

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL : TRANSFORMACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DEL DIAGNÓSTICO	MENTOR SENIOR :	JUAN CARLOS LOAIZA B.
---	-----------------	-----------------------

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 desarrollo de este tipo de procesos.	Antonio es biólogo 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 principales 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: D\$	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 (jerárquica) 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	Facilmete 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	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 diagnósticas. 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 montaje del negocio. Es un negocio con muchos puntos a tener en cuenta, especialmente en el ámbito jurídico.
	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 asuem 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.

MERCADO	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.	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	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 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 tenido conversaciones al respecto y al parecer no se puede hacer ningún registro de propiedad intelectual
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Financiación externa durante la pandemia: Mincienias, 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 es 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.				

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		#1REF1			MENTOR SENIOR		#1REF1		
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINAMICA DE CAMBIO							
ÁREAS	Estrategia ¿Qué?	Acciones ¿Responden al Como?	Responsable	Tiempo (Semana a semana) ¿Responde al cuando?	METRICA FOCUS (Indicador que impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 2)	Semana 10
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	* Definir los derechos, responsabilidades y roles básicos de cada miembro del equipo. Definición de la figura jurídica para operar el negocio.	* Desarrollar el modelo de participación de los miembros del equipo así como de la universidad Simón Bolívar	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Mentor	30-sep	* % de desarrollo de Preliminar del acta de constitución, estatutos, forma jurídica del modelo de negocio. * % de desarrollo Checklist de requisitos de constitución	* Contar con acta de constitución * Contar con Cámara de Comercio * Contar con una figura jurídica para desarrollar el	Trabajo en compañía del mentor y del asesor jurídico para el desarrollo de los documentos que puden crear la figura jurídica que esté al frente del negocio.	Arrancan de cero el desarrollo de la figura jurídica	% de desarrollo de la figura jurídica
MODELO DE NEGOCIOS	* Desarrollar una herramienta de gestión estratégica para el modelo de negocio que permita analizarlo de forma dinámica y visual.	* Desarrollar el Canvas	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Mentor	15-oct	* 100% Canvas desarrollado	* Canvas terminado	Trabajo en compañía del mentor para la estructuración del Canvas del modelo de negocio	No hay modelo de negocio	80 de desarrollo del Canvas de modelo de negocio
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	* Establecer el marco contractual y comercial como guía de las actividades comerciales del modelo de negocio.	* Desarrollar el plan comercial	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Mentor y asesor comercial	30-oct	* 80% del Plan de negocios (proyección) * Definir un responsable a cargo de Gerencia Comercial	* Definir un gerente comercial * Definir listado de potenciales clientes y socios estratégicos - Definir proyección de ventas	Trabajo con el asesor comercial para el desarrollo del plan comercial	No hay ventas y por consiguiente no hay un plan comercial	35 % de estructuración de la proyección comercial
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	* Crear nombre de la marca, identidad corporativa y arquitectura de la marca.	*Desarrollar nombre de la marca, identidad corporativa y arquitectura de la marca.	Ibeth Luna - Asesor de branding y mentor	15-oct	*% de desarrollo aprobado para la marca	* Definir la tipología de la marca	Trabajo con el asesor de branding y con el mentor para el desarrollo de la marca	Hay que arrancar desde definir el nombre del negocio	30 % de estructuración de la marca
MARKETING Y COMUNICACIONES	* Establecer los canales y herramientas para comunicar los mensajes necesarios al nicho objetivo (usuarios, clientes y aliados estratégicos).	*Desarrollar el plan de marketing y comunicaciones	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Asesor de marketing - Mentor	15-oct	*% de avance en la estrategia de comunicación y marketing, incluyendo branding, publicidad, redes sociales, etc.	* Definir el plan de marketing	Trabajo con el asesor de marketing y con el mentor	Hay que definir un plan de marketing para la iniciativa.	25 %
TECNOLOGÍA	Desarrollo de la portabilidad del dispositivo.	* Consolidar el prototipo tecnológico de la prueba de manera portable (POC y su modelo de producción)	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Audacia - Mentor	30-Oct	* % de desarrollo del prototipo tecnológico de la prueba (POC)	* % de desarrollo del prototipo tecnológico funcional y validado	Trabajo en conjunto con Audacia para el desarrollo del PMV	Se ha diseñado un prototipo y eso es lo que le vamos a compartir a Audacia	25 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	* Determinar las necesidades y medidas financieras de la empresa por tipo, cantidad y tiempo	* Elaborar y proyectar el Plan Financiero y Ticket	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Asesor Financiero y Mentor	30-oct	* % de desarrollo del plan financiero y los objetivos financieros	* Desarrollo del plan financiero	Trabajo en conjunto con el asesor financiero para el desarrollo del plan	No hay plan financiero	25 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	* Determinar los mecanismos de protección a la propiedad intelectual. Política de tratamiento de datos. Términos y condiciones del servicio	* Elaborar los documentos de protección jurídica del negocio y un modelo de gobernanza	Ibeth Luna - Asesor jurídico y Menor	30-oct	* % de avance en el desarrollo de los documentos de protección del negocio	* Desarrollo de la política estratégica de Propiedad intelectual / Industrial. Contar con los documentos de protección del negocio.	Trabajo en conjunto con el asesor jurídico y el mentor	No hay ningún documento de la empresa	20 %

INDICADORES - KPIS			
Indicaciones:	La toma de estos indicadores deben ser medidos en las semanas iniciadas. Estos indicadores son acumulativos, es decir entre semana y semana se van sumando, con el objetivo de medir al final la tasa de crecimiento de cada KPIS.		
	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)
	Nuevos Clientes	Unidades	ND
	Nuevos Usuarios	Unidades	ND

KPIs TRANSVERSALES	Nuevas Ventas por producto o servicio		ND	ND
	Nuevos Empleos directos	Unidades	ND	ND
	Nuevos Empleos indirectos		ND	ND
	Nuevas Cotizaciones	Unidades	ND	ND
	Interes de compra	Unidades	ND	ND
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	ND	ND

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		#REF1		MENTOR SENIOR		#REF1			
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO				II- DINAMICA DE CAMBIO					
ÁREAS	Estrategia ¿Qué?	Acciones ¿Responden al Como?	Responsable	Tiempo (Semana a semana) ¿Responde al Cuando?	METRICAS FOCUS (Indicador que impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	* Definir los derechos, responsabilidades y roles básicos de cada miembro del equipo. Definición de la figura jurídica para operar el negocio.	* Desarrollar el modelo de participación de los miembros del equipo así como de la universidad Simón Bolívar	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Mentor	Finalización del programa	* % de desarrollo y estructuración de la figura jurídica	* Contar con una figura jurídica para desarrollar el negocio	Trabajo en compañía del mentor y del asesor jurídico para el desarrollo de los documentos que pueden crear la figura jurídica que esté al frente del negocio.	Arrancan de cero el desarrollo de la figura jurídica	Pendiente presentación de la propuesta al comité de propiedad intelectual
MODELO DE NEGOCIOS	* Desarrollar una herramienta de gestión estratégica para el modelo de negocio que permita analizarlo de forma dinámica y visual.	* Desarrollar el Canvas	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Mentor	Finalización del programa	* % Canvas desarrollado	* Canvas terminado	Trabajo en compañía del mentor para la estructuración del Canvas del modelo de negocio	Parte de una estructura elaborada y que está pendiente de ser ajustada y aprobada	100 % de desarrollo del modelo de negocio
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	* Establecer el marco contractual y comercial como guía de las actividades comerciales del modelo de negocio.	* Desarrollar el plan comercial	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Mentor y asesor comercial	Finalización del programa	* % de estructuración del Plan comercial (proyección) * Definir un responsable a cargo de Gerencia Comercial	* Definir un gerente comercial * Contar con un plan comercial definido * Definir listado de	Trabajo con el asesor comercial para el desarrollo del plan comercial	El asesor comercial ha desarrollado en 50 % la estructura del plan comercial	100 % del plan comercial
DISÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	* Crear nombre de la marca, identidad corporativa y arquitectura de la marca.	* Desarrollar nombre de la marca, identidad corporativa y arquitectura de la marca.	Ibeth Luna - Asesor de branding y mentor	Finalización del programa	* % de desarrollo aprobado para la marca	* Definir la tipología de la marca	Trabajo con el asesor de branding y con el mentor para el desarrollo de la marca	Tienen un nombre escogido que es Genofite y tienen una imagen previa del logo. Hay que terminar el desarrollo de la marca	100 % del manual de marca
MARKETING Y COMUNICACIONES	* Establecer los canales y herramientas para comunicar los mensajes necesarios al nicho objetivo (usuarios, clientes y aliados estratégicos).	* Desarrollar el plan de marketing y comunicaciones	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Asesor de marketing - Mentor	Finalización del programa	* % de avance en la estrategia de comunicación y marketing, incluyendo branding, publicidad, redes sociales, etc.	* Definir el plan de marketing	Trabajo con el asesor de marketing y con el mentor	El plan de marketing se ha venido desarrollando con el asesor y debe quedar finalizado y entregado antes de que termine el programa	100 % de desarrollo de plan de marketing
TECNOLOGÍA	Desarrollo de la portabilidad del dispositivo.	* Consolidar el prototipo tecnológico de la prueba de manera portable (POC y su modelo de producción)	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Audacia - Mentor	Finalización del programa	* % de desarrollo del prototipo tecnológico de la prueba (POC)	* % de desarrollo del prototipo tecnológico funcional y validado	Trabajo en conjunto con Audacia para el desarrollo del PMV	Se ha diseñado un prototipo y eso es lo que le vamos a compartir a Audacia	100 % del prototipo desarrollado
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	* Determinar las necesidades y medidas financieras de la empresa por tipo, cantidad y tiempo	* Elaborar y proyectar el Plan Financiero y ticket	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Asesor Financiero y Mentor	Finalización del programa	* % de desarrollo del plan financiero y los objetivos financieros	* Desarrollo del plan financiero	Trabajo en conjunto con el asesor financiero para el desarrollo del plan	hay dos modelos financieros que se encuentra en proceso de validación	100 % del modelo financiero desarrollado
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	* Determinar los mecanismos de protección a la propiedad intelectual. Política de tratamiento de datos. Términos y condiciones del servicio	* Elaborar los documentos de protección jurídica del negocio y un modelo de gobernanza	Ibeth Luna - Asesor jurídico y Mentor	Finalización del programa	* % de avance en el desarrollo de los documentos de protección del negocio	* Desarrollo de la política estratégica de Propiedad Intelectual / Industrial. Contar con los documentos de	Trabajo en conjunto con el asesor jurídico y el mentor	Se está trabajando en la figura societaria para la constitución de la empresa	100 % de estructuración de la figura societaria

INDICADORES - KPIS			
La toma de estos indicadores deben ser medidos en las semanas iniciadas. Estos indicadores son acumulativos, es decir entre semana y semana se van sumando, con el objetivo de medir al final la tasa de crecimiento de cada KPIS.			
Indicaciones:			
	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)
KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Clientes	Unidades	ND
	Nuevos Usuarios	Unidades	ND
	Nuevas Ventas por producto o servicio	Unidades	ND
	Nuevos Empleos directos	Unidades	ND
	Nuevos Empleos indirectos	Unidades	ND
	Nuevas Cotizaciones	Unidades	ND
	Interes de compra	Unidades	ND
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	ND

AGENDA

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL			#REF!	MENTOR SENIOR	#REF!	
FECHA	HORA (INICIO - FINAL)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO	COMPROMISOS	LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA	OBSERVACIONES
FASE II - DINÁMICA DE CAMBIO						
24/08/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Diagnóstico de la iniciativa. Tienen una basta experiencia en este tipo de procesos de desarrollo de pruebas diagnósticas. Cerca de 20 años. Han hecho procesos de investigación profunda en el dearrrollo de este tipo de procesos.	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. Es importante hacer un proceso de validación sobre el mercado objetivo. Se espera contar con el apoyo del equipo de Collision para tal fin. Hay que trabajar en un estudio que permita determinar el tamaño del mercado a abordar y si hay la posibilidad de internacionalizar. Se requiere asesoría detallada del equipo legal del programa para poder desarrollar una figura jurídica que permita la		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.
31/8/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Continúa el diagnóstico y la elaboración del plan de trabajo. 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. No hay una definición clara del negocio y del tipo de vehículo societario y eso hace parte de este proceso de acompañamiento. 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	Es necesario constituir una persona jurídica para poder vender las pruebas. Se debe montar una propuesta para la Universidad de la creación de una posible spinoff. Hay que hacer un estudio profundo de la competencia para establecer competidores directos e indirectos. Hay que trabajar en las pruebas de validación para dengue y otras enfermedades. Hay que construir todo el modelo de negocio y desarrollar la estructura de monetización de la empresa.		Hay diferenciales importantes por el uso de nuevas tecnologías de diagnósticas desarrolladas por Colombianos. Se requiere asesoría detallada del equipo legal del programa para construir una figura jurídica de sociedad. El producto está listo para ser vendido. Necesita los permisos y la figura jurídica para poderlo hacer. 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
07/09/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	No asisten a la reunión y se reemplaza por una sesión virtual del 12/09/2023. En la sesión de reposición se terminan el diganóstico de la empresa y se deja listo el plan de trabajo para la primera fase del acompañamiento	Los principales puntos a trabajar son: * Definir los derechos, responsabilidades y roles básicos de cada miembro del equipo. Definición de la figura jurídica para operar el negocio. * Desarrollar el Canvas * Desarrollar el plan comercial *Desarrollar nombre de la marca, identidad corporativa y arquitectura de la marca. *Desarrollar el plan de marketing y comunicaciones * Consolidar el prototipo tecnológico de la prueba de manera portable (POC v su modelo de producción)		Técnicamente no ha habido ventas del producto aunque se han realizado cerca de 80 mil pruebas. El plan de trabajo queda definido con todas las tareas y fechas establecidas para la primera fase del programa. El plan es aprobado por el equipo en pleno.
14/09/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Sa hace una reunión conjunta de presentación del equipo con loa asesores de Marketing y comunicaciones, propiedad intelectual y Branding. Lisandro hace la presentación de la iniciativa para poder iniciar el proceso de asesoría.	Se plantea un proceso fuerte de marca personal como estrategia de punta para el plan de marketing digital. También el desarrollo de una nueva marca que identifique la figura jurídica de la spinoff. Se definirá también el arquetipo de cliente con el que se quiere trabajar. También se busca establecer la posibilidad de desarrollar una patente de invención. Lo que se puede ver es que hay la posibilidad de una patente. Se les recomienda crear una empresa que luego será una spinoff con un producto del que la universidad será dueña de la patente y ellos podrán tener una licencia que permita la comercialización de los dispositivos de diagnóstico.		Yarley hace la presentación de la asesoría de marketing digital. Fredy realiza una sesión intensiva de preguntas intentando determinar cuál es el camino más conveniente para poder desarrollar la figura jurídica que permita la comercialización de las pruebas diagnósticas. De acá nace todo el proceso de asesoría con acompañamiento de Fredy Sánchez para poder crear la spinoff. Tendrán reuniones periódicas para poder avanzar en el proceso.

21/09/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Se desarrolla la sesión enfocados en revisar la encuesta para el proceso de validación y cómo harán la validación de problema, solución y modelo de negocio.	Lisandro dice que debe conversar con Antonio y Lisandro sobre cómo desarrollar las encuestas y poderlas enviar antes del fin de semana. Deben entregar el miércoles en la mañana un informe tipo presentación en PPT junto con las cards que se les compartieron. El informe debe tener las conclusiones obtenidas a partir de la información que lograron recoger.		La encuesta de validación está detenida y por ahora no han avanzado. Lisandro tiene un cierre de proyecto y no ha podido trabajar con el equipo. Antonio e Ibeth salieron del país desde el domingo y por eso tampoco han podido avanzar. Se le hace a Lisandro la explicación sobre cómo debe funcionar el Canvas y se revisa los avances que ha tenido. La próxima sesión lo debe traer completo para ser validado en la mentoría.
05/10/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	La sesión está enfocada en generar conciencia en los empresarios sobre el compromiso que deben tener con su iniciativa.	Esta es una sesión donde los miembros del equipo se comprometen a desarrollar las tareas encomendadas en el programa y a trabajar a conciencia en ellas. Está atrasados y deben ponerse al día.		Es una sesión de conversación con los miembros del equipo y tiene como fin poder entender qué ocurre con el equipo y por qué se han ido aplazando tareas sin una definición clara. Se le pide al equipo mayor compromiso y diligencia en el desarrollo de las tareas, pues de eso depende el éxito del
10/10/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	La sesión tiene como objetivo entender los avances que ha tenido el equipo con respecto a las tareas pendientes que tenían y en las que estaban atrasados.	Antonio válido con sus otros dos socios sobre el compromiso que pueden tener con respecto al desarrollo del emprendimiento. Todos se comprometieron a avanzar. Ibeth debe asistir a los cursos y es la parte administrativa del proyecto con conocimiento de las normas. Ibeth es la coordinadora de calidad del equipo, Lisandro y Antonio se encargarán de la parte científica. Antonio y Lisandro serán los accionistas mayoritarios con el 80% dividido en partes iguales. Ibeth tendría el 10% y la Universidad Simón Bolívar otro 10%. Esto está por terminar de definirse. Se le pide a Antonio que logre un compromiso con el asesor comercial para contar lo antes posible con la oferta hacia la Universidad. También con Fredy Sánchez para que se pueda avanzar en la documentación o en la estructura del vehículo societario para avanzar.		Debían desarrollar varias actividades entre las que están: Canvas de modelo de negocio, experimentos de validación y cards de los experimentos. Desarrollaron 19 encuestas de validación que les dieron una perspectiva muy positiva sobre el negocio. Si hay un interés claro en este tipo de pruebas diagnósticas y hay una oportunidad de mercado. Las encuestas también muestran que se deben desarrollar nuevas pruebas diagnósticas sobre otro tipo de enfermedades como tuberculosis y virus respiratorios. Ya cuentan con nombre para el emprendimiento que será GenoLife y fue aprobado por el equipo. Antonio hace entrega del archivo de las encuestas. Hay que mirar más opciones de virus para desarrollar nuevas pruebas. Las personas contestaron que estaban muy interesados en que hubiese todo un equipo científico detrás. Por otro lado, se reunieron con Reinaldo Terraza, que es el asesor comercial, quien se comprometió a ayudar en la elaboración de la propuesta comercial hacia la Universidad. Trabaja de la mano con Fredy.
19/10/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Desarrollo del fire pitch	No asistieron		No asistieron
26/10/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Revisión del estado de la iniciativa. Preparación de junta directiva del 9 de noviembre.	Se define que el tema más importante a trabajar en el acompañamiento es la propuesta que se debe hacer al comité de propiedad intelectual. Esta propuesta debe estar lista a la mayor brevedad posible y avanzar hacia una aprobación de parte de la Universidad. Deben desarrollar el Fire Pitch y deben estructurar la presentación para la próxima junta directiva. Deben traer las dos cosas el próximo jueves para validación y correcciones.		Se reunieron con Yarley y Ronny para definir el nombre y la marca. Se les pidió definir el buyer persona. Están trabajando en esa información. Fredy revisó el nombre que es GenTech y dio viabilidad pero los empresarios les gusta más otra opción que es GenoLife. Ya se reunieron dos veces con Reinaldo Terraza e hicieron la descripción de la competencia y tienen una nueva tarea que es definir las proyecciones de ventas de los servicios. Esto para la presentación al comité de propiedad intelectual. Esta proyección debe estar lista para la siguiente semana con el fin de lograr hacer la presentación al comité de propiedad intelectual.

02/11/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Revisión de la figura societaria a trabajar. Revisión de la presentación de junta de la siguiente semana.	El equipo debe trabajar y concentrar sus esfuerzos en desarrollar la propuesta de spinoff que se le presentará a la Universidad. Deben definir la participación de la Universidad y las necesidades de inversión. Deben hacer un pitch muy atractivo que les permita conquistar al comité y que permita viabilizar el proyecto.		Se define que la figura societaria a trabajar será una spinoff. Fredy Sánchez recomienda que la propuesta debe estar basada en número y proyecciones de posible ventas. Eso se puede calcular desde la experiencia que se ha tenido con las pruebas Covid. Es importante anotar que la Universidad tendría una participación minoritaria pero hay que pensar con claridad si es e es el camino o es bueno darle mayor participación para que se hagan mayores inversiones de parte de la Universidad. El pitch de propuesta debe estar listo la siguiente semana. Hay mucha urgencia de presentar esta oferta antes de que el programa acabe. El objetivo es lograr la aprobación antes del
09/11/2023	3:00 p.m - 4:00 pm	MENTORIA	Junta Directiva	1. Contar con un proceso de investigación completamente estructurado que permita el avance de la tecnología y que el negocio no se estanque. 2. Diseñar un modelo de spin off que sea justo para ambas partes. 3. Revisar la posibilidad de contar con un laboratorio de puertas abiertas al público. 4. Revisar nuevos mercados que se puedan acceder con la tecnología. 5. Definir el organigrama y roles de la empresa. 6. Organizar la estructura de costos del negocio (pedir ayuda al asesor financiero).		Se hace la presentación a la junta. Se comenta que el objetivo clave de Collision es lograr una Spin Off con la Universidad para empezar a operar el negocio.
14/11/2023	3:00 p.m - 4:00 pm	MENTORIA	Revisión del estado de la compañía e inicio del desarrollo del plan de trabajo para la fase 3	Revisión de las tareas propuestas y designación de responsables entre los miembros del equipo		Esta sesión se dedica en pleno a la estructuración del plan de trabajo para la segunda y última etapa del programa de acompañamiento. Se hace una reunión con los miembros del equipo donde se revisan las tareas planeadas para la primera etapa
23/11/2023	3:00 p.m - 4:00 pm	MENTORIA	Revisión del estado de la compañía y finalización del desarrollo del plan de trabajo para la fase 3	Se les solicita crear un link donde puedan almacenar todos los documentos desarrollados durante el programa y que hacen parte de los entregables. Van a trabajar con Danid en la finalización del plan financiero y la estructura de costos. Mencionan que esa información la complementará Reinaldo Terraza. Deben desarrollar la presentación de la propuesta que		Se reunieron con Yarley y están ajustando los perfiles de linkedin para hacerlos más visibles y empiecen a hacer contenidos y publicarlos en sus perfiles. Ya tienen dos modelos financieros elaborados por Danid. Los van a revisar en la última sesión y ajustarán con la nueva realidad.
30/11/2023	3:00 p.m - 4:00 pm	MENTORIA	Revisión del estado de la iniciativa y revisión de la presentación de junta	No han desarrollado la presentación de junta y queda la tarea para que la desarrollen el fin de semana y se comprometen a tenerla para el martes próximo.		Se hace la revisión de los avances del proyecto. Están en la preparación de la junta directiva y de los resultados alcanzados durante el programa de acompañamiento. Por otro lado, están también en la preparación de la propuesta que se llevará al comité de propiedad intelectual. Le pidieron una plantilla a Ronny para la presentación.
06/12/2023	5:00 p.m - 6:00 pm	MENTORIA	Junta Directiva	Les queda pendiente generar la propuesta de spinoff hacia la Universidad. Deben hacer esa propuesta lo antes posible y pedir el espacio para poder llevar la propuesta al comité de propiedad intelectual. Se les aconseja tener en cuenta un capital inicial para el arranque de la operación durante los primeros 12 meses. Hay que pensar en todos los escenarios de inicio y que no sean barrera para poder arrancar		Presentan el avance de la iniciativa con logros alcanzados como: marca, modelo de negocio, propuesta de valor, modelo financiero, plan comercial. Quedan con una estructura empresarial base para poder lograr consolidar la spinoff con la Universidad.

