



Ilustración 1. Logo y Lema de Proyecto.

Búho

Integrantes

Julieth Katherine Quevedo Barreto C.C 1030665037

Yasira Morales Rodríguez C.C 1053001494

Instagram: @buho_colombia

Creación de Empresas Opción de Grado I

Bogotá D.C, Cundinamarca

Corporación Unificada Nacional

2020

Índice General

Tabla de contenido

1. Compromisos del autor	1
2. Objetivo General	2
3. Objetivos Específicos.....	2
4. Introducción	3
5. Resumen Ejecutivo	5
6. Claves para el éxito.....	6
7. Presentación general del proyecto	7
8. I CORTE	8
9. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.	8
9.1. ¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?	8
9.2. Problemas:	8
9.3. Retos.....	8
9.4. Oportunidades o Necesidades	8
9.5. Solución al problema.....	9
10. Objetivos de Desarrollo Sostenible Relacionados con el Problema	9
11. Teoría del Valor	10
12. Análisis Pestel.....	10
12.1. Político y Legal.....	10

12.2.	Económico	12
12.2.1.	Fuentes de financiación para una empresa o pyme	12
12.3.	Social	13
12.4.	Tecnológico	13
12.5.	Ecológico	14
13.	¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?.....	14
14.	Análisis DOFA.....	15
14.1.	Debilidades	15
14.2.	Fortalezas	15
14.3.	Oportunidades.....	16
14.4.	Amenazas.....	16
15.	Estrategias DOFA	16
15.1.	Uso de fortalezas para aprovechamiento de oportunidades:	16
15.2.	Aprovechamiento de las oportunidades donde corregimos las debilidades:	16
15.3.	Mitigación de amenazas usando las fortalezas:	17
15.4.	Como se mantiene en pie con las amenazas:	17
16.	Árbol de Problemas.....	18
16.1.	Pregunta Problema.....	18
	Árbol de objetivos.....	19
17.	Lluvia de ideas	20

18.	Autoevaluación De La Idea De Negocio:	20
18.1.	Interpretación del puntaje total	22
19.	Estructura de idea de negocio:	22
20.	Solución idea de negocio estructurada"	23
21.	Innovación.....	24
22.	II CORTE.....	25
23.	Fuerzas de la industria	25
23.1.	Contextualización de la Empresa:	25
23.1.1.	Nombre de la Empresa:	25
23.1.2.	Actividad Económica:.....	25
23.1.3.	Tamaño	25
23.1.4.	Lugar de Ubicación.....	25
23.2.	Análisis de la Demanda:	25
23.2.1.	Influencias internas:.....	25
23.2.2.	Influencias externas:	25
23.3.	Análisis de la oferta:	25
23.3.1.	Fiverr:	25
23.4.	Análisis de la comercialización y de los proveedores:	27
23.4.1.	Dominio.....	27
23.4.2.	Hosting	27
24.	Segmenta el Mercado.....	29
24.1.	Bondades del producto (bien o servicio) que proporciona	29
24.2.	Buyer Persona.....	30
24.3.	Tipo de Cliente	32

24.3.1.	En donde encuentra personas similares a su cliente ideal?	32
24.3.2.	Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son su cliente?	32
24.3.3.	Que valores destacan a su cliente ideal?	32
24.3.4.	Que encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?..	32
24.3.5.	Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?	32
24.4.	Nuestro Cliente	32
24.5.	Modelo B2C	33
24.5.1.	Geográfica	33
24.5.2.	Psicográfica	33
24.5.3.	Comportamental	33
24.5.4.	Demográfica	33
24.5.5.	Actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.	34
24.5.6.	Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo.....	34
24.5.7.	Cuántas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo.....	34
24.5.8.	Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto.	34
24.5.9.	Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto 34	
25.	Propuesta de valor	35
25.1.	Perfil del cliente	35
26.	Mapa de valor	36
26.1.	Frase.....	36
27.	Diseño del producto	37
27.1.	Definición estratégica	37
27.1.1.	Problema que resuelve nuestro servicio	37
27.1.2.	La necesidad de nuestros clientes	37
27.1.3.	Propuesta de valor	38

27.1.4.	Como lo hacemos.....	38
27.1.5.	Las leyes y decretos que rigen el servicio son las siguientes (legislacion).....	38
27.2.	Diseño de concepto.....	39
27.2.1.	Tecnología a utilizar	39
27.2.2.	Materiales a utilizar.	40
27.2.3.	Funcionamiento y morfología.....	40
27.3.	Diseño en detalle	43
27.3.1.	Proceso de producción.....	43
27.3.2.	Cadena de distribución	44
27.3.3.	Recursos propios y terceros.....	44
27.4.	Precio de venta.....	45
27.4.1.	Costos de producción.....	45
27.4.2.	Proveedores	45
27.5.	Verificación y validación.....	45
27.5.1.	Estrategias.....	45
27.5.2.	Indicadores de calidad	46
27.6.	Producción	46
27.6.1.	Brochure.....	46
27.6.2.	Ficha Técnica.....	46
27.7.	Ciclo de vida.....	48
28.	III Corte.....	48
29.	Prototipo.....	48
29.1.	Características del producto o servicio.....	48
29.2.	Características del prototipo	48
29.3.	Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo.....	49
29.4.	Evidencia del prototipo.....	49

30.	Lean Canvas	50
30.1.1.	Segmento de clientes	50
30.1.2.	Problema:	50
30.1.3.	Proposición de valor única:	50
30.1.4.	Solución:	52
30.1.5.	Canales:	52
30.1.6.	Flujo de ingresos:	52
30.1.7.	Estructura de coste:	52
30.1.8.	Métricas clave o Actividades clave:	53
30.1.9.	Ventaja especial o competitiva:	53
31.	Validación de Ideas de Negocio	53
31.1.	Lean Starup	53
31.1.1.	Testeo	53
31.1.2.	Ciclo de experimentación	53
31.1.3.	Resultados del testeo	54
32.	Técnicas e instrumentos de recolección de información	54
32.1.	Objetivo de investigación de mercado	54
32.1.1.	Objetivo General	55
32.1.2.	Objetivos específicos	55
32.2.	Tipo de investigación	55
32.3.	Formulario de encuesta	55
32.4.	Tamaño de la muestra	56
32.5.	Enlace de encuesta	57
33.	Tabulación y análisis de la información.	58
34.	Conclusiones	67
35.	Bibliografía	69

Índice de Anexos

Ilustración 1. Logo y Lema de Proyecto.....	I
Ilustración 2. Firma de Estudiante II.....	1
Ilustración 3. Firma de Estudiante 1.	1
Ilustración 4. Arbol de Problemas.	18
Ilustración 5. Árbol de Soluciones.....	19
Ilustración 6. Nube de Idea.	20
Ilustración 7. Perfil del Cliente.	35
Ilustración 8. Mapa de Valor.	36
Ilustración 9. Primera Parte de la plataforma.....	41
Ilustración 10. Quienes Somos	41
Ilustración 11. Tabla de Registro.....	42
Ilustración 12. Logo y Frase de Idea de Negocio.	42
Ilustración 13. Pregunta Planteada en Encuesta con Respecto a la Plataforma.....	54
Ilustración 14. Primer Requisito de Encuesta.	58
Ilustración 15. Pregunta Uno de la Encuesta.	59
Ilustración 16. Segunda Pregunta de la Encuesta.	60
Ilustración 17. Tercera Pregunta de la Encuesta.	60
Ilustración 18. Pregunta Cuatro de la Encuesta.	61
Ilustración 19. Pregunta Cinco de la Encuesta.....	61
Ilustración 20. Pregunta Seis de la Encuesta.	62
Ilustración 21. Pregunta Siete de la Encuesta.	62
Ilustración 22, Pregunta Ocho de la Encuesta.	63

Ilustración 23. Pregunta Nueve de la Encuesta.....	64
Ilustración 24. Pregunta Diez de la Encuesta.....	64
Ilustración 25. Pregunta Once de la Encuesta.....	65
Ilustración 26. Pregunta Doce de la Encuesta.....	65
Ilustración 27. Pregunta Trece de la Encuesta.....	66
Ilustración 28. Pregunta Catorce de la Encuesta.....	66

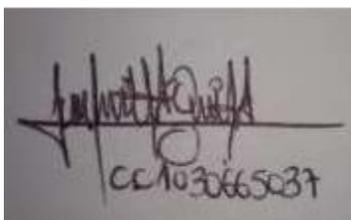
Índice de Tablas

Tabla 1. Criterios para Evaluar Solo un Problema.	14
Tabla 2. Autoevaluación de la Idea de Negocio.	20
Tabla 3. Afirmaciones Valoradas.	21
Tabla 4. Estructura de Idea de Negocio.	22
Tabla 5. Solución Idea de Negocio Estructurada.....	23
Tabla 6. Usuario.....	24
Tabla 7. Innovación.	24
Tabla 8. Competencia.	27
Tabla 9. Buyer Persona 1.....	30
Tabla 10. Buyer Persona 2.....	31
Tabla 11. Costos de Producción.....	45
Tabla 12. Ficha Técnica del Producto.....	48
Tabla 15. Estructura del Coste.....	53

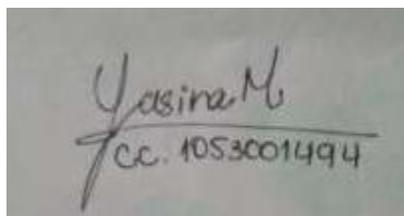
Compromisos del autor

Nosotras Julieth Katherine Quevedo Barreto identificada con cc: 1030665037, Yasira Morales Rodríguez identificada con cc: 1053001494 estudiantes del programa Administración en servicios de salud declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:

A photograph of a handwritten signature in black ink on a light-colored surface. The signature is stylized and appears to read 'Julieth Katherine Quevedo Barreto'. Below the signature, the CC number '1030665037' is written in a smaller, less stylized font.

*Ilustración 3.
Firma de Estudiante 1.*

A photograph of a handwritten signature in black ink on a light-colored surface. The signature is written in a cursive style and appears to read 'Yasira Morales Rodríguez'. Below the signature, the CC number '1053001494' is written in a smaller, less stylized font.

*Ilustración 2. Firma de
Estudiante II.*

Julieth Katherine Quevedo Barreto

Yasira Morales Rodríguez

Objetivo General

Ampliar las posibilidades de los técnicos, tecnólogos, profesionales, especialistas y de más títulos en administración en servicios de salud, ya que gran porcentaje de ellos en el país de Colombia se encuentran sin empleo por la falta de oportunidades, ya que en la mayoría de los casos exigen experiencia y no la tienen o requieren de tiempo para trabajar en otros proyectos a parte, esto se desarrollara por medio de una plataforma digital.

Objetivos Específicos

Que la plataforma sea reconocida nacionalmente en menos de un año.

Todas las personas que se registren puedan obtener su empleo de forma segura.

Llegar al mercado para hacer un cambio en el ámbito laboral.

Ofrecer lo que exigen los clientes.

Siempre ofrecer los mejores servicios.

Ser la plataforma número uno dentro de 6 años, para poder conseguir un empleo.

Introducción

En el presente documento, se dará a conocer la idea de negocio visualizada y plasmada con respecto a una necesidad identificada en el entorno laboral, donde se evidenciaron múltiples dificultades de individuos que carecen de oportunidades laborales en el área de administración en servicios de salud por falta de experiencia, ya que se genera un mismo patrón de comportamiento con respecto a ser egresados, por tener experiencias mínimas, porque las empresas no validan las prácticas como experiencia, falta de tiempo por parte del trabajador o colaborador, sueldos bajos y otros tipos de situaciones presentadas.

A partir de ello, será creada una plataforma digital únicamente con accesibilidad a los administradores en servicios de salud, con titulación desde el nivel técnico hasta titulaciones con nivel doctorado, donde en esta plataforma se creará una alianza con distintas empresas del sector salud para que los puedan contactar y trabajar de una manera ágil, sin contratos y de forma autónoma e independiente, con remuneraciones justas.

El valor de esta idea de negocio está encaminado en impulsar la carrera profesional de administración en servicios de salud, donde se ha demostrado al paso de los años que un gran porcentaje de la población no conoce la profesión y descalifican la labor, porque en la mayoría de las organizaciones los cargos destinados para esta profesión la están ejerciendo profesiones paralelas a ella, como médicos generales, enfermeros/as jefe, bacterióloga/o, políticos, psicólogos/as, contadores, administradores de empresas, entre otras profesiones.

La investigación es realizada, con la finalidad de dar a conocer las diferentes formas de desarrollar el conocimiento a través de tareas realizadas diariamente, con la satisfacción de que

se está ejerciendo lo estudiado, de una manera más factible para un estilo de vida cómodo, para que las personas puedan ejecutar su tiempo en otras actividades fructíferas y enriquecedoras.

El documento se encuentra estructurado desde la revelación de un problema encontrado en el área de la administración en salud, donde se desarrolla puntos estratégicos que nos ayudan a visualizar las posibles soluciones a la falta de oportunidad laboral, a través de herramientas estudiadas y aplicadas en la idea de negocio plasmada. A lo largo del documento se encontrara punto a punto lo señalado anteriormente con una explicación ampliada y estructurada de manera concisa, llegando a materializar la plataforma digital para resolver el problema planteado.

Resumen Ejecutivo

Lo que se pretende hacer es una plataforma online que satisfaga o cubra la necesidad de falta de empleo, no generalizar si no que, hacerlo únicamente para administradores en servicios de salud ya sea del nivel técnico, tecnólogo, profesional o especialista, con el fin de que dé entender cuáles son sus conocimientos y competencias para trabajar con empresas aliadas del sector salud de manera independiente (FreeLancer), se realizara con ayuda de un ingeniero de sistemas, donde se establezcan todas las leyes del gobierno colombiano de manera adecuada para poder trabajar de una manera más eficaz. La fecha exacta para este proyecto es lo más posible para este año o a comienzos del año 2021 ya que se requiere de un presupuesto inicial y también poder verificar todo de manera adecuada para que sea viable y con ingresos bien remunerados para las dos personas que lo idearon.

La diferencia con la competencia es que se trabajara únicamente con un área y con una carrera específica, donde lo más importante para la idea de negocio es impulsar y dar a conocer las cualidades, fortalezas, experiencias y capacidades que pueden desarrollar los individuos profesionales en el área de la salud.

Claves para el éxito

Para que el proyecto empresarial tenga éxito, debemos usar buenas estrategias, ser competitivos, preferidos por las personas, empresas y siempre estar en mejora continua ya que el área de salud que es compleja. Uno de los factores más importantes es la unión que debemos tener como empresa, respeto por los clientes y humildad.

Presentación general del proyecto

¿De qué trata?: Es una plataforma a nivel Nacional que busca conectar empresas, organizaciones del área de la salud o personas naturales con Administradores de servicios de Salud (Técnicos, tecnólogos, profesionales, especialistas) que brindan diferentes servicios dependiendo su conocimiento y competencia. En esta plataforma los administradores se registran y crean un perfil para ofrecer sus conocimientos y labores según lo requieran las partes interesadas antes mencionadas. Las personas que se vayan a registrar van a lucrar por su trabajo, dejando un porcentaje mínimo en nuestra plataforma, la idea es que las personas registradas puedan trabajar de manera libre e independiente.

I CORTE

Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.

9.1. ¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?

Nivel Social, económico y ambiental.

9.2. Problemas:

Que los servicios ofrecidos por los administradores en servicios de salud no se tomen de manera inmediata.

Profesionales con falta de oportunidades.

Empresas u organizaciones que solo requieren de un servicio sin necesidad de realizar contratos, para poder disminuir costos en nóminas.

9.3. Retos

Crear la plataforma que funcione de manera adecuada.

Llegar al mercado e impactar.

Fomentar confianza y credibilidad.

Ser reconocida.

9.4. Oportunidades o Necesidades

- Reconocimiento en el área empresarial.
- Crecimiento profesional.
- Independencia.

9.5. Solución al problema

- La plataforma es muy rápida para dar a conocer cada perfil a nivel nacional.
- La plataforma está diseñada para que los profesionales ofrezcan sus servicios, aumentando sus posibilidades de trabajo.
- Creamos la conectividad con las empresas interesadas.

Objetivos de Desarrollo Sostenible Relacionados con el Problema

1. Trabajo decente y crecimiento económico: Se fomenta el empleo pleno y productivo.
2. Reducción de las desigualdades: Todos tiene el derecho de expresarse libremente y poder gozar de un empleo o actividad digna sin discriminación.
3. Producción y consumo responsable: Para lograr crecimiento económico y desarrollo sostenible, es urgente reducir la huella ecológica mediante un cambio en los métodos de producción y consumo de bienes y recursos.

Los tres objetivos anteriores son los que se ajustan a nuestro proyecto ya que existen barreras por las cuales los administradores en salud no consiguen un trabajo estable y digno.

Teoría del Valor

Se busca que el ser humano sea capaz de afrontar retos de su vida laboral, convirtiéndolo en una persona independiente, capaz y que contribuya a nivel social, ambiental y económico.

Uno de los valores agregados que está en la idea de negocio es la implementación selectiva de una comunidad (Administradores en Servicios de Salud), ya que por ser una carrera profesional poco reconocida, nuestro propósito es impulsarla y darla a conocer, ya que estos cargos eran adquiridos por profesionales de salud especializados en otros temas.

Análisis Pestel

12.1. Político y Legal

La empresa estará sujeta a todas las leyes establecidas por el Gobierno, ya que de ello depende laborar u ofrecer servicios tranquilamente sin ningún problema legal.

Marco Regulatorio: La ley de comercio electrónico en Colombia cuenta con un marco regulatorio que protege el derecho fundamental a la iniciativa privada y su libre desarrollo. Esto significa que es **un conjunto de normas que al mismo tiempo protege y les exige obligaciones** a los comerciantes y a los consumidores digitales. En pocas palabras, esta ley propone las reglas del juego del mercado digital. Ahora, hay tres puntos importantes dentro de esta regulación.

La libertad de empresa: es el derecho de todos los colombianos a emprender. Sin embargo, para crear empresa, así sea un e-commerce, hay deberes que se deben cumplir como el pago de impuestos y certificación de una firma electrónica.

El buen nombre: tanto empresarios como compradores digitales tienen derecho a un buen nombre. En el caso de los e-commerce, que a veces se establecen a través de redes sociales o canales digitales donde se hacen comentarios o se publica información personal, el proceso de venta no debe terminar afectando la dignidad de nadie.

Los datos: durante el proceso de venta digital, se exponen datos privados y financieros importantes. Los consumidores, entonces, tienen el derecho a conocer estos datos. Mientras que las empresas están en el deber de protegerlos y no comerciar con esta información.

Marco Constitucional: Expresamente las garantías constitucionales de los vendedores y consumidores de los e-commerce están contemplados en los siguientes artículos:

Artículo 15 de la Constitución Política o Habeas Data: defiende el derecho a la intimidad personal y familiar y a su buen nombre. En el caso de la ley de comercio electrónico en Colombia, esta norma se aplica para las transacciones en las que plataformas o canales de venta digitales exigen datos personales.

Artículo 20 de la Constitución Política: protege la libertad de expresión. Una de las principales garantías para el e-commerce, en el cual se realizan ventas de manera no presencial y a audiencias con gustos muy específicos.

Artículo 333 de la Constitución Política: protege expresamente la libertad de empresa. “La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley”.

Marco Legal: Va más direccionado a la implementación de medidas que hagan del comercio digital una actividad igualitaria y que contribuya al Estado, como ocurre con el comercio tradicional. Las leyes que lo integran son:

Ley 527 de 1999, la ley de comercio electrónico en Colombia: establece la equivalencia entre firma electrónica y la autógrafa, y entre datos digitales y documentos escritos. Establece las reglas para la certificación de firmas digitales y crea las Entidades que pueden otorgar esta Certificación.

El artículo 91 de la Ley 633 de 2000: ordena que las páginas web y sitios de internet con origen en Colombia, que realizan una actividad económica, deben inscribirse en el Registro Mercantil y suministrar a la DIAN la información que considere pertinente. Es decir, esta ley obliga a la empresa o pymes que son e-commerce a pertenecer al régimen tributario.

12.2. Económico

El sector económico a manejar es el terciario ya que la empresa va a ofrecer un servicio digital, donde es para todas las personas en general, considerando que este sector está en constante crecimiento, ya que se enriquece día a día.

12.2.1. Fuentes de financiación para una empresa o pyme

Aportación socios.

Socios capitalistas.

Sector bancario.

Financiación pública.

Subvenciones.

Business angels.

Capital riesgo.

Crowdfunding.

12.3. Social

Edad: está dirigido para personas de 18 años en adelante.

Sexo: no tiene restricción alguna.

Donde nos ubicamos: Somos una plataforma online, donde funcionará únicamente en Colombia.

Las personas que se van a registrar en la plataforma son personas que estudian o trabajan o hacen las dos cosas de forma independiente, que tienen un nivel técnico en administración de servicios de salud hasta un doctorado o demás títulos desde el técnico en adelante. A las personas les gusta ser independientes y disfrutar de su tiempo libre.

12.4. Tecnológico

Los avances que surgen cada vez son mejores, creando un impacto en toda el área empresarial. Donde se puede sacar provecho de todas las herramientas necesarias para crear el software con dominio independiente.

12.5. Ecológico

Este proyecto le regala los mejores efectos al medio ambiente ya que este trabaja todo de manera virtual evitando menos uso de papel.

¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?

Falta de oportunidades laborales, los clientes son administradores en servicios de salud y el entorno es Salud.

De los 3 problemas, necesidades, retos u oportunidades seleccione sólo 1 utilizando el siguiente esquema visto en clase, para determinar qué problema le conviene más trabajar. Recuerde que se califica de 1 a 5 por criterio. Puede determinar si agregar o quitar algún criterio. ¿Cuál obtuvo mayor puntuación?

Tabla 1. Criterios para Evaluar Solo un Problema.

Criterio	Problema: Administradores de Salud sin oportunidades laborales.
Conocimiento o experiencia	4
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿Lo tenemos?)	1

Alcance (técnico ¿Tenemos las herramientas?, ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿Tenemos acceso a información/datos/cifras? ¿Puedo darle alguna solución?	4
Tiempo (Posible solución)	4
Costos (Posible solución)	4
Impacto ¿Es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5
TOTAL	27

Análisis DOFA

14.1. Debilidades

Competencia

Confiabilidad

Apoyo económico

14.2. Fortalezas

Sabiduría

Responsabilidad

Entorno Social

Incentivo Lucrativo

14.3. Oportunidades

Crecimiento profesional.

Reconocimiento.

Independencia.

Capacitaciones internas.

14.4. Amenazas

Demandas por fraude

No tener el hosting o dominio de la página web y/o plataforma.

Plataformas internacionales

Estrategias DOFA

15.1. Uso de fortalezas para aprovechamiento de oportunidades:

Hacer correr la voz en el entorno social para ser reconocidos, dando incentivos por referidos para iniciar proceso de afiliación o registro.

Como existe un incentivo lucrativo se debe ser sabios y usar un porcentaje para mejoramiento de página y/o plataforma y campañas publicitarias.

15.2. Aprovechamiento de las oportunidades donde corregimos las debilidades:

Hacer que la plataforma funcione con las opciones gratuitas sin ningún inconveniente.

Capacitaciones en el área de conocimiento.

15.3. Mitigación de amenazas usando las fortalezas:

Filtrar bases de datos de registrados, donde se refleje lo más transparente posible la seguridad de lo ofrecido, generando una gran confiabilidad.

Incentivar a las empresas, clientes, registrados y afiliados en apoyar siempre los negocios locales.

15.4. Como se mantiene en pie con las amenazas:

Intentar que la plataforma esté acorde a la ley colombiana para evitar problemas legales.

Aportar mes a mes un porcentaje para obtener el dominio y hosting de la plataforma.

Crear alianzas con las plataformas internacionales.

Árbol de Problemas



Ilustración 4. Arbol de Problemas.

16.1. Pregunta Problema

¿Por qué los administradores en salud están sin oportunidades laborales?

Árbol de objetivos



Ilustración 5. Árbol de Soluciones.

Lluvia de ideas

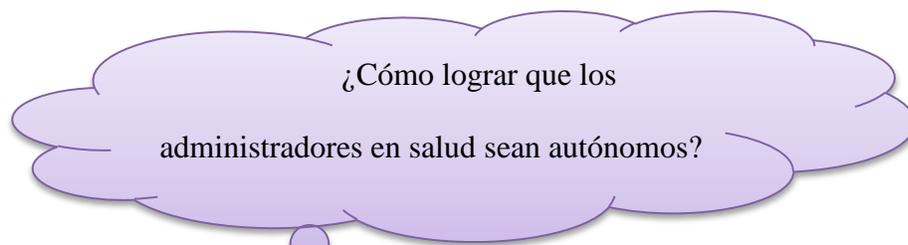


Ilustración 6. Nube de Idea.

Capacitaciones

Hacer cursos

Plataforma Digital

Autoevaluación De La Idea De Negocio:

Tabla 2. Autoevaluación de la Idea de Negocio.

INTERES / DISPOSICION AFIRMACIONES	Escala de Valoración				
	(F)				(V)
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.				4	
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.					5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.				4	

Considero que en seis meses puedo tener el negocio funcionando.					5
N° Total de afirmaciones valoradas: 4					

Veamos los puntajes obtenidos, siguiendo las siguientes instrucciones complete la tabla que sigue a continuación:

Paso 1:

Coloque en la columna “A” el número total de afirmaciones que UD haya contado.

Paso 2:

Multiplique el resultado de la columna “A” por el valor de la columna “B” y el resultado anótelos en columna “C”

Paso 3:

Suma verticalmente los puntajes obtenidos en la columna “C” y coloque el resultado en el recuadro correspondiente al PUNTAJE TOTAL.

Tabla 3. Afirmaciones Valoradas.

B
1
2
3

C
0
0
0

	A
en 1: Tabla de afirmaciones valoradas	0
en 2: Tabla de afirmaciones valoradas	0
en 3: Tabla de afirmaciones valoradas	0
en 4: Tabla de afirmaciones valoradas	2
en 5: Tabla de afirmaciones valoradas	2

4	x	8
5		10

PUNTAJE TOTAL

18

18.1. Interpretación del puntaje total

De 20 a 15 pts. = Tiene UD una idea de negocio que le interesa realmente. Continúe analizándola.

De 15 a 10 pts. = Aparentemente esta idea de negocio no resulta apropiada para UD. Sin embargo, evalúe sus atributos para una mejor decisión al respecto.

Menos de 10 pts.= Para usted, en estos momentos, no vale la pena esta idea, No hay disposición para desarrollarla

Estructura de idea de negocio:

Tabla 4. Estructura de Idea de Negocio.

¿Cuál es el producto o servicio?	El servicio es; que los administradores se registran y crean un perfil para ofrecer sus conocimientos según lo requieran.
---	---

¿Quién es el cliente potencial?	Toda aquella persona técnica, tecnológica, profesional y especialista en administración en servicios de salud y empresas relacionadas.
¿Cuál es la necesidad?	Escases laborales.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Es una plataforma a nivel Nacional que busca conectar empresas, organizaciones o personas naturales con Administradores de servicios de Salud que brindan diferentes servicios dependiendo su conocimiento.
¿Por qué lo preferirían?	Porque esta plataforma están vinculadas empresas de alto nivel garantizando un trabajo, ya que esta plataforma es solicitada por varias empresas diariamente, quienes buscan personas eficientes en sus trabajo.

Solución idea de negocio estructurada"

¿Cómo podemos crear una plataforma digital?

verbo	tema u objetivo	características
Crear.	Una plataforma digital.	Confiable. Económica. Rentable.

Tabla 5. Solución Idea de Negocio Estructurada.

Para que los usuarios puedan ofrecer sus servicios y las empresas tengan la oportunidad de encontrar los mejores profesionales.

usuario	verbo inspirador	Propósito inspirador
Toda persona natural de 18 años en adelante o jurídica.	Desempleo.	Ayudar al profesional en, administración en servicios de salud a ofrecer sus servicios a diferentes empresas para así conseguir un buen empleo.

Tabla 6. Usuario.

Innovación

Variable	Descripción de la Innovación
Servicio	La plataforma está relacionada como una bolsa de empleo nacional, pero con la diferencia, que la persona que se vaya a registrar trabaja como freelance y se ofrece el enlace de distintas empresas que requieran el servicio de dichas personas. También está diseñada únicamente para administradores de salud.
Mercadeo	Es únicamente conocida de manera virtual, aunque se podría realizar una forma física, pero puede que sea en un futuro a largo plazo.
Proceso	Sí, ya que es una forma distinta de trabajar, no está sujeto a horarios, contratos, ni lugar de trabajo.

Tabla 7. Innovación.

II CORTE

Fuerzas de la industria

23.1. Contextualización de la Empresa:

23.1.1. Nombre de la Empresa:

Búho.

23.1.2. Actividad Económica:

Terciaria.

23.1.3. Tamaño

A nivel Online, solo con acceso a Colombia.

23.1.4. Lugar de Ubicación.

Colombia

23.2. Análisis de la Demanda:

23.2.1. Influencias internas:

Relación con las mejores empresas, sistema de calidad, habilidad y capacidad para mejorar rendimiento y ofrecer un servicio eficaz.

23.2.2. Influencias externas:

Competidores, proveedores, usuarios con buen rendimiento y mejor experiencias al momento de recibir el servicio,

23.3. Análisis de la oferta:

23.3.1. Fiverr:

Es un mercado en línea para servicios independientes. La empresa proporciona una plataforma para que los autónomos ofrezcan servicios a clientes en todo el mundo.

Sus estrategias es que usan todo de manera digital, llegando a todos los lugares del mundo.

Lo que se puede aprender es la manera visual que manejan su plataforma y que existen muchas guías a los usuarios en formato de video, fotos o texto.

Una de sus debilidades es el idioma ya que solo maneja el inglés.

La manera de entrada con la plataforma es comenzando regionalmente, luego a nivel nacional y solo será enfocado en un sector (administración en servicios de salud).

La competencia indirecta conocida en este momento es fiverr, aquellos sustitutos en el mercado seria anuncios en redes sociales.

Las barreras de acceso a ella es no contar con internet en ese momento.

Para que la idea de negocio este al día respecto a la tecnología, debemos tener un grupo de expertos (ingenieros de sistemas) para hacerle mantenimiento a la plataforma para que nunca decaiga su función y calidad; estar cambiando respecto a las tendencias que ofrece el mercado para que el negocio no se vea afectado en el futuro.

Las amenazas de nuevos bienes en el sector pueden crecer de forma rápida ya que la tecnología y la humanidad están avanzando de forma segura y concisa.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
Fiverr	Servicios múltiples online.	\$ 0	Están a nivel mundial.	Planeta Tierra

Tabla 8. Competencia.

23.4. Análisis de la comercialización y de los proveedores:

Para poder adquirir una plataforma de nombre propio se debe de tener un dominio y un hosting y la máxima seguridad posible por el tratamiento de datos.

23.4.1. Dominio

El dominio es; **el nombre de tu sitio en internet**, ya sea el de la página web, tu empresa, o el de tu proyecto personal o tienda de comercio electrónico, etcétera.

Ejemplos concretos los conocemos todos: **google.com, facebook.com.**

Al igual que una dirección indica a la gente donde vives, un dominio ayuda a que los usuarios se dirijan directamente a tu sitio web. Es decir, el dominio contiene los parámetros **que indican a los navegadores web dónde encontrar y acceder a la información de tu sitio en internet.**

23.4.2. Hosting

El hosting o alojamiento web se refiere al lugar que ocupan los archivos que dan forma a tu sitio en línea.

El hosting es el espacio de almacenaje que ocupan los datos de tu sitio web dentro de un computador conectado a internet con capacidad suficiente, también llamada servidor.

Los elementos básicos de un plan de hosting, que pueden variar dependiendo del proveedor que elijas para este servicio, son los siguientes:

Almacenamiento: la memoria y el espacio en disco van desde unos cuantos gigabytes hasta todos los que necesites con un servidor dedicado.

Número de sitios: la mayoría de los proveedores de hosting te ofrecen planes desde un sitio hasta sitios ilimitados asociados a tu misma cuenta.

Ancho de banda: la velocidad de carga de tu(s) sitio(s) dependerá de los recursos con que cuente tu servicio de hosting.

Seguridad: algunos planes incluyen procesos de seguridad de datos, y otros los adquieres por separado.

Idealmente, los servidores que se usan para hosting deben ser administrados por especialistas en informática, para **que los sitios web que alojan no se pierdan o sufran algún daño** causado por un mantenimiento inadecuado.

En este caso el sitio de confianza es Go Daddy:

- Precio: El dominio de .com en un año cuesta 7900. Y el hosting 7.500 al mes. Para la seguridad de la página web son 190.000 en el año.

- Experiencia: No es casualidad tener 20 millones clientes y administremos 80+ millones de nombres de dominio. Las personas llegan a ellos porque desean comprar dominios, pero todo lo que encuentran los hace quedarse para toda la vida.

Segmenta el Mercado

24.1. Bondades del producto (bien o servicio) que proporciona

1. Rápido
2. Ágil
3. Excelente Calidad
4. Ganancias por ambas partes
5. Independencia
6. Seguridad
7. Confiabilidad
8. Entorno ideal para autónomos
9. Transparencia
10. Respeto
11. Responsabilidad
12. Igualdad
13. Creatividad
14. Negociación
15. Coherencia

24.2. Buyer Persona

<p>Persona jurídica Cliente 1</p> 	<p>Miedos, frustraciones y ansiedades</p> <p>No tener ingresos, perder reputación, no tener demanda en el mercado, no contar con un buen equipo de trabajo, no controlar el equipo de trabajo y no obtener beneficios en cada momento.</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña:</p> <p>Desea ser competitivo, necesita el mejor equipo de trabajo y sueña ser el mejor en todo sentido como; en el mercado para tener más demanda y generar buenos ingresos.</p>
<p>Demográficos y geográficos</p> <p>Cualquier parte del país Colombiano, sector salud.</p>	<p>¿Que están tratando de hacer y porque es importante para ellos?</p> <p>Encontrar el mejor trabajador posible para que los servicios que brindan, sean ofrecidos eficazmente y con calidad.</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Las metas son alcanzadas gracias al análisis y seguimiento que le hacen a todo el personal, para cumplir con las metas propuestas, teniendo en cuenta las barreras que pueden tener en el camino como, bajo rendimiento de los profesionales, mala comunicación entre ellos.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>Rendimiento.</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Factores a tener en cuenta; en realidad requieren de este servicio, dan solución a sus problemas, como saber que consiguieron el profesional indicado.</p>	

Tabla 9. Buyer Persona 1.

<p>Persona natural Cliente 2</p> <p>Profesionales en administración en servicios de salud.</p>	<p>Miedos, frustraciones y ansiedades</p> <p>No generar ingresos, no encontrar el trabajo ideal,</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña:</p> <p>Desea ser competitivo, necesita un buen puesto de trabajo y sueña ser cada</p>
---	---	--

	<p>estar mucho tiempo sin laborar, perder experiencia y no ser reconocido por una empresa.</p>	<p>día el mejor trabajador de la empresa en la que labora, destacándose de los demás y tener su propio negocio.</p>
<p>Demográficos y geográficos</p> <p>Cualquier parte del país, sector salud.</p>	<p>¿Que están tratando de hacer y porque es importante para ellos?</p> <p>Encontrar un trabajo que le generen un buen ingreso, para ellos es muy importante encontrar una empresa donde puedan laborar siendo ellos nuevos profesionales en el mundo laboral.</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Teniendo los mejores conocimientos, esfuerzo para conseguirlo, dedicación, paciencia y humildad. Aquellas barreras que siempre van a encontrar son: piden experiencia a personas recién graduadas, cada vez hay más profesionales en el ámbito laboral y empresas que no ofrecen un buen sueldo por sus conocimientos o trabajo a realizar.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>Oportunos.</p> <p>Empleo soñado.</p> <p>A tiempo.</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Factores a tener en cuenta; ¿todos tienen experiencias?, ¿desean este empleo?.</p>	

Tabla 10. Buyer Persona 2.

24.3. Tipo de Cliente

24.3.1. En donde encuentra personas similares a su cliente ideal?.

En todas parte del mundo en especial el sector salud, pero en este momento el país enfocado es Colombia.

24.3.2. Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son su cliente?.

Esta idea de negocio no aplica al modelo de negocio B2B, ya que la idea de negocio emplea la comunicación entre personas naturales y jurídicas, donde se enfatiza el objetivo de crear empleo.

24.3.3. Que valores destacan a su cliente ideal?

1. Responsable.
2. Empático.
3. Actitud positiva.
4. Confiable.
5. Disciplina.

24.3.4. Que encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?..

Entorno laboral, empresarial, familiar y social.

24.3.5. Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?

Falta de empleo e ingresos.

24.4. Nuestro Cliente

Los posibles clientes son dos; naturales y jurídicos, ambos tienen un perfil similar el de ser inteligente, emprendedor, veraz, ágil y todo un perfil de una persona que no se queda en la

zona de confort. Siempre está en busca de cosas innovadoras, retadoras, competitivas, gracias a ellos se desenvuelven en un área específica que es la de administración en servicios de salud.

Son mujeres y hombres mayores de 18 años que tengan desde el nivel técnico, tecnólogo, profesional, especialidad, doctorado, maestría y demás títulos en administración en servicios de salud, que estén convencidos o a punto de convencer de ser independientes, que requieran de una entrada económica adicional o una fuente de entrada económica primaria.

24.5. Modelo B2C

El modelo de negocio que se ajusta a la idea es el B2C por su relación con empresa y consumidores.

24.5.1. Geográfica

El consumidor de la plataforma está en el país de Colombia, en zonas rurales y urbanas.

24.5.2. Psicográfica

En la plataforma no existe un límite de clase social y estilo de vida.

24.5.3. Comportamental

No existe una delimitación en lo cultural, personal, condicionalmente se estaría discriminando el grupo objetivo.

24.5.4. Demográfica.

Hombres y mujeres desde los 18 años en adelante sin restricción alguna que tengan una educación mínima de técnico en administración en servicios de salud y máxima de Doctorado.

24.5.5. Actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.

- Fiverr
- LinkedIn

24.5.6. Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo.

En una convicción futura se diría que el 5% de la población del área de la administración en salud trabajaría en un mismo proyecto.

24.5.7. Cuantas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo.

Varias empresas enfocadas en el área, ya que así se bajan los niveles de desempleo.

24.5.8. Cuantas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto.

Un gran número de personas ajustadas a nuestro perfil.

24.5.9. Cuantas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto

El 50% de las empresas vinculadas en áreas o afines de la administración en servicios de salud.

Propuesta de valor

25.1. Perfil del cliente

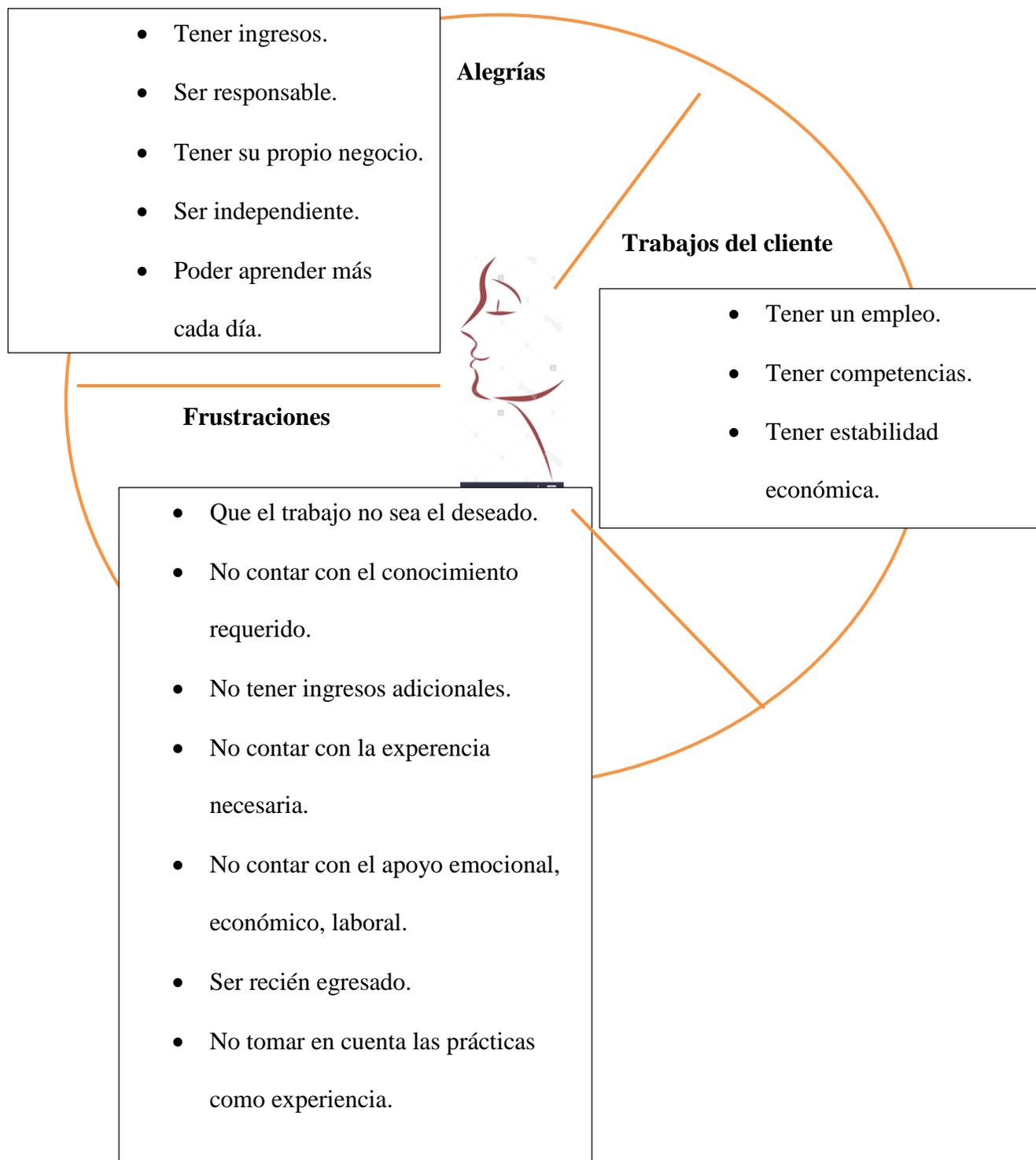


Ilustración 7. Perfil del Cliente.

Aliviadores de frustraciones

Mapa de valor

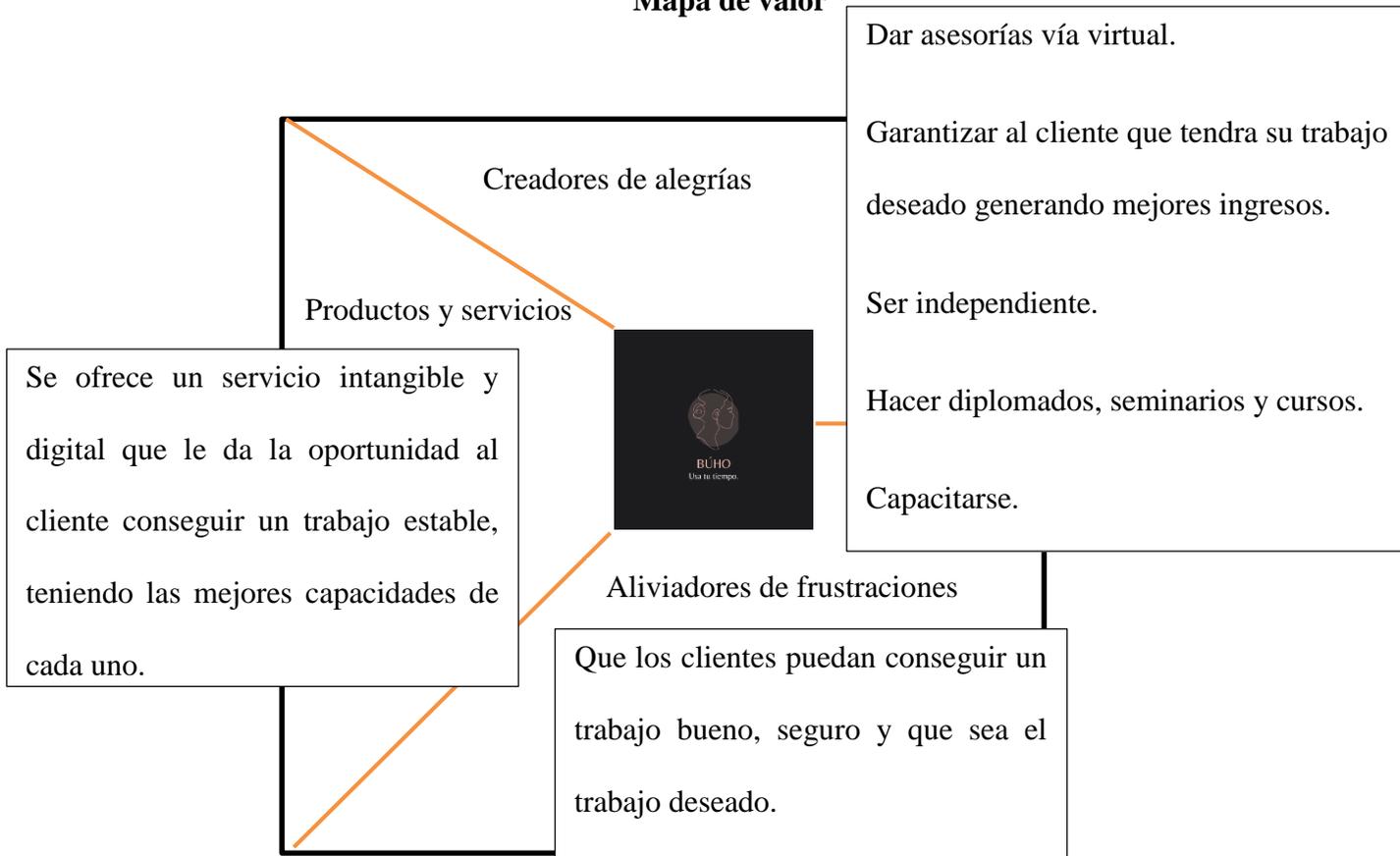


Ilustración 8. Mapa de Valor.

26.1. Frase

Usa tu tiempo.

Diseño del producto

27.1. Definición estratégica

27.1.1. Problema que resuelve nuestro servicio

Accesibilidad al campo laboral de manera independiente. Ya que las cifras de desempleo en el país Colombiano hasta el mes de agosto del 2020 son las siguientes:

Para el mes de agosto de 2020, la tasa de desempleo del total nacional fue 16,8%, lo que significó un aumento de 6,0 puntos porcentuales frente al mismo mes del año anterior (10,8%). La tasa global de participación se ubicó en 59,3%, lo que representó una reducción de 3,6 puntos porcentuales frente a agosto del 2019 (62,9%). Finalmente, la tasa de ocupación fue 49,3%, presentando una disminución de 6,8 puntos porcentuales respecto al mismo mes del 2019 (56,1%).

En agosto de 2020 la tasa de desempleo en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 19,6%, lo que representó un aumento de 8,2 puntos porcentuales frente al mismo mes del año pasado (11,4%). La tasa global de participación se ubicó en 61,5%, lo que significó una reducción de 3,8 puntos porcentuales frente a agosto del 2019 (65,3%). Entre tanto, la tasa de ocupación fue 49,5%, lo que representó una disminución de 8,4 puntos porcentuales respecto al mismo mes del 2019 (57,9%).

27.1.2. La necesidad de nuestros clientes

- Obtener un trabajo estable e independiente.
- Obtener remuneraciones adecuadas.

27.1.3. Propuesta de valor

Garantizar que los servicios ofrecidos sean de gran satisfacción para todos los posibles clientes, que puedan llegar a los objetivos planteados por cada uno de ellos, recalcando que el más importante es ser independiente y generar sus propios ingresos.

Deseamos impulsar la carrera de administración en servicios de salud ya que en estos cargos específicos lo están ejerciendo profesionales del ámbito asistencial y no un profesional administrativo.

27.1.4. Como lo hacemos

Búho ayuda a que crezca de manera profesional e independiente todas las personas interesadas en afiliarse a la plataforma que ofrece el servicio de enlace con las empresas u organizaciones enfocadas en el área de la salud. Tendrá la opción de escoger la modalidad de labor, sin contratos.

27.1.5. Las leyes y decretos que rigen el servicio son las siguientes (legislacion)

- Decreto 1412 del 25 de agosto de 2017 "Por el cual se adiciona el título 16 a la parte 2 del libro 2 del Decreto Único Reglamentario del sector TIC, Decreto 1078 de 2015, para reglamentarse los numerales 23 y 25 del artículo 476 del Estatuto Tributario".
- Ley 1341 de 2009 Por la cual se definen Principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones -TIC-, se crea la Agencia Nacional del Espectro y se dictan otras disposiciones"

- Ley 1341 de 2009 estableció como objetivos del Ministerio de s: Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, entre otros, diseñar, formular, adoptar y promover las políticas, planes, programas y proyectos del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, en correspondencia con la Constitución Política y la ley, con el fin de contribuir al desarrollo económico, social y político de la Nación y elevar el bienestar de los colombianos.
- Decreto 1078 de 2015 *Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones*” esta versión incorpora las modificaciones introducidas al decreto único reglamentario del sector de tecnologías de la información y las comunicaciones a partir de la fecha de su expedición.

Propiedad industria

27.2. Diseño de concepto

Para nuestra idea de negocio necesitaremos lo siguientes.

27.2.1. Tecnología a utilizar

Angular: es un framework opensource desarrollado por [Google](#) para facilitar la creación y programación de aplicaciones web de una sola página.

Amazon aws: es una plataforma de servicios en la nube segura, que ofrece servicios de potencia computacional, almacenamiento de bases de datos, entrega de contenidos y otras funcionalidades para ayudar a las empresas a crecer.

Microservicios: son unidades funcionales concretas e independientes, que trabajan juntas para ofrecer la funcionalidad general de una aplicación. Cada micro servicio puede ser actualizado

o escalado sin que esto afecte a la disponibilidad de los demás unidades y de la aplicación en su conjunto.

27.2.2. **Materiales a utilizar.**

1. **Computador:** dispositivo informático que es capaz de recibir, almacenar y procesar información de una forma útil. Una computadora está programada para realizar operaciones lógicas o aritméticas de forma automática.
2. **Internet:** la red que conecta interrelaciona dispositivos electrónicos y redes de computadoras entre sí.
3. **Ingeniero de sistema:** profesional en programación con capacidad de investigar y analizar.
4. **Registro en plataforma GoDaddy:** Para la creación de la plataforma y pagar la membresía de Hosting, dominio.

27.2.3. **Funcionamiento y morfología**

Funcionará 24/7 para el acceso de las empresas aliadas y de los usuarios interesados con el perfil adecuado. Este filtro se hará de manera que cuando se registren en la plataforma llegue la notificación de registro para dar el aval o no.

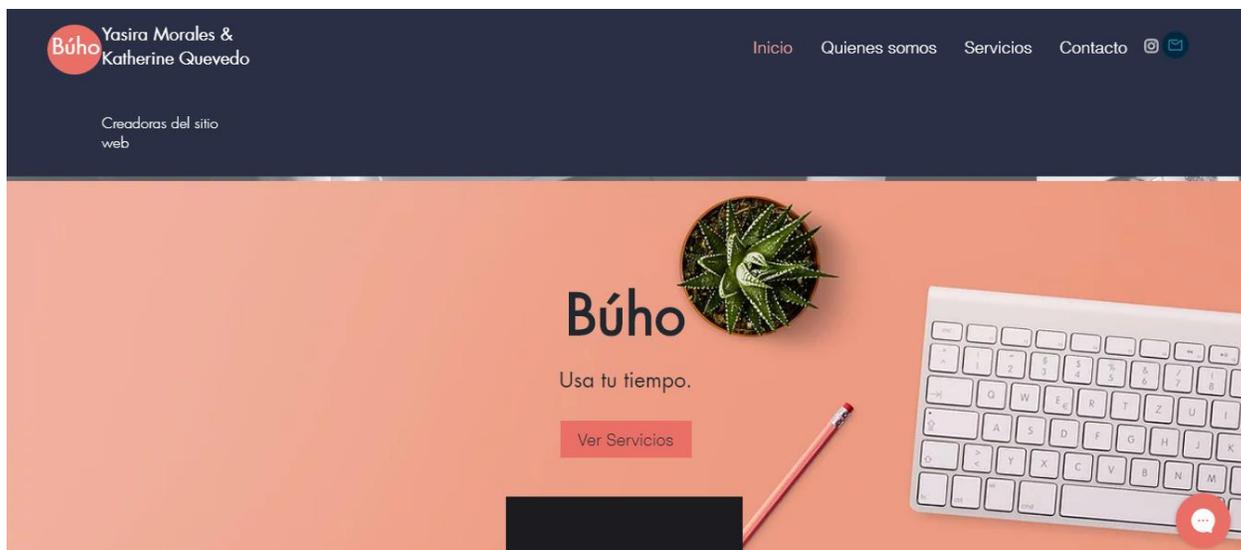
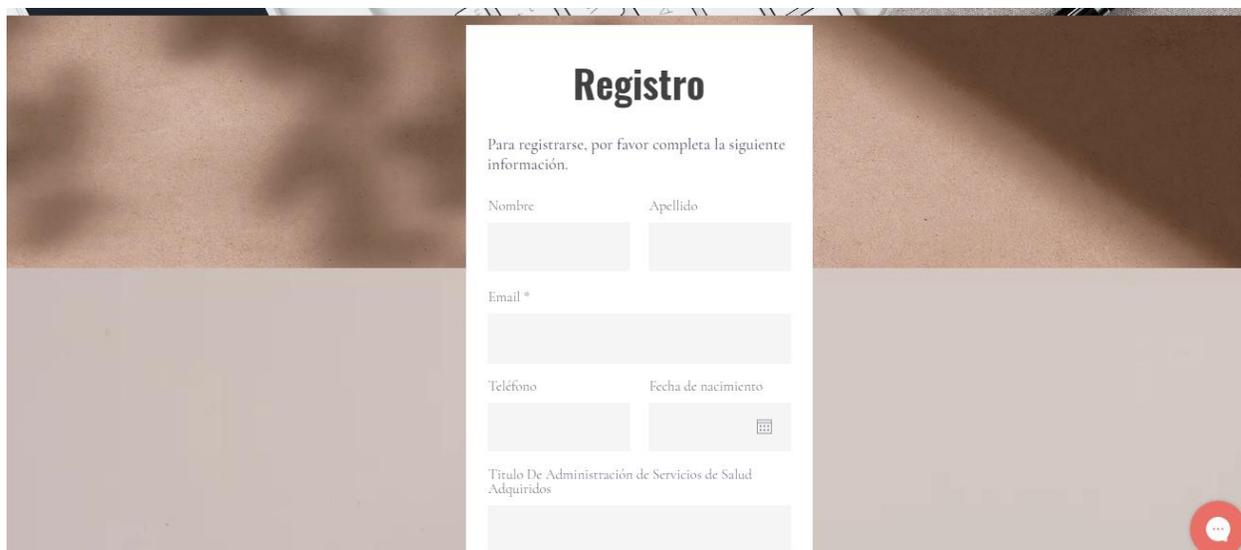


Ilustración 9. Primera Parte de la plataforma.



Ilustración 10. Quienes Somos



Registro

Para registrarse, por favor completa la siguiente información.

Nombre Apellido

Email *

Teléfono Fecha de nacimiento

Título De Administración de Servicios de Salud Adquiridos

A red circular con tres puntos blancos se encuentra en la esquina inferior derecha.

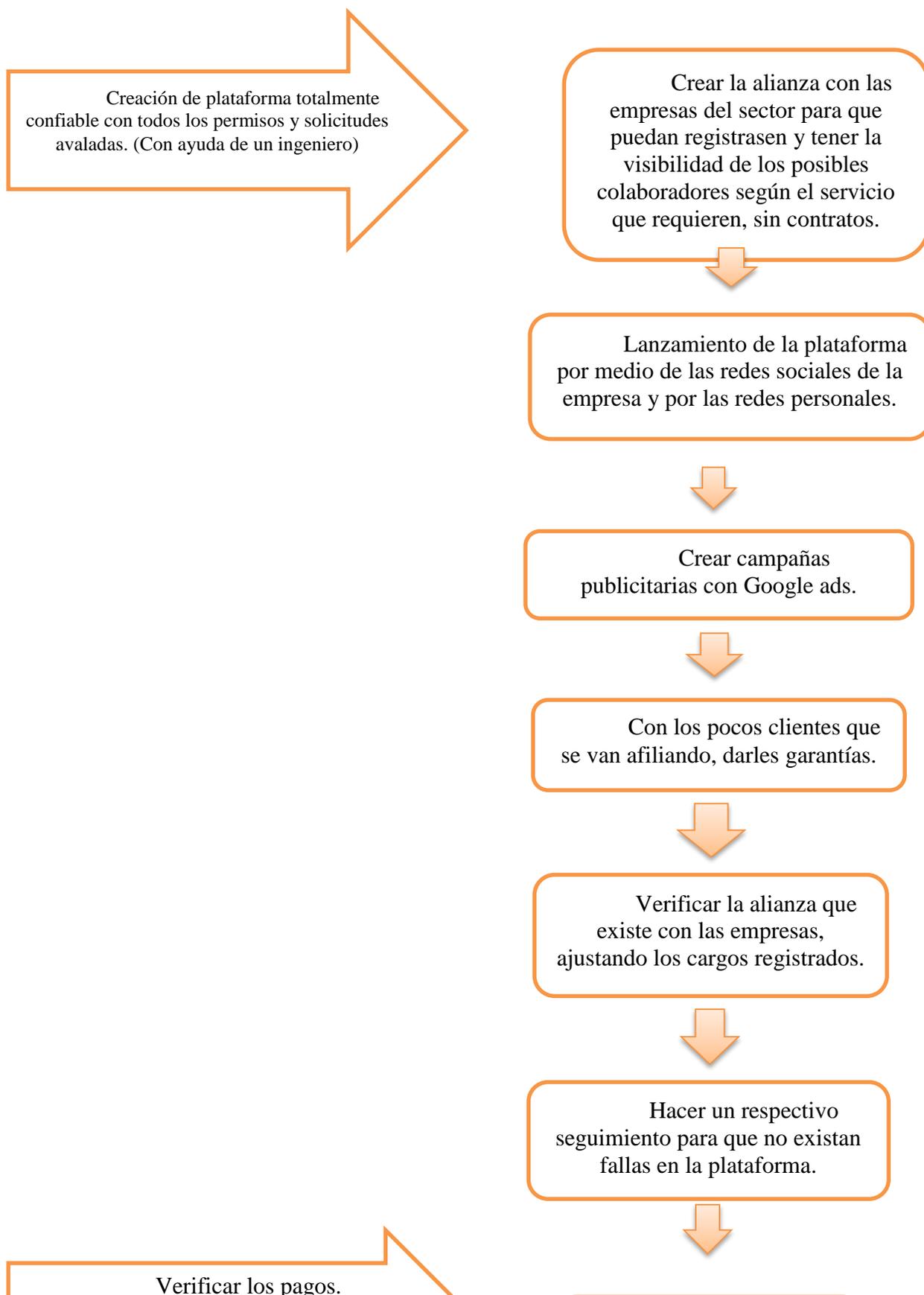
Ilustración 11. Tabla de Registro.

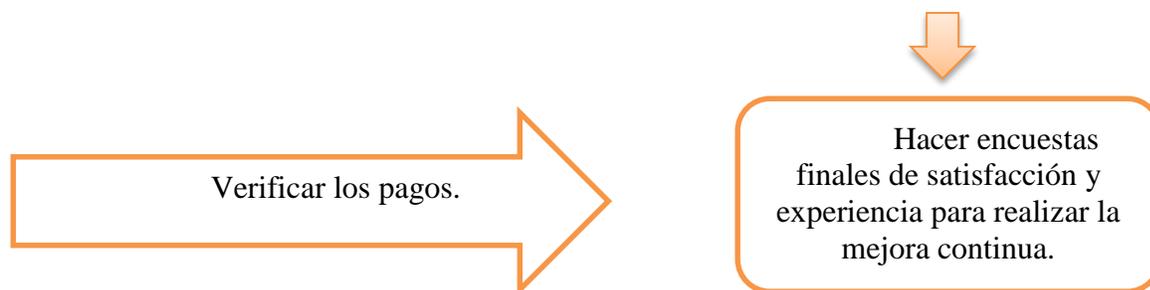


Ilustración 12. Logo y Frase de Idea de Negocio.

27.3. Diseño en detalle

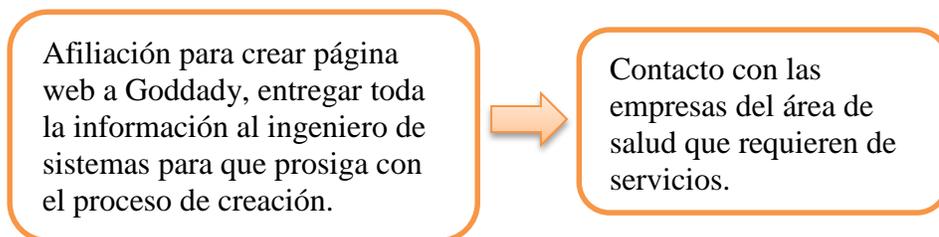
27.3.1. Proceso de producción





27.3.2. Cadena de distribución

Ruta



27.3.3. Recursos propios y terceros

Propios:

Internet.

Computador.

Contactos.

Terceros:

Ingeniero de sistemas.

Página de apoyo para el hosting, dominio y creación de página web.

Servidores.

27.4. Precio de venta

27.4.1. Costos de producción

Costo unitario de materiales	\$ 250.000 Cada año
Costo unitario de mano de obra	\$ 200.000
Costo unitario de CIF (Costos indirectos de fabricación)	\$ 200.0000
COSTO TOTAL UNITARIO	\$ 650.000

Tabla 11. Costos de Producción.

PV= \$ 650.000

27.4.2. Proveedores

Godaddy. Sus productos o servicios son el hosting, dominio y servicio de albergar páginas web.

Google. Sus servicios; campañas publicitarias.

Instagram y Facebook. Servicios; creación de cuenta, páginas y creación de campañas publicitarias.

27.5. Verificación y validación

27.5.1. Estrategias

Crear una marca con fines solo para el área de la salud.

Fomentar la independencia laboral.

Crear una plataforma dirigida a mayores de 18 años, técnicos, tecnólogos, profesionales o especialistas en administración en servicios de salud en el país Colombiano.

Ser reconocidos a nivel nacional a todos los lugares cercanos y lejanos del país.

Crear alianzas con empresas reconocidas.

27.5.2. Indicadores de calidad

Confiabilidad

Seguridad

Tratamiento de datos

Enlace con empresas del sector salud

Perfilamiento del perfil deseado

Remuneración segura

Rapidez

27.6. Producción

27.6.1. Brochure

El servicio que se ofrece funciona de la siguiente manera:

La persona o empresa que requiere del servicio debe ingresar a la página registrarse con sus respectivos datos, describir cuales son los conocimientos que tiene para ofrecer y así conseguir el trabajo que desea y en el caso de la empresa cuales son los requisitos que debe tener la persona que desea conseguir el empleo.

27.6.2. Ficha Técnica

Ficha Técnica del Producto/Servicio
--

Nombre del Producto o servicio	Búho / Plataforma para laborar de manera independiente.
Composición del producto (Materias primas) / línea de servicio o portafolio.	Se maneja una línea de servicio en administradores en servicios de salud desde el nivel técnico hasta el doctorado o magister.
Normas de Calidad	Se garantiza una plataforma totalmente segura con el tratamiento de datos personales ya que, los clientes principales deben depositar toda su información.
Presentaciones Comerciales (litro, kilo, ml /combo, paquetes especiales)	Por el momento no se manejan las presentaciones.
Tipo de empaque o embalaje (Diseño, Tamaño, material) / canal de información.	El principal canal de información va a ser en la plataforma GoDaddy ya que desde allí se creara el servidor.
Material de empaque / Publicidad, brochure.	Se maneja mensualmente el pago de publicidad con Google ads.
Condiciones de conservación	Depende del hosting y el dominio que estemos manejando.
Vida Útil Estimada / Garantía	Aproximadamente 1 año.
Porción Recomendada, servicios adicionales / recomendaciones por tipo del cliente.	Una afiliación y la actualización constante de datos.
Elaboro	Julieth Katherine Quevedo Barreto

Reviso	
Aprobó	

Tabla 12. Ficha Técnica del Producto.

27.7. Ciclo de vida

La empresa se encuentra en la etapa de introducción, ya que se está planificando, organizando, revisando, verificando y ejecutando todo lo ideado. Todo gracias al proceso que se ha llevado durante el semestre.

III Corte

Prototipo

29.1. Características del producto o servicio

El servicio se ofrece netamente digital, por lo tanto se crea una página web donde se hagan todos los respectivos registros para poder trabajar de manera independiente.

29.2. Características del prototipo

Wix.

Logo.

Servicios.

Quienes somos.

Contacto.

Actualmente para realizar el prototipo se usó la herramienta WIX donde se encuentra una serie de plantillas predeterminadas como guías y adecuando según los colores corporativos, y la

finalidad de ello. Principalmente tomando como referencia páginas web ya diseñadas como la de Yuya, Fiver, TheVelvest Secret y otras páginas Web que recopilan información y brindan servicios.

29.3. Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo

La interacción del cliente será netamente digital, por medio de la plataforma.

Su relación será con

1 La información establecida (inicio de la plataforma, información sobre quiénes somos, los servicios, contacto).

2 Hacer navegación directa con la plataforma y dejando inquietudes al correo electrónico, también puede navegar por las redes sociales.

Para poder hacer un lanzamiento general de prototipo se generara un tráfico enviando los links a las redes sociales para que interactúen, claro está que solo al segmento de mercado que está dirigido.

29.4. Evidencia del prototipo

<https://juliethquevedo.wixsite.com/buho>

Lean Canvas

30.1.1. Segmento de clientes

Son mujeres y hombres mayores de 18 años que tengan desde el nivel técnico, tecnólogo, profesional, especialidad, doctorado, maestría y demás títulos en administración en servicios de salud, que estén convencidos o a punto de convencer de ser independientes, que requieran de una entrada económica adicional o una fuente de entrada económica primaria.

30.1.2. Problema:

El problema principal del cliente es la falta de oportunidades laborales en sector, por diferentes motivos; la solución es crear empleo a través de una plataforma nacional, donde solo pueden estar afiliados los clientes administradores en servicios de salud.

30.1.3. Proposición de valor única:

La diferencia que se tiene a otras plataformas que generan empleo es que no es un sitio web de vacantes de empleo en distintos cargos y que las empresas se vinculan y firman un contrato y finaliza el proceso, no; es una plataforma que primero, crea alianzas únicamente con organizaciones de salud, segundo, se enfocara solo en clientes administradores en salud, tercero, las personas se afilian y trabajan de manera independiente o freelancer, cuarto, un porcentaje de

Problemas	Solución	Propuesta	Ventaja	Segmento
Desempleo. Pocas oportunidades.	Contar con un empleo. Tener la oportunidad de ofrecer sus conocimientos. Independiente.	de valor único Les brinda a los profesionales un trabajo seguro al momento de salir a la vida laboral.	competitiva Calidad de vida.	de mercado Profesionales en servicios de salud recién egresados.
	Métricas clave Ingresos. Clientes potenciales. Cantidad de profesionales egresados.	Se ofrece a profesionales en salud.	Canales Plataforma digital. Godaddy. Google. Instagram.	
Estructuras de costes Costo unitario de materiales: 250.000 cada año. Mano de obra: 200.000 iniciales. Costo unitario de CIF (Costos indirectos de fabricación): \$ 200.0000 Página con hosting y dominio.		Flujo de ingresos: Un cliente hace tres trabajos con diferentes empresas, de cada trabajo nos dejara el 2.5% de lo remunerado.		

las remuneraciones son para la plataforma, quinto, pueden trabajar con todas las empresas interesadas que quieran, ya que por la modalidad que se presta el servicio se permite hacerlo.

Lo principal que se ofreció es la afiliación gratuita a la plataforma, empezando a cobrar las alianzas con las empresas por cada trabajo realizado, ya que las empresas darán un respectivo indicador de ello.

30.1.4. Solución:

Independiente.

Seguro.

Conectividad nacional.

30.1.5. Canales:

Todo se hará de manera digital, este canal será creado en la plataforma Godaddy y se harán campañas publicitarias con Google Ads, Instagram, Facebook.

30.1.6. Flujo de ingresos:

La forma en que se ganará dinero es por los trabajos realizados por cada cliente, es decir que si un cliente hace tres trabajos con diferentes empresas, de cada trabajo nos dejará el 2.5% de lo remunerado; nos cancelarán dicho porcentaje para poder seguir afiliado a la plataforma de lo contrario será bloqueado. Estos pagos aplican para todos los clientes anteriormente mencionados.

30.1.7. Estructura de coste:

Costo unitario de materiales	\$ 250.000 Cada año
Costo unitario de mano de obra	\$ 200.000 Inicial
Costo unitario de CIF (Costos indirectos de fabricación)	\$ 200.0000 Página con hosting y dominio.
COSTO TOTAL UNITARIO	\$ 650.000

Tabla 13. Estructura del Coste.

30.1.8. Métricas clave o Actividades clave:

Normalmente el número clave que se tomara en cuenta es el total de registrados a la página Web para ofrecer servicios, número de empresas que se registran para buscar servicios de personas que lo ofrecen, número de trabajos realizados, todo esto a base de un mes.

30.1.9. Ventaja especial o competitiva:

La vida de los administradores de salud será mejor.

Validación de Ideas de Negocio

31.1. Lean Starup

Del Lean Canvas la parte que se valido es la solución al problema, la hipótesis que se utilizara es la alternativa ya que ofrece una respuesta concisa al problema planteado.

31.1.1. Testeo

Por el momento se está manejando un prototipo de baja complejidad para poder comprobar la solución al problema por lo tanto se iniciara con los primeros pinos.

31.1.2. Ciclo de experimentación

Hipótesis: Enviar el enlace del link de la plataforma creada con Wix a diferentes empresas del sector salud para que se vinculen a la plataforma y aparte enviarlo a personas administradoras de salud desempleadas quienes ofrecerán sus servicios; luego crear el enlace para que les realicen los trabajos solicitados.

Estudio realizado y datos recolectados: Se envió una encuesta en diferentes grupos de whatsapp, donde se encuentran un volumen de administradores, en donde se planteó una pregunta con respecto a la plataforma y estas fueron las respuestas.

14. Por ultimo. Danos tu opinión personal acerca del proyecto planteado.

17 respuestas

Me parece interesante
Es muy interesante.
Seria una buena plataforma pero deben perfilar muy bien el alcance al que llegaría la perdona con la empresa
me parece interesante para mejorar las oportunidades laborales
Excelente, debemos posicionar nuestra carrera como cualquier otra buscando afianzar conocimientos unimos como profesionales.
Me parece interesante y puede ser una gran oportunidad para todos
Me parece interesante. pueda dar resultado hay que planearlo bien
Es un proyecto muy interesante y llamativo sería muy confiable si las propuestas de la relación con otras entidades si fuera de manera ágil y oportuna para los que realmente necesitamos un empleo o

Ilustración 13. Pregunta Planteada en Encuesta con Respecto a la Plataforma.

31.1.3. Resultados del testeo

Se obtuvo una iteración en nuestra encuesta, en la cual no afectó el modelo de negocio ya que las personas les gusta mucho la idea por ser innovadora, por ser tan enfocada en los administradores en servicios de salud.

Técnicas e instrumentos de recolección de información

32.1. Objetivo de investigación de mercado

32.1.1. **Objetivo General**

Generar credibilidad, confiabilidad, seguridad y asertividad en la plataforma web en las personas que se vayan a vincular con Búho, ya que generara estatus y empleo a nivel nacional en la parte de administración en servicios de salud, dando a conocer la profesión y creando muchas más oportunidades.

32.1.2. **Objetivos específicos**

Adquirir alianzas fuertes inicialmente con dos empresas de salud.

Hacer que la plataforma se haga conocer a nivel local.

Ajustar todos los errores del prototipo con la ayuda de las personas vinculadas.

32.2. **Tipo de investigación**

De acuerdo a lo desarrollado a lo largo del proyecto y objetivos planteados anteriormente la técnica de investigación a utilizar es la cualitativa, donde se va a usar la encuesta, ya que generaran preguntas en cuanto a la plataforma que se va a implementar, es una forma más directa y rápida para llegar a las personas a las cuales se les realizara la respectiva encuesta (administradores de salud).

32.3. **Formulario de encuesta**

1. ¿Hace cuánto termino sus estudios?
2. ¿Qué edad tiene?
3. ¿Actualmente se encuentra laborando?
4. Si la respuesta a la anterior pregunta fue sí. ¿Se siente cómodo en su trabajo?

Cuéntanos tus experiencias.

5. ¿Cuenta con experiencia en lo que estudio?
6. ¿Le han cerrado las puertas por falta de experiencia?
7. ¿Trabajaría de forma independiente?
8. ¿Implementaría en su vida la forma de trabajar desde su casa y de manera virtual?
9. ¿Trabajaría a su propio ritmo sin firmar contratos?
10. ¿Confía en el internet y las plataformas web?
11. ¿Cree que esta forma de entrar al ámbito laboral le puede abrir muchas puertas?
12. ¿Confiaría en los servicios que brindamos para conseguir trabajo?
13. ¿Hace cuánto termino sus estudios?
14. ¿Qué forma de buscar trabajo ha utilizado?
15. Por último. Danos tu opinión personal acerca del proyecto planteado.

32.4. Tamaño de la muestra

Población: Hombres y mujeres entre los 18 a los 60 años que tengan estudios en administración en servicios de salud de nivel (técnico, tecnológico, diplomados, profesional, especialización, maestría, doctorado, magister, entre otros), del país Colombiano, que tiene una población según el segmento de mercado de 18505 personas graduadas en la carrera de acuerdo a las estadísticas del ministerio de educación en el año 2018.

Un nivel de confianza de 95% y un grado de error de 5% en la fórmula de la muestra.

Fórmula de la muestra:

$$n = (Z^2pqN)$$

$$(Ne^2 + Z^2pq)$$

Nivel de confianza (Z) = 1.96

- Grado de error (e) = 0.05
- Universo (N) = 18505
- Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5

*Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.5

$$n = ((1.96)^2 (0.5) (0.5) (18505)) / ((18505) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5))$$

$$n = ((38.416) (0.25) (18505)) / ((18505) (0.0025) + (38.416) (0.25))$$

$$n = 177722020 / 177722020 + 9.$$

$$n = 17764.8 / 47.2225$$

$$n = 377$$

32.5. Enlace de encuesta.

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfB9aVdYRsFRWRmFW_AmO36WlqZ-kvePJdPdDsEkcEiWRjRaA/viewform

Tabulación y análisis de la información.

Marca temporal	Dirección de correo electrónico
8/11/2020 19:07:13	julieth.quevedo@cun.edu.co
9/11/2020 22:00:16	dianac.sanchrz@cun.edu.co
9/11/2020 22:03:16	daniel.martinezv@cun.edu.co
9/11/2020 22:03:35	paula.hernandezguz@cun.edu.co
9/11/2020 22:06:56	maria.coronab@cun.edu.co
9/11/2020 22:19:31	jeemy.pinilla@cun.edu.com
9/11/2020 22:23:19	laura.rinconmon@cun.edu.co
9/11/2020 22:42:09	ladyjohanaceballos28@hotmail.com
9/11/2020 22:59:15	marchs155@hotmail.com
9/11/2020 23:14:38	dufary.mosquera@cun.edu.co
10/11/2020 0:41:20	adriicaviva@gmail.com
10/11/2020 9:10:10	margie.gutierrez@cun.edu.co
10/11/2020 11:52:41	carolina.ordonezr@cun.edu.co
10/11/2020 20:39:58	carolina.ordonezr@cun.edu.co
11/11/2020 7:28:25	Maria.rubianos@cun.edu.co
11/11/2020 7:47:06	maribel.velasquez@cun.edu.co
12/11/2020 20:57:13	lilian.orriz@cun.edu.co

Ilustración 14. Primer Requisito de Encuesta.

1. Qué nivel de estudio en administración de empresas en servicios de salud tiene?

17 respuestas

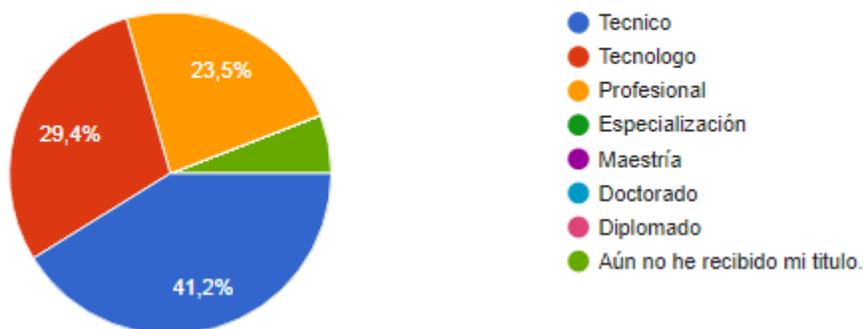
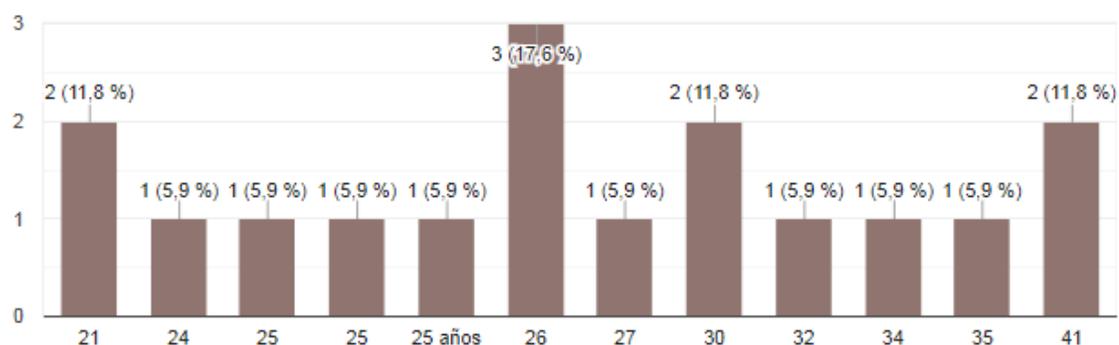


Ilustración 15. Pregunta Uno de la Encuesta.

Análisis: se puede evidenciar en la primera pregunta que el 23,5% tiene un título de profesional, el 29,4% un tecnólogo, el 41,2% un técnico y el 5% corresponde a esas personas que no han recibido su título pero están en el proceso de él, así podemos evidenciar que la escasez de desempleo no es por falta de estudios sino de oportunidades.

2. ¿Qué edad tiene?

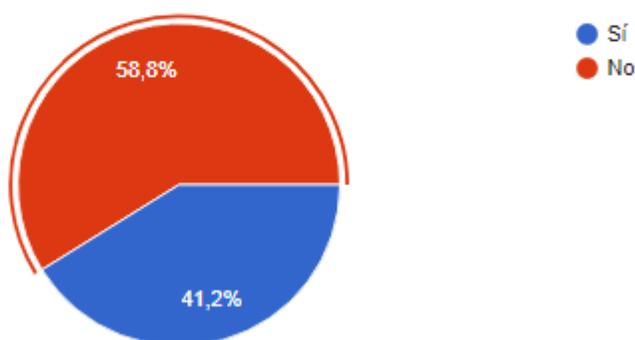
17 respuestas

*Ilustración 16. Segunda Pregunta de la Encuesta.*

Análisis: en este punto evidenciamos que todas las personas que respondieron la encuesta son mayores de 21 años, quienes tienen su título o está en proceso de ello, personas jóvenes.

3. ¿Actualmente se encuentra laborando?

17 respuestas

*Ilustración 17. Tercera Pregunta de la Encuesta.*

Análisis: en este punto evidenciamos que el 58,8% de las personas no están laborando y el 41,2% tienen un trabajo estable, donde vemos que la mayoría de esas personas cuentan con título pero no con un trabajo fijo.

4. Si la respuesta a la anterior pregunta fue sí. ¿Se siente cómodo en su trabajo? Cuéntenos tus experiencias. Si la respuesta fue no. Cuéntenos las experiencias anteriores.

Muy satisfactoria, ya que he aprendido mucho.

Si tengo mi propia kps

en salud solo contrato de aprendizaje

Soy auxiliar de enfermería me ha ido bien pero busco mejorar mis condiciones laborales y empezar mi experiencia profesional

llevo 10 años en el sector.

.pero veo poca oportunidad de ascenso por ejemplo actualmente soy técnica pero estoy terminando mi carrera profesional y se prefiere contratar a alguien sin estudio o ingenieros para cargos del cual somos aptos

16 años en el sector salud

Labore anteriormente con Eps sura es una excelente empresa pero el lugar donde estaba no tenía mi espacio para poder desarrollar mis actividades cómodamente.

No tengo

Apoyo Coordinación médica 6 meses de prácticas

Buena

Aprendí mucho, conocí.

En mi último trabajo, debido que entro la pandemia pues todo quedó ahí, pero pues pese hacer un lugar pequeño, que éramos 4 se sentía bien. Era entendible, compañerismo.

Algunos jefes subestiman a sus empleados

Si me sentía bien en mi trabajo pero por no ser profesional en la carrera, no pude continuar laborando

Si me sentía bien en mi trabajo pero por no ser profesional en la carrera, no pude continuar laborando

Si, aunque me gustaría estar en una Ips

De momento en el sector salud solo tengo en cuentas medicas en 2 empresas pero solo fue 2016 y 2017 desde entonces no he podido ingresar al sector.

Si, el ambiente es agradable, lounico que mejoraría todo sería la contratación ya que manejamos contrato de OPS

Ilustración 18. Pregunta Cuatro de la Encuesta.

Análisis: en este punto se puede evidenciar las respectivas opiniones de las experiencias que han vivido las personas en su ámbito laboral anterior o actual.

5. ¿Cuenta con experiencia en lo que estudio?

17 respuestas

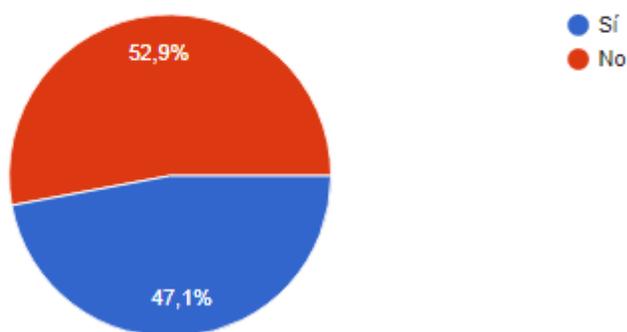


Ilustración 19. Pregunta Cinco de la Encuesta.

Análisis: evidenciando que el 52,9% de las personas no cuentan con una experiencia y el 47,1% si cuentan con lo anterior mencionado, se puede decir que las personas que no cuentan con experiencias son aquellas que se les niegan una oportunidad por falta de experiencia laboral.

6. ¿Le han cerrado las puertas por falta de experiencia?

17 respuestas

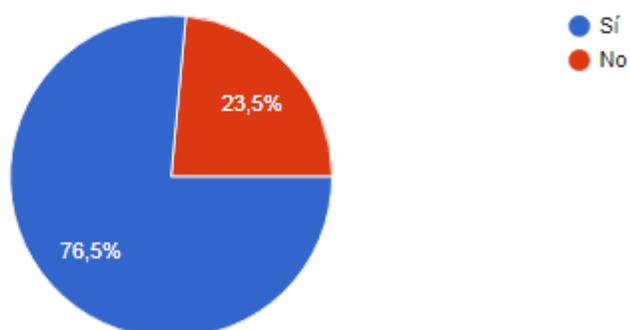


Ilustración 20. Pregunta Seis de la Encuesta.

Análisis: en esta parte del punto 6 se rectifica la falta de oportunidades que no le brindan a muchos de ellos ya que el 76,5% no les han dado una oportunidad por falta de experiencias

y el 23,5% a quienes no han tenido la oportunidad de ello por contar con experiencias, personas que pueden llevar más tiempo en el ámbito laboral.

7. ¿Trabajaría de forma independiente?

17 respuestas

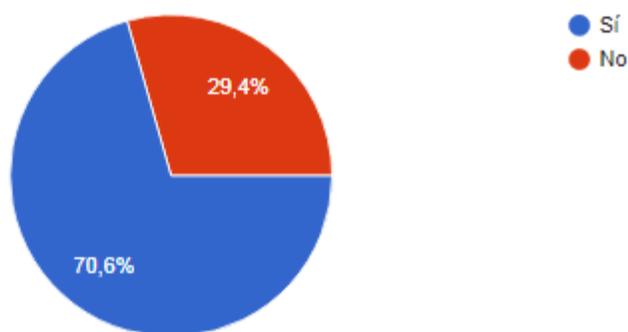


Ilustración 21. Pregunta Siete de la Encuesta.

Análisis: muchas personas actualmente les gusta trabajar independientemente en esta grafica se puede evidenciar que el 70,6% si trabajarían de forma independiente mientras que el 29,4% no está de acuerdo en ser independiente.

8. ¿Implementaría en su vida la forma de trabajar desde su casa y de manera virtual?

17 respuestas

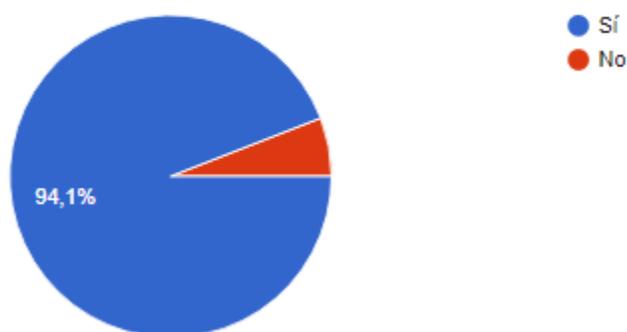


Ilustración 22, Pregunta Ocho de la Encuesta.

Análisis: con respecto a este punto la mayoría le gustaría trabajar en la comodidad de su casa (actualmente se está implementando), teniendo en cuenta por todo lo que está atravesando el mundo; en la gráfica se evidencia que el 94,1% les gustaría esta forma de trabajar pero el 5,9% no está de acuerdo con esta metodología, ¿Por qué ese por ciento no está de acuerdo? Porque son personas que no están actualizados en lo virtual o simplemente no se sienten bien trabajar desde la casa.

9. ¿Trabajaría a su propio ritmo sin firmar contratos?

17 respuestas

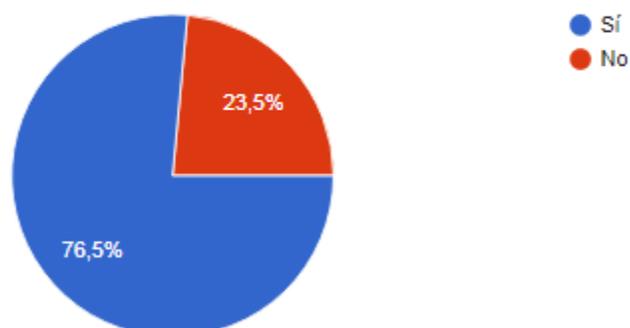


Ilustración 23. Pregunta Nueve de la Encuesta.

Análisis: en esta gráfica se puede evidenciar que el 76,5% de las personas les gustaría trabajar a su propio ritmo, lo contrario del 23,5% de ellos.

10. ¿Confía en el internet y las plataformas web?

17 respuestas

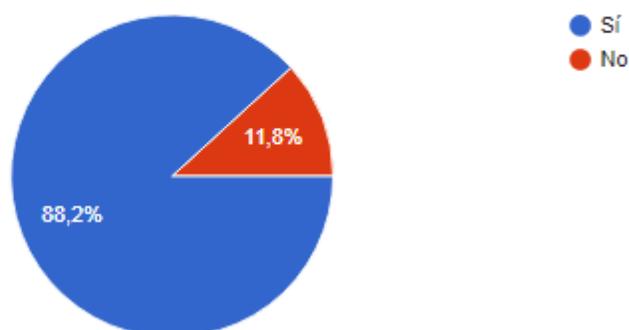


Ilustración 24. Pregunta Diez de la Encuesta.

Análisis: evidenciando en esta respuesta el 88,2% confían en las plataformas y el internet mientras que el 11,8% piensa lo contrario.

11. ¿Cree que esta forma de entrar al ámbito laboral le puede abrir muchas puertas?

17 respuestas

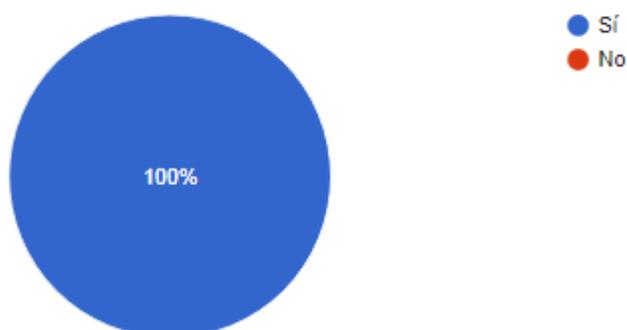


Ilustración 25. Pregunta Once de la Encuesta.

Análisis: en este punto el 100% de las personas que respondieron la encuesta consideran que entrar al ámbito laboral de esta forma si les abriría muchas puertas.

12. ¿Confiaría en los servicios que brindamos para conseguir trabajo?

17 respuestas

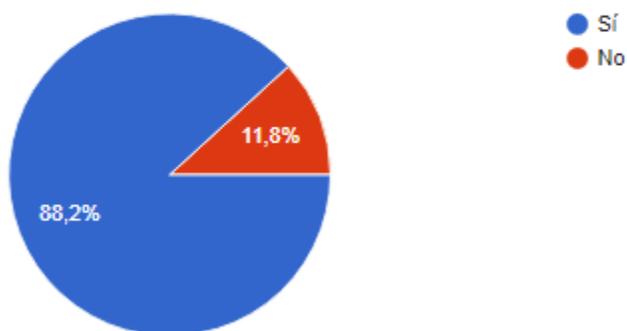


Ilustración 26. Pregunta Doce de la Encuesta.

Análisis: el 88,2% confiaría en los servicios que se prestaran en la plataforma mientras que el 11,8% no están seguros.

13. ¿Qué forma de buscar trabajo ha utilizado?

17 respuestas

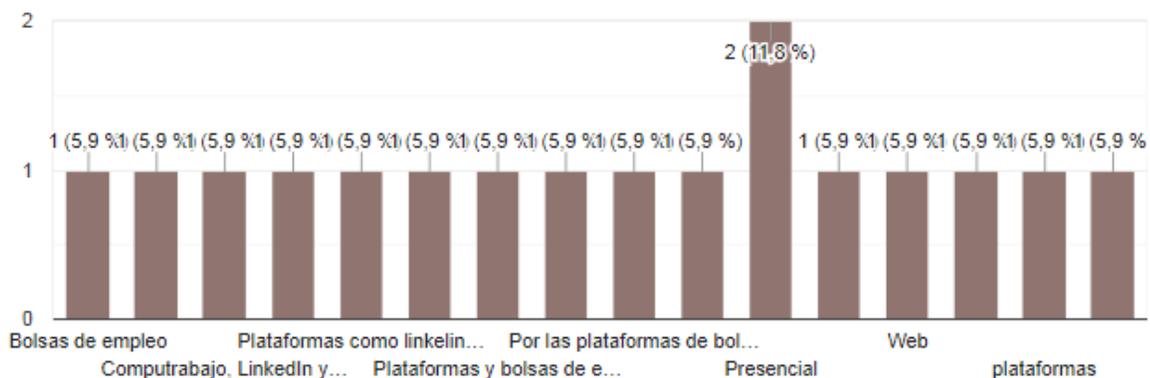


Ilustración 27. Pregunta Trece de la Encuesta.

Análisis: evidenciando la gráfica anterior muchas personas buscan diferentes formas de conseguir trabajo pero la más utilizada es la presencial con un porcentaje de 11,8%.

14. Por ultimo. Danos tu opinión personal acerca del proyecto planteado.				
Es muy interesante.				
Sería una buena plataforma pero deben perfilar muy bien el alcance al que llegaría la perdon con la empresa				
me parece interesante para mejorar las oportunidades laborales				
Excelente, debemos posicionar nuestra carrera como cualquier otra buscando afianzar conocimientos unirnos como profesionales.				
Me parece interesante y puede ser una gran oportunidad para todos				
Me parece interesante. pueda dar resultado hay que planearlo bien				
Es un proyecto muy interesante y llamativo sería muy confiable si las propuestas de la relación con otras entidades si fuera de manera ágil y oportuna para los que realmente necesitamos un empleo o oportunidad de laborar en el sector				
Muy interesante				
Muy bien y que ojalá funcione en verdad y con mucha responsabilidad y seriedad				
Excelente				
Si es para crear factibilidad y ayudar. Suena genial.				
Muy bueno, una nueva oportunidad para aquellas personas que no cuentan con un sustento diario				
Me parece interesante				
Me parece interesante				
Me parecería buena idea, ya que sería más fácil el acceso				
Una muy buena propuesta, ya que este sector se encuentra un poco cerrado y en difícil abrirse campo, ya con una plataforma diseñada únicamente para las vacantes administrativas en salud, es mas fácil.				
Me. Parece creativo e innovador				

Ilustración 28. Pregunta Catorce de la Encuesta.

Análisis: analizando las respuestas se puede decir que la plataforma sería una buena idea de negocio para todos los administradores egresados y estudiantes de la carrera administración en servicios de salud.

Conclusiones

Concluyendo lo desarrollado en el trabajo, se puede decir que la idea de negocio puede ser factible, porque en el proceso de investigación se pudieron obtener resultados positivos, donde se muestra que puede surgir un buen emprendimiento, ya que las opiniones de las personas encuestadas en su mayoría les parece una gran oportunidad laboral, donde se puede ayudar tanto a nivel social, como en el económico y laboral.

Día a día se crean acciones de mejora ante una idea, porque a base de ello se enfoca el objetivo de una manera contundente y compacta, donde se va llegando al éxito poco a poco, sin embargo no es un camino fácil, en este recorrido que se debe realizar diferentes validaciones de control, verificación y viabilidad para tener una idea sólida.

Desde que una persona está en el colegio, se visualiza en un qué hacer en cinco años, siempre lo recalcan en la mayoría de las instituciones educativas, pero no muestran las dificultades que se presenta en la vida y el camino para llegar a dicha visualización, agregando que en muchas ocasiones cuando realizan el proyecto de vida final, visualizan siempre el objetivo, pero no logran cumplirlo y se convierte en un reto donde en este largo camino existen tropiezos hasta lograrlo, sin embargo existe un gran problema de empleo en el país de Colombia, desde este factor de riesgo se genera la desmotivación emocional; desde lo anterior explicado lo más relevante en la idea de negocio, es poder cumplir con lo anhelado sin barrera alguna, y que mejor manera que ejecutarlo de forma independiente y que el tiempo este a favor del individuo.

Teniendo en cuenta la opinión e investigación del entorno, la idea de negocio quedaría en buen punto, siendo la única plataforma para los administraciones en salud, que ofrece la oportunidad de ser independiente ejerciendo su labor de forma segura y con un buen nivel de contratación, al momento de conocer las necesidades de cada uno de ellos y cuál es el entorno que más es necesario para emprender se trabajaría mejor al momento de implementar la idea de negocio.

Bibliografía

achc. (s.f.). Obtenido de El marco normativo:

http://achc.org.co/documentos/libertadEscogencia/marco_normativo.pdf

cali.gov.co. (9 de julio de 2013). Obtenido de Principios del Sistema General de Seguridad Social en Salud:

https://www.cali.gov.co/salud/publicaciones/52436/principios_del_sistema_general_de_seguridad_social_en_salud/

Castaño, E. A. (2016). *minsalud.* Obtenido de Perfil de Salud de la Población Indígena, y medición de desigualdades en salud:

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/PSP/Perfil-salud-pueblos-indigenas-colombia-2016.pdf>

clinic, m. (s.f.). *mayoclinic*. Obtenido de Diagnóstico: <https://www.mayoclinic.org/es-es/diseases-conditions/cirrhosis/diagnosis-treatment/drc-20351492>

cuidate plus. (18 de septiembre de 2015). Obtenido de que es cirrosis:

<https://cuidateplus.marca.com/enfermedades/medicina-interna/cirrosi.html>

Desarrollo, P. d. (s.f.). *PNUD Colombia*. Obtenido de

<https://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/sustainable-development-goals/goal-12-responsible-consumption-and-production.html>

E1, I. F., Londoño², B. E., H3, Y. H., Sarasti⁴, D. A., & M., G. M. (6 de noviembre de 2008).

scielo. Obtenido de La legislación que reglamenta el sistema de salud colombiano:

formulación, aplicación e implicaciones sobre sus actores:

<http://www.scielo.org.co/pdf/rfnsp/v27n2/v27n2a05.pdf>

mediacenter. (2004). Obtenido de La Organización Mundial de la Salud lanza una nueva iniciativa para afrontar las necesidades sanitarias que plantea el rápido envejecimiento de la población: <https://www.who.int/mediacentre/news/releases/2004/pr60/es/>

medimas. (s.f.). Obtenido de que es una tutela: <https://www.medimas.com.co/preguntas-mas-frecuentes/que-es-una-tutela>

ministerio de salud. (12 de mayo de 2020). Obtenido de implementación del Modelo Integral de Atención en Salud (MIAS): <https://www.minsalud.gov.co/Regiones/Paginas/Guainia-presenta-exitosos-resultados-del-MIAS.aspx>

ministerios de educación. (21 de diciembre de 2001). Obtenido de PRINCIPIOS GENERALES:

https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-86098_archivo_pdf.pdf

minsalud. (s.f.). Obtenido de Salud pública:

<https://www.minsalud.gov.co/salud/publica/Paginas/salud-publica.aspx>

presidencia. (12 de diciembre de 2014). *presidencia.* Obtenido de decreto 2561:

<http://wp.presidencia.gov.co/sitios/normativa/decretos/2014/Decretos2014/DECRETO%202561%20DEL%2012%20DE%20DICIEMBRE%20DE>

SANHEZ, O. A. (noviembre de 2015). *ministerio de salud.* Obtenido de PROGRAMA

TERRITORIAL DE REORGANIZACIÓN, REDISEÑO Y MODERNIZACIÓN DE LAS REDES:

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC/IGUB/anexo-3-informacion-red-servicios-salud-guainia-noviembre-2015.pdf>

trnasplante. (s.f.). Obtenido de La cirrosis: causas y factores de riesgo:

<http://www.trasplante.es/Enfermedades/V4129/La-cirrosis-causas-y-factores-de-riesgo.html>