](#)

9. HITOS Y MÉTRICAS

9.1. VENTAS

Se muestran ventas proyectadas para el primer año por:

DESCRIPCION	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
VENTAS	\$ 80.380.533,33	\$ 80.920.000,00	\$ 161.840.000,00	\$ 161.840.000,00	\$ 161.840.000,00	\$ 161.840.000,00	\$ 161.840.000,00	\$ 161.840.000,00
TOTAL INGRESOS	\$ 80.380.533,33	\$ 129.170.178,67	\$ 244.730.826,85	\$ 326.778.887,07	\$ 343.272.775,77	\$ 361.416.053,35	\$ 381.373.658,68	\$ 403.327.024,55

9.2. CLIENTES

No cuenta con clientes aún; sin embargo, ya ha generado interés la solución propuesta.

9.3. EMPLEO

El equipo de trabajo lo conforman 3 personas que son:

Joaquín Alfredo Diaz Granados Zúñiga: Líder de investigación - Founder.

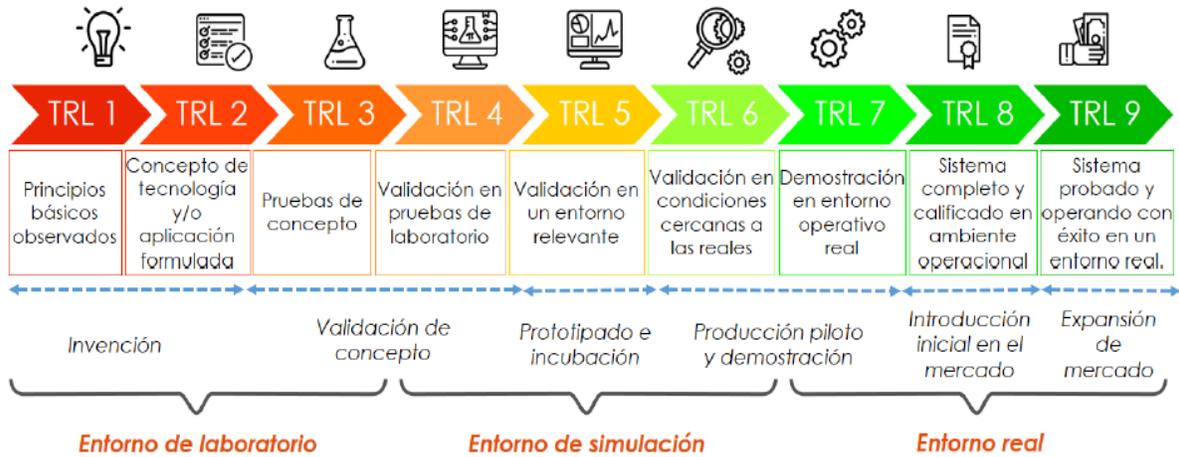
Raúl Octavio Polo Gallardo: Líder de datos y asesor científico.

Said Henríquez Saker: Líder comercial.

9.4. DESARROLLO DE LA TECNOLOGÍA

NIVEL DE MADURACIÓN DE LA TECNOLOGÍA

Technology Readiness Level - TRL



TRL 4 – Validación de componentes/subsistemas en pruebas de laboratorio. En esta fase, los componentes que integran determinada tecnología han sido identificados y se busca establecer si dichos componentes individuales cuentan con las capacidades para actuar de manera integrada, funcionando conjuntamente en un sistema. Una unidad de prototipo ha sido construida en el laboratorio y en un entorno controlado. Las operaciones proporcionan datos para identificar el potencial de ampliación dado que se ha validado de manera preliminar el ciclo de vida y los modelos de evaluación económica iniciales. (diseño de producto).