

Perfil

Sector: **HealthTech**

Tipo de producto: **Servicio (SaaS)**

Inicio del desarrollo: **01/04/2022**

Personas en el equipo: **6**

TRL: **8 – Sistema completo y calificado**

Capital recaudado: **20.000 USD**

Gasto neto mensual: **1.000 USD**

Valor pre-capital: **1,700.000 USD**

Capital buscado: **150.000 USD /**

\$750.000.000 COP

PI: **2 marcas registradas**

2 registros de interfaz

ODS



Equipo



Kevin Castañeda
Egresado UNAL
Farmacéutico, Esp. Gerencia de Proyectos
Director ejecutivo



Antonic Bautista
Admon. de Empresas,
Esp. Finanzas
Director Financiero



Joar Buitrago
Egresado UNAL
Físico, Programador senior
Director de tecnología



Karen Cárdenas
Egresada UNAL
Farmacéutica, PhD (c),
Ciencias farmacéuticas
Líder de Investigación

Problema

A diario, errores de medicación no gestionados a tiempo resultan en sobrecostos y pérdida de vidas, causando 2,6 millones de muertes anuales y generando aproximadamente 42.000.000 USD de dólares en gastos a los sistemas de salud globales.

Solución

Un SaaS web que automatiza el seguimiento de las prescripciones médicas, en busca de errores de medicación, generando alertas para identificar y gestionar oportunamente los riesgos asociados.

Producto y/o servicios

Kumpels Pharma® es un Sistema de Soporte para la toma de decisiones clínicas que se integra con la historia clínica electrónica de los hospitales con características únicas como:

- **Sistematización e integración** con estándares internacionales HL7® FHIR®
- **Priorización en la atención** de pacientes en función del riesgo
- **Alertas de riesgo** (Interacciones, duplicidades, dosificación).
- **Gestión de los medicamentos** durante todo su ciclo en el hospital



Mercado

El mercado está en las 90.000 camas hospitalarias de Colombia, con un SAM de \$80.000.000 USD. Por esto, se busca una expansión en los países con más hospitales de Latinoamérica con un TAM de cerca de \$1 billón USD. La meta a 1 año es alcanzar el 0,7% de las camas de Bogotá, equivalentes a 3 hospitales, de un mercado local de \$19.000.000 USD.



Estrategia de transferencia

1. Suscripción a través de un Pago mensual
2. Mantenimiento & Capacitación
3. Implementación
4. Start Up

Web

www.kumpels.com.co

Contacto

Kevin Castañeda

info@kumpels.com.co

mentor_bog@unal.edu.co

Trayectoria y proyección futura

TRL-7
Prueba producto mínimo viable



2022

TRL-8
Actualización producto mínimo viable y cliente #1



2023

TRL 8 – Actualización del sistema y reorganización del equipo



2024

TRL 9 – Escalabilidad del software



2025