

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA – DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :	MENTOR SENIOR :
--	-----------------

ÁREAS	INTERROGANTES	ESTADO ACTUAL <i>Explicar cómo se encuentra la iniciativa en cada subcomponente</i>	FORTALEZAS	DEBILIDADES	Evidencia de resultados (Indicadores claves de Línea base)
FUNDADORES	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	Tienen una basta experiencia en este tipo de procesos. Cerca de 20 años. Han hecho procesos de investigación profunda en el dearrrollo de este tipo de procesos.	Antonio es biologo molecular y bioquímico con experiencia en enfermedades infecciosas. Lisandro es biólogo y doctorado en bioquímica. Ha trabajado en agentes infecciosos a profundidad. Ibeth Luna: Químico Farmacéutico MSc Genética, con conocimiento y experiencia en área de salud.	Hay recursos limitados para la investigación. Hay poca experiencia en poner en marcha un negocio.	Arrancan con una idea potente, pero no saben como llevarla al ámbito comercial. Están en ceros en tema empresarial.
	CAPACIDAD DE GESTION	Han desarrollado un proceso fuerte de investigación para implementar las dos tecnologías.	Se tiene un conocimiento profundo y experiencia en el manejo de las dos tecnologías que se quieren comercializar. Son dos métodos de principio isotérmico. Uno se llama LAMP y el otro es Inmunocromatografía	La debilidad es la capacidad de gestionar comercialmente los dos productos por desconocimiento empresarial.	Se tienen los productos, pero deben superar el proceso de validación del INS. Pueden hacerlo, pero pueden haber barreras para la aprobación
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Antonio Acosta: 10h/Semana Lisandro Pacheco: 10h/Semana Ibeth Luna: 10h/Semana	Actividades de investigación en biología molecular y enfermedades infecciosas hace parte del diario quehacer como docentes universitarios. Buen tiempo de dedicación para el emprendimiento.	No se ha determinado la dedicación al manejo gerencial /administrativo.	Se arranca con unos productos base y se quiere buscar una spin off con la Universidad.
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Se piensa que los dos socios preincipales vayan por partes iguales y le entreguen una participación a Ibeth que está por definir. También está por definir la participación de la Universidad	La participación de la Universidad es un plus para el fortalecimiento del negocio	No hay claridad completa de la participación	Partes iguales para los dos socios fundadores, una participación para la Universidad por definir y unas acciones para Ibeth.
	INVERSIONES FUNDADORES	Monetaria: 0\$	NA	No hay claridad completa de la participación	No hay una definición clara y eso hace parte de este proceso de acompañamiento
	GOBIERNO CORPORATIVO	No existe una específica para el Laboratorio de Diagnóstico Molecular (LDM), esta depende de la USB. Existe una estructura organizacional (jerarquica) con la descripción de los perfiles de cargo. Esta estructura funcionaría para la spin off	Existe una estructura organizacional previa	Depende de decisión de tercero para que pueda tener una independencia jurídica. Es una decisión que comparte la Universidad.	Procesos descritos en ISO9001. Gestionados desde ISOTools. Esos procesos están determinados pero hay que implementarlos
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Ninguna	Ninguna	Ninguna	NA
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Laboratorio molecular que permita la fabricación de pruebas moleculares y su venta a entes del estado, empresas de salud y particulares.	Es un modelo completamente escalable y replicable que permite un crecimiento bueno del negocio	No tienen claridad de cómo hacer el negocio.	Hay que hacer lista de chequeo de todos los requerimientos que se necesitan para poder iniciar el modelo de negocio.
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Oportunidad del Diagnóstico Molecular. Qué tan rápido podemos lograr que se entreguen los resultados de un diagnóstico. El tiempo de espera se reduce de días a horas.	Oportunidad del Diagnóstico especializado. Muchos de los agentes son de interes en salud pública	Al ser un nicho espacializado, se requiere el mercadeo con especialistas.	+80,000 resultados diagnósticos de SARS-CoV-2
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Alta capacidad investigativa y de innovación en el diagnóstico molecular	Siempre apunta a la vanguardia e innovación en las técnicas de diagnóstico	Investigación requiere inversión alta de capital	Hay diferenciales importantes por el uso de nuevas tecnologías de diagnósticas desarrolladas por Colombianos
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	Es un modelo completamente escalable y replicable que permite un crecimiento bueno del negocio	Facilmene escalable para diferentes tipos de diagnóstico	Falta experiencia comercial.	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	El modelo de ingresos está fundamentado en la venta de las pruebas diagnósticas	Pruebas validadas de Covid y en proceso Dengue	Hay una barrera para la venta de las pruebas, pues no hay una persona jurídica que pueda ser el frente del negocio.	Es necesario constituir una persona jurídica para poder vender las pruebas.
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	Ninguna	NA	NA	NA
CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Se cuenta con conocimiento profundo sobre el desarrollo de pruebas diagnósticas. Hay experiencia en el funcionamiento del Laboratorio Clínico. Ninguna en contratación con el SGSSS. Cuentan con una persona que tiene experiencia en sector salud y cuenta con los contactos necesarios para poder apoyar el negocio	Mucha experiencia sobre la producción de las pruebas diganósticas. Tienen un nuevo colaborador que puede apoyar el proceso de negocio y que tiene buenos contactos.	Poca experiencia del equipo base en el negocio como tal y en el desarrollo de emprendimientos relacionados con el sector salud.	Hay que trabajar de manera profunda y detallada en el monatje del negocio. Es un negocio con muchos puntos a tener en cuenta, especialmente en el ámbito jurídico.	

MERCADO	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Distrito de Barranquilla , Departamento del Atlántico, Clínicas y hospitales de alta complejidad que desarrollan estudios clínico	Es un mercado que existe y que tiene la necesidad de pruebas diagnósticas rápidas.	No hay estudio de mercado y se asume que el mercado existe.	Es importante hacer un proceso de validación sobre el mercado objetivo. Se espera contar con el apoyo del equipo de Collision para tal fin.
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	No hay un estudio de mercado que permita determinar el tamaño del mercado que se puede abordar.	Es un mercado local, pero amplio y con buen potencial de crecimiento	No hay estudios hechos por el equipo aún	Hay que trabajar en un estudio que permita determinar el tamaño del mercado a abordar y si hay la posibilidad de internacionalizar.
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Legal: Cambio a figura jurídica que permita la contratación con el SGSSS. Hay la necesidad de crear una persona jurídica para poder desarrollar el negocio. Han hecho 80 mil pruebas que se trabajaron en convenio con el distrito de Barranquilla. Las pruebas se hicieron sin costo para los regímenes contributivos y subsidiado	Tienen la asesoría del equipo para poder desarrollar todos los aspectos legales del negocio.	Hay varias barreras jurídicas que hay que revisar con cuidado como la constitución de la persona jurídica y los permisos para poder operar el negocio	Se requiere asesoría detallada del equipo legal del programa para poder desarrollar una figura jurídica que permita la operación del negocio.
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN		Tienen experiencia con un proyecto inicial que abordaron con el distrito de Barranquilla	No fue un proyecto pago. Sólo fue un convenio que permitió probar la efectividad de la prueba.	Probaron un mercado, pero no con un negocio, sino con un proyecto del tipo convenio con el distrito de Barranquilla.
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Secretaría Distrital de Salud, Laboratorio Departamental de Salud Pública, Clínicas privadas	Se hizo una primera alianza con el distrito de Barranquilla. Funcionó bien. Esta alianza se podría reactivar. También está el sistema MiRed del distrito. También prestaron servicios a clínicas privadas.	No hay experiencia directa grande con el sector privado. Hay que evolucionar en este sector.	Es necesario desarrollar un programa de alianzas que permita abordar nuevos mercados
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Bioquímica tradicional: Todos los laboratorios clínicos habilitados Diagnóstico específico molecular: Lab. Martínez	Son los único con la tecnología de estas pruebas diagnósticas en Barranquilla.	Para las pruebas normales hay competencia con los laboratorios convencionales. Puede haber un competidor local determinado.	Hay que hacer un estudio profundo de la competencia para establecer competidores directos e indirectos.
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	Publicación de técnica LAM. Hay producto probado, funcional y que es viable como negocio	Ya hay un producto desarrollado y funcional	Nunca se ha comercializado	El producto está listo para ser vendido. Necesita los permisos y la figura jurídica para poderlo hacer
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	Laboratorio Clínico funcional desde 2020 en diagnóstico de SARS-Co-V 2	Se han hecho todas las pruebas al producto y se ha utilizado con seguridad en humanos. La validación fue en un entorno real y funcionó	Solo se ha probado la prueba del Covid y es la única que tiene la aprobación del INS. La del dengue todavía no tiene esa validación	Hay que trabajar en la validación de otros tipos de prueba para diferentes enfermedades infecciosas.
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	La prueba de Covid está completamente validada por el INS	Prueba ya validada	Solo para Covid	Hay que trabajar en las pruebas de validación para dengue y otras enfermedades
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	NA	NA	NA	NA
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	No está claro si se puede hacer un registro de la propiedad intelectual	NA	Al parecer no se puede hacer un registro de propiedad intelectual	Es necesario trabajar el tema con el asesor jurídico. Ellos mencionan que ya han tendio conversaciones al respecto y al parecer no se puede hacer ningún registro de propiedad intelectual
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Financiación externa durante la pandemia: Minciencias, donaciones,.	Ya han tenido experiencia con procesos de financiación por parte de la Universidad y el distrito de Barranquilla	No han probado otras fuentes de financiación	Es bueno explorar nuevas alternativas de financiación para poder apalancar el negocio.
	VENTAS Y MARGENES	Técnicamente no ha habido ventas del producto aunque se han realizado cerca de 80 mil pruebas	Hubo un modelo de donaciones que puede calificarse como ventas.	No han habido ventas reales	Es necesaria una figura jurídica para poder iniciar procesos de comercialización
	COSTOS OCULTOS	Hay un estudio financiero del producto y se han establecido los costos que tiene	Cuentan con un estudio de costos a 2020	Es necesario actualizarlo	Hay unos datos base al respecto, pero hay que llevarlos a cifras actuales.
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	Hay un estudio financiero del producto y se han establecido los costos que tiene	Cuentan con un estudio de costos a 2020	Es necesario actualizarlo	Hay unos datos base al respecto, pero hay que llevarlos a cifras actuales.
	TICKET PROMEDIO	En el estudio se pudo establecer un valor sobre los costos de US \$ 8	No hay ticket promedio aún.	Solo existe el costo del producto y no el valor de venta.	Hay que hacer un estudio de pricing para poder determinar el valor de venta del producto
DINÁMICA	En la sesión "Abre la Caja Negra", tres expertos guiarán a los miembros de la iniciativa a explorar detenidamente los componentes clave de su proyecto, como los fundadores, el modelo de negocios, la gestión comercial, la tecnología, entre otros. Mediante preguntas y análisis, se descompondrá cada componente, se identificarán fortalezas y áreas de mejora, y se generarán soluciones específicas. Esta dinámica facilitará la comprensión profunda de la iniciativa y permitirá planificar acciones concretas para optimizar su funcionamiento y lograr el éxito deseado.				
DURACIÓN	Las iniciativas empresariales de base tecnológica estarán citadas para 1 hora, el objetivo es realizar diagnóstico y proporcionar una visión general y un análisis inicial de los componentes clave de la iniciativa empresarial, incluyendo fundadores, modelo de negocio, gestión comercial, tecnología y otros aspectos. A través de preguntas y discusiones, se busca identificar oportunidades de mejora y generar ideas iniciales para optimizar la iniciativa en función de sus componentes fundamentales.				