

2024

LATAM

HEALTH

CHAMPIONS

APRIL 2024

ITIF | INFORMATION TECHNOLOGY
& INNOVATION FOUNDATION

I N N  S

FIFARMA

CONTENTS

Introduction.....	2
Application 1: Fundación Cardiovascular de Colombia (Colombia).....	3
Application 2: Montejo Innovation SAS (Colombia).....	4
Application 3: AVEDIAN-AUMED SAS (Argentina).....	5
Application 4: BIENI-MED, S.A. (Panama).....	6
Application 5: The Lily Project (Nicaragua).....	7
Application 6: Fundación Santa Fe de Bogotá (Colombia).....	8
Application 7: HealthAtom (Chile).....	10
Application 8: FOODVICA SA de CV (Mexico).....	11
Application 9: KITSMILE (Colombia).....	12
Application 10: Instadosis App - Healpty S.A. (Panama).....	13
Application 11: Universidad de La Sabana (Colombia).....	14
Application 12: KUMPELS- KUMPELS S.A.S. (Colombia).....	16
Application 13: Viretec Gestión y Desarrollo SA de CV (Mexico).....	17
Application 14: Caja Costarricense de Seguro Social (Costa Rica).....	19
Application 15: Otilia (Argentina).....	20
Application 16: PILL.AR (Argentina).....	22
Application 17: TARGETSOFTDECOLOMBIA SAS (Colombia).....	23
Application 18: Reliv (Ecuador).....	25
Application 19: Selectivity (Argentina).....	26
Application 20: Pacifico Salud - SAHSAC (Peru).....	28

INTRODUCTION

Innovation plays a critical role in improving public health and in overcoming global health challenges, and robust intellectual property (IP) rights are key in enabling innovation around the world by providing incentives for innovators to invest research and development (R&D) that produce health innovations.

Our organizations, the Information Technology & Innovation Foundation (ITIF), the Latin American Federation of the Pharmaceutical Industry (FIFARMA), and Instituto de Prospectiva e Innovacion en Salud (INNOS) have teamed up to launch a competition to identify the most novel and promising health care innovations in South America. Our Call for LATAM Health Champions, which ran from February 5 to March 5, 2024, received 55 applications proposing innovative health solutions to a wide range of health challenges. This booklet highlights the top 20 applications that were deemed most groundbreaking.

The different health challenges addressed by these innovations include:

- A device for fertility treatments that allows gynaecologists to cheaply and easily perform intrauterine inseminations in their offices, expanding access to fertility treatments.
- A tool that makes education on sexual and reproductive health more broadly accessible.
- A device that provides pulmonary resuscitation without previous medical training.
- An artificial intelligence (AI) monitor that determines the level of anaesthesia depth for patients during surgery.
- A tool that allows non-specialized healthcare personnel to stop haemorrhage during childbirth in an easy, affordable, nonsurgical, anaesthesia-free, and painless manner.
- A low-cost platform for 3D printing of medications that will improve access to personalized medicine by allowing for individually scaled medication production.
- An AI platform that extracts actionable data during the patient journey to support insurers, hospitals, and drug manufacturers, addressing the problem of fragmentation in health systems that can limit the effective use of the large amount of data generated.

Application 1: Fundación Cardiovascular de Colombia (Colombia)



The Cardiovascular Foundation of Colombia (FCV) is one of the most important medical complexes in Colombia and Latin America. It is the first institution in the country accredited by the Joint Commission International (patient safety) and HIMSS Emram 7 (Digital Hospital). The FCV constitutes a health ecosystem that has 13 health business units. One of those units is a Research Center, with recognition at the regional, national, and international levels. To date, it is the Colombian company with the highest number of granted patents in medical technology and is also specialized in the production of medical devices that are marketed throughout the country. FCV works with criteria of excellence, innovation, and social sense to provide patients with the best care.

“SISTEMA DE TELEMONITOREO TELSÝ” is a portable diagnostic tool used to monitor the vital signs in individuals in a mobile manner, with remote transmission and georeferencing, aimed at integrating these benefits to sense, visualize, transmit, and continuously store the status of a patient's physiological parameters and thereby verify clinical status. The most innovative function of the "Telsy" telemonitoring system is the "TelsyHogar home assistant" monitor that enables sending the patient's sensed data to a remote station that can be viewed through a computer or cell phone with Internet access, using different transmission media. This equipment has earned a patent for the integration of a device that takes vital signs to trace the data from the doctor's interface, and a mobile application that allows bidirectional communication with the patient and/or their caregiver.

In this era of technological disruption, a system like Telsy not only solves healthcare needs in a timely and relevant way but also strengthens the use of information technology as a strategic element in the sector, especially telehealth. It is an ideal complement to the insurance and health service delivery model that allows increasing capacity and resolution in primary and high complexity care, giving continuity to the home management plan, which can be accompanied through this type of medical devices for patient monitoring. This enables the health professional to make safe decisions based on data, not only physiological ones associated with vital signs, but also those associated with disease management, which generally depends to a large extent on self-care measures (i.e., diet, physical activity, and stress management), adherence to

medications, and medical management. This is one of the biggest challenges for the growing population of patients with chronic diseases, and solutions like this hope to lead to a reduction of hospitalizations and costs. Likewise, and equally relevant in the impact, is that the patient feels accompanied throughout the care process, since Telsy empowers patients in their care and improves their adherence to treatment, which ultimately reduces health costs for the patient and the system. The invention allows the patient telemonitoring system, based on the synergy between the vital sign monitor, the web platform, and the mobile application, to provide an innovative alternative based on the trust generated between the medical team and the patients.

Application 2: Montejo Innovation SAS (Colombia)



Montejo Innovations (MI) is a design and development company focused on contributing to the social and health sectors. Its products combine technical and technological cutting-edge solutions for current local and global challenges.

Montejo Innovations created AIR, a system that uses a ventilation mask with a CO₂ sensor, a software-operated self-regulated oxygen source, and dedicated cervical support to provide pulmonary resuscitation without previous medical training and without mouth-to-mouth contact. AIR is a complete system contained in a rigid protection case that can be placed in airports, schools, recreational areas, and swimming pools, among others. It stands out from others on the market for two main reasons: Currently, some knowledge or training is required to carry out resuscitation manoeuvres. The waiting time for emergency assistance can be considerably long. The defibrillators one encounters now are not easily accessible at different public points.

AIR is characterized by its innovative system that uses a ventilation mask with a CO₂ sensor, a self-regulated oxygen source operated by software, and a cervical support. It is designed to be used by anyone without previous medical training and is used in conjunction and simultaneously with the Automatic External Defibrillator (AED). Its final use is the same as that of the AED, that is, in public places with high foot traffic globally. MI's vision is to make this device widely available and accessible to increase survival chances in critical situations worldwide.

Additionally, the company has received a Colombian patent and is in the process of requesting patents in Brazil, China, Europe, Japan, Mexico, the United States, and beyond.

Application 3: AVEDIAN-AUMED SAS (Argentina)



AVEDIAN has developed an AI-based platform that extracts actionable data during the patient journey, allowing: 1) Insurers to improve prevention and risk management and implement result-based contracting and payment models to their providers; 2) Hospitals to reduce clinical variability and achieve greater efficiency and patient safety; and 3) Drug manufacturers to improve market access by implementing shared risk agreements with insurers. The innovative solution developed by AVEDIAN addresses the problem of fragmentation in health systems, which limits the effective use of the large amount of data generated. Approximately 30 percent of data worldwide is health data, but its potential is not fully utilized. The consequences are evident. In health insurers, up to 40 percent of care spending can be optimized through evidence-based risk management and efficiency control in providers. On the other hand, in hospitals, intuitive patient management generates variability, inefficiency, and avoidable costs, which ultimately impact insurers.

Additionally, new high-priced medicines, such as biologics, are also overloading insurers' budgets, generating frictions in their market access. The AVEDIAN platform uses AI to extract actionable data along the "patient journey," thus allowing significant improvements at different levels. AVEDIAN allows more precise identification of risk factors in insured populations so that clinicians can implement effective and personalized preventive strategies, which in turn reduces costs associated with potential treatments and hospitalizations. Thanks to information processed using AI, insurers can implement outcome-based contracting models with the DRG (Diagnosis Related Groups) methodology. This means that providers are compensated for the quality and effectiveness of care provided (rather than the quantity of services provided). This incentivizes patient-centered care. AVEDIAN is one of the three companies worldwide with proprietary DRG algorithms. Moreover, AVEDIAN addresses the intuitive management of patients by providing detailed, descriptive, and predictive information about each case treated. This is achieved by leveraging the use of DRG algorithms and performing clinical benchmarking of indicators, which allows for more informed decisions and standardization of clinical practice through guides and

protocols. The optimization of processes based on DRG methodology also allows for the automation of data collection and detection of areas for improvement in patient safety indicators.

The competitive advantage of the AVEDIAN solution lies in its unique ability to integrate, through interoperability and international standards, all the crucial information necessary to obtain actionable data in insurance companies, hospitals, and drug manufacturers. This comprehensive approach translates into significant and differentiating benefits compared to other solutions available in the market. AVEDIAN helps drug manufacturers better understand the market environment. Through the extraction of actionable data, drug developers can adapt product launch strategies and establish risk-sharing agreements with insurers facilitating access of medicines, especially those of high cost, as it better aligns interests with needs and priorities of health systems. By understanding the specific challenges of insurers and hospitals, drug manufacturers can adjust their commercial strategies and prices to ensure better access and acceptance in the market. In summary, the AVEDIAN solution not only addresses current deficiencies in health data management, but also proposes concrete AI-based improvements in prevention, efficiency, and market access.

Application 4: BIENI-MED, S.A. (Panama)



BIENI-MED, S.A. is a Panamanian private company that has developed an innovative mobile application aiming to transform healthcare management. With the overall goal of building an integrated healthcare ecosystem, Bieni focuses on simplifying access to medical records, improving service delivery efficiency, and promoting active user participation by fostering a culture of prevention and well-being. In the heart of Bieni beats an ambitious goal: to transform healthcare management in Panama. The company's goal is to build an integrated healthcare ecosystem, weaving a digital network that simplifies access to medical records, improves efficiency in the delivery of healthcare services, and, most importantly, encourages active participation of each user in managing their well-being.

Bieni stands out for several innovative differential elements that position it as a unique solution compared to other alternatives in the digital health market. The Bieni proposal is not limited to medical record management; it goes beyond by building a comprehensive health ecosystem. This holistic approach connects healthcare professionals, users, and other stakeholders, creating a collaborative network that improves coordination and efficiency of healthcare. It encourages active participation of individuals in managing their well-being by providing educational tools, personalized reminders, and a direct communication channel. This allows users to take a proactive role in their health. The solution stands out for its focus on user experience.

Simplifying access to medical records is a priority, thus making information easily accessible for users and healthcare professionals. This accessibility significantly contributes to more informed decision-making. Bieni not only seeks immediate solutions but also has a long-term vision to contribute to the advancement and sustainability of the Panamanian healthcare system. It aspires to be a leader in the digital health revolution and to be internationally recognized for its positive impact. Together, these elements differentiate Bieni-Med by offering not only a technological solution, but a complete transformation in the way health is approached and managed. This makes a significant difference compared to other market alternatives, consolidating Bieni-Med as a unique proposal that integrates with existing digitized systems, focusing on the construction of a comprehensive health ecosystem and the active well-being of each individual.

Application 5: The Lily Project (Nicaragua)



The Lily Project has been working for over seven years using an innovative methodology that combines in-person assistance with virtual education on sexual and reproductive health, as well as screening for cervical cancer prevention in rural areas of Nicaragua. The initiative has examined over 23,000 women and performed cryotherapy treatments on more than 1,500 women. The Lily Project’s founders felt that something was missing in this space, so in 2021, they launched a new program called Chava, a mobile application for sexual and reproductive

education that provides access to information, tools, and comprehensive, personalized, and confidential care for anyone who identifies or has experiences as a Latin American woman or girl.

Chava, a mobile application for sexual and reproductive health, enables the end user to use it for free, confidentially, and personalized based on their needs. In this way, the organization aims to close the equity gap that exists between communities and countries. The app can be downloaded on the Play Store. While there are many Femtech companies offering some type of innovative product to improve women's lives, Chava is focused on young women aged 15 to 24, as this is the age group most engaged digitally and at the highest risk of unwanted pregnancy.

Additionally, the global Femtech market is expected to grow to \$10.1 billion by 2028, but only 1 percent of this is distributed to Latin America. The company's market is Spanish speakers, and the entire user experience is based on Latin culture, as many of the available apps offering sexual health services are translated, losing cultural relevance.

At least 70 percent of students lack access to comprehensive sexual health education. Geographical barriers, low levels of sexual health knowledge due to stigma, and lack of accurate information play a significant role in misinformation and the perpetuation of taboos. Guilt, shame, and isolation surrounding their experiences permeate the lives of women and girls. There is an equity gap, where socially and economically marginalized women are disproportionately affected by unequal access to education and basic services. Thus, the team at The Lily Project aims to raise awareness about the importance of a healthy life, significantly contributing to reproductive health issues. Additionally, their goal is to reduce teenage pregnancies (which represent 15 percent of all pregnancies in individuals under 20 years old) and contribute to keeping girls in schools (37 percent of dropouts are attributed to economic disparities and gender inequality). Finally, the organization aims to serve as a guide in girls' health and amplify the voices of each one of them, improving the quality of life for women and girls, based on experience and informed decision-making about their bodies and health.

Application 6: Fundación Santa Fe de Bogotá (Colombia)



Fundación Santa Fe de Bogotá

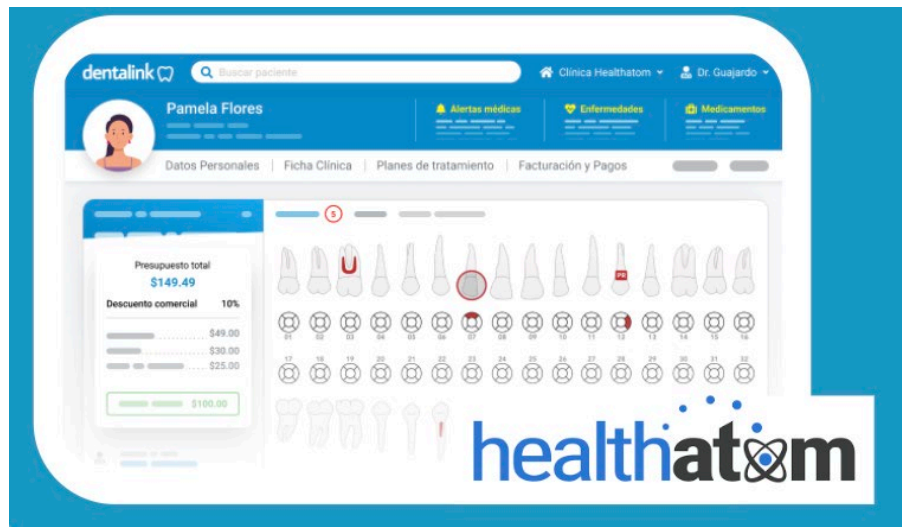
The Fundación Santa Fe de Bogotá is a leading institution in the health innovation ecosystem in Colombia and Latin America. Its main function is focused on the research and development of

new therapies, medical technologies, and advanced procedures. Through medical research programs, collaborations with universities and the industry, and technology transfer, the foundation promotes the creation and application of innovative solutions to improve medical care and patient outcomes. Additionally, it serves as a major center for the education and training of health professionals, offering continuing education programs and research opportunities. The institution promotes a culture of innovation in the health sector, fostering collaboration, creativity, and the adoption of new technologies and approaches to address current and future health challenges. In short, the Santa Fe de Bogotá Foundation plays a crucial role in advancing medicine and improving healthcare in the region through research, education, and the promotion of health innovation.

“Clip de mama” is an innovative medical device specifically designed to optimize the accuracy and effectiveness of breast cancer monitoring. This device is projected to be used with low-cost hospital supplies, making it accessible in diverse medical environments. Its functionality focuses on a tumor marker for breast biopsies, equipped with a universal applicator that allows precise placement in the intramammary tissue. One of the key features of this device is to allow the improvement of the location of tumors, cysts, or abnormal tissues through imaging equipment. This is crucial in post-biopsy breast monitoring, where the accuracy in identifying the lesion is fundamental to determine the appropriate treatment plan. The device design includes an opening system that facilitates its fixation to the intramammary tissue, which ensures secure and stable placement during medical procedures. In addition, its configuration is optimized for easy identification through imaging equipment, which improves the efficiency of the diagnostic process and contributes to patient safety. This innovative approach improves access by offering a more economical alternative and timely treatment of breast cancer, which improves clinical outcomes. Also, by reducing associated costs, it relieves the financial burden on health systems, allowing for more efficient resource allocation and potentially broadening medical insurance coverage.

The “Clip de mama” presents significant potential positive impacts for the detection and treatment of breast cancer and other medical diseases. It has the potential to significantly improve accessibility, reduce costs, and broaden the scope to multiple medical conditions, offering benefits at both individual and systemic levels in healthcare. By providing a more economical alternative to current devices, this technology could improve patient access to tumor markers for breast biopsies, which would increase opportunities for timely breast cancer treatment. Also, its ability to migrate to other types of biopsies, such as of the liver and lung, suggests a broader impact on the diagnosis and treatment of various medical conditions, which could represent a significant advancement in healthcare in general. This technology has the potential to significantly improve healthcare by increasing access to tests and expanding its application to various medical conditions, which would benefit numerous patients at the national and international level.

Application 7: HealthAtom (Chile)



HealthAtom is the leading company in the Healthtech software as a service (SaaS) industry in Latin America. Its goal is to improve the quality of and access to healthcare for people through the creation of its digital ecosystem that connects healthcare providers and other stakeholders in the field, allowing efficiency, traceability, control, and regulatory compliance for all parties. With its solutions, Dentalink and Medilink, as SaaS verticals, it is a catalyst for change with more than 13,000 healthcare providers and 60,000 users who use their software daily in 23 countries, generating a volume of more than 45 million effective appointments on their platforms. With its fintech, Gerty, it brings financial benefits to patients, being the point of connection that facilitates secure, fast, and 100 percent-reliable access for users. Currently, it has more than 200 collaborators and is leading the digital development of the healthcare industry in Latin America.

Dentalink was created with a mission to improve the quality of and access to healthcare for individuals by freeing up administrative time for dental clinics. This solution, with over 14 years on the market, has revolutionized the management of thousands of dental clinics, providing a single platform for access to patient medical history information, intelligent reporting, treatments, patient loyalty, email marketing, task automation, patient financing, and much more. The company's software is unique in Latin America, with certifications such as Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA) compliance and ISO 27001. In addition, clients give Dentalink a net promoter score (NPS) of 75, making it as a world-class software.

Dentalink addresses the entire patient journey, providing features for appointment scheduling, clinical records, reporting, business analysis, patient loyalty, and even financing treatment for patients. Its goal is to improve the quality of and access to healthcare for people by freeing up administrative time for dental clinics, addressing challenges such as: three out of four patients do not start clinical treatment due to lack of income and that dentists who work with paper can spend three hours a day on administrative tasks, time that can be invested in seeing more patients if management tasks are digitized. Eighty-five percent of Latin American dentists claim that the biggest challenge for a dental clinic is hypercompetition and market adaptation; and for 92 percent of dentists, the patient experience is important when deciding to continue treatment

at a clinic. With over 70,000 healthcare professionals using Dentalink's software, it represents a solution that truly supports making the lives of healthcare professionals easier, giving them the opportunity to focus on what's important: their patients' health. Additionally, HealthAtom's financial solutions (i.e., online credits, dental insurance), will bridge the healthcare gap, providing access to a potential 230 million people in Latin America.

Application 8: FOODVICA SA de CV (Mexico)



FOODVICA's mission is to innovate and provide support, guidance, and advice for the development of products of great social importance and impact. FOODVICA developed *Formulación para revertir las cataratas*, a new non-surgical treatment that's potentially applicable to patients at any stage of cataract maturation, through an ophthalmic composition, at a lower cost, and with greater possibility of access to people who suffer from this condition. Cataracts are the leading cause of reversible blindness in the world and affect at least 100 million people; factors such as aging, ultraviolet radiation, diabetes, and other diseases cause its appearance. The only existing treatment is surgery, with the complexity and costs that this implies, and it is also applied only to people with an advanced degree of the disease. This prevents addressing it from its earliest stages of development. Currently, the patent protects a synergistic combination of compounds, whose results demonstrate a reversal of grade 4 cataracts to grade 1 in a rat model, and has already been granted in Mexico and presented in primary markets internationally.

Cataracts affect 100 million people worldwide. In Mexico, it affects 3 million people and it is estimated that each year there will be 140,000 new cases. It is a disease that is often linked to a lack of resources and access to health services, which is why it's "almost four times more common in poor and illiterate people living in marginalized and rural areas than in rich neighborhoods," according to the Pan American Health Organization (PAHO). The sick, by not treating it, can lose their vision and be affected economically, as it prevents them from being productive. The invention is applicable to people at any degree of cataract maturation, through an ophthalmic composition, at a lower cost, and with a greater possibility of access. As surgery is not accessible to the entire population due to costs and the need for an infrastructure that is only available in large cities, *Formulación para revertir las cataratas* can help solve this international problem. It provides a non-surgical solution using nanotechnology, a formulation that has been shown to reverse cataracts in animal models in a short time. The solution is much cheaper than surgery, more accessible, and provides for a far better patient experience.

Application 9: KITSMILE (Colombia)

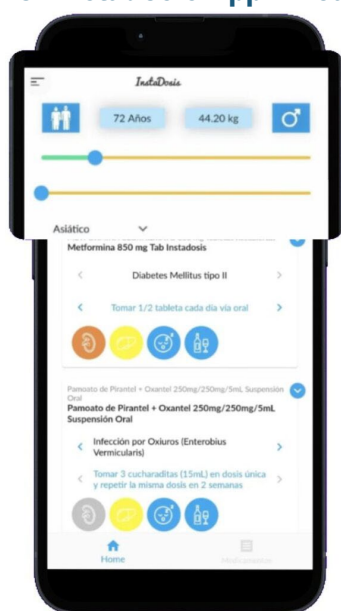


KITSMILE was founded in 2014, inspired by the case of Laura, a 5-year-old girl with cerebral palsy who lived in Maya Cundinamarca, a rural town where there was not adequate access to healthcare. KITSMILE designed the first gym to support rehabilitation at home, unique in the world, called “GymSmile.” The gym has a patent and enables children, youth, and adults to exercise, eat, study, rest, and perform different activities daily to improve their condition, going from not having rehabilitation to having an at home tool that supports their process 24/7. The “GymSmile” adjusts to the growth of children from 2- to 12-years-old or from 50cm to 1.50cm in its Junior version and up to 1.80 cm in its adult version, making it evolve with the child’s growth. In addition, it has organic shapes and colors that make it look like a toy, so it generates a lot of acceptance among regular children. The fabric of “GymSmile” will adapt specifically to the conditions of children with disabilities, as it withstands high temperatures, liquids and fluids, and has a system that allows the air to run and children to not stick to them, eliminating bedsores from the materials traditionally used in the market.

The innovative solution offered by GymSmile has the potential to generate a significantly positive impact on society, especially on the lives of people with cerebral palsy or physical disabilities, as well as their families and the healthcare system. In Colombia, there are 300,000 children with cerebral palsy, of which 70 percent are like Laura. Cerebral palsy affects approximately 17 million people worldwide, representing a significant global prevalence. In terms of incidence, analysts estimate that between 1.5 and 4 out of every 1,000 babies are born with cerebral palsy, making it the most common movement disorder in children. By providing a tool that facilitates a wide range of daily exercises and activities in the comfort of the home, GymSmile can substantially improve users' quality of life, allowing them to participate in daily activities with greater independence and comfort. Similarly, by having access to a rehabilitation tool at home, users can perform therapies more frequently and consistently, which is crucial for progress in conditions such as cerebral palsy. This is particularly important in areas where access to specialized rehabilitation services is limited or non-existent. By focusing on key areas such as head control, postural alignment, and stretching exercises, GymSmile can help prevent secondary complications associated with cerebral palsy and other physical disabilities, which in turn can decrease the need for additional medical interventions.

Families live far from specialized centers, and their primary caregivers are often single mothers who have to give up their jobs to take care of their children. These families face the highest rates of extreme poverty in Colombia. Without access to frequent rehabilitation, children's conditions worsen, leading to other disabilities resulting from inadequate care and, primarily, lack of opportunity. By facilitating rehabilitation at home, GymSmile can help reduce the costs associated with professional rehabilitation treatments, transportation to therapy centers, and the acquisition of multiple assistive devices as the child grows or the user's needs change. Allowing users and their families to take a more active role in the rehabilitation process empowers individuals, fostering a sense of autonomy and control over their own well-being. GymSmile can help foster greater social inclusion of people with disabilities, by improving mobility and the ability to participate in everyday activities, thus contributing to a more inclusive society that is aware of the needs of all of its members. As a patented and unique solution, GymSmile sets a precedent for innovation in the field of rehabilitation and healthcare, encouraging other companies and organizations to develop equally innovative and effective solutions.

Application 10: Instadosis App - Healpty S.A. (Panama)



Microentrepreneurs contact Healpty S.A. and they help them open pharmacies, while also introducing the company's software (Instadosis) into their pharmacies and charging a monthly fee for it. Instadosis is an exclusive app for healthcare professionals that is capable of instantly calculating medication dosages and interactions. It assists healthcare professionals (doctors and pharmacists) in making better decisions regarding the use of medications, minimizing malpractice. It notifies contraindications in cases of renal and hepatic insufficiency, pregnancy, and lactation. It allows for automatic calculations of dosage and medication interactions, all with just one click. The doctor adjusts the patient's values: weight, age, sex, renal and hepatic insufficiency, and stage of pregnancy (by trimester, month, or week). As the doctor adds medications, the app calculates the dosages and displays alerts for interactions and contraindications on the screen. The doctor evaluates alternatives, adds and removes medications, and assists in making decisions. No other app in the world can make this task so

easy. The app also includes the best-classified medications compared to other apps worldwide. It categorizes them by generic name, brand name, laboratory, and pathology, and soon, by supplier. It is like a medication dictionary that also provides instant dosage and interaction calculations.

Instadosis is the only app in the world that, in a single step, is capable of instantly calculating medication doses based on the patient's weight and age. It provides alerts for medication interactions, alerts for drug interactions, recommendations when the patient has liver or kidney insufficiency, or if they are pregnant. The app automatically performs all the analysis and presents it on the screen for the doctor to make decisions. In other apps on the market, medication information is presented in a generic and generalized way, while Instadosis presents it in a specific way. For example, in other apps, medication information is presented as a long text that needs to be read and then calculated. In Instadosis, the user adjusts the weight and age, and the app automatically calculates the dose. In other apps, it can take up to an hour or more because one has to read the text, analyze it, and make the calculations, while Instadosis presents all the calculations in less than a second.

Healthcare professionals have lacked a tool that allows them to efficiently, quickly, and safely access information about medications. This tool serves as a reference for making medical decisions. Healthcare professionals need to consult data such as interactions, dosages, medication concentrations, maximum permitted dosages, indications, and contraindications. Many medication errors are made due to the fast-paced nature of the work. The expected impact is that it reduces the time a doctor takes to search for answers to their questions on the Internet, thereby decreasing their workload. It also minimizes medication errors and helps patients improve their pharmacotherapy.

Application 11: Universidad de La Sabana (Colombia)



Universidad de La Sabana

The University of La Sabana is a higher education institution that, as part of its mission, engages in teaching, research, and social outreach activities through its undergraduate and graduate programs, including cross-sectional and longitudinal studies for the healthcare sector and

clinical trials in partnership with the University of La Sabana Clinic. As a result of several of these R&D efforts, iAMed emerged as a spin-off initiative. Its purpose within the healthcare innovation ecosystem is to offer medical solutions to public and private entities in the healthcare and education sectors based on Industry 4.0 technologies, supported by knowledge and R&D processes.

Knockout is a depth of anaesthesia monitor which acquires and processes signals from electroencephalography, electrocardiography, and non-invasive blood pressure, and with the help of an artificial neural network determines the level of anaesthesia depth with a diagnostic accuracy of 90.55 percent on average, with outstanding performance in detecting awake patients (99 percent) and patients under deep anaesthesia (93 percent). Additionally, the system uses artificial neural networks to support decision-making regarding medication dosages by the anaesthesiologist. The development allows the patient to receive the appropriate dose of anaesthesia and reduces the likelihood of intraoperative awakenings, which have long-term psychological consequences such as post-traumatic stress disorder and depression. Additionally, these can cause medical-legal problems for the attending anaesthesiologist. Being awake during surgery and being unable to do anything about it is the worst nightmare for a patient. Patients who wake up during surgery describe a range of sensations, including suffocation, paralysis, and pain. That's why the use of an efficient depth of anaesthesia monitor can lead to an improvement in the quality of health services received by the patient, reducing the likelihood of intraoperative awakening and its psychological impact, as well as allowing hospital resources to be optimized for the benefit of society.

Most of the devices that are direct competitors to Knockout do not have adequate performance and lack full confidence from their users. This is reflected in evidence that around 5 percent of people may wake up on the operating table, and possibly many more, which accounts for approximately 50 percent of related complications. In that sense, the solution developed by the team at Universidad de La Sabana demonstrates better performance since it not only acquires signals from electroencephalography (central nervous system) but also from electrocardiography and blood pressure (autonomic nervous system), allowing for a more comprehensive assessment of the patient's consciousness under anaesthesia. By reducing the number of intraoperative awakenings, Knockout can reduce costs and resource utilization times (e.g., operating room, equipment, human resources), and patient recovery time, as well as a reduction in complications associated with general anaesthesia. The decrease in costs has been quantified between 10 percent and 20 percent in terms of operating room use, equipment, human resources, and complications associated with the procedure. All of this contributes to improving patient safety and well-being and leads to savings in the healthcare system.

Application 12: KUMPELS- KUMPELS S.A.S. (Colombia)



Kumpels' role in the health innovation ecosystem is twofold: on one hand, it develops innovative technological solutions to improve patient safety and efficiency in medical care. On the other hand, it acts as a facilitator and co-creator in the health community, sharing knowledge and experience to drive innovation in the sector and develop new solutions. Kumpels is actively involved in events, acceleration programs, and strategic alliances to promote the exchange of ideas and foster collaboration among diverse actors in the health ecosystem. As a result, it contributes to the advancement of healthcare in Latin America by offering practical and scalable solutions that address the real challenges of the health system and promote greater access, efficiency, and safety in healthcare.

Kumpels Pharma, a technological platform designed to optimize clinical management and prevent medication errors, is a comprehensive tool that addresses key challenges in healthcare, including prescription, dispensing, administration, and monitoring of medications in hospitalized patients. Kumpels Pharma is a Clinical Decision Support System (CDSS) that first performs a multivariate analysis to determine the patients at greatest risk and prioritize them for pharmaceutical care, allowing health professionals to focus on patients in greatest need of intervention. Secondly, it provides comprehensive tracking of medications from initial prescription to patient administration. This includes automatic generation of pharmacotherapeutic profiles from the patient's electronic medical record information, ensuring a comprehensive view of the pharmacotherapy of each and every individual. Finally, Kumpels Pharma facilitates the automatic detection of risk alerts associated with potential medication errors, such as interactions and medication duplications, allowing for timely interventions to prevent adverse events and improve quality of care.

A distinctive feature of Kumpels Pharma is its ability to integrate with existing hospital information systems through an application programming interface (API) and international interoperability standards. This integration ensures real-time updating of patient data and eliminates the need to reprocess or transcribe information, improving efficiency and reducing the risk of errors. In terms of scalability, Kumpels Pharma is designed to adapt to the needs of

different health institutions, from small clinics to large hospitals. Its modular architecture and focus on interoperability ensure seamless implementation and the ability to grow as demand increases. The implementation of Kumpels Pharma can significantly improve the safety and quality of medical care for patients. By providing detailed, real-time tracking of medications, the platform helps prevent medication errors, ensuring proper administration of treatments and safe use of medicine.

Furthermore, by optimizing medication-management processes, Kumpels Pharma can help reduce healthcare costs and improve the operational efficiency of health institutions. This frees up financial resources that can be reinvested in improving healthcare in general and in acquiring more advanced technologies and treatments. It is estimated that solutions like Kumpels Pharma can lead to savings of about \$2 million per hospital per year. In addition, Kumpels Pharma has the potential to promote equity and accessibility in health care by ensuring all patients receive adequate and timely treatment, regardless of their geographical location or socioeconomic situation. In summary, Kumpels' innovative solution in the health sector not only addresses specific problems related to medication management, but also drives digital transformation in healthcare by improving patient safety, operational efficiency, and quality of care, and contributes to a reduction in non-quality overruns.

Application 13: Viretec Gestión y Desarrollo SA de CV (Mexico)



Transformamos ideas en proyectos rentables y con Impacto Sustentable

Desarrollamos ideas que generan nuevas oportunidades de negocio a través de soluciones sustentables a los retos ambientales, sociales y tecnológicos que enfrenta el planeta.

[Conoce más...](#)

The Lifeclip project represents a radical solution based on the integration of an innovative, affordable, safe, and user-friendly method and medical device, which allows non-specialized healthcare personnel (nurses/midwives) to stop bleeding in an easy, affordable, nonsurgical, anaesthesia-free, and painless manner. This is achieved by locating and blocking the main blood supply to the uterus through clamping, with specific pressure control that eliminates the risk of uterine perforation and allows for immediate blood flow blockage and restoration. This enables the use of any other maneuverer in the protocol and, if necessary, facilitates the transfer of the patient for proper care.

In the treatment of women with obstetric hemorrhage, the existing alternatives share the same paradigm: the application of pressure on the uterus and its placental bed. This is done either

externally using the abdominal component of the non-pneumatic shock suit, internally with intrauterine packing using textiles such as gauze, or by placing intrauterine hydrostatic balloons, which are expensive and require specialized skills for placement. LifeClip represents a disruptive solution in this landscape, being a medical device that, through temporary occlusion of the main artery that supplies the uterus with the greatest blood flow, reduces the volume of bleeding and directly contributes to decreasing complications derived from obstetric hemorrhage, thus saving the lives of mothers in labor. This system is based on the integration of an innovative device supported by Zea's methodological training process, which enables its immediate implementation by healthcare personnel. Unlike current medical care for obstetric hemorrhage, which relies on a single paradigm of using a tamponade balloon to stop bleeding and saturate the uterus, LifeClip modifies this approach by using two perfectly designed clips. These clips block the blood flow with the necessary pressure to stop bleeding without damaging the tissue of the uterine arteries, allowing for immediate restoration of blood flow upon removal.

A significant advantage of LifeClip is that any healthcare personnel, not necessarily specialized, can place the clips and save the patient's life in a simple and easy manner, without the need for surgery, anaesthesia, or pain. Although there are currently alternatives for managing women with obstetric hemorrhage, the current procedures are prohibitively expensive and require specialization, thus turning the current solution into another problem. Viremed S.A.P.I. de C.V.'s project, LifeClip, is based on a profitable business model that aims to reduce the indicator of maternal death at the national and international levels. This is achieved through a comprehensive solution, based on an innovative, cost-effective, safe, and user-friendly medical method and device that can be implemented by non-specialized personnel. It also addresses the significant social implications of leaving a family without a maternal figure. In many cases, the mother is the head of the family, and her absence can have devastating consequences. Through the dissemination of their method and the mass production of their low-cost devices, the company aspires to ensure an effective presence in all regions of the world where complications from obstetric hemorrhage may arise. Viremed S.A.P.I. de C.V. seeks to equip trained individuals with rescue kits that enable effective treatment of complications resulting from this issue, thus significantly contributing to the reduction of maternal mortality and the preservation of family unity globally.

Application 14: Caja Costarricense de Seguro Social (Costa Rica)

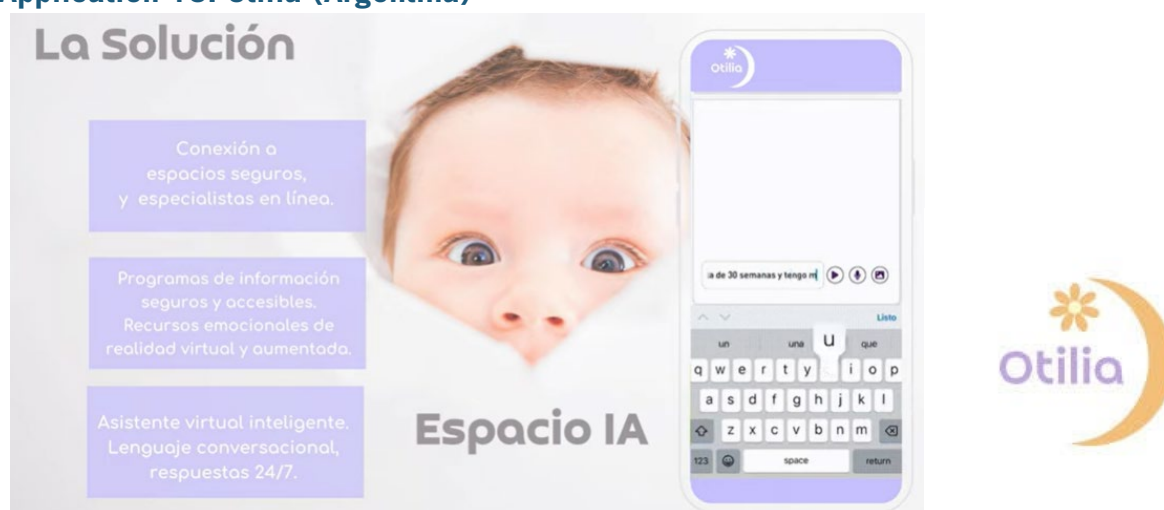


The Costa Rican Social Security Fund (CCSS) plays a fundamental role in the health innovation ecosystem in Costa Rica. Its main function is to provide health services to the population, guaranteeing universal and equitable access to medical care. In the context of health innovation, the CCSS performs various important roles including allocating resources to fund medical research and health innovation projects, and evaluating and adopting new medical technologies and innovative treatments that can improve the quality of medical care and health outcomes for the population. The CCSS plays an important role in promoting clinical best practices and quality standards in healthcare.

Type 2 diabetes mellitus (DM2) is a highly prevalent chronic disease in Costa Rica, with a significant impact on public health and the economy. Early detection and prevention are crucial to avoid serious complications and improve the quality of life of the population. The team created a machine learning model for the prediction of the incidence of type II diabetes mellitus for the attended population using data from Costa Rica to help identify individuals at higher risk of developing the disease. It consists of the development of a model with high sensitivity to predict the "Diabetes" class, based on the Random Forest algorithm, with an accuracy of 75 percent and sensitivity of 81 percent. This model predicts in the first instance whether the evaluated person is at risk of developing type 2 diabetes mellitus or not, and in patients at risk, it also classifies them as low, medium, or high risk based on the obtained percentage. Additionally, risk alert outputs are generated in the digital record, risk distribution maps by region, gender, and age of individuals, which serve for decision-making and definition of individual and collective strategies for public health in Costa Rica, with potential to be tested in the region. The solution will be specifically designed for the Costa Rican population, taking into account genetic, demographic, and lifestyle factors that are relevant to this particular population. This will allow for greater accuracy in predictions and recommendations, as they will be tailored to the unique characteristics of Costa Ricans.

The impact of this solution on the problem is significant. The solution allows for the identification of individuals at higher risk of developing type 2 diabetes mellitus before symptoms appear. This facilitates the implementation of preventive strategies and lifestyle changes that can help reduce or delay the development of the disease. By preventing or delaying the development of type 2 diabetes mellitus, the solution contributes to reducing complications associated with this disease, such as cardiovascular diseases, neuropathies, and vision problems. This improves the quality of life for patients and reduces the physical and emotional burden for them and their families. Additionally, by identifying and addressing the risk of type 2 diabetes mellitus early on, the solution helps reduce costs associated with the long-term treatment and management of the disease. This frees up resources that can be directed toward other areas of healthcare, thus improving the overall efficiency of the healthcare system. As it is specifically designed for the Costa Rican population, the solution takes into account existing health disparities and can help address them more effectively. This promotes equity in access to health care and helps improve health outcomes within Costa Rican society.

Application 15: Otilia (Argentina)



The fundamental role of Otilia in the health innovation ecosystem is to provide comprehensive and personalized solutions to address the specific needs of maternity and reproductive health. Through its AI platform, Otilia offers immediate responses and expert guidance to expecting parents, as well as access to online specialists at any time. Otilia's focus on humanizing technology and personalizing services makes it a prominent player in the field of maternal and reproductive health, significantly contributing to innovation and well-being in this field. Otilia O.'s platform goes beyond conventional prenatal and postnatal programs. Otilia O. offers a comprehensive approach that combines advanced AI-driven tools with compassionate guidance, ensuring that every aspect of the maternal journey is met with understanding, empowerment, and care. Through this platform, families are not just accessing information; they are connecting with a community that understands their joys, fears, and uncertainties. The organization also personalizes its services to meet the unique needs of everyone, providing tailored support that addresses everything from physical health to emotional well-being.

By leveraging the power of technology, Otilia O. can offer immersive experiences through virtual and augmented reality, allowing future parents to visualize and prepare for the road ahead in an informative and emotionally resonant way. It's about bridging the gap between the digital world and the human experience, creating a space where technology serves as a conduit for empathy, understanding, and support. In summary, the solution goes beyond providing information; it's about creating a nurturing and empowering environment that helps families navigate the complexities of pregnancy, childbirth, and beyond with confidence and resilience. It's about harnessing the latest advances in technology to enhance the human experience, foster connections, and empower people to embrace the transformative journey of parenthood with joy and anticipation. Unlike alternatives such as BabyCenter, Peanut, and Mindfulness Mom, Otilia O. recognizes and tailors its services to the unique needs of each user, offering complete and specific support for every stage of the maternal process. This customization extends across the company's wide range of services and features, including social connection, expert advice, and emotional care. Otilia O. goes further by integrating social connections with expert advice and an integrated agenda.

Otilia O. addresses the critical and widespread need faced by over 3 billion individuals with reproductive intentions worldwide (i.e., motherhood). First, by providing easy and personalized access to reliable information and emotional support, the platform has the power to improve the health and well-being of both mothers and babies. By reducing anxiety and stress associated with pregnancy and postpartum, Otilia O. can help prevent maternal and neonatal health complications, resulting in safer deliveries and healthier babies. Additionally, by offering a virtual community where pregnant individuals can connect, share experiences, and provide mutual support, Otilia O. has the potential to foster a sense of belonging and solidarity among mothers, contributing to greater social cohesion and a stronger support network. This virtual community can also be an invaluable resource for those pregnant individuals who feel isolated or lonely during their pregnancy or postpartum, providing them with a safe and supportive space where they can find comfort and camaraderie. Otilia O. has the potential to reduce maternal health disparities and improve health outcomes for all pregnant individuals, regardless of their geographic location, socioeconomic status, or access to traditional medical care.

Application 16: PILL.AR (Argentina)



PILL.AR is developing a technological platform for 3D printing of medications based on a printing method patented by their entrepreneurial group, registered under the name MESO-PP®, which stands for Melting Solidification Printing Process. This method enables the decentralized production of customized solid pharmaceutical forms (SPFs). The goal is to provide a low-cost technology that will improve access to personalized medicine by allowing for the establishment of a personalized and individually scaled medication production facility at each point of patient care, offering the same quality as traditional laboratories. The main advantage of this proposal is the ability to adjust doses, create palatable solid oral forms for children, combine multiple agents (drugs, vitamins, and nutraceuticals) into a single tablet, and even incorporate technology for patient monitoring. The use of this platform, consisting of the printer, cartridges, and specially designed digital files for each ink (understood as ink: drug + excipients), allows for the automated production of medication batches, independent of the operator (saving time and reducing interindividual variability) and the place of use.

MESO-PP is a simple, flexible, and cost-effective method applicable to small batches of medication manufacturing. It can be adapted to special patient groups and offers multiple advantages over other 3D printing methods focused on decentralized drug production. The current model of the pharmaceutical industry is adapted to standardized production of large batches of medications. This model is obsolete in terms of manufacturing flexibility and is very costly and complex (in terms of modifications to formulation, equipment, and/or processes) to adapt production to the particular needs of small groups of patients. Compounding pharmacies, which are few in number, are the only alternative to adjust medications to the individual needs of the patient (dose, sex, age, genetics, allergies, etc.). However, the processes are manual and require experience and specialized training, leading to significant interpersonal and inter-

institutional variability, which is reflected in the quality of the resulting medication. The solution proposed by PILL.AR is to use 3D printing (I3D) to produce medications in pharmacies and patient care points. This technology allows for the creation of solid structures differentiated in size and shape, combining materials of different nature. By simply modifying the ink and/or the file containing the specifications for printing, it is possible to create differentiated solid dosage forms (SDF).

PILL.AR aims to establish decentralized drug production, which can be installed in places where even the presence of pharmacy professionals is limited. The ease of use of the technology can enable even pharmacies without experience in formulation to start offering personalized medications. In this sense, the federalization and territorial reach of this service could be two additional impacts that PILL.AR can offer with its development. On the other hand, there are orphan drugs that cater to a demand from a population small enough that no laboratory is interested in incorporating them into their production line. Through PILL.AR's technology, public production laboratories could meet this demand without compromising the traditional production line. The PILL.AR technology will print medications on the same primary packaging that will be delivered to patients. As a first measure, the use of the technology will possibly avoid the use of secondary packaging that accompanies blisters. On the other hand, by dispensing individualized presentations tailored to the patient's therapy, the waste associated with excess tablets often generated by the standardization of commercial presentations (adapting the number of solid dosage forms to average therapies) is reduced. In these cases, perhaps out of 10 tablets per blister, only 8 are taken, and the remaining 2 must be discarded.

Application 17: TARGETSOFTDECOLOMBIA SAS (Colombia)

Una nueva experiencia en la gestión de laboratorios de patología y citología cervico-uterina.

No hay excusas, es tiempo de subirse en la nube. Rastree la ubicación de las muestras ingresadas al laboratorio.

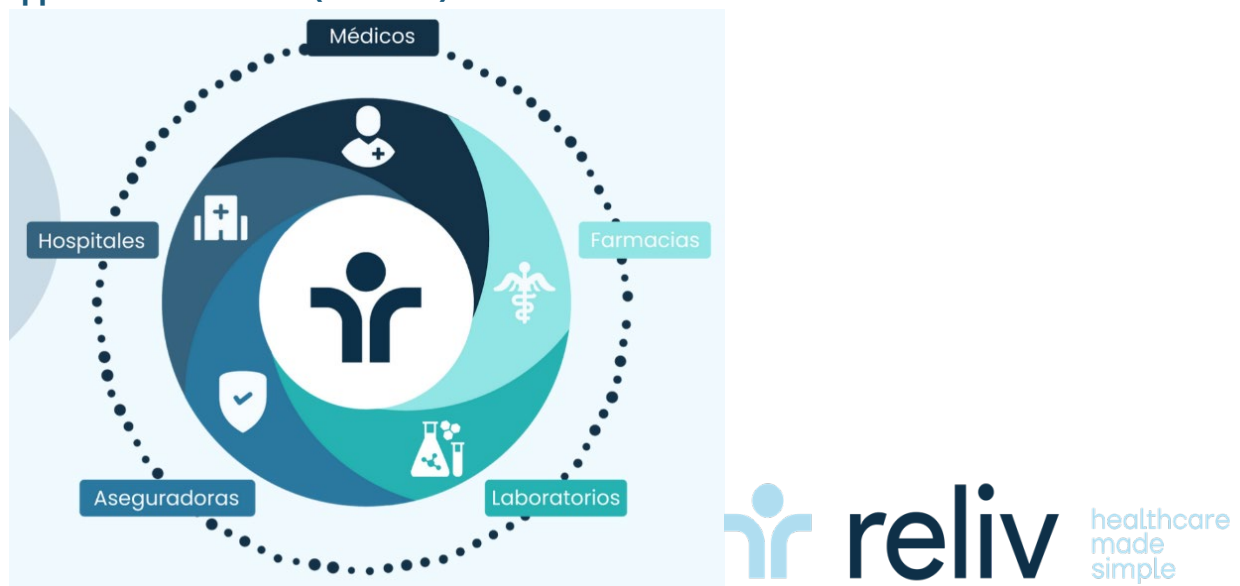


TARGETSOFTDECOLOMBIA SAS is a software company specialized in the Healthtech sector. It offers a cloud solution to support management and diagnostics in pathology laboratories, CX cytology, molecular biology, hematooncology, and other areas of oncological diagnosis. It is structured on three main pillars, patient traceability, sample traceability, and result traceability. As the main axis, the focus is on patient care opportunity. QHORTE is used by more than 30 institutions in both the public and private sectors in Colombia, Mexico, the Dominican Republic, and Venezuela. It was awarded as the best success case in health software and the best business model at the 2022 Ingenio Awards. The team were the first application in Colombia to have deployed a cloud-based cancer diagnosis solution, first in 2010 from dedicated cloud servers and later from 2014 on AWS Amazon, becoming a scalable solution, allowing specialists to work collaboratively and omnipresently, with little or no investment in infrastructure.

The second leading cause of cancer death in women in Colombia is cervical cancer, which is considered a public health problem because it is preventable. The team at TARGETSOFTDECOLOMBIA SAS developed the first version called EVAHPV, which evolved to cover all areas of cancer diagnosis, including histology, hematocology, molecular biology, and flow cytometry, among others, becoming what is now known as “QHORTE,” a solution for supporting cancer diagnosis. Guiding and providing support to professionals in laboratories of low, medium, and high complexity. This has led to a reduction in the time required to deliver the diagnostic result or conclusion and has reduced the gap in early detection for cases of present malignancy. QHORTE exposes in its indicators the agreement of the study, which compares the result of the first reading of a cervicouterine cytology vs. the result of confirmation or quality control, showing false negatives. QHORTE seeks to standardize diagnosis within the framework of capturing quality data, so its scope includes diagnosis of ICD-10 and ICD-0 associated with the variables of the high-cost account. It includes controls for timeliness and quality between each of the processes within the workflow. QHORTE has an integration layer to interoperate with electronic medical record systems using HL7 FHIR, an integration layer to operate with electronic billing systems, and an integration layer for communication with biomedical equipment and printers.

Diagnosing cancer is a race for life, and the impact of the solution is directly related to the timely delivery of quality diagnosis to the patient. TARGETSOFTDECOLOMBIA SAS promotes a culture around data quality so that more and more participants (laboratories using QHORTE) deliver data related to cancer, and have regional and national observatories that study cancer behavior in the country, providing information for the structuring of early detection programs. QHORTE is the ally of cancer diagnostic laboratories to optimize the time in delivering the diagnosis, taking into account quality controls, audits, and follow-up at each stage of the process. QHORTE, in addition to being accessible from anywhere with an Internet connection, provides the possibility for small laboratories to make use of Industry 4.0 technologies. QHORTE has created a network of allies to standardize diagnosis, good practices, and support scientific laboratory R&D.

Application 18: Reliv (Ecuador)



Reliv positions itself as an agent driving digital transformation in the healthcare sector by providing innovative technological tools and solutions that enhance the efficiency, accessibility, and quality of medical care. As part of this innovation ecosystem, Reliv is committed to developing disruptive technologies, fostering collaboration, and empowering patients. The team continuously works on the development of new technological solutions that address the current and future needs of the healthcare sector, from comprehensive hospital systems to mobile applications for patients. The company believes in the importance of collaboration among different actors in the healthcare sector, including physicians, hospitals, pharmacies, laboratories, and insurers. They also recognize the importance of empowering patients in managing their own health. Therefore, the company's solutions are designed to improve access to medical information, facilitate communication with healthcare providers, and promote greater patient engagement and participation in their care process.

The solution offered by Reliv stands out for several innovative differentiating elements compared to other alternatives available in the market. Reliv has created a complete and integrated ecosystem that spans from hospital systems to mobile applications for patients. This integration ensures a seamless experience for all stakeholders involved in the healthcare process. Traditionally, healthcare systems have been fragmented, making coordination between different healthcare providers difficult and potentially resulting in a less efficient and coherent patient experience. Reliv addresses this issue by offering an integrated ecosystem that connects doctors, hospitals, pharmacies, laboratories, and insurers in a unified platform. The digitalization of doctors, hospitals, and healthcare processes is fundamental in Reliv's proposal. This not only streamlines administrative procedures but also enables better coordination among different healthcare services and more personalized care for patients. Reliv prioritizes patient convenience and access by offering services such as online scheduling, mobile medical consultation, and the ability to complete the entire healthcare journey, from consultation to medication acquisition, in one place.

Reliv's solution differs from other alternatives in the market by offering a comprehensive, patient-centered, and digitized approach to healthcare, along with effective collaboration with other stakeholders in the healthcare sector. This enables a more complete, convenient, and efficient experience for all involved in the health care process. Furthermore, Reliv's solution overcomes physical or financial barriers to accessing health care by offering services such as virtual medical consultations, online scheduling, and discounts on medications, making health care more accessible and convenient for everyone. The impact of Reliv's solution on these issues is significant. By providing an integrated ecosystem and easy access to medical information, Reliv improves the coordination and quality of health care, resulting in a smoother and more satisfying patient experience. Furthermore, by eliminating barriers to accessing health care, Reliv helps ensure that everyone can receive the care they need, regardless of their geographical location or financial situation. Reliv has the potential to fundamentally transform the way health care is delivered and accessed, improving the health and well-being of people worldwide.

Application 19: Selectivity (Argentina)



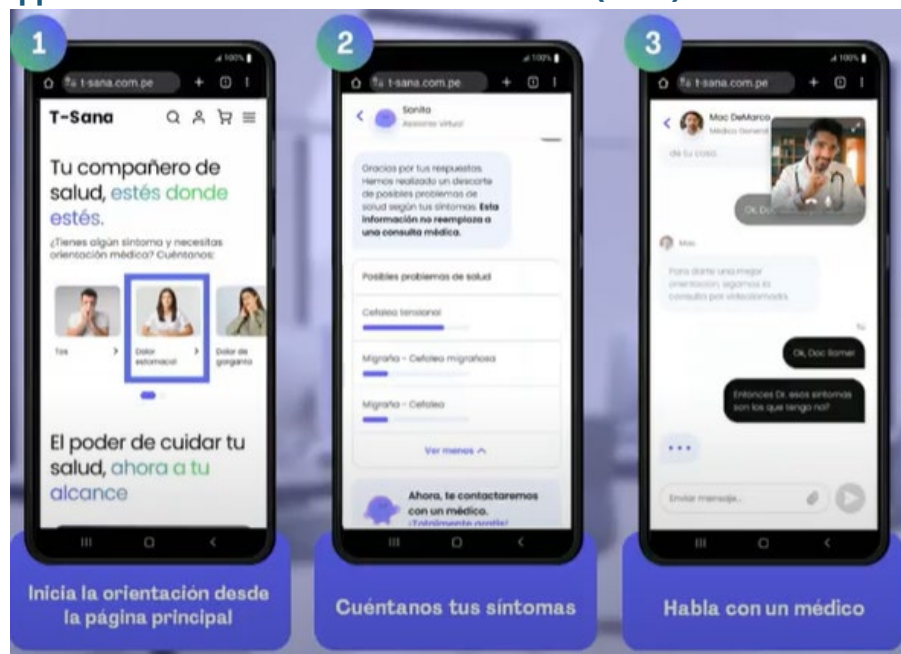
Currently, more than 100 million couples face the harsh reality of infertility, and unfortunately, 75 percent of them lack access to adequate treatments. To address this concerning situation, the team at Selectivity have created a patented technology that revolutionizes accessibility to fertility treatments. Selectivity's first medical device allows any gynaecologist to perform intrauterine inseminations (IUI) directly from their office, thus democratizing access to these procedures. In addition, the company has introduced a second device, called DAiO, that offers couples or single women the ability to carry out an IUI autonomously, in the comfort of their home. This innovation not only expands access but also optimizes the process by significantly reducing costs and time. By improving the effectiveness of treatments, the company aims to ensure positive results without compromising the emotional burden that seeking fertility entails. With these solutions, Selectivity aspires to provide hope and options to those facing this challenge, significantly transforming the fertility landscape globally.

The pioneering solution applied to the health sector focuses on two revolutionary devices for fertility treatments. The first, a sperm selection device, uses a patented biomimetic membrane

and microfluidic channels with unique dimensions and shapes. This allows gynaecologists to perform intrauterine inseminations in their offices, opening a previously inaccessible market without depending on laboratories. This technology, easy to use, fast and with superior performance compared to current techniques, eliminates the need for sophisticated equipment, avoids traditional manipulations and does not require the presence of highly specialized professionals, simplifying the procedure. The second solution arises from the ability to select sperm in any environment, without the need for control as in a laboratory. This is achieved through the microfluidic technology explained earlier, which allowed the company to develop the first device, globally, for intrauterine insemination to perform IUI outside of clinics and in the comfort of people's homes, reducing times and costs. This innovation encompasses a comprehensive selection and insemination system in a single device, designed to be easily used by any woman (or couple) who needs it. It also reduces the stress associated with infertility and improves the quality of life of those affected.

Currently, couples facing difficulties in conceiving are forced to make appointments at unfamiliar, remote fertility clinics after more than 12 months of attempts, which carries a significant emotional burden. Selectivity's first solution, the sperm selection device, changes this scenario by allowing the couple to continue being cared for by their trusted gynaecologist in their own city, reducing the anguish and anxiety associated with travel and tight deadlines. In addition, it provides professionals in gynaecology with the opportunity to offer a new service to their patients, strengthening the doctor-patient bond and reducing costs and emotional burdens. The second solution, which is a home IUI device, goes a step further by allowing people to face these difficulties from the comfort of their own home. This product, available on digital platforms or pharmacies, gives women the autonomy to follow a personalized treatment, adapted to their own times and desires. This innovative proposal seeks to positively impact the lives of those going through these difficulties, providing affordable and accessible options, and allowing the repetition of the treatment according to the needs and desires of the woman or couple.

Application 20: Pacifico Salud - SAHSAC (Peru)



Pacifico Salud is one of the most important health care companies in Peru, providing both health care services and insurance coverage. The team created T-Sana, a web solution that consolidates the main services necessary for a person to address their low-complexity health issues end-to-end. It offers services such as virtual triage, medical care through teleconsultation, purchase of medications, and referral for cases of higher complexity (to the SANNA network). It is targeted toward the market of uninsured individuals who currently address such problems informally.

It provides the possibility of receiving triage 24/7 and wherever the patient is from any device, and the ability to receive alerts when the doctor who will attend to the patient is ready to assist. The doctor will add the products to a patient's shopping cart as part of preparing the prescription, so the patient won't have to look for them. Patients are able to purchase the products for their treatment with just a few clicks from the same platform. If the patient wishes to continue care through laboratory tests or consultations, they can do so thanks to Pacifico Salud's assistance line, which helps refer patients to the most convenient place within the SANNA network.

T-Sana aims to help the more than 30 million Peruvians who do not have private health insurance to avoid relying on self-medication or alternative solutions, thereby reducing the likelihood of incurring higher expenses and time due to poor care, or even risking their lives. It addresses the issue of self-medication and the use of alternative solutions for addressing low-complexity health problems.

Acknowledgments

ITIF wishes to thank INNOS and FIFARMA for their collaboration in producing this report.

About the Author

Stephen Ezell is vice president for global innovation policy at ITIF and director of ITIF's Center for Life Sciences Innovation. He leads the Global Trade and Innovation Policy Alliance. His areas of expertise include science and technology policy, international competitiveness, trade, and manufacturing. Stephen is the coauthor of *Innovating in a Service-Driven Economy: Insights, Application, and Practice* (Palgrave MacMillan, 2015), and *Innovation Economics: The Race for Global Advantage* (Yale 2012).

Sandra Barbosu, PhD, is senior policy manager in the Economics of Biopharmaceutical Innovation at ITIF's Center for Life Sciences Innovation. Her research focuses on the economics of innovation, particularly the role of emerging technologies in health care. Sandra is also adjunct professor at New York University's Tandon School of Engineering. She holds a PhD in Strategic Management from the Rotman School of Management at the University of Toronto, and an MSc in Precision Cancer Medicine from the University of Oxford.

Natalie Khoo is policy fellow at ITIF's Center for Life Sciences Innovation. Natalie is currently pursuing a BSc (Honors) of Global and Public Health Sciences at King's College London, and during 2023-2024, she is on a year-abroad program in Washington, D.C., through a partnership with Cornell University.

About ITIF

The Information Technology and Innovation Foundation (ITIF) is an independent 501(c)(3) nonprofit, nonpartisan research and educational institute that has been recognized repeatedly as the world's leading think tank for science and technology policy. Its mission is to formulate, evaluate, and promote policy solutions that accelerate innovation and boost productivity to spur growth, opportunity, and progress. For more information, visit itif.org/about.

APPENDIX: SPANISH LANGUAGE APPLICATIONS

✓ Detalles de las respuestas	
ID:	126185131
Fecha:	04 Mar, 2024 04:00:54 PM COT
Dirección IP:	190.60.117.82
Tiempo invertido:	2014 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

🌐 Geocodificación	
País:	CO
Región:	DC
Latitud:	4.6115
Longitud:	-74.0833
Radio:	0.0

🏷️ Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Apellidos

Número telefónico

3043864409

Cargo

Directora de Innovación y Desarrollo Tecnológico

Nombre de la institución/organización

Fundación Cardiovascular de Colombia

5. País de la organización postulante.

» Colombia

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

Fundación Cardiovascular de Colombia (FCV)

Número de identificación tributario de la organización

NIT. 890212568

Ciudad

Floridablanca

E-mail

innovacion@fcv.org

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Institución Prestadora de Servicios de Salud (Clínica/Hospital)

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

La Fundación Cardiovascular de Colombia (FCV) es uno de los complejos médicos más importantes de Colombia y Latinoamérica. Se encuentra en la categoría nivel cuatro de complejidad y es la primera institución en el país acreditada por la Joint Commission International (seguridad del paciente) y HIMSS Emram 7 (Hospital Digital). La FCV se constituye como un ecosistema de salud que cuenta con 13 unidades empresariales de salud (UES). Una de la UES es el Centro de Investigación con reconocimiento en el ámbito regional, nacional e internacional avalado por Minciencias con resolución 429 de 2019. A la fecha es la empresa Colombiana con mayor número de patentes concedidas de tecnología médica, así como, cuenta con la UES Quality Medical especializada en producción de dispositivos médicos que se comercializan en todo el territorio nacional. En la FCV trabajamos con criterios de excelencia, innovación y sentido social para brindarle a nuestros pacientes la mejor atención. Nuestro reconocimiento ha sido posible gracias a la constancia, disciplina y compromiso de nuestro equipo humano.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

"SISTEMA DE TELEMONITOREO TELSÝ"

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

<https://drive.google.com/file/d/1CspQXgOXzVB8-x2KSoIH8EmjB5iHs8Ym/view>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

La invención pertenece al campo de equipos de diagnóstico y monitorización de signos vitales en individuos de manera móvil, con transmisión remota y georeferenciada, orientado a integrar las prestaciones para sensar, visualizar, transmitir y almacenar continuamente el estado de los parámetros fisiológicos del paciente y con ello verificar el estado clínico del mismo. Este dispositivo portátil, tiene la capacidad de comunicación remota por diferentes medios de transmisión y está orientado al mejoramiento de los procesos de referencia y contra-referencia geográfica conformado por carcasas, pantalla táctil, estructuras de soporte interno independientes, tarjetas electrónicas, Conectores de Electrocardiografía, SpO2, Presión Arterial, temperatura, Teclado de Membrana, alarmas lumínicas, Asa de Agarre, Antideslizantes, Antenas GSM, Wi-Fi y GPS que transmite variables fisiológicas medidas y la georeferenciación en tiempo real. La invención es la base del sistema de telemonitoreo desarrollado por la FCV conocido con la marca “telsy”. El sistema se conforma de tres subsistemas, telsyWEB (plataforma web para el monitoreo remoto, usada por los profesionales de salud), telsyAPP (Aplicación móvil para la mejorar de la adherencia al tratamiento de pacientes con diferentes patologías, como falla cardiaca) y telsyHOGAR (Monitor de signos vitales y asistente en casa, diseñado centrado en el usuario y que cuenta con la patente de invención). Telsy cuenta con un amplio rango de aplicaciones como la deshospitalización intramural del paciente agudo, hospitalización en casa, seguimiento de paciente crónico y de patologías específicas, con la finalidad de mejorar la calidad de vida del paciente a la vez que disminuye los costos del sistema de seguridad social en salud.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

La función más innovadora del sistema de telemonitoreo “telsy”, es que cuenta con el monitor “asistente del hogar TelsyHogar” que permite enviar los datos censados del paciente a una estación remota que puede ser vista a través de un computador o celular con acceso a internet, esto usando diferentes medios de transmisión ya que se cuenta con módulos de comunicación como Ethernet, Wifi y 4G. Dicho equipo cuenta con patente de invención resolución número 90328 de la superintendencia de industria y comercio.. Integración de dispositivo que toma signos vitales para hacer trazabilidad del dato desde la interfaz del médico, y una aplicación móvil que permite la comunicación bidireccional con el paciente y/o su cuidador. Actualmente el Telemonitoreo es realizado con dispositivos biomédicos de interfaz del tenor asistencial. Telsy, como asistente del hogar está diseñado con el paciente, con una interfaz amigable y con atributos desde la usabilidad. Así mismo, proporciona al paciente una herramienta para hacer control de las actividades relacionadas con su estilo de vida y adherencia al tratamiento, así como también puede funcionar como seguimiento por parte de familiares en el manejo terapéutico de la enfermedad. Establecer la posición geográfica del paciente permite al personal médico en el destino preparar el equipo médico adecuado para su llegada, tomar decisiones y dar indicaciones referentes al estado de salud ó emergencias generadas por el paciente por ejemplo en el traslado en una ambulancia. Estos módulos de comunicación permiten a futuro implementar nuevas funciones, como

podrían ser canales de comunicación full dúplex, función de videollamada desde el dispositivo mismo y conexión con otros servicios de internet y telecomunicaciones. La sinergia de los tres elementos está dada inicialmente por la incorporación de datos a través del monitor de signos vitales, quien los dirige a la plataforma Web que actúa como herramienta interactiva para el telemonitoreo que los profesionales de la salud realizan a los pacientes con falla cardiaca u otras patologías. Adicionalmente, se cuenta con una aplicación móvil que permitirá a los pacientes y cuidadores generar gestión del tratamiento mediante la generación de alertas y seguimiento a estilo de vida.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: *Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)*

» Fase de pruebas en entornos reales

18. *Adjunte el **enlace con el(los) soporte(s)** (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

https://drive.google.com/file/d/1WB-Xnt1Qo91ScEryx4NY82ooC5mtUJ6i/view?usp=drive_link

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

“Según una nueva política de la OMS, la telemedicina debería ser uno de los modelos alternativos de servicios clínicos y apoyo a la decisión clínica para optimizar la acción de prestación de servicios.” (Arizton, 2020b). En ese sentido, en Estados Unidos, el gobierno ha solicitado a Medicare que contemple dentro de los servicios de salud que se cobijan en los seguros, a la telesalud. Esta acción puede generar un cambio a futuro en la dinámica del mercado que se maneja actualmente, en términos de atención médica. El programa telys tendrá una serie de impactos sociales y económicos. En primer lugar, los pacientes con enfermedades crónicas podrán tener un mayor control y conocimiento de su enfermedad, asegurando su tratamiento y con esto, una disminución de complicaciones relacionadas a su enfermedad mejorando la percepción de calidad de vida, además de aumentar la alfabetización en salud y en tecnología en poblaciones que no son nativos digitales. En segundo lugar, se espera un impacto económico debido a la disminución de hospitalizaciones debido a la intervención temprana, lo cual disminuirá la carga de trabajo en el personal de salud mejorando los índices de atención intrahospitalaria, además, los recursos destinados a la intervención en el periodo hospitalario se reducirán, generando una disminución en los gastos hospitalarios y en la huella de carbono. Siguiendo con este último impacto, el paciente reducirá los traslados a las instituciones hospitalarias, disminuyendo los gastos y repercusiones ambientales que genera el transporte público o privado. Sumant & Jaiswal (2020) mencionan que frente a la necesidad que se identifica en pacientes con enfermedades crónicas, se ha generado como opción hacer uso de dispositivos tecnológicos, que faciliten su conexión remota con profesionales de la salud. En ese aspecto con un monitoreo remoto se estaría proporcionando el mantenimiento de la independencia al paciente, empoderamiento de su condición de salud, ahorro en costos y al mismo tiempo, se estarían previniendo complicaciones.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: *Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)*

En la era de la disrupción tecnológica, un sistema como telys, no solo resuelve necesidades de atención en salud de forma oportuna y pertinente, sino que también fortalece el uso de las TIC como elemento estratégico en el sector,

especialmente en la Telesalud. Se presenta como un complemento ideal al modelo de aseguramiento y prestación de servicios de salud que permiten aumentar la capacidad y la resolutivez en la atención primaria y de alta complejidad, dando continuidad al plan de manejo en casa, la cual puede ser acompañada a través de este tipo de dispositivos médicos para el monitoreo de pacientes, permitiendo al profesional de salud tomar decisiones seguras basadas en datos, no solo fisiológicos asociados a los signos vitales, sino también los asociados a manejo de la enfermedad, que generalmente dependen en gran proporción de las medidas de autocuidado (dieta, actividad física y manejo del estrés), adherencia a sus medicamentos y manejo médico. Este es uno de los mayores retos para la creciente población de pacientes con enfermedades crónicas, buscando impactar en la reducción de hospitalizaciones y costos. Así mismo, e igual de relevante en el impacto, es que el paciente se sienta acompañado en todo el proceso de atención, ya que los empodera de su atención y mejoran su adherencia al tratamiento, lo que finalmente impacta en los costos en salud para el paciente y el sistema. Lo expuesto antes, permite que el sistema de telemonitoreo a pacientes, sustentado en la sinergia entre el monitor de signos vitales, la plataforma Web y la aplicación móvil, proporcione una alternativa innovadora basada en la confianza generada entre el equipo médico y los pacientes.

23. *Anexo. (Opcional).* Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

Presentación Telsy: https://docs.google.com/presentation/d/1uW_nC1pSVwM4-DgRfOL1IpHlxtrntsbt/edit?usp=drive_link&ouid=111138792693150320215&rtpof=true&sd=true

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Territorio nacional (impacto nacional)

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Para la definición del tamaño de mercado se revisaron bases de datos, donde se identificó que para Latinoamérica el mercado de tecnologías para el monitoreo remoto de pacientes representó 1.217 millones USD en 2021 (The Insights Partners, 2021). El 21,5% (261,655 millones USD aproximadamente) del total de sistemas de monitoreo remoto estuvieron enfocados en la monitorización de patologías cardíacas (Mordor Intelligence, 2021)., de los cuales 18.52% (48,45 millones USD aprox) se encuentran en "cuidados del hogar". Finalmente el 31.15% (15,094 millones USD aprox) de los mismos utilizan un sistema asincrónico de telemonitoreo. Respecto a los aliados potenciales se presenta un conjunto de empresas que tienen presencia en Colombia, y desarrollan acciones orientadas a generar productos o servicios que se pueden asociar con el sistema de tele-monitoreo a pacientes con falla cardíaca. Estos aliados son: Becton Dickinson, Boston Scientific, GE Healthcare, Johnson & Johnson entre otros. En cuanto a barreras de entrada se tiene que la telemetría es un sistema costoso que requiere un conjunto de habilidades especializadas, que generalmente no se encuentran en entornos médicos y que pueden afectar negativamente el flujo de trabajo clínico, sin embargo, en la prueba piloto que actualmente está realizando se ha observado que el 42% del grupo control que no utilizan el sistema Telsy ha presentado al menos una hospitalización por descompensación, mientras que el grupo en observación que utiliza el sistema no ha presentado hospitalizaciones, demostrando la reducción del costo al implementar este tipo de estrategias. Otra barrera conocida es la cultura de atención presencial a los pacientes, los cuales presentan cierto rechazo por la novedad en el desarrollo y actividades de telemonitoreo en salud, sin embargo, el sistema Telsy fue diseñado centrado en el usuario lo que facilita la apropiación tecnológica por su interfaz amigable.

29. Otro ¿Cual?

3.674.880 USD

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Productos/Dispositivos/Equipos
- » Procesos/Sistemas
- » Software/Plataforma/Aplicación
- » Signos distintivos: Nombre/marca comercial

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada y asegurada contractualmente (*cláusulas o acuerdos de P.I.*).
- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.
- » Existen acuerdos con terceros para la fabricación/distribución/explotación de la solución innovadora.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. (*Adjuntar el enlace con los soportes*). *Por favor coloque un link en cada renglón.*

A continuación se anexa carpeta con los documentos soporte:

https://drive.google.com/drive/folders/13Ksf7fYHxATcH2CdRP-tV9hFqilnF8SM?usp=drive_link En esta carpeta podrá encontrar: 1. Certificado de marca https://drive.google.com/file/d/1i_Q2AjjX0qRi2fzAM_fG7ie5AtOBYB2G/view?usp=drive_link 2. Diploma https://drive.google.com/file/d/1Xl0En0FLA4zKKbxsroM9agDx_-z0nUT0/view?usp=drive_link 3. Memorando y contrato con empresa coreana https://drive.google.com/file/d/1XydRA9UShvVfYnINjPYIm4Mta8_cF4Ra/view?usp=drive_link 4. Resolución de la patente https://drive.google.com/file/d/1RnDRp1ScJW5_RJ6PeNZodS-jg3x6hRBU/view?usp=drive_link

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- »
 - Patentes
(invención/modelo de utilidad)
- » Signos distintivos
(marcas y lemas comerciales)
- »
 - Registros de Derecho de Autor
(obras artísticas, literarias, audiovisuales, software)

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

A continuación se anexa carpeta con los documentos soporte:

https://drive.google.com/drive/folders/13Ksf7fYHxATcH2CdRP-tV9hFqilnF8SM?usp=drive_link En esta carpeta podrá encontrar: 1. Certificado de marca https://drive.google.com/file/d/1i_Q2AjjX0qRi2fzAM_fG7ie5AtOBYB2G/view?usp=drive_link 2. Diploma https://drive.google.com/file/d/1Xl0En0FLA4zKKbxsroM9agDx_-z0nUT0/view?usp=drive_link 3. Memorando y contrato con empresa coreana https://drive.google.com/file/d/1XydRA9UShvVfYnINjPYIm4Mta8_cF4Ra/view?usp=drive_link 4. Resolución de la patente https://drive.google.com/file/d/1RnDRp1ScJW5_RJ6PeNZodS-jg3x6hRBU/view?usp=drive_link

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.

» Estrategia de Propiedad Intelectual aplicada: identificación operativa, protección, gestión y explotación de la propiedad intelectual.

» Relacionamiento con terceros para la generación de Propiedad Intelectual conjunta.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o videos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.


Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto

 Detalles de las respuestas	
ID:	124595026
Fecha:	18 Feb, 2024 11:19:45 AM COT
Dirección IP:	190.144.236.115
Tiempo invertido:	1783 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

 Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

 Geocodificación	
País:	CO
Región:	DC
Latitud:	4.6115
Longitud:	-74.0833
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Apellidos

Número telefónico

3158917393

Cargo

CEO

Nombre de la institución/organización

montejo innovations sas

5. País de la organización postulante.

» Colombia

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

montejo innovations sas

Número de identificación tributario de la organización

901653058

Ciudad

neiva

E-mail

montejoinnovations.sas@gmail.com

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

Montejo Innovations es una empresa de diseño y desarrollo centrada en contribuir a los sectores social y de salud. Nuestros productos combinan vanguardia técnica y tecnológica que crean soluciones para los desafíos locales y globales actuales. Además, MI brinda asesoramiento logístico en el área de diseño de productos para talento emergente en diversos campos articulados con la transformación social.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

AIR

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.



Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*). (Máximo 90 segundos)

<https://drive.google.com/file/d/1h5jwLHEgrqvj5pM1-rEkUNRtnkb49yVb/view?usp=sharing>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

Este sistema utiliza una mascarilla de ventilación con un sensor de CO2, una fuente de oxígeno auto-regulada operada por software y un soporte cervical dedicado para brindar resucitación pulmonar sin necesidad de entrenamiento médico previo y sin contacto boca a boca. AIR es un sistema completo contenido en una maleta de protección rígida que puede colocarse en aeropuertos, escuelas, áreas de recreación y piscinas, entre otros.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Nuestro proyecto se distingue de otros en el mercado por dos razones principales: Actualmente, se requiere cierto conocimiento o entrenamiento para llevar a cabo maniobras de resucitación. El tiempo de espera para la asistencia de emergencia puede ser considerablemente largo. los desfibriladores que encontramos en el momento no son fácilmente accesible en diferentes puntos públicos.

17. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)



Fase de evaluación y prueba en entornos controlados

18. Adjunte el **enlace con el(los) soporte(s)** (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)

.

19. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?



Pacientes



Profesionales de la salud



Instituciones del sector salud



Público en general

20. Describir. **¿Qué impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

Es un equipo medico que la idea es que pueda ser usado por toda la población por su facil maneja, ayudando a salvar millnes de vidas.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Este sistema busca brindar resucitación pulmonar sin necesidad de entrenamiento médico previo y sin contacto boca a boca. Aires un sistema completo contenido en una maleta de protección rígida que puede colocarse en aeropuertos, escuelas, áreas de recreación y piscinas, entre otros. se caracteriza por su novedoso sistema que cuenta con un sistema utiliza una mascarilla de ventilación con un sensor de CO2, una fuente de oxígeno auto-regulada operada por software y un soporte cervical

23. Anexo. (Opcional). Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

.

25. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Expansión global

26. Seleccionar la opción que corresponda.

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Mercados potenciales: Nuestro dispositivo está diseñado para ser utilizado por cualquier persona sin entrenamiento médico previo y se utiliza en conjunto y simultáneamente con el Desfibrilador Externo Automático (DEA). Su uso final es el mismo que el del DEA, es decir, en lugares públicos con alto flujo de personas a nivel global. Inicialmente, nos enfocaremos en los siguientes mercados: 1. Ambulancias: Nuestro dispositivo será un elemento esencial para la resucitación pulmonar de emergencia en ambulancias, mejorando las posibilidades de supervivencia y atención inmediata. 2. Carros de Bomberos: Los bomberos podrán contar con nuestro dispositivo para realizar resucitación pulmonar en situaciones críticas, brindando una respuesta rápida y efectiva. 3. Carros de Policía: Nuestro dispositivo será una herramienta vital para los equipos policiales en situaciones de emergencia médica, permitiéndoles brindar atención oportuna hasta la llegada de los servicios médicos. A medida que el dispositivo se consolide en estos mercados iniciales y demuestre su eficacia, planeamos expandirnos a otros entornos públicos y privados donde su uso pueda marcar una diferencia significativa en la atención de emergencias. Nuestra visión es hacer que este dispositivo esté ampliamente disponible y accesible para aumentar las posibilidades de supervivencia en situaciones críticas en todo el mundo. Adicionalmente en este momento contamos con patente colombiana, pct internacional, y estamos en procesos de petición de patentes, en Brzil, china, europa, Japón, estados unidos, México entre otras.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

Hasta 30.000 USD Hasta 50.000 USD Hasta 100.000 USD Sin ventas (0 USD)

Tamaño anual
de ventas estimadas

x			
---	--	--	--

31. Seleccione una o varias opciones.

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Productos/Dispositivos/Equipos
- » Software/Plataforma/Aplicación

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada y asegurada contractualmente (*cláusulas o acuerdos de P.I.*).
- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. (*Adjuntar el enlace con los soportes*). *Por favor coloque un link en cada renglón.*

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- »

Patentes
(invención/modelo de utilidad)
- » Secreto empresarial/industrial

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

- » La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

- » Identificación detallada de la Propiedad Intelectual relevante. Formulación de la estrategia de protección de la Propiedad Intelectual en la empresa/organización.
- » Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.
- » Estrategia de Propiedad Intelectual aplicada: identificación operativa, protección, gestión y explotación de la propiedad intelectual.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporcione a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.


Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto

 Detalles de las respuestas	
ID:	125970890
Fecha:	01 Mar, 2024 03:15:43 PM COT
Dirección IP:	67.17.202.170
Tiempo invertido:	4519 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

 Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

 Geocodificación	
País:	US
Región:	FL
Latitud:	25.7873
Longitud:	-80.1564
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

alejandra.wilde@bieniwallet.com

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Yamirelis

Apellidos

Yepez

Número telefónico

+507 6265-9870

Cargo

Directora de Operaciones

Nombre de la institución/organización

BIENI-MED

5. País de la organización postulante.

» Panamá

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

BIENI-MED,S.A.

Número de identificación tributario de la organización

155689821-2-2020

Ciudad

Panamá

E-mail

yamirelis.yeppez@maxialatam.com

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el **rol o función** de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

BIENI-MED,S.A. es una empresa privada panameña que ha desarrollado una aplicación móvil innovadora que busca transformar la gestión de la salud. Con el objetivo general de construir un ecosistema integrado de salud, Bieni se enfoca en simplificar el acceso a registros médicos, mejorar la eficiencia en la prestación de servicios y fomentar la participación activa de los usuarios construyendo una cultura de prevención y bienestar.

11. Indicar el **nombre de la solución innovadora** objeto de la postulación.

BIENI

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.



Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

<https://youtu.be/z3z2GOj3T4Y>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

En el corazón de Bieni late un ambicioso objetivo: transformar la gestión de la salud en Panamá. Nuestra meta es construir un ecosistema integrado de salud, tejiendo una red digital que simplifique el acceso a los registros médicos, mejore la eficiencia en la prestación de servicios de salud y, lo más importante, fomente la participación activa de cada usuario en la gestión de su bienestar. Cómo lo Logramos: Plataforma Digital Innovadora: Bieni no solo adopta tecnologías avanzadas, sino que las abraza para crear una plataforma digital única. Esta no es solo una herramienta, sino un punto de encuentro donde la información médica se transforma en conocimiento accesible para todos. Simplificación del Acceso a Registros Médicos: Imagina un acceso fácil y rápido a tu historial médico cuando más lo necesitas. Nuestra plataforma simplifica este proceso, poniendo la información al alcance de los pacientes para que puedan tomar decisiones informadas sobre su salud. Mejora en la Eficiencia de los Servicios de Salud: Nos esforzamos por hacer que cada interacción en el sistema de salud sea más eficiente. Desde la programación de citas hasta la coordinación de tratamientos, buscamos optimizar cada paso para que los pacientes puedan recibir una mejor atención de manera oportuna y efectiva. Participación Activa de los Usuarios: Creemos en empoderar a las personas en la gestión de su bienestar. Las personas no solo es un receptor de atención médica, sino un participante activo. Queremos facilitar las herramientas para que puedan tomar decisiones informadas, que se sientan conectados con su salud y que se involucren en cada paso de su camino hacia el bienestar. Red Integrada de Prestadores de Servicios de Salud: Al aprovechar tecnologías avanzadas, aspiramos a crear una red integrada que conecte a los prestadores de servicios de salud. Esto no solo mejora la coordinación entre ellos, sino que también permite una atención más personalizada y centrada en el paciente. Contribución al Avance y Sostenibilidad del Sistema de Salud Panameño: Nuestra visión se extiende más allá de las soluciones inmediatas. Queremos contribuir al avance y sostenibilidad del sistema de salud panameño. Al conectar a proveedores de servicios de salud, buscamos fortalecer el tejido mismo del sistema, garantizando una atención de calidad para todos, en todas las etapas de la vida. Propósito Fundamental: En última instancia, nuestro propósito es claro: garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos a todas las edades. Queremos ser el catalizador de un cambio positivo en la forma en que gestionamos la salud, creando un legado de atención médica que impacte positivamente a toda la sociedad panameña. Con este objetivo general, Bieni se compromete a ser más que una plataforma; será la fuerza impulsora que redefine la salud en Panamá.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Bieni destaca por varios elementos diferenciales innovadores que lo posicionan como una solución única en comparación con otras alternativas en el mercado de la salud digital. La propuesta de Bieni no se limita a la gestión de registros médicos; va más allá al construir un ecosistema integral de salud. Esta aproximación holística conecta a profesionales de la salud, usuarios y otros actores, creando una red colaborativa que mejora la coordinación y eficiencia de la atención médica. Fomenta la participación activa de las personas en la gestión de su bienestar, proporcionando herramientas educativas, recordatorios personalizados y un canal de comunicación directo. Esto permite que los usuarios tomen un papel proactivo en su salud. La solución se destaca por su enfoque en la experiencia del usuario. Simplificar el acceso a registros médicos es una prioridad, haciendo que la información sea fácilmente accesible para usuarios y profesionales de la salud. Esta accesibilidad contribuye significativamente a una toma de decisiones más informada. Bieni no solo busca soluciones inmediatas, sino que tiene una visión a largo plazo para contribuir al avance y sostenibilidad del sistema de salud panameño. Aspira a ser un líder en la revolución de la salud digital y a ser reconocido internacionalmente por su impacto positivo. En conjunto, estos elementos diferencian a

Bieni-Med al ofrecer no solo una solución tecnológica, sino una transformación completa en la forma en que se aborda y gestiona la salud. Esto marca una diferencia significativa en comparación con otras alternativas del mercado, consolidando a Bieni-Med como una propuesta única que se integra con sistemas ya digitalizados, enfocándose en la construcción de un ecosistema de salud integral y en el bienestar activo de cada individuo.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: *Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)*

» Fase de aplicación real en la industria/mercado/sociedad

18. *Adjunte el **enlace con el(los) soporte(s)** (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

<https://www.dropbox.com/scl/fi/x5xg6mdajnz0mxpxnlhrk/BIENI-MATERIAL-DE-SOPORTE-DE-APP-EN-FUNCIONAMIENTO.pdf?rlkey=tb5wipb7dwsn3oey7ss67n220&dl=0>

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

» Público en general

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

La solución innovadora de Bieni tiene el potencial de generar un impacto positivo significativo en la sociedad panameña y más allá. Al construir un ecosistema integral de salud, la plataforma no solo mejora la eficiencia en la prestación de servicios médicos, sino que también promueve una participación activa de los usuarios en la gestión de su bienestar. Este enfoque proactivo hacia la salud puede conducir a una población más informada y comprometida, empoderada para tomar decisiones saludables. La mejora en la coordinación entre profesionales de la salud contribuirá a una atención más integral y personalizada, lo que podría traducirse en diagnósticos más rápidos y tratamientos más efectivos. La accesibilidad simplificada a los registros médicos facilita el intercambio de información crucial, agilizando la toma de decisiones médicas y mejorando la calidad general de la atención y la descongestión de los sistemas públicos principalmente. Además, al fomentar una comunicación más estrecha entre pacientes y profesionales de la salud, Bieni fortalece las relaciones de atención médica, promoviendo la confianza y el entendimiento mutuo. Este aspecto humano de la atención médica puede tener un impacto emocional positivo en los pacientes, mejorando la experiencia general y fomentando una mayor adherencia a los tratamientos. A nivel sistémico, la visión a largo plazo de Bieni para contribuir al avance y sostenibilidad del sistema de salud panameño puede generar un cambio estructural. La plataforma no solo resuelve desafíos inmediatos, sino que sienta las bases para un sistema de salud más robusto y adaptable, listo para enfrentar los desafíos futuros. Bieni tiene el potencial de elevar la calidad de la atención médica, empoderar a los individuos en la gestión de su salud y contribuir al fortalecimiento del sistema de salud en beneficio de toda la sociedad.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: *Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)*

La plataforma Bieni surge como respuesta a la creciente necesidad de una solución integral para la gestión de registros médicos. Los antecedentes técnicos incluyen el desarrollo de una arquitectura sólida y segura, mientras que los financieros se respaldan en inversiones estratégicas para el desarrollo y la expansión. • Desarrollo Tecnológico

Bieni ha invertido significativamente en el desarrollo de una plataforma tecnológica robusta y segura. Se han utilizado las últimas tecnologías en el diseño de la arquitectura del sistema, garantizando la escalabilidad y la eficiencia operativa. El equipo técnico de Bieni cuenta con experiencia en desarrollo de software, seguridad informática y diseño de interfaces de usuario.

- **Seguridad de Datos** La seguridad de los datos es una prioridad fundamental. Se han implementado medidas avanzadas de seguridad para proteger la privacidad de los usuarios y cumplir con las regulaciones de salud digitales. Esto incluye cifrado de extremo a extremo, protocolos de seguridad de datos y auditorías regulares para garantizar la integridad de la plataforma.
- **Integración de Sistemas de Salud** La complejidad de integrar diversos sistemas de salud se ha abordado mediante una cuidadosa planificación y colaboración con proveedores de servicios médicos. Bieni se ha asociado con líderes en tecnología de la salud para garantizar una integración fluida con los sistemas existentes, minimizando interrupciones en la prestación de servicios.
- **Experiencia del Usuario** Se ha puesto un énfasis especial en la experiencia del usuario (UX). El diseño de la interfaz de usuario se ha centrado en la accesibilidad, la usabilidad y la estética, con el objetivo de hacer que la plataforma sea intuitiva y amigable para usuarios de todas las edades y niveles de familiaridad con la tecnología.

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

- » Territorio nacional (impacto nacional)

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

- » Otros países a nivel Latinoamérica

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Tamaño de Mercado de Salud & Bienestar en LATAM \$34B. Aplicando un 5.2% de participación de mercado, el potencial de ventas sería de: \$170M en 2024. Los clientes potenciales serían prestadores públicos de servicios de salud (Ministerios de Salud, entidades de seguro social) y privados (hospitales, clínicas, laboratorios). Entre las barreras de entrada estarían si los prestadores de salud cuentan o no con plataformas tecnológicas para la gestión de pacientes; de hacerlo la integración con las mismas podrían representar una barrera. Entre las barreras regulatorias pudiera estar la legislación acerca de protección de datos, así como el uso permitido de firma electrónica para documentos de salud. No se vislumbran barreras económicas ni político sociales.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

Hasta 30.000 USD Hasta 50.000 USD Hasta 100.000 USD Sin ventas (0 USD)

Tamaño anual de ventas estimadas

x			
---	--	--	--

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Procesos/Sistemas
- » Software/Plataforma/Aplicación
- » Metodologías/Protocolos
- » Signos distintivos: Nombre/marca comercial

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

» La Propiedad Intelectual está identificada/sin asegurar.

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

» Otro

Registro de marca BIENI, en el registro del Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá.

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI actualmente no está relacionada directamente con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o videos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto



Detalles de las respuestas

ID:	125427264
Fecha:	26 Feb, 2024 03:32:13 PM COT
Dirección IP:	73.208.54.106
Tiempo invertido:	5204 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	



Etiquetas de integración

Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	



Geocodificación ?

País:	US
Región:	IL
Latitud:	41.8482
Longitud:	-87.6521
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

ani@chava.app

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Anielka

Apellidos

Medina

Número telefónico

708-879-2753

Cargo

Directora-Ejecutiva

Nombre de la institución/organización

The Lily Project

5. País de la organización postulante.

» Nicaragua

6. Identificación de la **organización postulante**.

Nombre

The Lily Project, Inc

Número de identificación tributario de la organización

J0810000314660-15

Ciudad

Matagalpa

E-mail

anielka@thelilyprject.org

7. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Mixta

9. Describir el **rol o función** de la (*organización/institución/corporación*) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

The Lily Project, ha trabajado por más de 7 años mediante una metodología innovadora combinando la asistencia presencial con la virtual brindando educación sobre la salud sexual y reproductiva y tamizaje para la prevención de cáncer cervical en zonas rurales de Nicaragua. Hemos examinado a más de 23,000 mujeres y realizado tratamientos de Crioterapia a más de 1,500 mujeres, pero sentimos que algo estaba faltando, estábamos ayudando a las mujeres que ya tenían un problema y necesitábamos encontrar una solución para evitar que las mujeres pasen por procesos de tratamientos para remover lesiones. En 2021 comenzamos un nuevo programa llamado Chava, una aplicación móvil de educación sexual y reproductiva que brinda acceso a información, herramientas y atención de manera integral, personalizada y confidencial para toda persona que se identifique o que haya tenido experiencias como mujer o niña latinoamericana.

11. Indicar el **nombre de la solución innovadora** objeto de la postulación.

Chava app

12. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. *Seleccionar una o varias opciones.*

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

<https://drive.google.com/file/d/1z4NYf9D8MzuTYxSmBkiKikkEtBkN4jzH/view?usp=sharing>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

Nuestra solución es la creación de un app móvil de salud sexual y reproductiva, donde la usuaria final pueda hacer uso de manera gratuita, confidencial y personalizada basada en sus necesidades. De esta manera queremos cerrar la brecha de equidad que existe entre comunidades y países. El app se puede descargar en playstore:
https://play.google.com/store/apps/details?id=com.chava&hl=en_US&gl=US&pli=1 Website de Chava (Estamos actualizando en este momento, hicimos un rebranding): <https://www.chava.app/> Nuestro demo del recorrido del nuevo prototipo del App: <https://drive.google.com/file/d/13HcvELArexK0cgukWMQ4mZUwznD8edmX/view?usp=sharing>

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Nuestros elementos diferenciales están basados en mejorar el acceso a la salud sexual y reproductiva, que llegue a cualquier persona de manera justa. Existen muchas femtech que están brindando algún tipo de producto innovador para mejorar la vida de las mujeres, estos están enfocados en mujeres mayores de los 25 porque son las que pueden pagar por los servicios. Chava está enfocada en mujeres jóvenes de 15 a 24 años, ya que este es el grupo de edad que está más comprometido digitalmente y es el grupo con mayor riesgo de un embarazo no deseado. Nuestro mercado son hispanohablantes y toda la experiencia de la usuaria está basada en la cultura latina. Muchas de las app que ofrecen servicios de salud sexual son traducidas, las cuales pierden la cultura. Nuestro modelo de negocio es colaborativo, gratuito para las ONG que quieren llevar el acceso a sus jóvenes y con costo de ads y socios para las marcas locales y globales que quieren impactar las vidas de las jóvenes, también a través de una metodología de aprendizaje interactivo, donde la usuaria puede ganar puntos que serán redimidos por productos o descuentos a través de nuestros socios.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)

» Fase de prototipado/Producto mínimo viable

18. *Adjunte el enlace con el(los) soporte(s) (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

<https://www.fastcompany.com/90820940/these-startups-are-changing-how-women-in-latin-america-access-abortion-and-sexual-health-resources>

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Público en general

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

En el primer año vamos a impactar a más de 150,385 usuarias América Latina y el Caribe (LAC) atraviesa un complejo escenario de gran incertidumbre, que profundiza los efectos de una crisis social prolongada, con un impacto silencioso y devastador en la educación que afecta a todas las clases sociales, pero en especial a las familias en extrema pobreza. Con Chava vamos a: Concientizar sobre la importancia de una vida saludable, contribuyendo significativamente a los problemas de salud reproductiva. -Reducción de embarazos en adolescentes (Representan el 15% de todos los embarazos en menores de 20 años). -Contribuir a que las niñas permanezcan en las escuelas (37% deserción escolar atribuidas a diferencias de estratos económicos y desigualdad de género). -Ser guía en la salud de las niñas y ampliar las voces de cada una de ellas que quieran ser escuchadas. -De esta manera mejorar la calidad de vida de cada una, basada en la experiencia y en la toma de decisiones informadas sobre su cuerpo y salud.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Al menos 70% de los estudiantes carecen de acceso a una educación integral de salud sexual. Las barreras geográficas, los bajos niveles de conocimiento de salud sexual debido al estigma y la falta de información veraz desempeñan un papel importante en la desinformación y el arraigo de tabúes La culpa, la vergüenza y el aislamiento alrededor de sus experiencias impregnan la vida de las mujeres y niñas*. Existe una brecha de equidad, en la que las mujeres social y económicamente marginadas se ven afectadas de forma desproporcionada con un acceso desigual a la educación y a los servicios básicos.

23. *Anexo. (Opcional).* Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

Guidea nos elijio como una de las Femtech para ayudar con el UX/UI <https://www.prweb.com/releases/guidea-invests-500k-in-femtech-innovation-through-ux-design-sponsorship-program-864907080.html>

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Territorio nacional (impacto nacional)

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Otros países a nivel Latinoamérica

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Existe una brecha en Latam, la mayoría de los productos no están disponibles en idioma español y mucho menos para mujeres de color, el mercado global de Femtech para 2028 se espera que crezca a 10.122 millones, pero solo 1% está distribuido para Latam. Nuestro mercado de Latam es de 194 millones de mujeres mayores de 15 años, nosotros solo estamos enfocados en mujeres hispanohablantes entre los 15 y 25 lo que representa para nosotros 51 millones de mujeres distribuidas en México, Sudamérica y Centroamérica, también ahora con la creciente ola de personas migrantes en US se necesita una guía para guiarlas en la búsqueda de recursos. Desde 2021 hemos creado una red

de alianzas con marcas locales enfocadas en mejorar la salud de las mujeres, Chava ofrece una oportunidad para esas marcas a explorar un modelo digital.

29. Otro ¿Cual?

No hemos tenido ventas, pero si donaciones

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

» Software/Plataforma/Aplicación

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

» La Propiedad Intelectual está identificada y asegurada contractualmente (*cláusulas o acuerdos de P.I.*).

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

»

Patentes
(invención/modelo de utilidad)

35. *Anexo. (Opcional).* Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

Registro de The Lily project https://www.dropbox.com/scl/fi/n23jn162fk3lu93o8j24i/The_Lily_Project_990_2019.pdf?rlkey=odefskvdpc5og39aytm1trd9l&dl=0 Pais de operacion:
<https://www.dropbox.com/s/ezkl7m4pab1bs3p/Constancia%20de%20Registro..pdf?dl=0>

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI actualmente no está relacionada directamente con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Identificación general de los activos de Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Manejo y gestión clara de los derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de terceros.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones

y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto



Detalles de las respuestas

ID:	125176396
Fecha:	23 Feb, 2024 10:18:59 AM COT
Dirección IP:	161.69.60.20
Tiempo invertido:	1290 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	



Etiquetas de integración

Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	



Geocodificación ?

País:	CO
Región:	DC
Latitud:	4.6115
Longitud:	-74.0833
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

innovacion@fsfb.org.co

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Diego Alejandro

Apellidos

Rojas Villarraga

Número telefónico

3114463097

Cargo

Jefe de Innovación

Nombre de la institución/organización

Fundación Santa Fe de Bogotá

5. País de la organización postulante.

» Colombia

6. Identificación de la **organización postulante**.

Nombre

Fundación Santa Fe de Bogotá

Número de identificación tributario de la organización

860.037.950-2

Ciudad

Bogotá

E-mail

innovacion@fsfb.org.co

7. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Tipo de organización.

» Institución Prestadora de Servicios de Salud (Clínica/Hospital)

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el **rol o función** de la (*organización/institución/corporación*) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

La Fundación Santa Fe de Bogotá es una institución líder en el ecosistema de innovación en salud en Colombia y América Latina. Su función principal se centra en la investigación y desarrollo de nuevas terapias, tecnologías médicas y procedimientos avanzados. A través de programas de investigación médica, colaboraciones con universidades y la industria, y la transferencia de tecnología, la Fundación impulsa la creación y aplicación de soluciones innovadoras para mejorar la atención médica y los resultados de los pacientes. Además, sirve como un centro importante para la educación y capacitación de profesionales de la salud, ofreciendo programas de formación continua y oportunidades de investigación. La institución promueve una cultura de innovación en el sector de la salud, fomentando la colaboración, la creatividad y la adopción de nuevas tecnologías y enfoques para abordar los desafíos de salud actuales y futuros. En resumen, la Fundación Santa Fe de Bogotá desempeña un papel crucial en el avance de la medicina y la mejora de la atención médica en la región mediante la investigación, la educación y la promoción de la innovación en salud.

11. Indicar el **nombre de la solución innovadora** objeto de la postulación.

Clip de mama

12. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» La organización postulante en conjunto con terceros/aliados.

13. *Seleccionar una o varias opciones.*

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

https://drive.google.com/file/d/1PV8D29NoCl2vmLrTTGwMTiGWX8WRSeBm/view?usp=drive_link

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: *Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)*

Nuestra solución es un dispositivo médico innovador diseñado específicamente para optimizar la precisión y eficacia del seguimiento del cáncer de mama. Este dispositivo está proyectado para ser utilizado con insumos hospitalarios de bajo costo, lo que lo hace accesible en entornos médicos diversos. Su funcionalidad se centra en un marcador tumoral para biopsias mamarias, dotado de un aplicador universal que permite una colocación precisa en el tejido intramamario. Una de las características clave de este dispositivo es permitir la mejora de la localización de tumores, quistes o tejidos anómalos mediante equipos de imagenología. Esto es crucial en el seguimiento post-biopsia de mama, donde la precisión en la identificación de la lesión es fundamental para determinar el plan de tratamiento adecuado. El diseño del dispositivo incluye un sistema de apertura que facilita su fijación al tejido intramamario, lo que garantiza una colocación segura y estable durante los procedimientos médicos. Además, su configuración está optimizada para una fácil identificación a través de los equipos de imagenología, lo que mejora la eficiencia del proceso diagnóstico y contribuye a la seguridad del paciente. Al utilizar insumos de bajo costo hospitalarios, esta solución ayuda a reducir los costos asociados con los procedimientos diagnósticos y terapéuticos del cáncer de mama. En última instancia, se espera que este enfoque contribuya a mejorar los resultados clínicos y la calidad de vida de los pacientes afectados por esta enfermedad devastadora.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Este dispositivo ha sido diseñado con el objetivo de ser compatible con insumos de bajo costo hospitalarios, lo que lo hace accesible en una variedad de entornos médicos. Su innovador sistema de apertura representa un avance significativo en comparación con dispositivos convencionales, ya que mejora la fijación en el tejido intramamario, ofreciendo una mayor estabilidad y eficacia durante los procedimientos médicos. Esta mejora en la fijación no solo aumenta la seguridad del paciente al garantizar una colocación precisa del dispositivo, sino que también puede tener un impacto positivo en la efectividad de los tratamientos futuros. Además, el diseño cuidadoso del dispositivo facilita su identificación a través de equipos de imagenología; esta característica es fundamental para mejorar la precisión y la localización durante el tratamiento del cáncer de mama, lo que puede tener un efecto directo en los resultados clínicos. La capacidad de los profesionales médicos para visualizar y ubicar con precisión el dispositivo en el tejido mamario puede influir significativamente en la planificación y ejecución de los tratamientos, lo que potencialmente conduce a mejores desenlaces para los pacientes. Se espera que estas mejoras en la estabilidad, identificación y efectividad del tratamiento contribuyan significativamente a mejorar la atención médica y los resultados para aquellos que enfrentan el desafío que representa tal padecimiento como lo es el cáncer de mama.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)

» Fase de prototipado/Producto mínimo viable

18. Adjunte el **enlace con el(los) soporte(s)** (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)

<https://drive.google.com/file/d/1s9GduxqoAicOpy8WtjU27CelzpwMa3SD/view?usp=sharing>

19. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

El Clip de mama presenta potenciales impactos positivos significativos en la detección y tratamiento del cáncer de mama y otras enfermedades médicas. Al proporcionar una alternativa más económica que los dispositivos actuales, esta tecnología podría mejorar el acceso de los pacientes a marcadores tumorales para biopsias mamarias, lo que aumentaría las oportunidades de tratamiento oportuno del cáncer de mama. Además, su capacidad de migrar a otros tipos de biopsias, como las de hígado y pulmón, sugiere un impacto más amplio en el diagnóstico y tratamiento de diversas condiciones médicas, lo que podría representar un avance significativo en la atención médica en general. Esta tecnología tiene el potencial de mejorar considerablemente la atención médica al incrementar el acceso a pruebas y ampliar su aplicación a varias condiciones médicas, lo que beneficiaría a numerosos pacientes a nivel nacional e internacional.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

La solución innovadora en el sector de la salud aborda el desafío de accesibilidad y altos costos asociados con dispositivos utilizados en la detección y tratamiento del cáncer de mama y otras enfermedades. Tradicionalmente, los marcadores tumorales para biopsias mamarias y otros procedimientos de diagnóstico son costosos, limitando su disponibilidad. Este enfoque innovador mejora el acceso al ofrecer una alternativa más económica y tratamiento oportuno del cáncer de mama, lo que mejora los resultados clínicos. Además, al reducir los costos asociados, alivia la carga financiera sobre los sistemas de salud, permitiendo una asignación más eficiente de recursos y potencialmente ampliando la cobertura de seguros médicos. La versatilidad de la tecnología para migrar su uso a otros tipos de biopsias, como las de hígado y pulmón, sugiere un impacto más amplio en el diagnóstico y tratamiento de diversas enfermedades, mejorando así la calidad de vida de los pacientes y reduciendo la carga sobre los sistemas de salud en general. Esta solución innovadora tiene el potencial de mejorar significativamente la accesibilidad, reducir costos y ampliar el alcance a múltiples condiciones médicas, ofreciendo beneficios tanto a nivel individual como a nivel sistémico en la atención médica.

23. Anexo. (Opcional). Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

https://docs.google.com/document/d/1-TTSeDG9SF_pbXxnZztgJplfWenxb-A3/edit?usp=sharing&oid=117578267703786295213&rtpof=true&sd=true

25. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Zonas específicas del territorio nacional (ciudad/región)

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Aplicación a nivel nacional

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

El tamaño de mercado potencial para esta tecnología innovadora es significativo, con aproximadamente 330.000 pacientes diagnosticados anualmente en Colombia. Los clientes incluyen hospitales, clínicas y sistemas de salud en todo el mundo. Los aliados pueden ser empresas fabricantes de dispositivos médicos, empresas de tecnología de la salud y organizaciones de investigación. Las barreras de entrada pueden incluir registros sanitarios, requisitos regulatorios, costos de desarrollo y adaptación a estándares técnicos locales, así como políticas de salud específicas de cada país.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

Hasta 30.000 USD Hasta 50.000 USD Hasta 100.000 USD Sin ventas (0 USD)

Tamaño anual
de ventas estimadas

		x	
--	--	---	--

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

» Productos/Dispositivos/Equipos

32. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

» Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. *(Adjuntar el enlace con los soportes). Por favor coloque un link en cada renglón.*

<https://drive.google.com/file/d/1s9GduxqoAicOpy8WtjU27CelzpwMa3SD/view?usp=sharing>

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

»

Patentes
(invención/modelo de utilidad)

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

<https://drive.google.com/file/d/1s9GduxqoAicOpy8WtjU27CelzpwMa3SD/view?usp=sharing>

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Identificación general de los activos de Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Manejo y gestión clara de los derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de terceros.

» Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.

» Relacionamiento con terceros para la generación de Propiedad Intelectual conjunta.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o videos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.


Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto

 Detalles de las respuestas	
ID:	126202630
Fecha:	04 Mar, 2024 06:39:44 PM COT
Dirección IP:	190.21.230.16
Tiempo invertido:	2512 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

 Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

 Geocodificación	
País:	CL
Región:	RM
Latitud:	-33.4521
Longitud:	-70.6536
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Apellidos

Número telefónico

+56949108842

Cargo

Manager de comunicaciones

Nombre de la institución/organización

Healthatom

5. País de la organización postulante.

» Chile

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

Healthatom

Número de identificación tributario de la organización

76.090.231-4

Ciudad

Santiago

E-mail

juanmiguel@healthatom.com

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

ealthAtom es la compañía líder en la industria SaaS Healthtech de Latinoamérica que tiene como propósito mejorar la calidad y el acceso a la salud de las personas por medio de la creación de su ecosistema digital que conecta prestadores de salud y otros incumbentes del área, permitiendo eficiencia, trazabilidad, control y cumplimiento normativo a todas las partes. Con sus soluciones, Dentalink y Medilink como vertical SaaS, es un agente de cambio con más de 13 mil prestadores de salud y 60 mil usuarios que usan diariamente sus softwares en 23 países, generando un volumen de más de 45 millones de citas efectivas en sus plataformas. Con su fintech Gerty, acerca los beneficios financieros a los pacientes, siendo el punto de conexión que facilita un acceso seguro, rápido y 100% confiable para todos. Actualmente, tiene más de 200 colaboradores y está liderando el desarrollo digital de la industria de la salud en Latinoamérica. Conozca más del propósito de HealthAtom en www.healthatom.com o síguenos en www.linkedin.com/company/healthatom.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

Dentalink

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

<https://drive.google.com/file/d/1064ZjPee0OHkoxRGaXcSpuvvknulgUK2/view?usp=sharing>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

Dentalink tiene la misión de mejorar la calidad y el acceso a la salud de las personas por medio de liberar el tiempo administrativo a las clínicas odontológicas. Es un Software Dental que funciona como un SaaS en más de 20 países en latinoamérica. Somos un agente de cambio con más de 13 mil prestadores de salud y 70 mil usuarios que usan diariamente nuestro software, generando un volumen de más de 45 millones de citas efectivas al año en sus plataformas. Esta solución con más de 14 años en el mercado, ha llegado a revolucionar la administración de miles de clínicas odontológicas, en una sola plataforma acceso a la información de historial clínico de pacientes, reportería inteligente, tratamientos, fidelización de pacientes, email marketing, automatización de tareas, financiamiento a pacientes y mucho más. Nuestro software es único en latinoamérica con certificaciones como HIPPA compliance, la ISO 27001. Además, nuestros clientes nos dan un NPS de 75, lo que nos convierte en un Software World Class.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Dentalink tiene la misión de mejorar la calidad y el acceso a la salud de las personas por medio de liberar el tiempo administrativas a las clínicas odontológica, resolviendo desafíos como: - 3 de cada 4 pacientes no inician un tratamiento clínico por falta de ingresos. - Los odontólogos que trabajan con papel pueden gastar 3 horas al día en labores administrativas, tiempo que pueden invertir en atender más pacientes si liberan tareas de gestión de forma digital. - El 85% de los odontólogos latinoamericanos aseguran que el reto más grande para una clínica odontológica es la hipercompetencia y adaptación al mercado. - Para el 92% de los odontólogos la experiencia del paciente es importante al momento de continuar un tratamiento en una clínica. Dentalink es el software que busca digitalizar a las clínicas odontológicas de Latinoamérica para que logren captar más pacientes y fidelizarlos. Esto lo logramos atendiendo todo el viaje del paciente, aportando a puntos de agendamiento, registros clínicos, reportería, análisis de negocio, fidelización de pacientes y hasta el financiamiento de tratamientos a pacientes.

17. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)

» Fase de aplicación real en la industria/mercado/sociedad

18. Adjunte el **enlace con el(los) soporte(s)** (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)

<https://www.softwaredentalink.com/>

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

- » Pacientes
- » Profesionales de la salud
- » Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

Dentalink tiene la misión de mejorar la calidad y el acceso a la salud de las personas por medio de liberar el tiempo administrativo a las clínicas odontológicas. Ya contamos con más de 10.000 clínicas a nivel latinoamericano que procesan más de 45 millones de citas efectivas de pacientes que gestionan su salud de forma digital. Con más de 70.000 profesionales de la salud usando nuestro software, somos una solución que realmente apoya a hacer más fácil la vida de los profesionales de la salud, dándoles la oportunidad de que se enfoquen en lo importante: la salud de sus pacientes. Además con nuestras soluciones financieras (Créditos en línea, Seguros dentales) vamos a romper la brecha de la salud, brindando acceso a un potencial de 230 millones de personas en Latinoamérica.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Dentalink tiene la misión de mejorar la calidad y el acceso a la salud de las personas por medio de liberar el tiempo administrativas a las clínicas odontológica, resolviendo desafíos como: - 3 de cada 4 pacientes no inician un tratamiento clínico por falta de ingresos. - Los odontólogos que trabajan con papel pueden gastar 3 horas al día en labores administrativas, tiempo que pueden invertir en atender más pacientes si liberan tareas de gestión de forma digital. - El 85% de los odontólogos latinoamericanos aseguran que el reto más grande para una clínica odontológica es la hipercompetencia y adaptación al mercado. - Para el 92% de los odontólogos la experiencia del paciente es importante al momento de continuar un tratamiento en una clínica.

https://drive.google.com/file/d/1AQ98OgVbHaRCMUN4N9Nr_3RwaJByryQ1/view?usp=drive_link

https://drive.google.com/file/d/1PQcA5ChE26spyN2wQf_IGmvWzYvcVAZK/view?usp=drive_link

https://drive.google.com/file/d/1dFo-xQX1_1l1rZ8PgNagkln1IUHTL7j/view?usp=drive_link

23. *Anexo. (Opcional).* Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

<https://www.healthatom.com/> <https://www.software dentalink.com/>

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

- » Territorio nacional (impacto nacional)
- » Otros países a nivel Latinoamérica

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

- » Otros países a nivel Latinoamérica

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

El TAM de un software dental para las clínicas odontológicas puede ser alrededor de 50 millones de dólares al año, teniendo en cuenta que hay aproximadamente 100.000 clínicas y consultas odontológicas en latinoamérica. Tenemos clientes grandes en latinoamérica como RedSalud (Chile), Clínicas Centauro (México), Clínicas integra en Colombia. Como aliados tenemos a Chubb, Kushki, Klap, Nubox, PayClip y trabajamos con entidades como Bancolombia. Las barreras que encontramos en algunos países son la cobertura de conexión a internet, la digitalización de los profesionales, mantener documentación física del expediente clínico por regulaciones de ley (México) y la falta de educación administrativa de los odontólogos.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

	Hasta 30.000 USD	Hasta 50.000 USD	Hasta 100.000 USD	Sin ventas (0 USD)
Tamaño anual de ventas estimadas			x	

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Software/Plataforma/Aplicación
- » Signos distintivos: Nombre/marca comercial

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada y asegurada contractualmente (*cláusulas o acuerdos de P.I.*).
- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. (*Adjuntar el enlace con los soportes*). *Por favor coloque un link en cada renglón.*

https://drive.google.com/file/d/1Tqc72GwDbZ92Cf0GI2ytr4He752S2vXv/view?usp=drive_link
https://drive.google.com/file/d/1IPAmoOPKjrxqj5rsAu2PEbwOTBEY89AU/view?usp=drive_link

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- » Signos distintivos
(marcas y lemas comerciales)

- »
Registros de Derecho de Autor
(obras artísticas, literarias, audiovisuales, software)

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

https://drive.google.com/file/d/1Tqc72GwDbZ92Cf0GI2ytr4He752S2vXv/view?usp=drive_link
https://drive.google.com/file/d/1IPAmoOPKjrxqj5rsAu2PEbwOTBEY89AU/view?usp=drive_link

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución

innovadora.

- » La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

- » Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.
- » Identificación general de los activos de Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Manejo y gestión clara de los derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de terceros.
- » Identificación detallada de la Propiedad Intelectual relevante. Formulación de la estrategia de protección de la Propiedad Intelectual en la empresa/organización.
- » Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.
- » Estrategia de Propiedad Intelectual aplicada: identificación operativa, protección, gestión y explotación de la propiedad intelectual.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

- » Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.


Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

- » Acepto

 Detalles de las respuestas	
ID:	126190369
Fecha:	04 Mar, 2024 04:36:57 PM COT
Dirección IP:	177.229.220.50
Tiempo invertido:	8104 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

 Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

 Geocodificación	
País:	MX
Región:	VER
Latitud:	19.1835
Longitud:	-96.1477
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Apellidos

Número telefónico

+52 229 138 1891

Cargo

Directora científica

Nombre de la institución/organización

FOODVICA SA de CV

5. País de la organización postulante.

» México

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

FOODVICA

Número de identificación tributario de la organización

FOO160831EW1

Ciudad

Veracruz

E-mail

admon@labcyomo.com

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

FOODVICA tiene como misión innovar y brindar apoyo, orientación y asesoría para el desarrollo de productos de gran importancia e impacto social.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

Formulación para revertir las cataratas

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» La organización postulante en conjunto con terceros/aliados.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué "**categoría de innovación**" pertenece la solución innovadora.



Innovación basada en I+D.

Soluciones derivadas como resultado de proyectos de Investigación y Desarrollo.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

https://drive.google.com/file/d/1LvAyyIVXbwcAp_SDSV7SLvLf2vud6qKA/view?usp=drivesdk

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

<https://drive.google.com/file/d/1nAmAj6CbDAiF1IHKVaE41YKIIDFJLW6-/view?usp=sharing>

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Actualmente las cataratas son la principal causa de ceguera reversible en el mundo y afecta al menos a 100 millones de personas; factores como el envejecimiento, la radiación ultravioleta, diabetes y otras enfermedades provocan su aparición. El único tratamiento existente es la cirugía, con la complejidad y costos que implica, y además se aplica únicamente a personas con un grado avanzado de la enfermedad. Esto impide atenderla desde sus etapas más tempranas de desarrollo. En la división LABCYMO de FOODVICA, encontramos un nuevo tratamiento no quirúrgico y potencialmente aplicable a las personas en cualquier grado de maduración de las cataratas, mediante una composición oftálmica, de menor costo y con mayor posibilidad de acceso a personas que padecen esta afección. Actualmente la patente que protege una combinación sinérgica de compuestos, cuyos resultados demuestran una reversión de las cataratas de grado 4 a grado 1 en un modelo en ratas, ya ha sido otorgada en México y presentada en los principales mercados a nivel internacional.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)



Fase de evaluación y prueba en entornos controlados

18. *Adjunte el **enlace con el(los) soporte(s)** (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

https://drive.google.com/file/d/1StmVDQ2Fm0MX4C9_DJ466UFqll6C8cKy/view?usp=sharing

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?



Pacientes



Profesionales de la salud



Instituciones del sector salud

20. Describir. **¿Qué impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

Las cataratas son una enfermedad que suele estar vinculada a la falta de recursos y acceso a los servicios de salud,

por eso, es “casi cuatro veces más frecuente en personas pobres y analfabetas que viven en zonas marginadas y rurales que en barrios ricos”, indica la OPS. Los enfermos al no tratarla, pueden perder la visión y verse afectados económicamente, ya que les impide ser productivos. La invención es aplicable a las personas en cualquier grado de maduración de las cataratas, mediante una composición oftálmica, de menor costo y con mayor posibilidad de acceso.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Las cataratas son la principal causa de ceguera reversible en el mundo y actualmente el único tratamiento es la cirugía, esta no es accesible para toda la población por los costos y porque para poder realizarse se requiere de una infraestructura que solo se tiene en grandes ciudades, nuestra invención tiene la capacidad de apoyar a resolver esa problemática internacional, desarrollamos una solución no quirúrgica aplicando la nanotecnología, una formulación que demostró que revierte las cataratas en modelos animales en corto tiempo, mucho más económica que la cirugía y accesible.

23. Anexo. (Opcional). Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

https://drive.google.com/file/d/1LvAyyIVXbwcAp_SDSV7SLvLf2vud6qKA/view?usp=drivesdk
https://drive.google.com/file/d/1StmVDQ2Fm0MX4C9_DJ466UFqll6C8cKy/view?usp=sharing
<https://drive.google.com/file/d/1nAmAj6CbDAiF1IHkVaE41YKIIDFJLw6-/view?usp=sharing>

25. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Expansión global

26. Seleccionar la opción que corresponda.

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Las cataratas afectan a 100 millones de personas en el mundo. En México afecta a 3 millones de personas y se estima que cada año se suman 140 mil nuevos casos.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

Hasta 30.000 USD Hasta 50.000 USD Hasta 100.000 USD Sin ventas (0 USD)

Tamaño anual
de ventas estimadas

			x
--	--	--	---

31. Seleccione una o varias opciones.

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

» Productos/Dispositivos/Equipos

» Procesos/Sistemas

» Diseños de productos

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

» Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

»

Patentes
(invención/modelo de utilidad)

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporcione a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporcione a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto



Detalles de las respuestas

ID:	124859262
Fecha:	20 Feb, 2024 07:17:14 PM COT
Dirección IP:	2800:484:182:5d00:d007:aa53:f40a:c3af
Tiempo invertido:	12123 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	



Etiquetas de integración

Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	



Geocodificación

País:	CO
Región:	DC
Latitud:	4.6115
Longitud:	-74.0833
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

directorademergadeo@kitsmile.com

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

LINA MARIA

Apellidos

CAMARGO PUERTO

Número telefónico

3214931879

Cargo

CMO COFUNDER

Nombre de la institución/organización

KITSMILE

5. País de la organización postulante.

» Colombia

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

KITSMIEL

Número de identificación tributario de la organización

9009555409

Ciudad

BOGOTA

E-mail

directorademercadeo@kitsmile.com

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» MiPyme

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

Nacimos en el 2014 al conocer el caso de Laura, quien era una niña con parálisis cerebral de 5 años, vivía en Maya Cundinamarca un pueblo en zona rural, donde no había un adecuado acceso a salud. Laura vivía con su mamá quien no tenía los recursos ni el conocimiento para contribuir a su rehabilitación, la movilización era un gran inconveniente, momentos por ende permanecía mucho tiempo en una sola posición, momentos elementales como alimentación y descanso eran dolorosos para ella, por falta de terapias su cuerpo era rígido y no tenía ningún tipo de independencia por lo cual dependía 100% de su mamá desmejorando su calidad de vida considerablemente. Basado en esta necesidad diseñamos el primer gimnasio de apoyo a la rehabilitación en casa único en el mundo, llamado GymSmile, el gym cuenta con PATENTE DE INVENCIÓN, parte de diferentes posiciones en las cuales niños, jóvenes y adultos pueden ejercitarse, alimentarse, estudiar, descansar y realizar diferentes actividades diariamente para mejorar su condición, gracias a sus más de 8 posiciones, mejorando su posicionamiento, facilitando actividades en casa, e interactuante mucho más con su entorno, pasando de no tener rehabilitación a contar en casa con una herramienta que apoya su proceso 24/7 El GymSmile se ajusta al crecimiento de niños de 2 a 12 años o de 50cm a 1,50cm en su versión Junior y hasta 1,80 cm en su versión de adultos, haciendo que no se vuelva un producto obsoleto rápidamente, adicional cuenta con formas orgánicas y colores que lo hacen parecer un juguete, por lo cual genera mucha aceptación entre niños regulares. La tela de nuestro GymSmile, se adaptará específicamente a las condiciones de los niños en situación de discapacidad, soporta altas temperaturas, líquidos y fluidos, adicional tiene un sistema que

permita que el aire corra y los niños no se peguen a las mismas eliminando yagas o escaras de los materiales que tradicionalmente se usan en el mercado.

11. Indicar el **nombre de la solución innovadora** objeto de la postulación.

GymSmile

12. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. *Seleccionar una o varias opciones.*

Seleccionar a qué **“categoría de innovación”** pertenece la solución innovadora.

»

Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

»

Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*). (Máximo 90 segundos)

<https://youtu.be/ibS8UnqS9sE>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

<https://www.youtube.com/watch?v=FijPPJfYMt0&t=34s>

https://drive.google.com/drive/folders/1VplfgAlSle6tynFm9gueW0AvYFGgfl5?usp=drive_link El GymSmile representa un avance significativo en el campo de la fisioterapia y la rehabilitación, particularmente para individuos con parálisis cerebral o discapacidad física. Su diseño innovador y características únicas abordan varias necesidades críticas en el proceso de rehabilitación, haciendo de este dispositivo una herramienta invaluable en el sector salud. Primero, la capacidad del GymSmile para ofrecer más de 8 posiciones diferentes es fundamental. Esta versatilidad permite una amplia gama de estímulos y ejercicios que son esenciales para el manejo de la parálisis cerebral y discapacidades físicas. Las posiciones como prono sedente, supino, bipedo asistido y semi Fowler, facilitan no solo la rehabilitación física, sino también actividades diarias como la alimentación, el estudio y el descanso, mejorando significativamente la calidad de vida de los usuarios. La atención a detalles como el material de las telas, diseñadas para ser resistentes a fluidos, altas temperaturas y libres de tóxicos, demuestra un entendimiento profundo de las necesidades de los usuarios, especialmente niños, que pasarán largos periodos de tiempo en el GymSmile. Esto asegura un ambiente seguro y confortable, minimizando riesgos de irritaciones o reacciones alérgicas. La adaptabilidad del GymSmile para servir a un rango amplio de edades y tamaños, desde niños hasta adultos, mediante módulos ajustables, es otra innovación clave. Esta característica garantiza que el dispositivo pueda crecer con el usuario o ser utilizado por diferentes miembros de la familia, ofreciendo una solución a largo plazo y reduciendo la necesidad de adquirir nuevos equipos. Desde una perspectiva terapéutica, el GymSmile se enfoca en áreas cruciales para el manejo de la parálisis cerebral y discapacidades similares, como el control cefálico, la alineación postural y los ejercicios de estiramiento. Estas áreas son fundamentales para prevenir complicaciones secundarias y mejorar la capacidad del usuario para interactuar con su entorno. Al facilitar una mayor frecuencia de rehabilitación en el hogar, el GymSmile permite una continuidad en el tratamiento que es difícil de lograr con terapias convencionales, las cuales pueden estar limitadas

por recursos, tiempo o accesibilidad. La evidencia científica que respalda la eficacia del GymSmile añade un valor considerable, proporcionando una base sólida para su adopción en programas de rehabilitación y cuidado en casa. Esta validación científica es crucial para la aceptación de nuevas tecnologías en el ámbito médico. Finalmente, la patente de invención no solo subraya la singularidad del GymSmile, sino que también protege su innovación, permitiendo un impacto más amplio al evitar imitaciones que no cumplan con los mismos estándares de calidad y eficacia. En resumen, el GymSmile es una herramienta revolucionaria en el campo de la rehabilitación, que ofrece soluciones prácticas, seguras y eficaces para individuos con parálisis cerebral o discapacidades físicas, marcando un hito en el camino hacia una mayor independencia y calidad de vida para estos usuarios.

16. Describir y explicar. ¿Cuáles son los **elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Las soluciones del mercado no van a las familias las familias deben ir a ellos limitando la atención y acceso a las mismas dadas las condiciones socioeconómicas y demográficas de este tipo de familias. Los dispositivos que existen en el mercado no desdramatizan la discapacidad, mientras que nuestro GymSmile parece un juguete que se fusiona de forma perfecta con la aceptación de los niños dentro de su rutina y convivencia con niños regulares. Las empresas tradicionales se enfocan solamente en personas con recursos, mientras nosotras nos enfocamos en crear diferentes formas para que todas las familias puedan acceder al mismo y por lo que contamos con empresa y fundación abriendo nuestro modelo a negocios B2B, B2C, B2G Personalización y Adaptabilidad: GymSmile ofrece una adaptabilidad sin precedentes, con más de 8 posiciones ajustables que se adaptan a diversas necesidades y actividades diarias (como alimentación, ejercicios, descanso y estudio). Esta capacidad de personalización supera a muchos equipos de rehabilitación convencionales que suelen ser estáticos o limitados en sus configuraciones. Diseño Inclusivo para Todas las Edades: La capacidad del GymSmile para ajustarse a diferentes tamaños, desde niños hasta adultos, mediante módulos que varían de 50 cm a 1,70 m, lo hace adecuado para una amplia gama de usuarios. Esta característica es especialmente valiosa en el contexto de la rehabilitación pediátrica, donde el crecimiento del niño requiere equipos que puedan adaptarse con el tiempo. Materiales Especializados: El uso de telas especialmente diseñadas para ser resistentes a fluidos, altas temperaturas, libres de tóxicos y confortables para el usuario, destaca la atención a la seguridad y el bienestar del usuario. Esto es particularmente importante para usuarios que pasan largos periodos de tiempo en el dispositivo, asegurando un entorno seguro y cómodo. Enfoque Terapéutico Integral: GymSmile está diseñado para trabajar en áreas clave para usuarios con discapacidades, como el control cefálico, la alineación postural y los ejercicios de estiramiento. Esta aproximación integral es fundamental para una rehabilitación efectiva y para prevenir complicaciones secundarias. Disponibilidad 24/7: La posibilidad de tener una herramienta de rehabilitación en casa disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, representa un cambio significativo en la frecuencia y la accesibilidad de la rehabilitación. Esto permite una continuidad y consistencia en el tratamiento que no siempre es posible con las terapias convencionales, las cuales pueden estar limitadas por horarios de clínicas o disponibilidad de especialistas. Validación Científica: La existencia de un estudio científico que evidencia la evolución de los usuarios con el uso de GymSmile proporciona una base empírica para su eficacia, lo cual no siempre está disponible para otros dispositivos de rehabilitación en el mercado. Protección por Patente de Invención: La patente de invención no solo subraya la singularidad y la innovación del GymSmile, sino que también asegura que sus características únicas estén protegidas, manteniendo su posición distintiva en el mercado.

17. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)

» Fase de aplicación real en la industria/mercado/sociedad

18. Adjunte el **enlace** con el(los) soporte(s) (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)

En el siguiente link adjuntamos información correspondiente:

<https://drive.google.com/drive/folders/1VplfgAISle6tynFm9gueW0AvYFGgfl5?usp=sharing>

19. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

- » Pacientes
- » Profesionales de la salud
- » Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

La solución innovadora ofrecida por GymSmile tiene el potencial de generar un impacto significativamente positivo en la sociedad, especialmente en la vida de las personas con parálisis cerebral o discapacidades físicas, así como en sus familias y el sistema de salud en general. Los impactos positivos pueden incluir: Mejora de la Calidad de Vida: Al proporcionar una herramienta que facilita una amplia gama de ejercicios y actividades diarias en la comodidad del hogar, GymSmile puede mejorar sustancialmente la calidad de vida de los usuarios, permitiéndoles participar en actividades cotidianas con mayor independencia y comodidad. Accesibilidad a la Rehabilitación: Al tener acceso a una herramienta de rehabilitación en casa, los usuarios pueden realizar terapias de forma más frecuente y consistente, lo que es crucial para el progreso en condiciones como la parálisis cerebral. Esto es particularmente importante en áreas donde el acceso a servicios de rehabilitación especializados es limitado o inexistente. Reducción de Costos en Salud: Al facilitar la rehabilitación en el hogar, GymSmile puede ayudar a reducir los costos asociados con tratamientos de rehabilitación profesional, transporte a centros de terapia, y la adquisición de múltiples dispositivos de apoyo a medida que el niño crece o cambian las necesidades del usuario. Prevención de Complicaciones Secundarias: Al enfocarse en áreas clave como el control cefálico, la alineación postural y los ejercicios de estiramiento, GymSmile puede ayudar a prevenir complicaciones secundarias asociadas con la parálisis cerebral y otras discapacidades físicas, lo que a su vez puede disminuir la necesidad de intervenciones médicas adicionales. Empoderamiento de los Usuarios y sus Familias: Al permitir a los usuarios y sus familias tomar un papel más activo en el proceso de rehabilitación, GymSmile empodera a las personas, fomentando una sensación de autonomía y control sobre su propio bienestar. Fomento de la Inclusión Social: Al mejorar la movilidad y la capacidad de participación en actividades cotidianas, GymSmile puede ayudar a fomentar una mayor inclusión social de personas con discapacidades, contribuyendo a una sociedad más inclusiva y consciente de las necesidades de todos sus miembros. Innovación y Liderazgo en el Cuidado de la Salud: Al ser una solución patentada y única en el mundo, GymSmile establece un precedente para la innovación en el campo de la rehabilitación y el cuidado de la salud, incentivando a otras empresas y organizaciones a desarrollar soluciones igualmente innovadoras y efectivas.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Laura era una niña con parálisis cerebral tenía 5 años, vivía con su mamá y dos hermanos en zona rural de Colombia, no contaba con elementos ni su familia tenía los recursos económicos para acceder a terapias de rehabilitación, su mamá no tenía el conocimiento necesario para contribuir a su desarrollo, la movilización era un gran inconveniente, por lo cual permanecía la mayor parte del día acostada; momentos elementales como alimentación y descanso eran dolorosos para ella, por la falta de terapias su cuerpo era rígido y no tenía ningún tipo de independencia, lo que generaba dependencia del 100% de su madre, en diciembre de 2014 Laura se convirtió en un ángel. En Colombia hay 300.000 y en los niños con parálisis cerebral de los cuales el 70% son niños como Laura; La parálisis cerebral afecta a aproximadamente 17 millones de personas en todo el mundo, lo que representa una prevalencia significativa a nivel global. En términos de incidencia, se estima que entre 1,5 y 4 de cada 1000 bebés nacen con parálisis cerebral, lo que la convierte en el trastorno del movimiento más común en niños. Las familias viven lejos de centros especializados, sus cuidadoras principales son madres cabeza de hogar que tienen de abandonar sus trabajos para dedicarse al cuidado de los niños y presentan las tasas de pobreza extrema más altas en Colombia, Los niños al no contar con frecuencia de rehabilitación desmejoran sus condición y generan otras discapacidades derivadas de los malos cuidados pero principalmente de la falta de oportunidad.

23. *Anexo. (Opcional).* Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

<https://www.aa.com.tr/es/mundo/kitsmile-la-herramienta-made-in-colombia-para-la-rehabilitaci%C3%B3n-de->

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

- » Otros países a nivel Latinoamérica
- » Expansión global

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

- » Otros países a nivel Latinoamérica

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

La parálisis cerebral afecta a aproximadamente 17 millones de personas en todo el mundo, lo que representa una prevalencia significativa a nivel global. En términos de incidencia, se estima que entre 1,5 y 4 de cada 1000 bebés nacen con parálisis cerebral, lo que la convierte en el trastorno del movimiento más común en niños. El mercado de equipos de rehabilitación está en crecimiento, esperándose que alcance los USD 14.24 mil millones en 2023 y crezca a una tasa compuesta anual del 4.92% hasta los USD 18.10 mil millones en 2028. Este crecimiento se ve impulsado por el aumento de la población geriátrica y la prevalencia de enfermedades crónicas, así como por el desarrollo de productos avanzados y las iniciativas gubernamentales para el manejo seguro de pacientes. Desde el mercado institucional nuestros clientes son IPS que ofrecen servicios de salud y EPS que entregan este tipo de dispositivos por medio de prescripción médica que se resuelven a través de tutelas, ya hemos entregado más de 8 este año.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

Hasta 30.000 USD Hasta 50.000 USD Hasta 100.000 USD Sin ventas (0 USD)

Tamaño anual de ventas estimadas

		x	
--	--	---	--

29. Otro ¿Cual?

150.000 usd

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Productos/Dispositivos/Equipos
- » Diseños de productos
- » Metodologías/Protocolos

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.
- » Existe explotación/comercialización de la solución innovadora a partir de los derechos de Propiedad Intelectual derivados de la misma.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. *(Adjuntar el enlace con los soportes). Por favor coloque un link en cada renglón.*

Patente: https://drive.google.com/file/d/1Ucb703olnOpxUMFeG_66UGSzcjT7MDI2/view?usp=drive_link Invima:
https://drive.google.com/file/d/1ID8S5oa2UFO2m0AGMXBvtj030p1AcScM/view?usp=drive_link Registro de marca:
https://drive.google.com/file/d/1mKPiK4C9DL3C8v07FVr2QwrmVGDTujlE/view?usp=drive_link Certificado de telas:
https://drive.google.com/file/d/1qFbpgjeIYsIDieL3PBTYei5S9dWR1jdx/view?usp=drive_link

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

»

Patentes
(invención/modelo de utilidad)

» Signos distintivos
(marcas y lemas comerciales)

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

Patente: https://drive.google.com/file/d/1Ucb703olnOpxUMFeG_66UGSzcjT7MDI2/view?usp=drive_link Invima:
https://drive.google.com/file/d/1ID8S5oa2UFO2m0AGMXBvtj030p1AcScM/view?usp=drive_link Registro de marca:
https://drive.google.com/file/d/1mKPiK4C9DL3C8v07FVr2QwrmVGDTujlE/view?usp=drive_link Certificado de telas:
https://drive.google.com/file/d/1qFbpgjeIYsIDieL3PBTYei5S9dWR1jdx/view?usp=drive_link

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.

» Estrategia de Propiedad Intelectual aplicada: identificación operativa, protección, gestión y explotación de la propiedad intelectual.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporcione a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto



Detalles de las respuestas

ID:	123129467
Fecha:	05 Feb, 2024 04:58:01 PM COT
Dirección IP:	190.33.40.197
Tiempo invertido:	29113 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	



Etiquetas de integración

Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	



Geocodificación ?

País:	PA
Región:	8
Latitud:	8.9948
Longitud:	-79.523
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

urenaerick@instadosis.com

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Erick Alcides

Apellidos

Ureña Reyes

Número telefónico

+507 67364099

Cargo

CEO

Nombre de la institución/organización

Instadosis App

5. País de la organización postulante.

» Panamá

6. Identificación de la **organización postulante**.

Nombre

Healpty S,A

Número de identificación tributario de la organización

155721032-2-2022 DV: 37

Ciudad

Panamá

E-mail

urenaerick@instadosis.com

7. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el **rol o función** de la (*organización/institución/corporación*) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

De forma general: microempresarios nos contactan y les ayudamos a abrir farmacias, de paso, introducimos nuestro software (Instadosis) en su farmacia y cobramos una mensualidad por ello. Tenemos una app: Instadosis; es capaz de calcular dosis e interacciones de medicamentos de forma instantánea. Ayudando a profesionales de la salud (médicos y farmacéuticos) a tomar mejores decisiones en cuanto al uso de medicamentos, minimizando la mala praxis.

11. Indicar el **nombre de la solución innovadora** objeto de la postulación.

Instadosis App

12. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. *Seleccionar una o varias opciones.*

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

»

Innovación basada en I+D.

Soluciones derivadas como resultado de proyectos de Investigación y Desarrollo.

»

Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **video tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

<https://youtu.be/dpSrFHx7XzU>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

Una app exclusiva para profesionales de la salud (sobre todo médicos y farmacéuticos). El usuario introduce peso y edad del paciente, luego agrega los medicamentos que quiere prescribir (analizar) y la app automáticamente va dando los cálculos de dosis, las interacciones farmacológicas. Avisa contraindicaciones en insuficiencia renal, hepática, embarazo, lactancia. Permite hacer cálculos de dosis e interacciones de medicamentos automáticamente, pero lo hace todo en un solo clic. El doctor ajusta los valores del paciente que está tratando: peso, edad, sexo, insuficiencia renal, hepática, estadio de embarazo (por trimestre, mes o semana); luego, a medida que va agregando medicamentos, la app va haciendo los cálculos de las dosis, empiezan a aparecer en pantalla alertas de interacciones, contraindicaciones. El doctor va sopesando alternativas, poniendo y quitando medicamentos, ayudándole en las decisiones. Ninguna app del mundo logra hacer este trabajo tan fácil. La app también posee los medicamentos mejor clasificados que el resto de apps del mundo, los clasifica por nombre genérico, nombre comercial, por laboratorio y por patología, y próximamente, por proveedor. Es como un diccionario de medicamentos estilo vademécum que además, realiza cálculos de dosis e interacciones de forma instantánea.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

-Es la única app del mundo que, EN UN SOLO PASO, es capaz de realizar cálculos de dosis de medicamentos de forma instantánea, en base al peso y edad del paciente. -Alerta interacciones entre medicamentos. -Alerta interacciones entre los fármacos. -Provee recomendaciones cuando el paciente sufre de insuficiencia hepática, renal, o si es embarazada. Todo el análisis lo hace automático y lo presenta en pantalla para que el médico tome decisiones. En otras apps del mercado se tiene la información de los medicamentos de forma genérica y generalizada, mientras que Instadosis presenta la información de forma específica. Por ejemplo: en otras apps la información de un medicamento se presenta como un largo texto que hay que leer y luego sacar el cálculo. En Instadosis ajustas peso y edad, y la app te hace el cálculo de dosis automático. De modo que en otras apps te demoras hasta una hora o más porque debes leer el texto, analizarlo y hacer los cálculos, mientras que Instadosis te presenta todos los cálculos en menos de un segundo.

17. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)

» Fase de aplicación real en la industria/mercado/sociedad

18. Adjunte el **enlace** con el(los) soporte(s) (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.instadosis.app>

19. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

'Ayuda a minimizar errores en la medicación': Ningún profesional de la salud es computadora para memorizar todos los medicamentos, interacciones y contraindicaciones que existen. Instadosis mejora la salud de los pacientes al ayudar a los doctores cuando están prescribiendo medicamentos. 'Impulsa el uso racional de medicamentos': Al ayudar al profesional de la salud con recomendaciones para el pacientes se mejora la terapia. 'Mejoramos el acceso a medicamentos a la población y distribución de riqueza': Ayudamos a microempresarios que nos contactan para abrir farmacias en Panamá, lo cual aumenta la cobertura y accesibilidad a los medicamentos para la población, el beneficio que obtenemos es que a cambio, introducimos nuestro software en su nueva farmacia.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Los profesionales de la salud NO contamos con una herramienta que nos permita consultar información de medicamentos de manera eficiente, rápida y segura. Para tener una referencia para tomar decisiones médicas. Los profesionales de la salud necesitamos consultar datos como: interacciones, dosis, concentraciones de medicamentos, dosis máximas permitidas, indicaciones y contraindicaciones). Son muchos los errores de medicación los que se cometen por el acelerado ritmo de trabajo. El impacto esperado es que recorta el tiempo que un doctor tarda en buscar respuestas a sus dudas en internet, disminuyendo su carga laboral, minimizamos errores de medicación y ayudamos al paciente a mejorar su farmacoterapia.

23. Anexo. (Opcional). Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

<http://scielo.sld.cu/pdf/far/v39n2/far11205.pdf>

25. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Territorio nacional (impacto nacional)

26. Seleccionar la opción que corresponda.

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Clientes= B2C: Médicos, farmacéuticos; B2B: Farmacias, Hospitales, Laboratorios, Distribuidoras de medicamentos. Aliados Potenciales= Distribuidores internacionales (empresas a las que se les sede el derecho de explotación del software en otros países). Barreras de entradas= Regulatorias: Actualmente en Panamá, estamos en proceso de ser reconocidos por el ministerio de salud como bibliografía aceptada en farmacias, para cuando hacen las inspecciones. Toma su tiempo, pero estamos en proceso. Y lo mismo haremos cuando nos vamos expandiendo en cada país.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

	Hasta 30.000 USD	Hasta 50.000 USD	Hasta 100.000 USD	Sin ventas (0 USD)
Tamaño anual de ventas estimadas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Software/Plataforma/Aplicación
- » Signos distintivos: Nombre/marca comercial

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada y asegurada contractualmente (*cláusulas o acuerdos de P.I.*).

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. (*Adjuntar el enlace con los soportes*). *Por favor coloque un link en cada renglón.*

<https://1drv.ms/b/s!AjHh7CelFDG7gtwo9gd5vsmXxdw4UQ?e=ExQRoT>

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- » Signos distintivos
(marcas y lemas comerciales)

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

<https://1drv.ms/b/s!AjHh7CelFDG7gtwo9gd5vsmXxdw4UQ?e=PwsHr6>

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

- » La PI actualmente no está relacionada directamente con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

- » Identificación general de los activos de Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Manejo y gestión clara de los derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de terceros.

- » Identificación detallada de la Propiedad Intelectual relevante. Formulación de la estrategia de protección de la Propiedad Intelectual en la empresa/organización.
- » Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.
- » Estrategia de Propiedad Intelectual aplicada: identificación operativa, protección, gestión y explotación de la propiedad intelectual.
- » Relacionamiento con terceros para la generación de Propiedad Intelectual conjunta.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto



Detalles de las respuestas

ID:	126323024
Fecha:	05 Mar, 2024 09:19:45 PM COT
Dirección IP:	2803:1800:1303:5f42:55f3:5ee:dce7:e38
Tiempo invertido:	508 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	



Etiquetas de integración

Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	



Geocodificación

País:	CO
Región:	
Latitud:	4.5981
Longitud:	-74.0799
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

liliana.pinilla3@unisabana.edu.co

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Liliana

Apellidos

Pinilla Torres

Número telefónico

3002119951

Cargo

Jefe oficina de transferencia de conocimiento

Nombre de la institución/organización

Universidad de La Sabana

5. País de la organización postulante.

» Colombia

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

Universidad de La Sabana

Número de identificación tributario de la organización

860.075.558-1

Ciudad

Chia, Cundinamarca

E-mail

otri@unisabana.edu.co

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Institución de Educación Superior - IES

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

La Universidad de La Sabana es una institución de educación superior que dentro de sus actividades misionales realiza actividades de docencia, investigación y proyección social a través de sus programas de pregrado y posgrado incluyendo estudios transversales y longitudinales para el sector salud y ensayos clínicos en alianza con la Clínica de la Universidad de La Sabana. Como resultado de varias de estas investigaciones y desarrollos, surgió iAMed, una iniciativa de spin-off cuyo propósito en el ecosistema de innovación en salud es ofrecer soluciones médicas a entidades públicas y privadas de los sectores salud y educación basadas en tecnologías de la industria 4.0, respaldadas en procesos de conocimiento y de I+D+i.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

Knockout

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*). (Máximo 90 segundos)

https://drive.google.com/file/d/1oHu98-nnoaJ3YkKYPezOsehRZX0GUDWd/view?usp=drive_link

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

Esta solución es un monitor de profundidad anestésica denominado Knockout, el cual adquiere y procesa señales de electroencefalografía, electrocardiografía y presión arterial no invasiva y que con la ayuda de una red neuronal artificial determina el nivel de profundidad anestésica con una exactitud diagnóstica de 90.55% en promedio, con desempeño destacado en la detección de paciente despierto (99%) y paciente bajo anestesia profunda (93%). El desarrollo permite que el paciente reciba la dosis adecuada de anestesia y se disminuya la probabilidad de despertares intraoperatorios, los cuales tienen consecuencias psicológicas a largo plazo, tales como trastorno de estrés posttraumático y depresión. Además pueden causar problemas médico-legales para el anesthesiólogo tratante. Estos eventos representan el 2% de las demandas de la base de datos “Closed Claims” de la Sociedad Americana de Anestesia (ASA), el 12% de las demandas a anesthesiólogos en el Reino Unido y el 5% en Australia. El método que emplea el dispositivo fue publicado en: Dussan OM, Tuta-Quintero E, Botero-Rosas DA. Signal processing and machine learning algorithm to classify anaesthesia depth. BMJ Health & Care Informatics. 2023;30(1). <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/37793676/>

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

La mayoría de los dispositivos que son competencia directa de nuestra solución no tienen el rendimiento adecuado y no gozan de plena confianza de sus usuarios. Esto se ve reflejado en que hay evidencia de que en torno a 5% de las personas puede despertarse en la mesa de operaciones y, posiblemente, sean muchas más. y es responsable de aproximadamente el 50% de las complicaciones relacionadas. En ese sentido, nuestro equipo tiene una exactitud diagnóstica en promedio de 90.55%, con desempeño destacado en la detección de paciente despierto (99%) y bajo anestesia profunda (93%) lo que muestra mejor rendimiento dado que no solo adquiere señales de electroencefalografía (sistema nervioso central) sino que al tener señales de electrocardiografía y presión arterial (sistema nervioso autónomo), puede evaluar de manera más completa el estado de conciencia del paciente bajo anestesia. Además, el sistema utiliza las redes neuronales artificiales apoyando la toma de decisiones en cuanto a las dosis del medicamento por parte del anesthesiólogo.

17. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)

»

Fase de evaluación y prueba en entornos controlados

18. Adjunte el **enlace** con el(los) soporte(s) (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)

NA

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

- » Pacientes
- » Profesionales de la salud
- » Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

Estar despierto durante la cirugía y no poder hacer nada al respecto es la peor pesadilla del paciente. Los pacientes que se despiertan durante una cirugía describen una gama de sensaciones, entre ellas asfixia, parálisis y dolor. Se estima que la mitad de estos y que se encontraban conscientes durante la cirugía sufrieron consecuencias psicológicas a largo plazo, tales como trastorno de estrés postraumático y depresión. Es por esto que el uso de un monitor de profundidad anestésica eficiente llevaría a mejorar la calidad del servicio de salud que recibe el paciente, reduciendo la probabilidad del despertar intraoperatorio y su impacto psicológico, además de permitir que se optimicen los recursos hospitalarios en favor de la sociedad.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Problema: La evaluación inadecuada de la profundidad anestésica puede llevar a una sobredosis o una dosis insuficiente de agente anestésico, lo que lleva a un elevado número de despertares intraoperatorios y de complicaciones asociadas al uso de anestesia general. Relacionado con el paciente, los despertares intraoperatorios afectan su estado de salud psicológica, impactan sobre su calidad de vida y generan el requerimiento de atención especializada lo que a su vez incrementa los costos de atención en salud. Relacionado con el ámbito médico-legal, la proporción de las demandas por despertares intraoperatorios mantiene un valor importante debido a la severidad de las secuelas que produce. Impacto: Reducción de la cantidad de despertares intraoperatorios, reducción de los costos y los tiempos de uso de recursos (sala de cirugía, equipos, recurso humano) y de recuperación del paciente, reducción de complicaciones asociadas a la anestesia general. Se ha cuantificado la disminución de costos entre el 10% y 20% en tiempos de uso de sala, equipos, recurso humano y por complicaciones asociadas al procedimiento. Todo esto se ve reflejado en la mejora la seguridad y el bienestar del paciente y ahorros en el sistema de salud

23. *Anexo. (Opcional).* Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

NA

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

- » Zonas específicas del territorio nacional (ciudad/región)

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

- » Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

La incidencia de despertar intraoperatorio en el mundo es variable, sin embargo, en adultos oscila entre 0.1 a 0.2% , y

en pacientes con relajación neuromuscular puede ser casi del doble . En China es de 0.41%, en España se ha descrito en un 0.6% para cirugía electiva, incrementándose a 0.8% si se incluyen pacientes de alto riesgo ; en el resto de Europa se estima de 1 a 2/1000 casos al año. En niños la incidencia reportada oscila entre 0.6 y el 1%. En Colombia no existen datos estadísticos que muestren la ocurrencia de DIO, sin embargo incluso uno ya es demasiado', dice el Dr. Daniel Cole, vicepresidente de la Sociedad Americana de Anestesiólogos (ASA, por sus siglas en inglés). Nuestros clientes potenciales son todos los hospitales y clínicas que realicen procedimientos con anestesia general. Cada año en Colombia se realizan en promedio cerca de 13 millones de procedimientos e intervenciones quirúrgicas al año, según información suministrada por el Sistema Integral de Información de la Protección Social, SISPRO, y con ello, una gran cantidad de pacientes son anestesiados y sedados. Como aliados potenciales tenemos a la Clínica de la Universidad de La Sabana, la Fundación Neumológica Colombiana, la Fundación CardiInfantil. Además, contamos con la empresa Nimocom como aliado para la fabricación de los dispositivos. En cuanto a las barreras de entrada, hemos identificado la regulación de los dispositivos médicos pues en Colombia no hay laboratorios que ejecuten las pruebas y certifiquen la normativa exigida para este tipo de equipos. Para sortear esta barrera, hemos investigado en países de la región como alternativa para obtener las certificaciones pertinentes. En particular, Brasil y Argentina son dos fuertes opciones.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

	Hasta 30.000 USD	Hasta 50.000 USD	Hasta 100.000 USD	Sin ventas (0 USD)
Tamaño anual de ventas estimadas				x

29. Otro ¿Cual?

NA

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Productos/Dispositivos/Equipos
- » Metodologías/Protocolos
- » Signos distintivos: Nombre/marca comercial

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. (*Adjuntar el enlace con los soportes*). *Por favor coloque un link en cada renglón.*

<https://patentscope.wipo.int/search/en/detail.jsf?docId=WO2019179544>
<https://patentimages.storage.googleapis.com/1a/b7/40/355a4a06fe3559/BR112020013317A2.pdf>
<https://patents.google.com/patent/CO2016002707A1/es?q=CO2016002707A1>

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- »

Patentes
(invención/modelo de utilidad)

35. *Anexo. (Opcional).* Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

na

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Identificación general de los activos de Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Manejo y gestión clara de los derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de terceros.

» Identificación detallada de la Propiedad Intelectual relevante. Formulación de la estrategia de protección de la Propiedad Intelectual en la empresa/organización.

» Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.

» Estrategia de Propiedad Intelectual aplicada: identificación operativa, protección, gestión y explotación de la propiedad intelectual.

» Relacionamiento con terceros para la generación de Propiedad Intelectual conjunta.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto

✓ Detalles de las respuestas	
ID:	126166938
Fecha:	04 Mar, 2024 01:41:04 PM COT
Dirección IP:	181.61.246.97
Tiempo invertido:	2528 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

🔗 Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

🌐 Geocodificación	
País:	CO
Región:	DC
Latitud:	4.5585
Longitud:	-74.0892
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Apellidos

Número telefónico

3209629116

Cargo

CEO

Nombre de la institución/organización

KUMPELS

5. País de la organización postulante.

» Colombia

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

KUMPELS S.A.S.

Número de identificación tributario de la organización

901581230

Ciudad

Bogota

E-mail

info@kumpels.com.co

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el **rol o función** de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

La función de Kumpels en el ecosistema de innovación en salud es doble: por un lado, desarrollamos soluciones tecnológicas innovadoras para mejorar la seguridad del paciente y la eficiencia en la atención médica. Por otro lado, actuamos como facilitadores y co-creadores en la comunidad de salud, compartiendo nuestro conocimiento y experiencia para impulsar la innovación en el sector y desarrollar nuevas soluciones. Nos involucramos activamente en eventos, programas de aceleración y alianzas estratégicas para promover el intercambio de ideas y fomentar la colaboración entre diversos actores del ecosistema de salud. Como resultado, contribuimos al avance de la atención médica en América Latina al ofrecer soluciones prácticas y escalables que abordan los desafíos reales del sistema de salud y promueven un mayor acceso, eficiencia y seguridad en la atención médica.

11. Indicar el **nombre de la solución innovadora** objeto de la postulación.

KUMPELS PHARMA

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. *Seleccionar una o varias opciones.*

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*). (Máximo 90 segundos)

<https://youtu.be/ph49YhabhOU>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

Kumpels se centra en el desarrollo y la implementación de Kumpels Pharma, una plataforma tecnológica diseñada para optimizar la gestión clínica y prevenir errores de medicación. Kumpels Pharma es una herramienta integral que aborda los desafíos clave en la atención médica, incluida la prescripción, la dispensación, la administración y el seguimiento de medicamentos en los pacientes hospitalizados. Kumpels Pharma es un Sistema de Soporte para la Toma de Decisiones Clínicas (CDSS) el cual realiza en primer lugar, un análisis multivariado para determinar los pacientes con mayor riesgo y priorizarlos para su atención farmacéutica, permitiendo a los profesionales de la salud centrarse en los pacientes con mayor necesidad de intervención. En segundo lugar, realiza un seguimiento completo de los medicamentos desde la prescripción inicial hasta su administración al paciente. Esto incluye la generación automática de perfiles farmacoterapéuticos a partir de la información de la historia clínica electrónica del paciente, lo que garantiza una visión integral de la farmacoterapia de todos y cada uno de los individuos. Finalmente, Kumpels Pharma facilita la detección automática de alertas de riesgo asociadas a posibles errores de medicación, como interacciones y duplicidades medicamentosas, lo que permite que se hagan intervenciones oportunas para prevenir eventos adversos y mejorar la calidad de la atención. Una característica distintiva de Kumpels Pharma es su capacidad de integrarse con los sistemas de información hospitalaria existentes a través de una interfaz de programación de aplicaciones (API) y estándares internacionales de interoperabilidad. Esta integración garantiza una actualización en tiempo real de los datos de los pacientes y elimina la necesidad de reprocesar o transcribir información, lo que mejora la eficiencia y reduce el riesgo de errores. En cuanto a la escalabilidad, Kumpels Pharma está diseñado para adaptarse a las necesidades de diferentes instituciones de salud, desde pequeñas clínicas hasta grandes hospitales. Su arquitectura modular y su enfoque en la interoperabilidad garantizan una implementación sin problemas y la capacidad de crecimiento a medida que aumenta la demanda. En resumen, la solución innovadora de Kumpels en el sector salud no solo aborda problemas específicos relacionados con la gestión de medicamentos, sino que también impulsa la transformación digital en la atención médica al mejorar la seguridad del paciente, la eficiencia operativa, la calidad de la atención y contribuye a una reducción de sobrecostos de no calidad.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Kumpels se distingue por una serie de elementos diferenciales innovadores que la posicionan como una opción única y altamente competitiva en el mercado. En primer lugar, la integración sencilla de Kumpels Pharma en el flujo de trabajo clínico y con los sistemas de los hospitales es uno de sus principales diferenciales. A diferencia de otras alternativas disponibles en el mercado que requieren arduos procesos de integración y que son difíciles de adoptar por parte del personal, Kumpels Pharma simplifica los procesos operativos en todas las etapas, desde la prescripción inicial hasta la administración al paciente y el seguimiento posterior. Esta integración garantiza una gestión coherente y efectiva de los medicamentos en todo el sistema de atención médica. Un segundo gran diferencial clave es la capacidad de Kumpels Pharma realizar una priorización de la atención de los pacientes en función de múltiples variables, el cual lo realiza a través de un análisis integral de los pacientes y de potenciales predicciones en función de

sus condiciones. Tercero, permite realizar un seguimiento completo y en tiempo real de los medicamentos de todos los pacientes. Utiliza algoritmos avanzados para analizar los perfiles farmacoterapéuticos de los pacientes y alertar a los profesionales de la salud sobre posibles riesgos, como interacciones, duplicidades de medicamentos o problemas de dosificación. Además, la plataforma utiliza tecnología avanzada para rastrear cada paso del proceso de medicación, desde la prescripción hasta la administración, lo que proporciona a los profesionales de la salud una visión detallada y actualizada de cada etapa del proceso de medicación de los pacientes. Cuarto, Kumpels Pharma ofrece una interfaz de usuario intuitiva y sencilla para los profesionales de la salud, que les permite optimizar sus operaciones y análisis clínicos. Adicionalmente, dicha interfaz se encuentra protegida como diseño industrial, con derechos sobre el diseño de interfaz, ya que optimiza el perfil farmacoterapéutico en una versión de tablero digital que les permite a los profesionales entender el panorama del paciente de manera rápida y tomar decisiones informadas sin necesidad de un gran esfuerzo. Sumado a que al personal administrativo le brinda un panel para tomar decisiones con base en el desempeño del equipo farmacéutico. Finalmente, pero no menos importante Kumpels Pharma es una solución costo-efectiva, comparada con otros competidores que por sus altos precios, suponen una barrera de adquisición. Esto gracias a la simplificación del desarrollo y estrategias internas que permiten la entrega de un servicio de alta calidad que se puede adaptar desde pequeñas clínicas hasta grandes hospitales. Su arquitectura modular permite además, agregar nuevas funcionalidades y características según sea necesario, lo que garantiza que la solución pueda crecer y evolucionar con el tiempo para satisfacer las demandas cambiantes del mercado y las necesidades de los clientes.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: *Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)*

» Fase de pruebas en entornos reales

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

En primer lugar, la implementación de Kumpels Pharma puede mejorar significativamente la seguridad y la calidad de la atención médica para los pacientes. Al proporcionar un seguimiento detallado y en tiempo real de los medicamentos, la plataforma ayuda a prevenir errores de medicación lo que permite garantizar una administración adecuada de los tratamientos y uso seguro del medicamento. Además, al optimizar los procesos de gestión de medicamentos, Kumpels Pharma puede ayudar a reducir los costos de atención médica y mejorar la eficiencia operativa de las instituciones de salud. Esto libera recursos financieros que pueden reinvertirse en la mejora de la atención médica en general y en la adquisición de tecnologías y tratamientos más avanzados. Se estima, que soluciones como Kumpels Pharma pueden conllevar a un ahorro de cerca de 2 millones de dólares por hospital al año. Además, Kumpels Pharma tiene el potencial de promover la equidad y la accesibilidad en la atención médica al garantizar que todos los pacientes reciban el tratamiento adecuado y oportuno, independientemente de su ubicación geográfica o su situación socioeconómica. Al proporcionar a los profesionales de la salud herramientas avanzadas y actualizadas para la toma de decisiones clínicas, la plataforma puede ayudar a cerrar las brechas en la calidad de la atención médica y garantizar que todos los pacientes reciban la atención que merecen.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: *Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)*

Solucionamos el problema central de los errores de medicación y los riesgos asociados en la asistencia sanitaria. Los

errores de medicación pueden provocar eventos adversos, daños al paciente y mayores costos de atención médica. A modo de ejemplo, según la OMS, los errores de medicación causan 2,6 millones de muertes al año, con el agravante de que estos errores cuestan alrededor de 42 mil millones de dólares al año a los sistemas de salud de todo el mundo (Organización Mundial de la Salud, 2017). Se estima que, en los países de altos ingresos, 1 de cada 10 pacientes sufre algún tipo de daño durante su estancia hospitalaria, el 50% de ellos podrían prevenirse y el 30% causan la muerte al paciente (Organización Mundial de la Salud, 2019). En entornos sanitarios, los errores de medicación y los procesos de gestión de medicamentos subóptimos plantean riesgos importantes para la seguridad y el bienestar del paciente. Los sistemas existentes a menudo dependen de métodos manuales, lo que genera ineficiencias, posibles errores y mayores costos de atención médica. Además, los hospitales de determinadas regiones carecen de soluciones que se ajusten a sus necesidades específicas y limitaciones de recursos. Estos desafíos resultan en una atención comprometida al paciente, una mayor carga de trabajo para los profesionales de la salud y posibles resultados adversos. Además, la falta de una integración perfecta con los sistemas sanitarios existentes añade complejidad y dificulta la adopción de prácticas eficientes de gestión de medicamentos. De otro modo, las soluciones existentes tienen unos costos económicos sumamente altos que causan que los hospitales no puedan acceder a este tipo de tecnologías, limitando el acceso y calidad en la atención en salud. Este último motivo ha conllevado a que el sistema de salud en general se encuentre en un atraso tecnológico frente a otros sectores, con mayor predominancia en países en vía de desarrollo. El impacto de la solución frente a estos problemas es significativo. En primer lugar, Kumpels Pharma puede ayudar a reducir drásticamente la incidencia de errores de medicación, lo que mejora la seguridad de los pacientes y reduce los costos asociados con eventos adversos y hospitalizaciones adicionales. Además, al facilitar una mejor coordinación entre los profesionales de la salud, la plataforma puede mejorar la eficiencia y la calidad de la atención médica en general. Además, Kumpels Pharma tiene el potencial de mejorar la adherencia al tratamiento y los resultados clínicos de los pacientes al garantizar que reciban el tratamiento adecuado en el momento adecuado. Esto puede conducir a una mejor gestión de enfermedades crónicas, una reducción de las complicaciones médicas y una mejora en la calidad de vida de los pacientes. Finalmente, ofrece una solución asequible para que sea adoptada por la mayoría de hospitales sin generar barreras de acceso a soluciones necesarias en el sector de la salud. Por lo tanto, el impacto potencial es significativo y puede contribuir en gran medida a mejorar la calidad y la eficiencia de la atención médica en América Latina.

23. *Anexo. (Opcional).* Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

<https://www.eluniversal.com.co/colombia/entro-con-la-mejilla-irritada-bebe-murio-tras-presunta-sobremedicacion-EY7265886> <https://www.larepublica.co/globoeconomia/oms-advierte-que-los-errores-medicos-causan-2-6-millones-de-muertes-cada-ano-2908633> <https://consultorsalud.com/urgen-acciones-dano-medicamentos-oms/>

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

- » Territorio nacional (impacto nacional)
- » Otros países a nivel Latinoamérica
- » Expansión global

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

- » Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Kumpels Pharma en su primera etapa se enfoca en el sector salud en Colombia. Particularmente, en hospitales públicos, privados o mixtos que prestan servicios de segundo y tercer nivel de complejidad en el entorno hospitalario, indicando su especialización, avanzada tecnología y cobertura de niveles asistenciales inferiores. Dentro de Colombia existen 440 hospitales de este tipo los cuales representan un SAM (Serviceable Addressable Market) de \$80 millones

de dólares. Además de Colombia, Kumpels Pharma pretende ampliar su presencia en el mercado a otros países latinoamericanos con una importante concentración de hospitales, incluidos Brasil, Argentina, México, Perú y Chile. Esta expansión amplía el TAM (Total Addressable Market) a aproximadamente 1000 millones de dólares. En cuanto a los aliados potenciales, Kumpels Pharma podría colaborar con organizaciones de salud pública, instituciones académicas, empresas de tecnología médica y laboratorios farmacéuticos para promover la adopción de su plataforma y ampliar su alcance en la región. En cuanto a las barreras de entrada, existen algunos desafíos técnicos, como la necesidad de contar con un sistema de historia clínica electrónico y que permita la integración. En temas regulatorios, la privacidad de datos y la seguridad de la información en el sector de la salud pueden variar de un país a otro. Por otro lado, la disponibilidad de recursos financieros o los sistemas de salud en crisis económica que se puede sumar en algunas regiones a la estabilidad política y la infraestructura de salud pública, también pueden afectar el entorno empresarial en diferentes países de América Latina.

29. Otro ¿Cual?

\$0 Estamos en periodo de finalización de pruebas e inicio de comercialización

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Diseños de productos
- » Software/Plataforma/Aplicación
- » Signos distintivos: Nombre/marca comercial

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada/sin asegurar.
- » La Propiedad Intelectual está identificada y asegurada contractualmente (*cláusulas o acuerdos de P.I.*).
- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.
- » Existen acuerdos con terceros para la fabricación/distribución/explotación de la solución innovadora.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. (*Adjuntar el enlace con los soportes*). *Por favor coloque un link en cada renglón.*

MARCAS 1. Kumpels - Registro SIC expediente SD2021/0102839 - Concedida
https://drive.google.com/file/d/1xZ6YkQr0u-vdwYbH2Kkk6W7heJynl54k/view?usp=drive_link 2. Kumpels Pharma - Registro SIC expediente SD2021/0102845 - Concedida https://drive.google.com/file/d/1QOrtE7S0qNCTj3kVs6LV_T-FXfZnEoOM/view?usp=sharing DISEÑOS INDUSTRIALES 1. Interfaz gráfica - Registro SIC expediente NC2021/0014641 - Concedida (10 años)
https://drive.google.com/file/d/1kNGsV4HoU1hme812jc6ZGpf3V_nXiPG2/view?usp=sharing 2. Interfaz gráfica - Registro SIC expediente NC2021/0014705 - Concedida (10 años)
<https://drive.google.com/file/d/1qFFgMYoCNB79VfmjeYtIOXSyWZhAvJ35/view?usp=sharing>

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- » Signos distintivos
(marcas y lemas comerciales)
- » Secreto empresarial/industrial

» Diseños industriales

35. *Anexo. (Opcional)*. Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

MARCAS 1. Kumpels - Registro SIC expediente SD2021/0102839 - Concedida
https://drive.google.com/file/d/1xZ6YkQr0u-vdwYbH2Kkk6W7heJynl54k/view?usp=drive_link 2. Kumpels Pharma - Registro SIC expediente SD2021/0102845 - Concedida https://drive.google.com/file/d/1QOrtE7S0qNCTj3kVs6LV_T-FXfZnEoOM/view?usp=sharing DISEÑOS INDUSTRIALES 1. Interfaz gráfica - Registro SIC expediente NC2021/0014641 - Concedida (10 años)
https://drive.google.com/file/d/1kNGsV4HoU1hme812jc6ZGpf3V_nXiPG2/view?usp=sharing 2. Interfaz gráfica - Registro SIC expediente NC2021/0014705 - Concedida (10 años)
<https://drive.google.com/file/d/1qFFgMYoCNB79VfmjeYtIOXSyWZhAvJ35/view?usp=sharing>

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI actualmente no está relacionada directamente con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.

» Identificación general de los activos de Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Manejo y gestión clara de los derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de terceros.

» Identificación detallada de la Propiedad Intelectual relevante. Formulación de la estrategia de protección de la Propiedad Intelectual en la empresa/organización.

» Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de

postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto

✓ Detalles de las respuestas	
ID:	126155534
Fecha:	04 Mar, 2024 12:11:54 PM COT
Dirección IP:	201.152.234.28
Tiempo invertido:	11947 segundos
Back Button Usage:	Used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

🏷️ Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

🌐 Geocodificación	
País:	MX
Región:	SLP
Latitud:	22.1515
Longitud:	-100.9722
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Apellidos

Número telefónico

+524444479747

Cargo

Director/líder de proyecto

Nombre de la institución/organización

Viretec Gestión y Desarrollo SA de CV

5. País de la organización postulante.

» México

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

Viremed S.A.P.I. de C.V.

Número de identificación tributario de la organización

VIR170816DY1

Ciudad

San Luis Potosí S.L.P.

E-mail

administracion@viretec.mx

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

La empresa Viremed aún no ha consolidado su posición en el ecosistema como producto, ya que actualmente nos encontramos en pruebas clínicas. Nos enfocamos actualmente en la obtención de capital para llevar a cabo dichas pruebas y avanzar hacia la etapa comercial o de transferencia. Sin embargo, nuestra participación es activa en distintos entornos donde existen proyectos similares, por ejemplo la iniciativa de PRAGMATEC en Guadalajara la cual se denomina: 'no se construyó en un día'. Por otro lado, colaboramos con el cluster médico de San Luis Potosí, trabajando en la construcción de redes de contactos que faciliten la colaboración en temas relacionados con nuestro proyecto. Asimismo, desempeñamos un papel crucial al actuar como consejeros de innovación en cuestiones médicas dentro del cluster.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

Lifecclip

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» La organización postulante en conjunto con terceros/aliados.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

<https://www.youtube.com/watch?v=yUX8ouHHL4g>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

En el transcurso de cada hora, 36 mujeres alrededor del mundo fallecen durante el proceso de ser madres, y casi siempre su muerte está relacionada con una causa prevenible. La hemorragia obstétrica (HO) es la principal causa de muerte y complicaciones maternas. La muerte materna se considera internacionalmente como un indicador de desarrollo, ya que está vinculada a factores como la pobreza, la distancia entre las unidades de salud, la falta de información, servicios e instrumental médico adecuado para atender tales complicaciones. En países como Suiza, 5 mujeres de cada 100 mil mueren por HO; en un país en desarrollo como México, 30 mujeres de cada 100 mil fallecen por el mismo problema, pero en naciones con menos oportunidades como Sierra Leona en África, la cifra asciende a 1360 mujeres por cada 100 mil. Actualmente existen alternativas para mujeres que sufren de HO; sin embargo, los procedimientos actuales son costosos y requieren especialistas para su aplicación, convirtiendo la solución actual en otro problema. Nuestro proyecto LifeClip es una solución radical basada en la integración de un método y un dispositivo médico innovadores, económicos, seguros y fáciles de usar, que permiten que personal de salud no necesariamente especializado (enfermeras / parteras) pueda detener el sangrado de una manera fácil, económica, sin cirugía, sin anestesia y sin dolor. Esto se logra localizando y bloqueando mediante un pinzado la principal vía de acceso de sangre al útero, con un control de presión específico que elimina el riesgo de perforación uterina y permite el bloqueo y la restitución del flujo sanguíneo inmediato. Esto posibilita el uso de cualquier otra maniobra del protocolo y, de ser necesario, facilita el traslado de la paciente para su atención adecuada.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

En el tratamiento de mujeres con hemorragia obstétrica, las alternativas existentes comparten un mismo paradigma: la aplicación de presión en el útero y su lecho placentario. Esto se realiza ya sea externamente mediante el componente abdominal del traje de choque no neumático, internamente con empaquetamiento intrauterino utilizando textiles como gasa, o mediante la colocación de balones hidrostáticos intrauterinos, los cuales son costosos y requieren habilidades especializadas para su colocación. LifeClip representa una solución disruptiva en este panorama, siendo un dispositivo médico que, mediante la oclusión temporal de la arteria principal que suministra el mayor flujo sanguíneo al útero, reduce el volumen de sangrado y contribuye directamente a disminuir las complicaciones derivadas de la hemorragia obstétrica, salvando así la vida de las madres en trabajo de parto. Este sistema se basa en la integración de un dispositivo innovador respaldado por el proceso de capacitación metodológica de Zea, lo que posibilita su implementación inmediata por personal de salud. A diferencia de la atención médica actual para la hemorragia obstétrica, que se apoya en un único paradigma de utilizar un balón de taponamiento para detener el sangrado y saturar el útero, LifeClip modifica este enfoque mediante el uso de dos clips perfectamente diseñados. Estos clips bloquean el flujo sanguíneo con la presión necesaria para detener el sangrado sin dañar el tejido de las arterias uterinas, permitiendo la restauración inmediata del flujo sanguíneo al retirarlos. Una ventaja significativa de LifeClip es que cualquier personal de salud, no necesariamente especializado, puede colocar los clips y salvar la vida de la paciente de manera simple y fácil, sin necesidad de cirugía, anestesia o dolor.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: *Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)*

» Fase de pruebas en entornos reales

18. *Adjunte el **enlace** con el(los) soporte(s) (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

https://drive.google.com/drive/folders/14OF2jnNp6CYa_vOyvHz-m6nvGgAXdx7

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

La Organización Mundial de la Salud (OMS) estima que aproximadamente 14 millones de personas enfrentan complicaciones anuales debido a la hemorragia obstétrica. A nivel internacional, la muerte materna se considera un indicador de desarrollo, ya que está intrínsecamente vinculada a factores como la pobreza, la distancia entre unidades de salud, la falta de información, la carencia de servicios y la ausencia de dispositivos adecuados para abordar complicaciones. Nuestro proyecto tiene como objetivo directo impactar en la reducción de este indicador. Además, es esencial resaltar que el impacto de nuestro proyecto va más allá de la mera salvación de la vida de la madre; también aborda las significativas implicaciones sociales de no dejar a una familia sin la figura materna. En muchos casos, la madre es la cabeza de la familia y su ausencia puede tener consecuencias devastadoras. A través de la difusión de nuestro método y la masificación de nuestros dispositivos a bajo costo, aspiramos a garantizar una presencia efectiva en todas las regiones del mundo donde pueda surgir una complicación por hemorragia obstétrica. Buscamos equipar a personas capacitadas con kits de rescate que posibiliten un tratamiento eficaz de las complicaciones derivadas de esta problemática, contribuyendo así de manera significativa a la reducción de la mortalidad materna y a la preservación de la unidad familiar a nivel global.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: *Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)*

La hemorragia obstétrica (HO) se destaca como la principal causa de muerte y complicaciones maternas, tanto en México como a nivel global. La HO se define universalmente como la pérdida de sangre superior a 500 ml después de un parto vaginal o a 1000 ml tras una cesárea. Por lo general, ocurre durante las primeras 24 horas postparto, siendo este periodo el más crítico. Sus causas abarcan desde la atonía uterina, traumas/laceraciones, retención de productos de la concepción hasta alteraciones de la coagulación, siendo la atonía la causa más frecuente. Sin la atención adecuada, este padecimiento puede arrebatar la vida de una madre sana en menos de una hora. La hemorragia obstétrica afecta aproximadamente al 4% de los partos vaginales y al 6% de los partos por cesárea en países desarrollados, generando alrededor de 125,000 muertes anuales (equivalente a 1 fallecimiento por cada 2,800 nacimientos). En naciones en vías de desarrollo, la hemorragia obstétrica se posiciona como la principal causa de muerte materna, con una incidencia que alcanza el 33.9%, resultando en una muerte por cada 16 nacimientos, o una por cada 1000 partos a nivel mundial. Aunque actualmente existen alternativas en el manejo de mujeres con hemorragia obstétrica, los procedimientos actuales son prohibitivamente costosos y requieren de especialización, convirtiendo así la solución actual en otro problema. Nuestro proyecto, LifeClip, se basa en un modelo de negocio rentable que tiene como objetivo reducir el indicador de muerte materna a nivel nacional e internacional. Esto se logra mediante una solución integral, basada en un método y un dispositivo médico innovador, económico, seguro y de fácil uso, que puede ser implementado por personal no necesariamente especializado.

23. *Anexo. (Opcional).* Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

<https://www.unicef.org/es/comunicados-prensa/cada-dos-minutos-muere-una-mujer-por-complicaciones-embarazo-parto> <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/maternal-mortality> <https://www.alliedmarketresearch.com/postpartum-hemorrhage-devices-market> <https://www.marketreportsinsights.com/industry-forecast/postpartum-hemorrhage-pph-treatment-devices-market-growth-168608>

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Expansión global

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

El tamaño del mercado para LifeClip es significativo tanto a nivel nacional como global. En México, se estima que hay una demanda potencial de capacitación para aproximadamente 90,000 personas, con 45,000 casos de hemorragia obstétrica reportados anualmente. A nivel mundial, el alcance es aún más amplio, con alrededor de 7 millones de personas que podrían beneficiarse del método y 14 millones de casos de hemorragia obstétrica anuales. LifeClip se presenta como un nuevo paradigma de solución, con características ideales para su masificación y uso en diversos entornos, gracias a su accesibilidad económica, seguridad y facilidad de uso. Con la introducción de un producto tipo LifeClip a precio asequible, buscamos incursionar en un nuevo mercado que incluye a parteras, enfermeras, médicos generales y personal no necesariamente especializado que pueda atender partos en México, además de doctores especializados. Nuestros principales clientes son los usuarios finales, que incluyen doctores, enfermeras, parteras y cualquier personal capacitado para atender partos. Una de las barreras identificadas y considerada de vital importancia es la técnica, ya que resulta esencial demostrar de manera contundente que nuestro dispositivo es idóneo para el procedimiento. Este respaldo se fortalece mediante certificaciones, como las otorgadas por Cofepris y la FDA, con el propósito de brindar certeza jurídica y técnica a quienes lo apliquen, dando prioridad a la protección del paciente y la integridad jurídica del médico. Además, se reconoce como una barrera potencial la resistencia al cambio de los métodos actuales y, finalmente, el desconocimiento teórico o práctico del método 'Zea' por parte de los médicos, dada su reciente introducción. Para superar estas barreras, hemos diseñado una estrategia sólida que respalda el producto mediante una capacitación integral a través de congresos y foros, certificación ante instancias gubernamentales y la protocolización del producto. Cabe destacar que podríamos enfrentar desafíos adicionales en situaciones político-económicas, especialmente en países africanos, donde la incidencia de la HO es más pronunciada. El proyecto además cuenta con una estrategia regulatoria y normativa aplicable a dispositivos médicos.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

Hasta 30.000 USD Hasta 50.000 USD Hasta 100.000 USD Sin ventas (0 USD)

Tamaño anual de ventas estimadas	Hasta 30.000 USD	Hasta 50.000 USD	Hasta 100.000 USD	Sin ventas (0 USD)
				x

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

» Productos/Dispositivos/Equipos

» Instrumentos/Materiales

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada/sin asegurar.
- » La Propiedad Intelectual está identificada y asegurada contractualmente (*cláusulas o acuerdos de P.I.*).
- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.
- » Existen acuerdos con terceros para la fabricación/distribución/explotación de la solución innovadora.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. (*Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón.*)

https://drive.google.com/drive/folders/1Vz3vmSwtiJbVQv3H4Kb53Rq0VigN__6t

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- »

Patentes
(invención/modelo de utilidad)

- » Otro
PCT: Patent Cooperation Treaty

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. (*Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*)

<https://drive.google.com/drive/folders/1c65JxFfzbA-CRyAJmrpuvpx0miaSPcTO>

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

- » La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

- » Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.
- » Identificación general de los activos de Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Manejo y gestión clara de los derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de terceros.
- » Identificación detallada de la Propiedad Intelectual relevante. Formulación de la estrategia de protección de la Propiedad Intelectual en la empresa/organización.
- » Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporcione a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581

de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.


Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto

 Detalles de las respuestas	
ID:	125187983
Fecha:	23 Feb, 2024 11:12:09 AM COT
Dirección IP:	201.202.14.61
Tiempo invertido:	2041 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

 Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

 Geocodificación	
País:	CR
Región:	SJ
Latitud:	9.9347
Longitud:	-84.0709
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Apellidos

Número telefónico

+506 87226648

Cargo

Directora de Proyectos

Nombre de la institución/organización

Caja Costarricense de Seguro Social

5. País de la organización postulante.

» Costa Rica

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

Caja Costarricense de Seguro Social

Número de identificación tributario de la organización

4-000-042147

Ciudad

San José, Costa Rica

E-mail

coinccss@ccss.sa.cr

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Institución Prestadora de Servicios de Salud (Clínica/Hospital)

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Pública

9. Describir el **rol o función** de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

La Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) juega un papel fundamental en el ecosistema de innovación en salud en Costa Rica. Su función principal es proporcionar servicios de salud a la población, garantizando el acceso universal y equitativo a la atención médica. En el contexto de la innovación en salud, la CCSS desempeña varios roles importantes: Financiamiento y apoyo a la investigación: La CCSS destina recursos para financiar investigaciones médicas y proyectos de innovación en salud. Esto puede incluir el apoyo a estudios clínicos, investigaciones epidemiológicas, desarrollo de nuevas tecnologías médicas, entre otros. Implementación de tecnologías médicas innovadoras: La CCSS evalúa y adopta nuevas tecnologías médicas y tratamientos innovadores que puedan mejorar la calidad de la atención médica y los resultados de salud de la población. Esto puede incluir la adquisición de equipos médicos de última generación, medicamentos innovadores y terapias avanzadas. Promoción de mejores prácticas y estándares de calidad: La CCSS juega un papel importante en la promoción de mejores prácticas clínicas y estándares de calidad en la atención médica. Esto implica la difusión de evidencia científica actualizada, la capacitación del personal de salud en nuevas técnicas y procedimientos, y la implementación de protocolos de atención basados en la evidencia. Colaboración con el sector privado y la academia: La CCSS colabora estrechamente con el sector privado, instituciones académicas y organizaciones internacionales en el desarrollo e implementación de innovaciones en salud. Esta colaboración puede incluir la realización de proyectos de investigación conjuntos, la transferencia de tecnología, la capacitación de personal y la promoción de alianzas público-privadas.

11. Indicar el **nombre de la solución innovadora** objeto de la postulación.

Modelo de Machine Learning para la predicción de la incidencia de diabetes mellitus tipo II para la población atendida con el EDUS

12. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» La organización postulante en conjunto con terceros/aliados.

13. *Seleccionar una o varias opciones.*

Seleccionar a qué **“categoría de innovación”** pertenece la solución innovadora.

»

Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*). (Máximo 90 segundos)

https://www.youtube.com/watch?v=vOS6j_kHMYg

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

Consiste en el desarrollo de un modelo con alta sensibilidad al predecir la clase “Diabetes”, basado en el algoritmo Random Forest con equilibrio por submuestreo RUS, con una precisión del 75% y sensibilidad 81%, el cual predice en primera instancia si la persona evaluada tiene o no riesgo de desarrollar diabetes mellitus tipo 2, y en los pacientes con riesgo, además, los clasifica en bajo, medio o alto según el porcentaje obtenido. Además, se generan salidas de información en forma de alertas de riesgo en el expediente digital, mapas de distribución de riesgo según región del país, género y edad simple de las personas que sirven para la toma de decisión y definición de estrategias tanto individuales como colectivas para la salud pública de Costa Rica, con potencial de probarse en la región.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Personalización basada en la población meta: La solución estará diseñada específicamente para la población costarricense (y extranjeros atendidos con el EDUS), teniendo en cuenta factores genéticos, demográficos y de estilo de vida que son relevantes para esta población en particular. Esto permitiría una mayor precisión en las predicciones y recomendaciones, ya que estarían adaptadas a las características únicas de los costarricenses. Consideración de factores culturales y ambientales locales: La solución tendría en cuenta los factores culturales y ambientales específicos de Costa Rica que pueden influir en el riesgo de desarrollar diabetes mellitus tipo 2, como la dieta tradicional, los hábitos de ejercicio, la disponibilidad de atención médica, entre otros. Esto aseguraría que las recomendaciones y estrategias de prevención sean culturalmente sensibles y relevantes para la población. Acceso a datos de salud locales: Al utilizar datos de salud de la población costarricense, la solución tendría acceso a información detallada sobre la prevalencia de factores de riesgo de diabetes mellitus tipo 2, la eficacia de intervenciones previas, y otros datos relevantes que pueden no estar disponibles en otras regiones. Esto permitiría un análisis más profundo y preciso de los factores de riesgo y la capacidad de desarrollar modelos predictivos más robustos. Integración con el sistema de salud nacional: La solución se integrará con el EDUS, Expediente Digital Único en Salud de Costa Rica, lo que facilitaría la implementación de intervenciones preventivas y el seguimiento de los pacientes de manera más eficiente. Esto podría incluir la conexión con registros médicos electrónicos, la coordinación con profesionales de la salud locales y la implementación de programas de seguimiento y educación para pacientes. Enfoque en la prevención y el manejo temprano: La solución podría poner un énfasis particular en la prevención y el manejo temprano de la diabetes mellitus tipo 2, utilizando modelos predictivos para identificar a las personas con

mayor riesgo y proporcionar intervenciones personalizadas para reducir ese riesgo. Esto podría incluir recomendaciones de cambios en el estilo de vida, seguimiento regular y monitoreo de parámetros de salud clave.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: *Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)*

» Fase de pruebas en entornos reales

18. *Adjunte el **enlace** con el(los) soporte(s) (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

Opcional

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

» Público en general

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

Prevención y salud pública: La capacidad de predecir con precisión el riesgo de desarrollar diabetes mellitus tipo 2 permitiría implementar estrategias de prevención más efectivas. Esto podría incluir intervenciones tempranas, cambios en el estilo de vida, programas de educación para la salud y campañas de concientización dirigidas a grupos de alto riesgo. Como resultado, se reduciría la incidencia de la enfermedad y se mejorarían los resultados de salud a largo plazo en la población. Reducción de costos en salud: La diabetes mellitus tipo 2 y sus complicaciones representan una carga significativa para los sistemas de salud, tanto en términos de costos directos como indirectos. Una solución innovadora que permita identificar y abordar el riesgo de desarrollar esta enfermedad de manera temprana podría ayudar a reducir los costos asociados con su tratamiento y manejo a largo plazo. Esto liberaría recursos que podrían destinarse a otras áreas de la atención médica, mejorando así la eficiencia del sistema de salud en general. Mejora de la calidad de vida: Al prevenir o retrasar el desarrollo de la diabetes mellitus tipo 2, la solución contribuiría a mejorar la calidad de vida de las personas afectadas y sus familias. Al evitar o reducir las complicaciones asociadas con la enfermedad, como enfermedades cardiovasculares, neuropatías y problemas de visión, se promovería un envejecimiento saludable y se reduciría la carga física y emocional para los pacientes y sus cuidadores. Equidad en salud: Una solución diseñada específicamente para la población costarricense tendría en cuenta las disparidades de salud existentes y podría ayudar a abordarlas de manera más efectiva. Al centrarse en las necesidades y características únicas de diferentes grupos demográficos dentro de la sociedad costarricense, se podría trabajar hacia una mayor equidad en el acceso a la atención médica y en los resultados de salud. Promoción de la investigación y la innovación: El desarrollo y la implementación de una solución innovadora de este tipo también impulsarían la investigación y la innovación en el campo de la salud en Costa Rica. Esto podría fomentar la colaboración entre instituciones académicas, el sector privado y el gobierno, y sentar las bases para futuros avances en la prevención y el manejo de enfermedades crónicas.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: *Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)*

Problema: La diabetes mellitus tipo 2 (DM2) es una enfermedad crónica de alta prevalencia en Costa Rica, con un impacto significativo en la salud pública y la economía. Su detección temprana y prevención son cruciales para evitar

complicaciones graves y mejorar la calidad de vida de la población. Solución: Un modelo predictivo de DM2 desarrollado con datos de Costa Rica puede ayudar a identificar a las personas con mayor riesgo de desarrollar la enfermedad, permitiendo: Detección temprana: Intervenir antes de que la enfermedad se manifieste, posibilitando la implementación de medidas preventivas y un mejor control de la glucosa. Estrategias personalizadas: Implementar programas de intervención individualizados según el perfil de riesgo de cada persona. Optimización de recursos: Enfocar los recursos del sistema de salud hacia las personas con mayor probabilidad de desarrollar DM2, mejorando la eficiencia y la calidad de la atención. El impacto de esta solución frente al problema es significativo: Prevención y detección temprana: La solución permite identificar a las personas con mayor riesgo de desarrollar diabetes mellitus tipo 2 antes de que aparezcan los síntomas. Esto facilita la implementación de estrategias preventivas y cambios en el estilo de vida que pueden ayudar a reducir o retrasar el desarrollo de la enfermedad. Reducción de complicaciones: Al prevenir o retrasar el desarrollo de la diabetes mellitus tipo 2, la solución contribuye a reducir las complicaciones asociadas con esta enfermedad, como enfermedades cardiovasculares, neuropatías y problemas de visión. Esto mejora la calidad de vida de los pacientes y reduce la carga física y emocional para ellos y sus familias. Eficiencia en el sistema de salud: Al identificar y abordar el riesgo de diabetes mellitus tipo 2 de manera temprana, la solución ayuda a reducir los costos asociados con el tratamiento y manejo a largo plazo de la enfermedad. Esto libera recursos que pueden ser dirigidos a otras áreas de la atención médica, mejorando así la eficiencia del sistema de salud en general. Promoción de la equidad en salud: Al estar diseñada específicamente para la población costarricense, la solución tiene en cuenta las disparidades de salud existentes y puede ayudar a abordarlas de manera más efectiva. Esto promueve la equidad en el acceso a la atención médica y en los resultados de salud dentro de la sociedad costarricense.

23. *Anexo. (Opcional).* Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

<https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/diabetes> <https://www.elsevier.es/es-revista-avances-diabetologia-326-articulo-epidemiologia-diabetes-costa-rica-S1134323010620042> [https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0001-60022008000100006#:~:text=Resultados%3A%20La%20prevalencia%20de%20personas,e%20hipertensi%C3%B3n%20arterial%20\(19.7%25\).](https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0001-60022008000100006#:~:text=Resultados%3A%20La%20prevalencia%20de%20personas,e%20hipertensi%C3%B3n%20arterial%20(19.7%25).)

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Territorio nacional (impacto nacional)

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Aplicación a nivel nacional

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

El tamaño del mercado serían los 4 083 485 usuarios de los servicios de salud pública de Costa Rica que son atendidos con el EDUS y aproximadamente 8 406 funcionarios del Subgrupo de Medicina del grupo de Ciencias Médicas de la CCSS (datos de RRHH del mes de abril 2023) Los aliados potenciales son las universidades públicas y privadas, principalmente el Instituto Tecnológico de Costa Rica y la Universidad de Costa Rica. La principal barrera de entrada estuvo relacionada con el acceso a los datos y a las políticas de protección de la persona ante el tratamiento de sus datos personales, a nivel nacional (Costa Rica) no existe regulación en el uso de inteligencia artificial para apoyo al diagnóstico clínico, por lo que deberá generarse de forma institucional los lineamientos que regulen su uso internamente.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

Hasta 30.000 USD

Hasta 50.000 USD

Hasta 100.000 USD

Sin ventas (0 USD)

Tamaño anual
de ventas estimadas

X

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Software/Plataforma/Aplicación
- » Signos distintivos: Nombre/marca comercial

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada y asegurada contractualmente (*cláusulas o acuerdos de P.I.*).

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- » Secreto empresarial/industrial

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

- » La PI actualmente no está relacionada directamente con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

- » Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.
- » Identificación general de los activos de Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Manejo y gestión clara de los derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de terceros.
- » Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

- » Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporcione a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.


Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto

 Detalles de las respuestas	
ID:	124658614
Fecha:	19 Feb, 2024 10:55:01 AM COT
Dirección IP:	186.139.240.121
Tiempo invertido:	3572 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

 Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

 Geocodificación	
País:	AR
Región:	B
Latitud:	-34.9215
Longitud:	-57.9545
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Apellidos

Número telefónico

+54 9 3516 80-7495

Cargo

CEO

Nombre de la institución/organización

Otilia

5. País de la organización postulante.

» Argentina

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

Otilia

Número de identificación tributario de la organización

30717359204

Ciudad

La Calera, Córdoba

E-mail

hola@otiliao.com

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

El rol fundamental de Otilia en el ecosistema de innovación en salud es proporcionar soluciones integrales y personalizadas para abordar las necesidades específicas de la maternidad y la salud reproductiva. A través de su plataforma de inteligencia artificial, Otilia ofrece respuestas inmediatas y orientación experta a los futuros padres, así como acceso a especialistas en línea en cualquier momento. Además, innova con experiencias inmersivas de realidad virtual y aumentada para ofrecer una comprensión más profunda y emocionalmente resonante del proceso del embarazo y el parto. Otilia desempeña un papel crucial al reducir el estrés, la ansiedad y los riesgos asociados con la maternidad, mejorando así la calidad de vida de las personas en este importante período de sus vidas. Su enfoque en la humanización de la tecnología y la personalización de los servicios la convierte en un actor destacado en el ámbito de la salud materna y reproductiva, contribuyendo significativamente a la innovación y al bienestar en este campo.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

Otilia

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. *Seleccionar una o varias opciones.*

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

<https://youtu.be/nDXlhECZ2yA>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

Nuestra empresa ofrece una solución transformadora que combina tecnología de vanguardia con un apoyo sincero, redefiniendo el viaje de la maternidad. En Otilia O., entendemos que convertirse en padre no es solo un proceso biológico; es una experiencia profundamente personal y emocional que puede ser tanto emocionante como abrumadora. Es por eso que nuestra plataforma va más allá de los programas prenatales y posnatales convencionales. Ofrecemos un enfoque integral que combina herramientas avanzadas impulsadas por inteligencia artificial con orientación compasiva, asegurando que cada aspecto del viaje maternal sea recibido con comprensión, empoderamiento y cuidado. A través de nuestra plataforma, las familias no solo están accediendo a información; están conectándose con una comunidad que entiende sus alegrías, miedos e incertidumbres. Personalizamos nuestros servicios para satisfacer las necesidades únicas de cada individuo, brindando apoyo adaptado que aborda desde la salud física hasta el bienestar emocional. Ya sea respondiendo preguntas sobre síntomas del embarazo, ofreciendo grupos de apoyo virtual para nuevos padres o brindando acceso a consejos de expertos en cualquier momento del día, estamos allí en cada paso del camino. Pero nuestra solución no se trata solo de conveniencia y accesibilidad; se trata de crear un profundo sentido de conexión y empoderamiento. Al aprovechar el poder de la tecnología, podemos ofrecer experiencias inmersivas a través de realidad virtual y aumentada, permitiendo a los futuros padres visualizar y prepararse para el camino por delante de una manera informativa y emocionalmente resonante. Se trata de cerrar la brecha entre el mundo digital y la experiencia humana, creando un espacio donde la tecnología sirve como un canal para la empatía, la comprensión y el apoyo. En resumen, nuestra solución va más allá de proporcionar información; se trata de crear un entorno nutritivo y empoderador que ayude a las familias a navegar por las complejidades del embarazo, el parto y más allá con confianza y resiliencia. Se trata de aprovechar los últimos avances en tecnología para mejorar la experiencia humana, fomentar conexiones y capacitar a las personas para abrazar el viaje transformador de la paternidad con alegría y anticipación.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

En primer lugar, nuestra plataforma se caracteriza por su enfoque integral y personalizado, que va más allá de simplemente proporcionar información general sobre el embarazo y la crianza. A diferencia de alternativas como BabyCenter, Peanut y Mindfulness Mamá, Otilia O. reconoce y adapta sus servicios a las necesidades únicas de cada usuario, ofreciendo un soporte completo y específico para cada etapa del proceso maternal. Esta personalización se extiende a través de nuestra amplia gama de servicios y funciones, que incluyen desde la conexión social hasta el asesoramiento experto y la atención emocional. BabyCenter, Babysitio y Embarazo más proporcionan recursos útiles pero carecen del enfoque personalizado y adaptado de Otilia O. Por otro lado, tenemos a Peanut, una plataforma que conecta a madres entre sí, que aunque puede ser beneficiosa para establecer conexiones y compartir experiencias, Otilia O. va más allá al integrar conexiones sociales con asesoramiento experto y una agenda integrada. Por último, tenemos a Mindfulness Mamá, una plataforma centrada únicamente en técnicas de relajación y meditación. Además,

Otilia O. se destaca por su utilización innovadora de tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial y la realidad virtual/aumentada, para brindar una experiencia única y efectiva a nuestros usuarios. Mientras que otras plataformas pueden depender de respuestas estándar o automatizadas, nuestro asistente virtual impulsado por GPT está instruido y sintonizado específicamente para las necesidades y emociones de la maternidad, ofreciendo respuestas exclusivas y adaptadas a cada usuario. Esta combinación de tecnología avanzada y enfoque centrado en el usuario hace que Otilia O. sea una opción única y valiosa para las personas gestantes que buscan un apoyo integral y personalizado durante su viaje maternal. Además, nuestra plataforma se distingue por la fortaleza y diversidad de nuestro equipo, que aporta una amplia gama de habilidades y experiencias al desarrollo y la implementación de nuestra solución. Desde expertos en salud materno-infantil y desarrolladores hasta especialistas en transformación digital y diseño creativo, cada miembro de nuestro equipo contribuye de manera significativa a nuestra misión de transformar la experiencia de la maternidad a nivel global. Esta combinación única de talento y experiencia nos permite ofrecer soluciones innovadoras y efectivas que marcan la diferencia en el viaje hacia la maternidad. Otilia O. se distingue como un proyecto sumamente innovador en el mercado de la salud materna, ofreciendo una experiencia integral, personalizada y tecnológicamente avanzada que va más allá de las expectativas tradicionales. Con una combinación única de enfoque centrado en el usuario, tecnología avanzada y un equipo diverso y talentoso.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: *Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)*

»

Fase de evaluación y prueba en entornos controlados

18. *Adjunte el **enlace** con el(los) soporte(s) (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

<https://otiliao.com>

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

» Público en general

» Otro ¿Cuál?

Empresas y corporaciones

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

La solución innovadora de Otilia O. tiene el potencial de generar un impacto positivo significativo en la sociedad al abordar las necesidades únicas y críticas de las personas gestantes durante su viaje hacia la maternidad. En primer lugar, al proporcionar un acceso fácil y personalizado a información confiable y apoyo emocional, nuestra plataforma tiene el poder de mejorar la salud y el bienestar tanto de las madres como de los bebés. Al reducir la ansiedad y el estrés asociados con el embarazo y el posparto, Otilia O. puede ayudar a prevenir complicaciones de salud tanto maternas como neonatales, lo que resulta en partos más seguros y bebés más sanos. Además, al ofrecer una comunidad virtual donde las personas gestantes pueden conectarse, compartir experiencias y brindarse apoyo mutuo, Otilia O. tiene el potencial de fomentar un sentido de pertenencia y solidaridad entre las madres, lo que contribuye a una mayor cohesión social y una red de apoyo más fuerte. Esta comunidad virtual también puede ser un recurso invaluable para aquellas personas gestantes que se sienten aisladas o solitarias durante su embarazo o posparto, proporcionándoles un espacio seguro y de apoyo donde puedan encontrar consuelo y camaradería. Además, al democratizar el acceso a la información y el apoyo durante el embarazo y el posparto, Otilia O. tiene el potencial de reducir las disparidades de salud materna y mejorar los resultados de salud para todas las personas gestantes,

independientemente de su ubicación geográfica, nivel socioeconómico o acceso a la atención médica tradicional. Al ofrecer una plataforma accesible y fácil de usar que está disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, podemos llegar a poblaciones marginadas o desatendidas que de otro modo podrían no tener acceso a recursos y servicios de calidad durante el embarazo y el posparto. Otilia.O busca humanizar la tecnología y empoderar a las personas gestantes en cada paso de su viaje. Nos comprometemos a acompañarlas con información confiable, apoyo emocional y una comunidad solidaria, creando así un entorno donde puedan prosperar y sentirse respaldadas en este momento tan especial de sus vidas.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Otilia O. aborda la necesidad crítica y enfrentada por más de 3 mil millones de personas con intenciones reproductivas en todo el mundo. La Matrescencia conlleva un gran cambio en múltiples dimensiones biopsicosociales que generan ansiedad, estrés y, consecuentemente riesgos. La falta de acceso a información o la sobreinformación pueden producir situaciones que afecten el bienestar y la calidad de vida del ecosistema maternal. Como ejemplo extremo aún hoy en el mundo mueren 830 mujeres por día por causas de embarazo, parto y postparto, y 7.000 recién nacidos por causas evitables. Además, 140 millones de personas transitan la infertilidad. Estas cifras con acciones sencillas como información y cuidado emocional podrían mejorar sustancialmente el bienestar. Hoy esto es posible gracias a la innovación digital, es por ello que se transforma en una verdadera oportunidad debido a la magnitud del problema y a la posibilidad y alcance de la solución. Resolvemos este problema al proporcionar una plataforma de inteligencia artificial que ofrece respuestas inmediatas y personalizadas a las preguntas de los usuarios, así como acceso a especialistas en línea las 24 horas del día. Además, nuestro enfoque en la humanización de la tecnología y la oferta de experiencias inmersivas de realidad virtual y aumentada ayudan a preparar emocionalmente para el viaje de la maternidad. El impacto de esta solución es significativo. Por un lado, reduce la ansiedad y el estrés al brindar información confiable y apoyo emocional en un momento crucial de sus vidas. Esto puede mejorar la experiencia de la maternidad y promover una mejor transición hacia la vida con un nuevo bebé. Además, al proporcionar acceso a información y apoyo de calidad, Otilia puede contribuir a la reducción de complicaciones durante el embarazo y el parto, así como a la mejora del bienestar general de las familias.

23. Anexo. (Opcional). Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

https://youtu.be/nR7R_OBJRNw https://www.canva.com/design/DAF8_vhBSx4/9LMNwcOMdm6dgRJKTnBvZg/edit

25. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Zonas específicas del territorio nacional (ciudad/región)

26. Seleccionar la opción que corresponda.

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

El mercado está compuesto por personas con intenciones reproductivas, de entre 15 y 45 años, a nivel global, incluyendo tanto a aquellos que pueden concebir de forma natural como a aquellos que requieren intervención biomédica, desde el período preconcepcional hasta los primeros 1000 días del bebé. Este mercado abarca diversas culturas y necesidades individuales. El tamaño total del mercado objetivo se desglosa de la siguiente manera: TAM (Total Addressable Market): A nivel global, se estima en aproximadamente 1.053 mil millones de personas entre 15 y 45 años en edad reproductiva. SAM (Serviceable Available Market): De este total, estudios de mercado indican que

aproximadamente el 5 por ciento tiene intenciones reproductivas, lo que equivale a 52.65 millones de personas. SOM (Serviceable Obtainable Market): De este segmento accesible, nuestra meta es alcanzar a 30 millones de individuos, lo que representa el 56.97% del SAM. Por lo tanto, el SOM se estima en 30 millones de personas a nivel global.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

	Hasta 30.000 USD	Hasta 50.000 USD	Hasta 100.000 USD	Sin ventas (0 USD)
Tamaño anual de ventas estimadas		x		

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Productos/Dispositivos/Equipos
- » Software/Plataforma/Aplicación

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. *(Adjuntar el enlace con los soportes). Por favor coloque un link en cada renglón.*

https://docs.google.com/document/d/18eP_fyApngWjbdJOx5uKv5Jsbv04Rh7N/edit?usp=sharing&ouid=111296097907349278117&rtpof=true&sd=true

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- »
Registros de Derecho de Autor
(obras artísticas, literarias, audiovisuales, software)

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

https://docs.google.com/document/d/18eP_fyApngWjbdJOx5uKv5Jsbv04Rh7N/edit?usp=sharing&ouid=111296097907349278117&rtpof=true&sd=true

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

- » La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

- » Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporcione a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporcione a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.


Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto

 Detalles de las respuestas	
ID:	124731452
Fecha:	19 Feb, 2024 07:01:56 PM COT
Dirección IP:	181.31.108.149
Tiempo invertido:	2068 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

 Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

 Geocodificación	
País:	AR
Región:	X
Latitud:	-31.429
Longitud:	-64.1756
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Apellidos

Número telefónico

+5493512508034

Cargo

CEO

Nombre de la institución/organización

PILL.AR

5. País de la organización postulante.

» Argentina

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

PILL.AR

Número de identificación tributario de la organización

30-71816734-1

Ciudad

Córdoba

E-mail

enzo@pill-ar.com.ar

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

Desde PILL.AR estamos desarrollando una plataforma tecnológica de impresión 3D de medicamentos basada en un método de impresión patentado por nuestro grupo emprendedor, registrado bajo el nombre de MESO-PP®. Éste permite la producción descentralizada de formas farmacéuticas sólidas (FFS) personalizadas. Tenemos por objetivo brindar una tecnología de bajo costo que mejorará el acceso a la medicina personalizada. Nuestra plataforma permitirá que, en cada punto de atención al paciente, exista una planta productora de medicamentos personalizados y de escala individualizada, con la misma calidad que ofrecen los laboratorios tradicionales. La principal ventaja de esta propuesta es la posibilidad de ajustar dosis, crear formas sólidas orales palatables para niños, combinar varios activos (fármacos, vitaminas y nutracéuticos) en un solo comprimido e incluso incorporar tecnología para el monitoreo de pacientes. El uso de esta plataforma, compuesta por la impresora, los cartuchos y los archivos digitales especialmente diseñados para cada tinta (Entiéndase por tinta: droga + excipientes), permite obtener lotes de medicamentos en forma automatizada, siendo esta producción independiente del operario que lo realiza (ahorro de tiempo y disminución de variabilidad interindividual) y el lugar de uso.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

PILL.AR

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

https://drive.google.com/drive/folders/1lvz3A-1hyYmZVPMVY9ui9s8K4cvsj5WZ?usp=drive_link

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

La plataforma de producción se centra en un método de impresión 3D propio y patentado, denominado MESO-PP®, por sus siglas en inglés Melting Solidification Printing Process. MESO-PP es un método simple, flexible, económico, aplicable a pequeños lotes de fabricación de medicamentos, que permite ser adaptado a grupos especiales de pacientes y que presenta múltiples ventajas respecto a otros métodos de impresión 3D enfocados a la producción descentralizada de medicamentos: No utiliza agua ni otro solvente, mejorando la estabilidad de los fármacos y eliminando los costos asociados a la remoción del solvente. Se obtienen medicamentos sólidos sin necesidad del uso de altas temperaturas, permitiendo utilizar la técnica en fármacos termosensibles y disminuyendo costos por disminución de la aplicación de calor. Utiliza materiales seguros, extensamente empleados en tecnología farmacéutica (por ejemplo, polímeros y lípidos) con la ventaja regulatoria que esto trae aparejado. No precisa operaciones o procesos previos (como la fabricación de filamentos o tintas) con la consiguiente ventaja de versatilidad y potencial uso en fabricación de medicamentos a escala reducida (farmacias u hospitales). Es un método versátil que permite la incorporación del o los activo/s en el momento previo a la impresión, pudiendo efectuarse en una sola etapa. El procedimiento se caracteriza por no requerir pasos previos ni posteriores a la impresión y permitir pesar y mezclar los fármacos y excipientes en un dispositivo externo para luego ser calentado, homogeneizado y extruido (impreso). MESO-PP comprende al menos las siguientes etapas: Cargar el dispositivo de impresión con al menos un fármaco y al menos un excipiente lipídico o polimérico con temperatura de fusión entre 40 y 60 °C, ambos en estado sólido. Calentar la mezcla sólida a una temperatura superior al punto de fusión del excipiente, logrando la correspondiente fusión e incorporación del o los fármaco/s. Agitar la mezcla fundida para asegurar la homogeneidad de la tinta. Mantener el dispositivo a una temperatura que asegure una viscosidad de la mezcla lo suficientemente baja para ser extruida a baja presión y suficientemente alta para formar un filamento sin colapsar en la plataforma de impresión. Extruir la mezcla en estado semisólido sobre la plataforma de impresión siguiendo instrucciones de software específico. En los siguientes enlaces podrán ver: DECK PILL.AR:

<https://drive.google.com/file/d/1fC7kwYjfYb3fFlx0Tf2lLnQXKpRpw11K/view> FOTOS y VÍDEOS:

https://drive.google.com/drive/folders/1TXLrpaikwPCM_I-U-WV4k6fBmf1eHgC-?usp=sharing DATA ROOM:

https://drive.google.com/drive/folders/1TXLrpaikwPCM_I-U-WV4k6fBmf1eHgC-?usp=sharing

16. Describir y explicar. ¿Cuáles son los **elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

A nivel mundial, la industria farmacéutica únicamente produce medicamentos para la media de la población y, al día de la fecha, solo existen dos medicamentos producidos por impresión 3D, aprobados para su uso en humanos, aunque ninguno es personalizado ni se produce en forma descentralizada. En lo que refiere al mercado de la impresoras, existen innumerables equipos que se comercializan a nivel local e internacional pero ninguna se encuentra especializada en medicamentos, a excepción de la desarrollada por la empresa FabRx quien se atribuye el desarrollo

de “la primera impresora 3D GMP del mundo para la producción de medicamentos personalizados, la M3DIMAKER”. Esta empresa de capitales británicos ha instalado algunos de sus prototipos en farmacias hospitalarias y ciertas unidades de investigación de Europa, sin contacto alguno con el mercado Latinoamericano, con el cual nosotros ya hemos iniciado contacto. Una de las principales diferencias de PILL.AR con FabRx radica en que nuestro método, al ser un método de impresión directa, utiliza materiales aprobados por autoridades sanitarias (no necesitan probar seguridad), funciona sin solventes y a baja temperaturas (menores a 60°C), tiene la ventaja de poder operarse mediante cartuchos descartables y económicos, que faciliten la identificación de este producto intermedio y eviten la contaminación cruzada. La impresora M3DIMAKER de FabRx utiliza un método conocido como extrusión directa de polvo el cual requiere de temperaturas superiores a los 100°C y un sistema de tolva con un tornillo sin-fin reutilizable, que obliga a realizar una limpieza entre impresión e impresión. Estas cuestiones técnicas limitan la vehiculización de algunos fármacos y sistemas, como por ejemplo los nanocristales. Otra empresa, Triastek, patentó un método de deposición por extrusión en estado fundido (MED), un proceso de fabricación aditiva continua y modular que convierte en forma directa la materia prima en productos finales. Utiliza una impresora de gran escala en el que las materias primas en polvo se mezclan y fusionan directamente en un semisólido móvil, luego se extruyen con alta precisión, se imprimen capa por capa y se forman tabletas de fármacos con estructura tridimensional prediseñada. La dificultad que presenta es que es una impresora de gran escala y tamaño, ya que utiliza tolvas y hasta 5 tornillos sinfín que deben someterse a procesos de lavados para poder ser utilizados con un nuevo activo. Todas estas técnicas y metodologías no son aplicables al modelo de producción que proponemos instalar en las farmacias. Es necesario desarrollar un sistema (impresora/dispositivo) que permita mezclar las materias primas en polvo, fusionarlas directamente en un semisólido, extruirlas con alta precisión para formar las tabletas y con la ventaja que seguidamente pueda ser utilizado en forma rápida con otras materias primas diferentes, sin engorrosas limpiezas entre los cambios. Es esencial que los cartuchos sean económicos y, a fin de evitar contaminaciones cruzadas, descartables (contrario a los sistemas utilizados usualmente).

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: *Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)*

» Fase de pruebas en entornos reales

18. *Adjunte el **enlace con el(los) soporte(s)** (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

https://drive.google.com/drive/folders/1TXLrpaikwPCM_I-U-WV4k6fBmf1eHgC-?usp=drive_link

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

La oferta actual de farmacias magistrales no solo es reducida en cantidad (representan el 7 a 8% del total de las farmacias) sino que a su vez se encuentra concentrada en grandes ciudades donde la demanda es alta. PILL.AR pretende instalar una producción descentralizada de medicamentos, pudiendo instalarse en lugares donde incluso la presencia de profesionales farmacéuticos se encuentra disminuido. La facilidad de uso de la tecnología puede hacer que incluso farmacias sin experiencia en formulación, puedan comenzar a ofrecer medicamentos personalizados. En este sentido, la federalización y el alcance territorial de este servicio podrían ser dos impactos adicionales que PILL.AR puede ofrecer con su desarrollo. Por otro lado, existen medicamentos huérfanos que atienden a una demanda de población lo suficientemente pequeña para que ningún laboratorio se interese en incorporarlos dentro de su línea de producción. Mediante la tecnología de PILL.AR los laboratorios de producción pública podrían satisfacer esta demanda, sin comprometer la línea de producción tradicional. Finalmente, es importante considerar la disminución del

impacto ambiental ligado al proceso de formulación y dispensa de los medicamentos utilizando impresión 3D. Las especialidades medicinales, son elaboradas a nivel industrial y están preparadas y envasadas (en un envase primario y también a veces secundario) uniformemente para su distribución y expendio. El envase primario más utilizado en FFS es lo que denominamos como blíster y generalmente constituido por PVC, con una lámina opaca en una de sus caras (aluminio), para rigidez del conjunto y en muchos casos ayuda a proteger su contenido de la luz y también del oxígeno y la humedad del aire. Estos materiales, que se encuentran dentro de los denominados plásticos de único uso, y los envases de cartón que suelen acompañarlos, forman parte de las 2 mil millones de toneladas de residuos que se generan todos los años y sobre la que el mundo se esfuerza por gestionar y recuperar recursos. La tecnología PILL.AR imprimirá los medicamentos sobre los mismos envases primarios que se entregarán a los pacientes. Como una primera medida, el uso de la tecnología posiblemente evitará el uso de envases secundarios que acompañan los blíster. Por otro lado, al dispensar presentaciones individualizadas a la terapia del paciente, disminuyen los residuos asociados al exceso de comprimidos que muchas veces genera la estandarización de las presentaciones comerciales (adaptan el número de formas farmacéuticas sólidas a terapias promedio), donde quizás de 10 comprimidos por blíster solo se toman 8 y los 2 restantes deben ser descartados.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Actualmente el modelo de la industria farmacéutica se encuentra adaptado a una producción estandarizada de grandes lotes de medicamentos. Este modelo resulta obsoleto en cuanto a flexibilidad de fabricación y resulta muy costoso y complejo (en términos de modificaciones en la formulación, equipamiento y/o proceso) adaptar la producción a las necesidades particulares de grupos reducidos de pacientes. La formulación magistral, que realiza un reducido número de farmacias, es la única alternativa para ajustar los medicamentos a las necesidades individuales del paciente (dosis, sexo, edad, genética, alergias, etc.). Sin embargo, los procesos son manuales y requieren de experiencia y entrenamiento especializado, conduciendo a una variabilidad interpersonal e interinstitucional significativa, que se refleja en la calidad del medicamento resultante. La incertidumbre respecto a la calidad hace que los médicos prefieran productos industriales estandarizados por sobre las ventajas de la personalización. Se ha demostrado que utilizar comprimidos que combinan varios fármacos logra que los pacientes adhieran más al tratamiento, en comparación con la administración de los mismos fármacos por separado. A pesar de esta evidencia, existe una baja oferta de comprimidos combinados producidos a nivel industrial y los existentes son poco escogidos por los profesionales prescriptores. Si bien la producción a pequeña escala aporta soluciones a problemas no resueltos por la industria, se encuentra poco difundida. En Argentina, menos del 10% de las farmacias elaboran fórmulas magistrales. Además, la legislación existente no permite que los farmacéuticos elaboren y almacenen los productos a la espera de su demanda, siendo esto una limitante. La solución propuesta desde PILL.AR es utilizar la impresión 3D (I3D) para producir medicamentos en farmacias y puntos de atención al paciente. Esta tecnología permite crear estructuras sólidas diferenciadas en tamaño y forma, combinando materiales de diferente naturaleza. Con solo modificar la tinta y/o el archivo que contiene las especificaciones para la impresión, es posible crear formas farmacéuticas sólidas (FFS) diferenciadas.

25. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

» Zonas específicas del territorio nacional (ciudad/región)

26. Seleccionar la opción que corresponda.

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

» Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Nuestro principal cliente inicial son las farmacias magistrales, que podrán adquirir la plataforma completa PILL.AR con

nuestras tintas, impresoras y software. El mercado de las farmacias magistrales fue valorado en \$9.442.800.000 millones en 2020 y se proyecta alcanzar los \$14.995.100.000 millones para el 2028. Se espera que crezca a una tasa anual compuesta del 6.1% desde 2021 hasta 2028.

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

	Hasta 30.000 USD	Hasta 50.000 USD	Hasta 100.000 USD	Sin ventas (0 USD)
Tamaño anual de ventas estimadas				X

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Productos/Dispositivos/Equipos
- » Instrumentos/Materiales
- » Procesos/Sistemas

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada/sin asegurar.
- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- »
Patentes
(invención/modelo de utilidad)

35. *Anexo. (Opcional).* Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

La empresa PILL.AR S.A., nace del patentamiento de un nuevo método de impresión 3D (INPI - ACTA 20200101256) el cual se denomina MESO-PP® (llamado así por sus siglas en inglés 'Melting Solidification Printing Process').

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

- » La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

- » Identificación detallada de la Propiedad Intelectual relevante. Formulación de la estrategia de protección de la Propiedad Intelectual en la empresa/organización.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto



Detalles de las respuestas

ID:	124759679
Fecha:	20 Feb, 2024 06:33:43 AM COT
Dirección IP:	186.84.88.4
Tiempo invertido:	5552 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	



Etiquetas de integración

Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	



Geocodificación ?

País:	CO
Región:	DC
Latitud:	4.5905
Longitud:	-74.1
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

info@targetsoftdecolombia.com

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

DANY FELIPE

Apellidos

RODELO

Número telefónico

3132359308

Cargo

CEO

Nombre de la institución/organización

TARGETSOFTDECOLOMBIA SAS

5. País de la organización postulante.

» Colombia

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

TARGETSOFTDECOLOMBIA SAS

Número de identificación tributario de la organización

900350419-8

Ciudad

BOGOTA

E-mail

info@targetsoftdecolombia.com

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

Somos una empresa de software especializada en el sector Healthtech. Ofrecemos una solución en la nube para el apoyo de la gestión y el diagnóstico en laboratorios de patología, citología CX, biología molecular, hematología, entre otras áreas del diagnóstico oncológico. Estructurada sobre tres grandes pilares, trazabilidad del paciente, de la muestra y su resultado. Como eje principal, la oportunidad en la atención del paciente. QHORTE es usada por más de 30 instituciones entre el sector público y privado entre Colombia, México, República Dominicana y Venezuela. Galardonada como mejor caso de éxito en software de salud y mejor modelo de negocios por Premios Ingenio 2022.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

QHORTE

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar quién generó la solución innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. *Seleccionar una o varias opciones.*

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.



Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*). (Máximo 90 segundos)

<https://drive.google.com/file/d/1fU2LGkynu4pl0lrmUzLRYsSLvtOHRf5o/view>

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

La segunda causa de muerte por cancer en mujeres en Colombia, es por cancer de cervix que es considerado un problema de salud publica por que es prevenible. Algunas de las razones de esta problematica, estan ralacionadas al no seguimiento y control de la paciente. En un programa de tamizaje de cancer de cuello uterino, intervienen 4 especialidades (citologia, patologia, ginecologia, oncologia). Esta informacion se encuentra en diferentes sistemas de información y en algunos casos registros manuales por lo cual hacer un seguimiento a un paciente es complejo. Es aqui donde identificamos una oportunidad para resolver las necesidad de un sector de la salud y las necesidades de muchos pacientes. Desarrollamos la primer version llamada EVAHPV, la cual evoluciono para todas la areas del diagnostico de cancer, histologia, hematooncologia, biologia molecular, citometria de flujo, entre otras y convertirse en lo que hoy se conoce como QHORTE, una solución para el apoyo en el diagnostico de cancer. Guiando y sirviendo de apoyo a los profesionales en laboratorios de baja, mediana y alta complejidad. Logrado disminuir los tiempo en la entrega del resultado o conclusion diagnostica y reduciendo la brecha en la atencion temprana para casos de malignidad presente.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Desde el saber medico, se construyo una solución trazable sobre tres grandes pilares: El paciente, la muestra y el resultado, siendo asi un sistema auditable y verificable. QHORTE expone en sus indicadores, la concordancia del estudio el cual compara el resultado de primera lectura de una citologia cervicuterina vs el resultado de confirmacion o de control de calidad, evidenciando falsos negativos. QHORTE, busca estandarizar el diagnostico dentro del marco de capturar datos de calidad por lo que en su ambito incluye diagnostico de CIE10 Y CIE0 asociado a las variables de la cuenta de alto costo. Incluye controles de oportunidad y calidad entre cada uno de los procesos dentro del flujo de trabajo. La gestión del material que ingresa al laboratorio para su custodia y análisis. Desde el saber tecnologico, somos la primera aplicacion en Colombia, en haber desplegado una solución para el diagnóstico de cancer en la nube, primero en el 2010 desde servidores dedicados en la nube y posteriormente desde el 2014 de AWS AMAZON, convirtiendose en una solucion escalable, permitiendo a los especialistas, el trabajo colaborativo y omnipresencial, con poca o cero inversion en infraestructura. QHORTE dispone de una capa de integración para interoperar con sistemas de historia clínica haciendo uso de HL7 FHIR, una capa de integración para operar con sistemas de facturación electronica, una capa de integración para comunicación con equipos biomédicos e impresoras. Aun estamos en una etapa muy temprana y experimental desarrollando modelos NLP que apoyen al especialista en la revision del caso.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)

» Fase de aplicación real en la industria/mercado/sociedad

18. Adjunte el **enlace** con el(los) soporte(s) (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)

https://drive.google.com/drive/folders/1cQrmRw_PmQ-J02yJadmKckv5WQhqlu1g?usp=drive_link

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

- » Pacientes
- » Profesionales de la salud
- » Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

El diagnóstico de cáncer es una carrera por la vida, el impacto de nuestra solución está relacionado directamente a la entrega oportuna de un diagnóstico de calidad hacia el paciente. Generamos una cultura al rededor de la Calidad del dato, para que cada vez sean más los participantes (Laboratorio que usan QHORTE) que entreguen datos relacionados al cáncer y contar con observatorios regionales, nacionales que estudien el comportamiento del cáncer en el País, sirviendo información para la estructuración de los programas de atención temprana.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Entregar el resultado de un diagnóstico de cáncer con malignidad presente de manera oportuna, disminuye la brecha de tiempo entre el diagnóstico y el tratamiento. Un tratamiento que se inicia en una etapa temprana de cáncer es salvar vidas, por eso consideramos que una carrera por la vida. QHORTE es el aliado de los laboratorios de diagnóstico de cáncer para lograr optimizar el tiempo en la entrega del diagnóstico teniendo en cuenta, los controles de calidad, auditoría, seguimiento en cada etapa del proceso. Somos innovadores por que QHORTE además de ser accesible desde cualquier lugar con conexión a internet, brinda la posibilidad de que laboratorios pequeños puedan hacer uso de tecnologías 4.0. QHORTE a creado una red de aliados con el fin de estandarizar el diagnóstico, las buenas prácticas y apoyo a investigación y desarrollo de laboratorios con carácter científico

23. *Anexo. (Opcional).* Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

<https://qhorte.com/landing/> <https://www.targetsoftdecolombia.com/> <https://forbes.co/2022/12/06/tecnologia/estos-son-los-ganadores-de-los-premios-ingenio-los-galardones-mas-importantes-de-la-industria-tic-en-colombia>

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

- » Zonas específicas del territorio nacional (ciudad/región)
- » Territorio nacional (impacto nacional)
- » Otros países a nivel Latinoamérica

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

- » Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Cientes pontenciales: Laboratorios especializados en el diagnostico de cancer, casas Farmaceuticas, importadores de insumos y equipos biomedicos organismos publicos o privados interesados en realizar tamizaje de cancer

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

	Hasta 30.000 USD	Hasta 50.000 USD	Hasta 100.000 USD	Sin ventas (0 USD)
Tamaño anual de ventas estimadas	x			

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

» Software/Plataforma/Aplicación

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

» Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. *(Adjuntar el enlace con los soportes). Por favor coloque un link en cada renglón.*

https://drive.google.com/drive/folders/1cQrmRw_PmQ-J02yJadmKckv5WQhqlu1g?usp=drive_link

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

»
Registros de Derecho de Autor
(obras artísticas, literarias, audiovisuales, software)

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

https://drive.google.com/drive/folders/1cQrmRw_PmQ-J02yJadmKckv5WQhqlu1g?usp=drive_link

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.

» Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la empresa/organización.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporciono a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporciono a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto



Detalles de las respuestas

ID:	126376918
Fecha:	06 Mar, 2024 11:38:57 AM COT
Dirección IP:	181.175.162.61
Tiempo invertido:	8663 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	



Etiquetas de integración

Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	



Geocodificación

País:	EC
Región:	P
Latitud:	-0.2309
Longitud:	-78.5211
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

esteban@reliv.la

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Esteban

Apellidos

Tamayo

Número telefónico

593999011757

Cargo

BI

Nombre de la institución/organización

Reliv

5. País de la organización postulante.

» Ecuador

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

Reliv

Número de identificación tributario de la organización

Ciudad

Quito

E-mail

esteban@reliv.la

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

El rol de Reliv en el ecosistema de innovación en salud es fundamentalmente el de un facilitador y catalizador del cambio. Nuestra organización se posiciona como un agente que impulsa la transformación digital en el sector de la salud al proporcionar herramientas y soluciones tecnológicas innovadoras que mejoran la eficiencia, accesibilidad y calidad de la atención médica. Como parte de este ecosistema de innovación, Reliv se compromete a: 1. Desarrollar tecnologías disruptivas: Trabajamos constantemente en el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas que aborden las necesidades actuales y futuras del sector de la salud, desde sistemas hospitalarios integrales hasta aplicaciones móviles para pacientes. 2. Fomentar la colaboración: Creemos en la importancia de la colaboración entre diferentes actores del sector de la salud, incluyendo médicos, hospitales, farmacias, laboratorios y aseguradoras. Facilitamos la integración y la interoperabilidad entre estas partes para garantizar una atención médica más coordinada y eficiente. 3. Empoderar a los pacientes: Reconocemos la importancia de empoderar a los pacientes en la gestión de su propia salud. Por lo tanto, nuestras soluciones están diseñadas para mejorar el acceso a la información médica, facilitar la comunicación con los proveedores de atención médica y promover un mayor compromiso y participación del paciente en su proceso de atención.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

Reliv

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué **“categoría de innovación”** pertenece la solución innovadora.

»

Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

https://martinsama7hotmail-my.sharepoint.com/:v:/g/personal/esteban_reliv_la/EYa3CIBcsv1CiiLnKangf60BTdwBTeholrwSX44f9E3-og?nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOncicmVmZXJyYWxBcHAIiOiJTdHJlYW1XZWJBcHAIiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOiJTaGFyZURpYWxvZy1MaW5rliwicmVmZXJyYWxBcHBQbGF0Zm9ybSI6IldlYiIsInJlZmVycmFsTW9kZSI6InZpZXcifX0%3D&e=Klv1EE

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

El mercado de la salud cuenta con una amplia gama de sistemas, desde historias clínicas electrónicas hasta programas de agendamiento en línea, pasando por módulos de prescripción y asistentes de diagnóstico. Sin embargo, la realidad es que, de manera individual, estos esfuerzos no pueden sostenerse en el mercado, ya que abordan problemas muy específicos en un sistema de salud que requiere soluciones integradas. En una era digital donde la rapidez es demandada en todos los aspectos de la vida, el campo de la salud no puede quedarse atrás. Es esencial satisfacer esta necesidad del mercado comenzando por abordar el problema central: la digitalización. La digitalización de médicos y hospitales es el pilar fundamental para cualquier avance posterior en innovación dentro del sector. Es por ello que Reliv ha desarrollado un sistema hospitalario integral (HIS), un sistema de historias clínicas electrónicas (EHR), una aplicación móvil para consulta de pacientes, un sistema de agendamiento en línea y un sistema de salud ocupacional. Además, nos hemos conectado con farmacias, laboratorios y aseguradoras para asegurar que el paciente pueda completar todo su proceso de atención médica de principio a fin de manera fluida y sin complicaciones.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

La solución ofrecida por Reliv se destaca por varios elementos diferenciales innovadores en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado: 1. Ecosistema Integrado: Reliv ha creado un ecosistema completo e integrado que abarca desde sistemas hospitalarios hasta aplicaciones móviles para pacientes. Esta integración garantiza una experiencia fluida para todos los actores involucrados en el proceso de atención médica. 2. Digitalización Integral: La digitalización de médicos, hospitales y procesos de atención médica es fundamental en la propuesta de Reliv. Esto no solo agiliza los procedimientos administrativos, sino que también permite una mejor coordinación entre los diferentes servicios de salud y una atención más personalizada para los pacientes. La digitalización también ayuda a los proveedores de salud en conocer datos sobre sus operaciones (e.g. pacientes atendidos, medicamentos recetados, y más) 3. Acceso y Comodidad para el Paciente: Reliv prioriza la comodidad y el acceso para los pacientes al ofrecer servicios como agendamiento en línea, consulta médica móvil y la capacidad de realizar todo su viaje de atención médica, desde la consulta hasta la adquisición de medicamentos, en un solo lugar. 4. Colaboración con Terceros: La

conexión con farmacias, laboratorios y aseguradoras asegura que los pacientes puedan acceder a una gama completa de servicios de salud sin complicaciones. Esto simplifica el proceso para los pacientes y garantiza una atención médica más eficiente y completa. En resumen, la solución de Reliv se diferencia de otras alternativas en el mercado al ofrecer un enfoque integral, centrado en el paciente y digitalizado para la atención médica, junto con una colaboración efectiva con otros actores del sector de la salud. Esto permite una experiencia más completa, conveniente y eficiente para todos los involucrados en el proceso de atención médica.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: *Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)*

» Fase de aplicación real en la industria/mercado/sociedad

18. *Adjunte el **enlace con el(los) soporte(s)** (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

https://martinsama7hotmail-my.sharepoint.com/:v:/g/personal/esteban_reliv_la/ESrbi5FbvT5ErgImE-nk_RABdkpiO_-m1h3ornZ8ynPaBg?nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAI0iJPbmVEcmI2ZUZvckJ1c2luZXNzIiwicmVmZXJyYWxBcHBQbGF0Zm9ybSI6IldlYiIsInJlZmVycmFsTW9kZSI6InZpZXciLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOiJNeUZpbGVzTGlua0NvcHkifX0&e=k0d4IM

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

Digitalizar la salud evita el uso de papel, ahorra tiempo en consulta, evita problemas durante interconsulta, empodera al paciente a manejar su historia clínica, evita pérdida de tiempo para atenciones de teleconsulta. genera un historial clínico que perdura con el tiempo para personas de escasos recursos. Permite detectar enfermedades localizadas por sectores.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: *Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)*

La solución innovadora ofrecida por Reliv aborda varios problemas clave en el sector de la salud, entre ellos: 1. Fragmentación de la atención médica: Tradicionalmente, los sistemas de salud han sido fragmentados, lo que dificulta la coordinación entre diferentes proveedores de atención médica y puede resultar en una experiencia del paciente menos eficiente y coherente. Reliv aborda este problema al ofrecer un ecosistema integrado que conecta a médicos, hospitales, farmacias, laboratorios y aseguradoras en una plataforma unificada. 2. Acceso limitado a la información médica: La falta de acceso oportuno a la información médica puede obstaculizar la calidad y eficiencia de la atención médica. Reliv resuelve este problema al proporcionar a los pacientes y proveedores de atención médica acceso instantáneo a historias clínicas electrónicas, resultados de laboratorio y otras herramientas de gestión de la salud, lo que facilita la toma de decisiones informadas y la atención personalizada. 3. Barreras de acceso a la atención médica: La falta de acceso físico o financiero a la atención médica puede ser un problema significativo para muchas personas. Reliv supera estas barreras al ofrecer servicios como consultas médicas virtuales, agendamiento en línea y descuentos en medicamentos, lo que hace que la atención médica sea más accesible y conveniente para todos. El impacto de la solución de Reliv frente a estos problemas es significativo. Al proporcionar un ecosistema integrado y acceso fácil a la

información médica, Reliv mejora la coordinación y calidad de la atención médica, lo que se traduce en una experiencia del paciente más fluida y satisfactoria. Además, al eliminar las barreras de acceso a la atención médica, Reliv ayuda a garantizar que todas las personas puedan recibir la atención que necesitan, independientemente de su ubicación geográfica o situación financiera. Reliv tiene el potencial de transformar fundamentalmente la forma en que se entrega y se accede a la atención médica, mejorando la salud y el bienestar de las personas en todo el mundo.

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

- » Territorio nacional (impacto nacional)

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

- » Otros países a nivel Latinoamérica

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

Países como México son claves para la expansión porque muestran un mercado de salud parecido al de Ecuador. Vertical SaaS Model: TAM(EHR): \$36M, SAM(EHR): \$21M, SOM(EHR): \$7M; TAM(HIS): \$130M, SAM(HIS): \$73M, SOM(HIS): \$5.3M Horizontal Model for patient derivation: TAM: \$43B, SAM: \$4B, SOM: \$49M

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

Hasta 30.000 USD Hasta 50.000 USD Hasta 100.000 USD Sin ventas (0 USD)

Tamaño anual de ventas estimadas

		x	
--	--	---	--

29. Otro ¿Cual?

480000

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Productos/Dispositivos/Equipos
- » Diseños de productos
- » Software/Plataforma/Aplicación
- » Signos distintivos: Nombre/marca comercial

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- » Signos distintivos

(marcas y lemas comerciales)



Registros de Derecho de Autor
(obras artísticas, literarias, audiovisuales, software)

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporcione a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporcione a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto



Detalles de las respuestas

ID:	126201311
Fecha:	04 Mar, 2024 06:25:13 PM COT
Dirección IP:	181.228.33.111
Tiempo invertido:	3888 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	



Etiquetas de integración

Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	



Geocodificación ?

País:	AR
Región:	E
Latitud:	-31.7279
Longitud:	-60.5293
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

jgubspun@selectivity.life

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Jonathan

Apellidos

Gubspun

Número telefónico

005493435059846

Cargo

CEO

Nombre de la institución/organización

Selectivity

5. País de la organización postulante.

» Argentina

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

Selectivity

Número de identificación tributario de la organización

30716350157

Ciudad

Córdoba

E-mail

jgubspun@selectivity.life

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Startup

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

En la actualidad, más de 100 millones de parejas se enfrentan a la difícil realidad de la infertilidad, y lamentablemente, el 75% de ellas carece de acceso a tratamientos adecuados. Para abordar esta preocupante situación, hemos creado una tecnología patentada que revoluciona la accesibilidad a los tratamientos de fertilidad. Nuestro primer dispositivo médico permite a cualquier ginecólogo realizar inseminaciones intrauterinas (IIU) directamente desde su consultorio, democratizando así el acceso a estos procedimientos. Además, presentamos un segundo dispositivo que ofrece a parejas o mujeres solteras la capacidad de llevar a cabo una IIU de manera autónoma, en la comodidad de su hogar. Esta innovación no solo amplía el acceso, sino que también optimiza el proceso al reducir significativamente costos y tiempos. Al mejorar la eficacia de los tratamientos, buscamos garantizar resultados positivos sin comprometer la carga emocional que conlleva la búsqueda de la fertilidad. Con estas soluciones, aspiramos a brindar esperanza y opciones a quienes enfrentan este desafío, transformando de manera significativa el panorama de la fertilidad a nivel global.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

SelectOne & DAiO

12. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» La organización postulante en conjunto con terceros/aliados.

13. *Seleccionar una o varias opciones.*

Seleccionar a qué “**categoría de innovación**” pertenece la solución innovadora.

»

Innovación híbrida.

Combinación de procesos de innovación basada en I+D e innovación tecnológica que agreguen valor.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).

(Máximo 90 segundos)

https://drive.google.com/file/d/1Xxov04AwS2j6GjjKjn32Ocao5pij7K-l/view?usp=share_link

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: *Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)*

La solución pionera aplicada al sector de la salud se fundamenta en dos dispositivos revolucionarios para tratamientos de fertilidad. El primero, un dispositivo de selección espermática, utiliza una membrana biomimética patentada y canales microfluídicos con dimensiones y formas únicas. Esto permite a los ginecólogos realizar inseminaciones intrauterinas (IIU) en sus consultorios, abriendo un mercado previamente inaccesible sin depender de laboratorios. Esta tecnología, fácil de usar, rápida y con un rendimiento superior en comparación con las técnicas actuales, elimina la necesidad de equipos sofisticados, evita manipulaciones tradicionales y no requiere la presencia de profesionales altamente especializados, simplificando el procedimiento. La segunda solución nace de la capacidad de seleccionar espermatozoides en cualquier ambiente, sin necesidad de un control como en un laboratorio. Esto se logra mediante la tecnología microfluídica explicada anteriormente, que permitió desarrollar el primer dispositivo, a nivel global, de inseminación intrauterina (IIU) para llevar a cabo IIU fuera de las clínicas y en la comodidad del hogar de las personas, reduciendo tiempos y costos. Esta innovación comprende un sistema integral de selección e inseminación en un único dispositivo, diseñado para ser fácilmente utilizado por cualquier mujer (o pareja) que lo necesite. Además, reduce el estrés asociado con la infertilidad y mejora la calidad de vida de las personas afectadas. Ambas soluciones representan avances sin precedentes en el campo de la fertilidad, ofreciendo opciones innovadoras y mejorando la experiencia para las parejas que buscan formar una familia.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

La primera solución representa una innovación completa al abrir un nuevo mercado de tratamientos de fertilidad directamente en los consultorios de ginecólogos, eliminando la necesidad de depender de laboratorios. Nuestra tecnología única prescinde de equipos sofisticados de laboratorio, evita las manipulaciones tradicionales que pueden afectar los espermatozoides y simplifica el proceso al no requerir la presencia de un profesional altamente calificado. Aunque existen competidores directos, ninguna solución en el mercado actual permite la selección espermática en cualquier entorno, destacando nuestra singularidad. La segunda solución es altamente innovadora y única en su categoría, ya que en la actualidad no hay ninguna solución en el mundo que permita a mujeres o parejas realizar una Inseminación Intrauterina (IIU) fuera de las clínicas. Este enfoque no solo reduce los tiempos y costos de acceso a los tratamientos, sino que también disminuye significativamente el estrés, la angustia y el miedo asociados con la enfermedad, generando un impacto positivo tanto en los resultados como en la calidad de vida de quienes la experimentan.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)

» Fase de aplicación real en la industria/mercado/sociedad

18. Adjunte el **enlace** con el(los) soporte(s) (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)

https://drive.google.com/drive/folders/16yw2V6xUbY1WinarGteJLhcQnYN4J4NL?usp=share_link

19. Seleccionar una o varias opciones.

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?

» Pacientes

» Profesionales de la salud

» Instituciones del sector salud

20. Describir. ¿Qué **impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

En la actualidad, las parejas que enfrentan dificultades para concebir se ven obligadas a realizar consultas en clínicas de fertilidad desconocidas y alejadas de su hogar, después de más de 12 meses de intentos con una carga emocional significativa. Nuestra primera solución, el dispositivo de selección espermática, cambia este escenario al permitir que la pareja continúe siendo atendida por su ginecólogo/a de confianza en su misma ciudad, reduciendo la angustia y la ansiedad asociadas con los viajes y los plazos ajustados. Además, brinda a los profesionales en ginecología la oportunidad de ofrecer un nuevo servicio a sus pacientes, fortaleciendo el vínculo médico-paciente y reduciendo costos y cargas emocionales. La segunda solución, nuestro dispositivo de Inseminación Intrauterina (IIU) para el hogar, va un paso más allá al permitir que las personas enfrenten estas dificultades desde la comodidad de su domicilio. Este producto, disponible en plataformas digitales o farmacias, ofrece a las mujeres la autonomía para seguir un tratamiento personalizado, adaptado a sus propios tiempos y deseos. Esta propuesta innovadora busca impactar positivamente en la vida de quienes atraviesan estas dificultades, brindando opciones asequibles y accesibles, y permitiendo la repetición del tratamiento según las necesidades y deseos de la mujer o pareja.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

La Organización Mundial de la Salud (OMS) define la infertilidad como la incapacidad de lograr un embarazo clínico después de 12 meses o más de relaciones sexuales regulares sin protección. A pesar de que la OMS reconoce la infertilidad como un problema de salud pública (<https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/infertility>) debido al aumento de los tratamientos de fertilidad y la creciente incidencia de esta condición, el número de parejas infértiles sigue en aumento, superando actualmente los 100 millones en comparación con los 70 millones en 2017. Esto significa que el 20% de las parejas en edad fértil enfrentan problemas de fertilidad. Lo preocupante es que el 75% de estas parejas no tiene acceso a tratamientos, ya que las clínicas de fertilidad están concentradas en áreas urbanas y los tratamientos deben costearse de forma privada, ya que la mayoría de los seguros de salud no los cubren en sus planes ([https://www.fertstert.org/article/S0015-0282\(21\)00137-0/fulltext](https://www.fertstert.org/article/S0015-0282(21)00137-0/fulltext) & <https://www.nytimes.com/2020/04/17/parenting/fertility/fertility-treatment-cost-access.html>). Este problema ha sido señalado en repetidas ocasiones en los últimos años, y las tasas de fertilidad están disminuyendo significativamente. La BBC ha informado que 23 naciones podrían ver reducida a la mitad su población actual para el año 2100. La necesidad de abordar la infertilidad como un problema de salud global es más evidente que nunca (<https://www.bbc.com/news/health-53409521> & <https://www.infobae.com/america/ciencia-america/2021/03/29/la-fertilidad-humana-en-peligro-es-posible-que-la-mayoria-de-las-parejas-tengan-que-utilizar-la-reproduccion-asistida-para-2045/>).

23. Anexo. (Opcional). Por favor coloque un enlace por renglón de los enlaces con la información.

Enlaces anexados en la descripción de la respuesta previa.

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

- » Zonas específicas del territorio nacional (ciudad/región)
- » Territorio nacional (impacto nacional)
- » Otros países a nivel Latinoamérica
- » Expansión global

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

- » Expansión global

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

El mercado de los servicios de fertilidad para el año 2026 traccionará 37 billones de dólares, con un crecimiento del 9,5%. Dentro de este gran mercado, apuntamos a dos submercados: el de los dispositivos y consumibles y el de inseminación en el hogar (<https://www.researchandmarkets.com/reports/4761221/in-vitro-fertilization-market-size-share-and>) El primeramente mencionado, alcanzará unos 8 billones de dólares en 5 años, con un crecimiento del 16,6%. En este sector, hoy en día, las estadísticas oficiales muestran que se realizan aproximadamente 8 millones de ciclos de fertilidad de alta complejidad por año. Se conoce (aunque no se registra) que por cada ciclo de alta complejidad existen al menos 2 intentos de tratamientos de baja complejidad, situación que lleva los ciclos de fertilidad totales al año a más de 20 millones. Cada ciclo de fertilidad requiere de una selección espermática; por lo que, la potencialidad para Selectivity es de comercializar más de 20 millones de dispositivos por año. Esto valora a nuestro modelo de negocios, para el dispositivo de selección, en 1 billón de dólares (precio de venta promedio de 50 USD por unidad) (<https://www.alliedmarketresearch.com/in-vitro-fertilization-devices-and-consumables-market>). El segundo mercado destacado, con soluciones menos eficaces, hoy tracciona 2.3 billones de dólares, con un crecimiento del 6,8%. Con nuestra tecnología e innovador dispositivo desarrollado, desbloqueamos un nuevo mercado inexistente en la actualidad de IIU para el hogar. Hemos calculado que el mismo tendrá un valor de 4.5 billones de dólares (<https://www.researchandmarkets.com/reports/5231246/home-insemination-market-forecast-2020-2025>).

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

	Hasta 30.000 USD	Hasta 50.000 USD	Hasta 100.000 USD	Sin ventas (0 USD)
Tamaño anual de ventas estimadas			x	

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Productos/Dispositivos/Equipos
- » Diseños de productos
- » Signos distintivos: Nombre/marca comercial

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada y asegurada contractualmente (*cláusulas o acuerdos de P.I.*).
- » Existen registros de Propiedad Intelectual asociados a la solución innovadora.
- » Existen acuerdos con terceros para la fabricación/distribución/explotación de la solución innovadora.
- » Existe explotación/comercialización de la solución innovadora a partir de los derechos de Propiedad Intelectual derivados de la misma.

33. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter **NO confidencial** sobre la organización. (*Adjuntar el enlace con los soportes*). *Por favor coloque un link en cada renglón.*

<https://patentscope.wipo.int/search/en/detail.jsf;jsessionid=CE82C804821238E7F1B15F49AEC25225.wapp1nB?docId=WO2018154169>

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- »

Patentes
(invención/modelo de utilidad)

- » Signos distintivos
(marcas y lemas comerciales)
- » Secreto empresarial/industrial
- » Diseños industriales

35. **Anexo. (Opcional).** Podrá adjuntar certificados, números de registro ante las oficinas de registro de Propiedad Intelectual y documentos demostrativos de carácter NO confidencial sobre la organización. *Adjuntar el enlace con los soportes. Por favor coloque un link en cada renglón*

Patente sobre la membrana concedida en: Argentina, Japón y China. Vista favorable en Europa. En camino favorable en USA. Marca registrada en Argentina: Selectivity (mixta) Patente del DAiO en proceso: USPTO

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

- » La PI está directamente relacionada con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué **nivel de gestión de Propiedad Intelectual** se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

- » Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.
- » Identificación general de los activos de Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Manejo y gestión clara de los derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de terceros.
- » Identificación detallada de la Propiedad Intelectual relevante. Formulación de la estrategia de protección de la Propiedad Intelectual en la empresa/organización.
- » Protección de la Propiedad Intelectual: contratos y registros de Propiedad Intelectual para garantizar la titularidad de la

empresa/organización.

» Estrategia de Propiedad Intelectual aplicada: identificación operativa, protección, gestión y explotación de la propiedad intelectual.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporcione a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporcione a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto

✓ Detalles de las respuestas	
ID:	126201962
Fecha:	04 Mar, 2024 06:34:03 PM COT
Dirección IP:	163.116.229.31
Tiempo invertido:	847 segundos
Back Button Usage:	Not used
Puntaje:	0.0
Idioma de la encuesta:	Spanish (Latin America)
Source Identifier:	
Email:	
Lista de correo electrónico:	

🏷️ Etiquetas de integración	
Referencia externa:	
Variable personalizada 1 :	
Variable personalizada 2 :	
Variable personalizada 3 :	
Variable personalizada 4 :	
Variable personalizada 5 :	

🌐 Geocodificación	
País:	PE
Región:	LIM
Latitud:	-11.85
Longitud:	-76.45
Radio:	0.0

Asignación de ubicación

Latam Health Champions 2024

2. Correo electrónico **persona de contacto**

sergiorospigliosi@pacifico.com.pe

4. Datos de la **persona de contacto**.

Nombres

Sergio

Apellidos

Rospigliosi

Número telefónico

51994677140

Cargo

Gerente de Ecommerce

Nombre de la institución/organización

Pacífico Salud

5. País de la organización postulante.

» Perú

6. Identificación de la organización postulante.

Nombre

Pacífico Salud / SAHSAC

Número de identificación tributario de la organización

20507264108

Ciudad

Lima

E-mail

sergiorospigliosib@pacifico.com.pe

7. Seleccionar la opción que corresponda.

Tipo de organización.

» Institución Prestadora de Servicios de Salud (Clínica/Hospital)

8. Naturaleza de la organización.

Seleccionar la opción que corresponda.

» Privada

9. Describir el rol o función de la (organización/institución/corporación) en el ecosistema de innovación en salud.

Descripción corta en términos de productos y/o servicios ofrecidos al ecosistema (obligatoria). (Máximo 200 palabras)

Pacífico Salud es una de las compañías de salud más importantes de Perú, brindando tanto servicios prestacionales de salud como de aseguramiento.

11. Indicar el nombre de la solución innovadora objeto de la postulación.

T-Sana

12. Seleccionar la opción que corresponda.

Indicar **quién generó la solución** innovadora.

» Equipo interno de la organización postulante.

13. Seleccionar una o varias opciones.

Seleccionar a qué "**categoría de innovación**" pertenece la solución innovadora.



Innovación Tecnológica.

Soluciones que hagan uso de tecnologías para proveer mejores servicios en salud.

14. Agregar un enlace de un **vídeo tipo PITCH** en el que se describan los **aspectos clave** de la solución innovadora (*Obligatoria*).
(Máximo 90 segundos)

https://drive.google.com/file/d/1Dc8Wkx_Ja761RDLrvtCtoj-b5NhxaWE9/view?usp=drive_link

15. Describir y explicar **¿En qué consiste la solución innovadora aplicada al sector salud?**

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, enlaces. (Máximo 500 palabras)

T-Sana es una solución web que concentra los principales servicios necesarios para que una persona pueda resolver de punta a punta sus problemas de salud de baja complejidad. Ofrece servicios como triaje virtual, atención médica a través de teleconsulta, compra de medicamentos y derivación para casos de mayor complejidad (a la red SANNA). Está dirigida el mercado de personas no aseguradas que hoy, al tener un problema de esta naturaleza, lo resuelven de manera informal.

16. Describir y explicar. **¿Cuáles son los elementos diferenciales innovadores** que ofrece la solución en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado? (Máximo 500 palabras)

Tener la posibilidad de recibir un triaje 24x7 y en el lugar que estés desde cualquier dispositivo. La posibilidad de recibir alertas cuando el médico que te atenderá esté listo para ayudarte. El médico añadirá los productos a tu carrito de compras, como parte de la preparación de tu receta, no tendrás que buscarlos. Podrás comprar los productos para tu tratamiento con pocos clicks desde la misma plataforma Si deseas continuar con tu atención a través de exámenes de laboratorio o interconsulta lo podrás hacer gracias a nuestra línea asistencial, la cual se encargará de ayudarte a ser derivado al lugar más conveniente de la red SANNA.

17. *Seleccionar la opción que corresponda.*

Indicar en qué **nivel de maduración** se encuentra la solución innovadora.

Nota: Se pueden adjuntar documentos tipo soporte en la siguiente pregunta (Pdf, docx, excel)



Fase de evaluación y prueba en entornos controlados

18. *Adjunte el **enlace con el(los) soporte(s)** (Pdf, docx, excel), de la anterior pregunta. (opcional)*

www.tsana.pe

19. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **público** impacta la solución innovadora?



Pacientes



Profesionales de la salud

20. Describir. **¿Qué impacto positivo tiene (o podría llegar a tener)** la solución innovadora en la sociedad?

Descripción corta. (Máximo 300 palabras)

T-Sana busca ayudar a los más de 30 millones de peruanos que no cuentan con un seguro de salud particular a no tener que apoyarse en la automedicación o soluciones alternativas, y con esto reducir las probabilidades de tener que incurrir en mayores gastos y tiempo producto de una mala atención, o incluso poner en riesgo su vida.

22. Describir y explicar. ¿Qué tipo de problema **resuelve o atiende la solución innovadora** en el sector salud? ¿Cuál es el **impacto** de la solución frente al problema?

Nota: Se puede fundamentar la respuesta con archivos de soporte (adjuntar el enlace con los soportes): videos, presentación, documentos, links. (Máximo 500 palabras)

Resuelve el problema de la automedicación y uso de soluciones alternativas para la atención de problemas de salud de baja complejidad.

25. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué **alcance** tiene actualmente la solución innovadora?

- » Zonas específicas del territorio nacional (ciudad/región)

26. *Seleccionar la opción que corresponda.*

¿Qué **escalabilidad** tiene la solución innovadora?

- » Otros países a nivel Latinoamérica

27. Describir brevemente si se conoce el **tamaño de mercado, clientes o aliados potenciales, barreras de entrada** (técnicas, regulatorias, económicas, político-sociales) a otros países.

(Máximo 300 palabras)

En elaboración

28. Según los informes financieros de la organización en el último año. ¿Cuál es el **tamaño anual de ventas estimado** de la solución innovadora?

Hasta 30.000 USD Hasta 50.000 USD Hasta 100.000 USD Sin ventas (0 USD)

Tamaño anual de ventas estimadas

			x
--	--	--	---

29. Otro ¿Cual?

En elaboración

31. *Seleccione una o varias opciones.*

¿Qué tipo de **producción intelectual** involucra la solución innovadora?

- » Diseños de productos
- » Software/Plataforma/Aplicación

32. *Seleccionar una o varias opciones.*

¿Qué nivel de **aplicación de Propiedad Intelectual** tiene la solución innovadora?

- » La Propiedad Intelectual está identificada/sin asegurar.

34. Seleccionar los mecanismos de **Propiedad Intelectual** que ha aplicado a la solución innovadora.

- » Signos distintivos (marcas y lemas comerciales)

36. Seleccionar la relación entre **Propiedad Intelectual y el modelo de negocio**, transferencia o comercialización de la solución innovadora.

» La PI actualmente no está relacionada directamente con el modelo de negocio, transferencia o comercialización.

37. ¿En qué nivel de gestión de Propiedad Intelectual se encuentra la empresa/organización?

Seleccionar una o varias opciones.

» Conocimiento general sobre la posible Propiedad Intelectual en la empresa/organización. Conocimiento general de los mecanismos de protección de la Propiedad Intelectual.

39.

Autorizo a la Universidad El Bosque para usar los datos e información en general que proporcione a través de este formulario para fines asociados a la participación en la Convocatoria "LATAM HEALTH CHAMPIONS 2024", adicionalmente autorizo a la Universidad El Bosque compartir los datos recolectados con las demás organizaciones vinculadas, de acuerdo con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y la Política Institucional de Tratamiento de Datos Personales (disponible en <https://www.unbosque.edu.co/sites/default/files/2022-09/C-01043-Politica-de-tratamiento-de-datos.pdf>).

Declaro conocer que el uso y tratamiento de los datos se realizará con las finalidades contempladas en la Política Institucional de Tratamiento de Datos de la Universidad El Bosque, principalmente las siguientes: registro, envío de información, notificaciones, promoción y difusión de programas, archivo y actualización de datos, contacto con Startups, Centros de I+D+i, Hospitales, Clínicas, Universidades y demás actores del ecosistema de innovación en salud. Declaro conocer que puedo ejercer los derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión, de conformidad con la Política Institucional de Tratamiento de Datos. Las consultas, peticiones y quejas relacionadas con datos personales, podrán ser presentados a la Universidad El Bosque, como responsable del tratamiento de la información, a través del correo electrónico: habeasdata@unbosque.edu.co

Acepta tratamiento de datos.

» Acepto

41.

Autorizo a la Universidad El Bosque para que utilice directamente y/o a través de las demás instituciones/plataformas vinculadas a la convocatoria LATAM HEALTH CHAMPIONS (en especial al portal INNOS), la voz, imagen y contenidos que proporcione a través de postulación y desarrollo del Programa, sin limitación geográfica o territorial alguna, en cualquier tipo de publicidad, materializada en cualquier formato, incluida en la exhibición para fines promocionales/publicitarios, incluida la exhibición en sitios web y en distintos canales digitales. Renuncio a cualquier reclamación o compensación alguna por el uso o distribución por parte de las instituciones organizadoras de LATAM HEALTH CHAMPIONS de fotografías y/o vídeos del personal involucrado y entiendo que esta autorización de uso de voz e imagen es irrevocable.

Consultar los términos de referencia [aquí](#).

Acepta los terminos de referencia

» Acepto