

“Ser emprendedor significa sacrificarse”

Un software que permite a los médicos y centros hospitalarios organizar las historias clínicas especializadas y una herramienta interactiva para el diagnóstico de enfermedades hacen parte de la innovación - emprendimiento de Víctor Andrés González.

—¿Dónde le duele? —pregunta el doctor.

—¡Aquí! —responde el paciente, mientras desde la camilla hunde con el dedo la rodilla de una figura con huesos y articulaciones representada en la tableta.

—¿Y cuánto le duele? El enfermo mueve un cursor hacia arriba en la línea que aparece en el dispositivo y que marca la intensidad de 0 a 100...

El reumatólogo va recogiendo los síntomas y señas: intensidad del dolor, inflamación y rigidez quedan registrados en la imagen y con los índices que le proporciona se ayuda a soportar el diagnóstico. Además, mira de inmediato cuántas veces ha ido un paciente, el motivo de consulta o, sin tener que hacer nada, le envía mensajes al celular recordándole que debe tomar la pastilla, pedir la cita o practicarse determinados exámenes.



▲ Con Pulse, el paciente puede ir moviendo el cursor de una tableta para indicarle al médico dónde le duele y cuál es la intensidad de ese dolor.



▲ Víctor Manuel González ha recibido diversos premios por su software Pulse. El último fue Top Innovative Global Ventures, otorgado por Florida International University.

Las acciones descritas son posibles gracias a Pulse, un software para gestión de información en salud que facilita la integración de datos de diversas fuentes y consultarlos en tiempo real, con los consecuentes ahorros de recursos. Fue diseñado por Hand Business Solutions (HBS), empresa creada en el 2008 por Víctor Andrés González, egresado de Ingeniería de Sistemas y Computación, en doble programa con Ingeniería Industrial, y del MBA tiempo completo de Los Andes. Aunque inicialmente se circunscribió a la reumatología, hoy tiene versiones para cerca de 25 especialidades médicas incluyendo Medicina Ocupacional, que ha sido muy demandada.

“El éxito del producto es su flexibilidad”, dice su creador, al explicar que el acceso se hace con internet desde cualquier dispositivo (computador, teléfono o tableta) y el usuario puede personalizarlo según como quiera interactuar con el enfermo.

Los orígenes de esa solución están en su práctica empresarial de pregrado en Boehringer Ingelheim, laboratorio que había comprado un software de un médico para llevar las historias clínicas. Este quería regalárselo a los especialistas y contrató al joven ingeniero para que lo presentara por todo el país.

En esas giras identificó la materia de su futuro emprendimiento: tomó atenta nota de las observaciones y quejas de los médicos porque las tecnologías no les sirven, los softwares son aburridos o demorados, la legislación cambia con frecuencia y nadie actualiza las herramientas...

De la farmacéutica alemana pasó a Microsoft, donde se certificó en desarrollo de portales, manejo de bases de datos e inteligencia de negocios, pero se retiró pronto para fundar, con dos compañeros de trabajo, Swone, su primer emprendimiento. Era una empresa de asesoría y soporte a portales, en la que pretendía reunir la información recogida entre los médicos y su experiencia en manejo de datos e inteligencia de negocio, pero terminó vendiendo su parte porque no hubo acuerdo con los socios acerca del rumbo de la compañía.

En su afán de ser un mejor empresario se matriculó en el MBA de Los Andes, cuyas clases de Investigación de Mercados, Planeación y asuntos similares las enfocó en lo que sería Hand Business Solutions. En sus estudios aplicó una amplia encuesta a personas relacionadas con la medicina de la que resultaron 78 características que debe tener una historia clínica de alto nivel.

Así nació Pulse, que actualmente tiene 852 usuarios, el 80 por ciento de ellos en Colombia y los demás en Estados Unidos, Panamá, México, Costa Rica, Ecuador y Venezuela.

La empresa tiene otra línea de negocios: Sharepoint, que provee una herramienta para personalizar portales de internet y cuyos ingresos fueron el soporte durante los primeros cuatro años. Ahora cuenta con 15 empleados, las ventas han aumentado y el promedio de crecimiento entre el 2008 y el 2012 está en 80 %.

Llegar ahí ha sido difícil. No en vano una de sus presentaciones en conferencias que da en diversos escenarios se llama “Emprendimiento sin sufrimiento no tiene crecimiento”, en la que resalta los retos del emprendedor. Entre ellos, menciona la consecución de capital, la habilidad para establecer *networking* y la disposición para desempeñar funciones de vendedor, de administrador, de financiero. A esto hay que sumarle motivación y capacidad de pensar a largo plazo, aspecto en el cual resalta la ayuda del profesor de la Facultad de Administración de Los Andes Rafael Vesga. ■

Las claves del éxito de Datattraffic

Tres egresados de la Facultad de Ingeniería fundaron una exitosa empresa que brinda soluciones para la optimización, control y seguimiento de las operaciones de sus clientes, basados en sistemas de información geográfica.

Desde el 2005 Francisco García sueña con desarrollar una aplicación que le sirva a la gente para evitar los trancones de la ciudad. Trabajó en ella en el Proyecto de Mitad de Carrera, junto con sus actuales socios Sergio Sinuco y Daniel Cuervo. La denominaron Trancones.com. Incluso hoy, cuando desarrolla las soluciones más adecuados para los clientes de su empresa, sigue acariciando esa idea que, en vez de materializarse, dio vida a Datattraffic, un exitoso emprendimiento del que, al cierre del 2013, se esperan ventas por 4500 millones de pesos. Su crecimiento, desde que se fundó en el 2009, se ha sostenido en el 200 % anual.

Ocho meses después de que Francisco García, Sergio Sinuco y Daniel Cuervo, egresados de Ingeniería de Sistemas y Compu-



▲ Francisco García, gerente de desarrollo y socio fundador de Datattraffic.