

*Artículo originalmente publicado en el suplemento Mi Negocio, sección Idea de Negocio, del diario El Comercio, el 11.01.09*

POSTA DE SALUD

## **Todos merecen estar sanos**

### ▪ **El Doctor del Pueblo se propone como una alternativa de atención ambulatoria para los asentamientos humanos de Piura**

Muchas veces se piensa que una idea de negocio que tenga un alto componente social no puede ser rentable, esto no necesariamente es cierto, tal como lo demuestran Remy Balarezo Núñez y Dragan Joksimovic Seminario, graduados del PAD-Escuela de Dirección de la Universidad de Piura, quienes han visto en la poca atención de la salud pública una serie de oportunidades que vinculen la rentabilidad privada con la responsabilidad empresarial. Esto los motivó a desarrollar el proyecto del centro de salud El Doctor del Pueblo destinado a los niveles socio económicos D y E, que son los que más problemas tienen para acceder al servicio.

El Doctor del Pueblo se sustenta en la existencia de un mercado potencial de US\$ 120 millones, el número cada vez más creciente de médicos que egresan de las universidades, la escasa cobertura de atención a este sector poblacional --hay un 25% de la población peruana totalmente desatendida--, el deficiente servicio de muchos centros médicos. La nueva política del Gobierno de promover la participación de empresas privadas en el sector salud, abre la posibilidad de realizar un proyecto que haga posible alianzas con los organismos públicos interesados en mejorar los servicios de salud a nivel de atención primaria.

Esta empresa propone servicios para los sectores menos atendidos, por medio de carpas itinerantes. Gracias a eso habrá ventajas en el ahorro de costos fijos y mayor llegada a los pacientes. Se iniciará con cuatro carpas en asentamientos humanos de Piura. El proyecto calcula que podría llegar a tener 12 carpas con una permanente rotación, lo cual permitirá realizar cada 30 días una evaluación de las enfermedades previamente diagnosticadas.

Hay en el proyecto dos líneas de negocio: la atención médica y el servicio de farmacia, donde se venderán medicamentos, genéricos tanto a las personas que se atiendan en el centro, como a aquellas que vengan a comprar directamente. En el primer caso, se atenderán enfermedades agudas, diarreicas agudas, medicina interna y accidentes menores. Este grupo de enfermedades estará a cargo de tres médicos, uno principal del sector Salud y dos internistas. Igualmente se realizarán campañas de prevención.

Finalmente, se estima que este negocio deje una rentabilidad de S/.825.563. Sin embargo hay que tener en cuenta su alta sensibilidad a las variaciones de precios como a los cambios en la demanda de clientes, por lo que se hace necesario realizar alianzas estratégicas con diversas instituciones de apoyo social, tanto nacionales como internacionales.

**LAS CLAVES**

1. En el Perú, el sistema de salud está atendido por el sector público a través del Ministerio de Salud, la seguridad social (Essalud), los hospitales de las Fuerzas Armadas y Policiales y el privado formado por las clínicas, empresas privadas de salud (EPS), médicos privados, institutos especializados y laboratorios clínicos.

2. El gasto por salud promedio anual es de 4,7% del PBI, muy inferior al promedio latinoamericano que es 7,3%. El 59% es financiado con recursos del sector público y un 41% con aportes privados.

#### **EL DATO**

Si desea conocer más detalles sobre esta idea de negocio puede escribir al correo electrónico: [remybalarezo@hotmail.com](mailto:remybalarezo@hotmail.com)