

ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR (FCV)- TELECONSULTAS

Estrategia de Internacionalización Fundación Cardiovascular (FCV)- Teleconsultas

Laura Marcela Arenas Martínez
Diego Andrés Castellanos Reyes
Jenny Katherine García Hernández
Carlos Fabián Díaz Vanegas

Administración de Negocios Internacionales
Universidad Pontificia Bolivariana- Seccional Bucaramanga

Contenido

1. FASE 1: ANTEPROYECTO	3
1.1. PROBLEMA	3
1.1.1. Identificación del Problema.....	3
1.1.2. Formulación del Problema	3
1.1.3. Descripción del Problema	3
1.2. OBJETIVOS	5
1.2.1. General	5
1.2.2. Específicos	5
1.3. JUSTIFICACION.....	6
1.4. CRONOGRAMA	8
1.5. BIBLIOGRAFIA.....	9

1. FASE 1: ANTEPROYECTO

1.1.PROBLEMA

1.1.1. Identificación del Problema

Expansión y búsqueda de nuevos ingresos provenientes de entidades ubicada en el extranjero, mediante tele-consulta realizada vía chat o streaming en tiempo real ofrecidas por especialistas pertenecientes a la Fundación Cardiovascular de Colombia (FCV).

1.1.2. Formulación del Problema

¿Cuáles son las oportunidades que tiene la Fundación Cardiovascular (FCV) para expandir la Telemedicina a través de la tele consulta en un mercado internacional a través de alianzas estratégicas?

1.1.3. Descripción del Problema

La Fundación Cardiovascular (FCV) es una unidad de negocio caracterizada por el desarrollo e innovación en sus productos y servicios con el fin de ser reconocidos y adquiridos por instituciones de salud nacionales e internacionales. La Fundación Cardiovascular (FCV) dentro del portafolio de sus productos ofrece el servicio de Telemedicina especialmente la Tele consulta (Medicina practicada a distancia), que permite establecer diagnósticos, tratamientos, y que sirve también como una herramienta educativa.

Así mismo, se puede observar que la interacción por medio de plataformas interactivas crea un servicio moderno de medicina y espacio de atención de mayor rapidez que agiliza los procesos de diagnóstico, análisis y consulta general. En el campo de la

Telemedicina especialmente en la Tele consulta se cuenta con una serie de ventajas que son oportunidades en los mercados donde aún no se cuenta con este tipo de servicios, algunas de estas ventajas son: Disminución de tiempos entre la toma de exámenes y la obtención de resultados, diagnósticos certeros del especialista, reducción de costos de tiempo y dinero porque ni el especialista ni el paciente deben viajar a examinarse. Siendo esto no solo una oportunidad de agilizar el tiempo y los procesos sino además, según los síntomas y valoraciones médicas, se accede de forma más rápida y precisa a aquellos que cuentan con un mayor nivel de riesgo y de esta forma; acceder a una valoración personalizada por parte de un especialista si así se requiere.

Actualmente la Fundación Cardiovascular (FCV) se encuentra fortaleciéndose en el tema de la telemedicina, a través de un convenio establecido con el Children's Hospital of Pittsburg (UPMC), lo cual da una visión más clara del posicionamiento que busca la Fundación Cardiovascular (FCV) de este servicio en el cual son pioneros en Colombia y las oportunidades que esto puede brindar en mercados Internacionales al momento de incursionar en ellos. Finalmente uno de los retos que se busca con el desarrollo de este servicio es reducir la mortalidad quirúrgica en cirugía cardiovascular pediátrica la cual según el informe de 2013 estuvo alrededor del 4.1% y la meta es reducirlo al 2%.

1.2.OBJETIVOS

1.2.1. General

Analizar las diferentes oportunidades que tiene la Fundación Cardiovascular de Colombia (FCV) en el mercado internacional, ofreciendo a entidades del extranjero servicios de tele-consulta.

1.2.2. Específicos

- Determinar la estrategia más adecuada con el fin de encontrar los posibles beneficiarios de la prestación del servicio de tele-consulta prestado por la Fundación Cardiovascular de Colombia.
- Determinar las posibles estrategias de mercadeo que se utilizaran dentro del mercado objetivo, para llevar a cabo la propuesta de comercialización del servicio de Tele Consulta y así lograr el posicionamiento de este servicio y de la empresa Fundación Cardiovascular en los clientes potenciales.
- Identificar la forma en la cual la Fundación Cardiovascular de Colombia (FCV) recaudara ingresos a partir de la prestación de su servicio de tele-consulta.
- Evaluar los diferentes procesos en la factibilidad logística de la exportación de servicios buscando la más adecuada en términos de reducción de tiempos y costos de tal manera que se satisfagan las expectativas de ambas partes dentro de las posibilidades de internacionalización médica de servicio de tele-consulta.

1.3.JUSTIFICACION

El desarrollo de la investigación sobre la estrategia de internacionalización de la Fundación Cardiovascular (FCV), en este caso sobre el servicio de Teleconsultas, que se va a realizar por parte de los estudiantes en el núcleo integrador de octavo, es una oportunidad para que estos apliquen los conocimientos y habilidades adquiridos a lo largo de la carrera para el desarrollo adecuado de este. Además, es una estrategia para medir las capacidades de los estudiantes involucrados en el núcleo y que están próximos a salir a laborar en diferentes empresas u organizaciones.

Por otra parte, se busca que a partir de la aplicación del núcleo integrador se conozcan las fortalezas y oportunidades de un sector que es considerado para el Gobierno Colombiano como una de las locomotoras de la economía del país, como lo es el sector de salud y que está incluido en el Plan de Transformación Productiva (PTP). Adicionalmente, se pretende potenciar este sector en Santander, ya que es un departamento que es reconocido por sus avances y desarrollos en diferentes áreas de la salud y que además tiene gran potencial para este tipo de turismo; y a partir de esto beneficiar a Colombia, dándola a conocer y posicionándola a nivel mundial.

El desarrollo de esta investigación tiene como motivación principal el desarrollo de una estrategia de internacionalización para un servicio que ofrece la Fundación Cardiovascular (FCV) y que permitirá establecer relaciones con clínicas de otros países y la expansión de esta, generando ganancias para la misma y además dinamizar la economía Colombiana y santandereana.

A partir de esta investigación, que está basada en el análisis de las posibilidades de la Teleconsultas que permitirá al médico/ clínicas tener acceso a un segundo diagnóstico u opinión, por parte de un especialista. Permitiendo así la reducción del traslado de pacientes con enfermedades de bajo riesgo, además reducir el traslado de aquellos pacientes con complicaciones mayores ya que requieren una atención personalizada, realizar juntas médicas y tomar decisiones sin que deban estar todas las personas a cargo del paciente en el mismo lugar.

1.4.CRONOGRAMA

Tabla 1

Actividades	Días (Nov)											Días (Dic)	
	17	18	19	20	23	24	25	26	27	28	30	3	9
Delimitación del tema, Problema de Investigación													
Objetivos, Justificación, Anteproyecto en Norma APA													
Diagnóstico de la Empresa													
Las 5 fuerzas de Porter													
Diamante de Porter													
Entrega Financiera													
Preselección de mercados													
Inteligencia de Mercados													
Estrategias de Inmersión													
Evaluación Financiera													
Sustentación													

1.5.BIBLIOGRAFIA

- PTP. (sf de sf de sf). PROGRAMA DE TRANSFORMACION PRODUCTIVA. Obtenido de PROGRAMA DE TRANSFORMACION PRODUCTIVA: https://www.ptp.com.co/documentos/TURISMO%20DE%20SALUD_2014.pdf
- VAGUARDIA. (sf de sf de 2013). VANGUARDIA LIBERAL. Obtenido de VANGUARDIA LIBERAL: <http://www.vanguardia.com/santander/bucaramanga/242394-con-nueva-alianza-la-fcv-se-fortalece-en-telemedicina>
- PROCOLOMBIA. (sf de sf de 2014). PROCOLOMBIA. Obtenido de PROCOLOMBIA: <http://www.procolombia.co/>
- PLAN EXPORTADOR PARA LATINOAMERICA. (sf de sf de sf). PLAN EXPORTADOR PARA LATINOAMERICA CONSULTOR SALUD – APORTANDO A LA SALUD LATINOAMERICANA. Obtenido de PLAN EXPORTADOR PARA LATINOAMERICA: [file:///C:/Users/negocios/Downloads/plan%20exportador%20FCV%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/negocios/Downloads/plan%20exportador%20FCV%20(1).pdf)
http://www.consultorsalud.com/sites/consultorsalud/files/teleconsulta_-_manuel_monsalve_-_telediagnosticos_-_consultorsalud.pdf
- FCV. (sf de sf de sf). FUNDACION CARDIOVASCULAR. Obtenido de FUNDACION CARDIOVASCULAR: <http://www.fcv.org/site/hic/inicio>
- HERNÁNDEZ, SALVADOR. MODELO DE HISTORIA CLÍNICA ELECTRÓNICA PARA TELECONSULTA MÉDICA. MADRID. 2.004 <http://oa.upm.es/231/1/09200417.pdf>
- MANUEL MONSALVE, TELECONSULTA. http://www.consultorsalud.com/sites/consultorsalud/files/teleconsulta_-_manuel_monsalve_-_telediagnosticos_-_consultorsalud.pdf
- LA TELEMEDICINA SALVA VIDAS EN AMÉRICA LATINA. (20 de Mayo de 2014). LA TELEMEDICINA SALVA VIDAS EN AMÉRICA LATINA. Obtenido de Revista Semana: <http://www.semana.com/vida-moderna/articulo/la-telemedicina-salva-vidas-en-america-latina/388706-3>

- GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS EN COLOMBIA. (sf de Mayo de 2010). GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS EN COLOMBIA. Obtenido de Cámara de Comercio de Medellín: <http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/Biblioteca/competitividad/guia-para-la-exportacion-de-servicios-en-colombia-anexo.pdf>