

PLAN ESTRATÉGICO

TRANSFORMACIÓN DE LA OPORTUNIDAD EN EL DIAGNÓSTICO MOLECULAR
2023

TABLA DE CONTENIDO

PLAN ESTRATÉGICO (TRANSFORMACIÓN DE LA OPORTUNIDAD EN EL DIAGNÓSTICO MOLECULAR)	3
1. <i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	3
2. <i>DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA</i>	4
2.1. NOMBRE DE LA EMPRESA.....	4
2.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	4
2.3. MISIÓN.....	4
2.4. VISIÓN.....	4
2.5. VALORES.....	4
3. <i>ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN</i>	6
3.1. ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS).	6
3.2. MÉTRICAS.....	7
3.3. MODELOS.....	7
3.4. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO.....	8
3.5. IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES CLAVE.	10
3.6. PERFIL DE CLIENTES Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO.	10
3.7. TENDENCIAS TECNOLÓGICAS RELEVANTES	10
4. <i>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</i>	11
5. <i>ESTRATEGIAS Y ACCIONES</i>	11

PLAN ESTRATÉGICO (TRANSFORMACIÓN DE LA OPORTUNIDAD EN EL DIAGNÓSTICO MOLECULAR)

1. RESUMEN EJECUTIVO

Descripción breve de la empresa.

Tecnología molecular con tecnología LAM que baja costos y permite movilidad para las pruebas. La técnica no la inventaron ellos, pero la han utilizado en diferentes sectores. Está en estado de laboratorio. Quieren hacer un spin off de servicios de diagnóstico molecular. Tienen dos vertientes:

1. Métodos diagnósticos innovadores. Pruebas rápidas y económicas de diagnóstico de diferentes enfermedades infecciosas.
2. Diagnóstico molecular avanzado. Pruebas genómicas y genéticas como enfermedades como cáncer, crónicas no transmisibles, infecciosas.

Misión.

En nuestro compromiso por liderar la vanguardia en el diagnóstico molecular y genético, nuestra misión es contribuir de manera significativa a la salud personalizada de los población que requiera un diagnóstico oportuno y particular, brindando servicios de diagnóstico de la más alta calidad, siempre respaldados por la investigación de punta, el desarrollo tecnológico propio y una infraestructura robusta.

Objetivos estratégicos claves.

1. Conformar el equipo de trabajo pionero
2. Definir el modelo de negocio
3. Establecer el plan comercial y el plan de marketing
4. Prototipar, diseñar, desarrollar y validar el MVP de la solución
5. Realizar el plan financiero
6. Registrar ante el INVIMA y el Instituto Nacional de Salud en Colombia (INS)
7. Constituir la empresa

Métricas.

Índice de satisfacción del cliente.

Tasa de crecimiento del mercado.

Rentabilidad de la empresa

Crecimiento financiero.

Crecimiento de personal.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1. NOMBRE DE LA EMPRESA	TRANSFORMACIÓN DE LA OPORTUNIDAD EN EL DIAGNÓSTICO MOLECULAR
1.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	<p>Tecnología molecular con tecnología LAM que baja costos y permite movilidad para las pruebas. La técnica no la inventaron ellos, pero la han utilizado en diferentes sectores. Está en estado de laboratorio. Quieren hacer un spin off de servicios de diagnóstico molecular. Tienen dos vertientes:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Métodos diagnósticos innovadores. Pruebas rápidas y económicas de diagnóstico de diferentes enfermedades infecciosas.2. Diagnóstico molecular avanzado. Pruebas genómicas y genéticas como enfermedades como cáncer, crónicas no transmisibles, infecciosas.
1.3. MISIÓN	<p>En nuestro compromiso por liderar la vanguardia en el diagnóstico molecular y genético, nuestra misión es contribuir de manera significativa a la salud personalizada de los población que requiera un diagnóstico oportuno y particular, brindando servicios de diagnóstico de la más alta calidad, siempre respaldados por la investigación de punta, el desarrollo tecnológico propio y una infraestructura robusta.</p>
1.4. VISIÓN	<p>En nuestra visión, nos proponemos consolidarnos como el laboratorio de referencia en el ámbito del diagnóstico molecular y genético, siendo reconocidos por las entidades prestadores de salud y la comunidad en general por la calidad excepcional de nuestros servicios y la aplicación de tecnologías de vanguardia. Para lograrlo, nos comprometemos a mantener un enfoque constante en la investigación de punta y el desarrollo tecnológico propio, garantizando así que nuestras prácticas y métodos diagnósticos estén siempre a la vanguardia de la ciencia.</p>
1.5. VALORES	<ol style="list-style-type: none">1. Trabajo en equipo2. Capacidad de adaptación3. Diversidad de funciones4. Respeto5. Versatilidad

6. Esfuerzo

7. Sacrificio

8. Inventiva

9. Respuesta rápida

10. Crecimiento constante

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

1.6. ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS).

Fortalezas	Oportunidades
<p>Somos pioneros en el desarrollo y aplicación de tecnologías avanzadas en el ámbito del diagnóstico molecular y genético.</p> <p>Utilizamos investigación de punta y desarrollos tecnológicos propios.</p> <p>La actualización constante mediante los procesos de investigación.</p> <p>La empresa ha sido aliada de laboratorios departamentales y distritales en la atención de la pandemia.</p> <p>Implementar rigurosas medidas de control de calidad para mantener los más altos estándares en la precisión de las pruebas diagnósticas.</p>	<p>El número creciente de casos de cáncer genera una demanda de diagnóstico temprano del cáncer en todo el mundo.</p> <p>Las soluciones tecnológicas de diagnóstico de nueva generación están ofreciendo niveles superiores de precisión, comodidad de uso y portabilidad, lo que permite la detección temprana de una variedad de enfermedades infecciosas.</p>
Debilidades	Amenazas
<p>Es posible que ya se hayan establecido y ampliamente aceptados en la comunidad médica métodos de diagnóstico alternativos, como las pruebas de laboratorio tradicionales o las técnicas de imagen. Cuando el diagnóstico molecular compite con estos métodos existentes,</p>	<p>Gobierno actual en Colombia amenaza al sector salud.</p> <p>La entrada de nuevas tecnologías al mercado aunque estas sean más económicas.</p>

puede resultar complicado ganar cuota de mercado y aceptación, especialmente si las alternativas se perciben como más rentables o más fáciles de implementar.

Dificultad para la adopción de tecnologías sofisticadas y equipos especializados.

El equipo no cuenta con experiencia comercial o empresarial. Este sería el primer emprendimiento comercial.

El diagnóstico molecular suele implicar tecnologías sofisticadas y equipos especializados, lo que los hace más caros que algunos métodos de diagnóstico convencionales.

1.7. MÉTRICAS

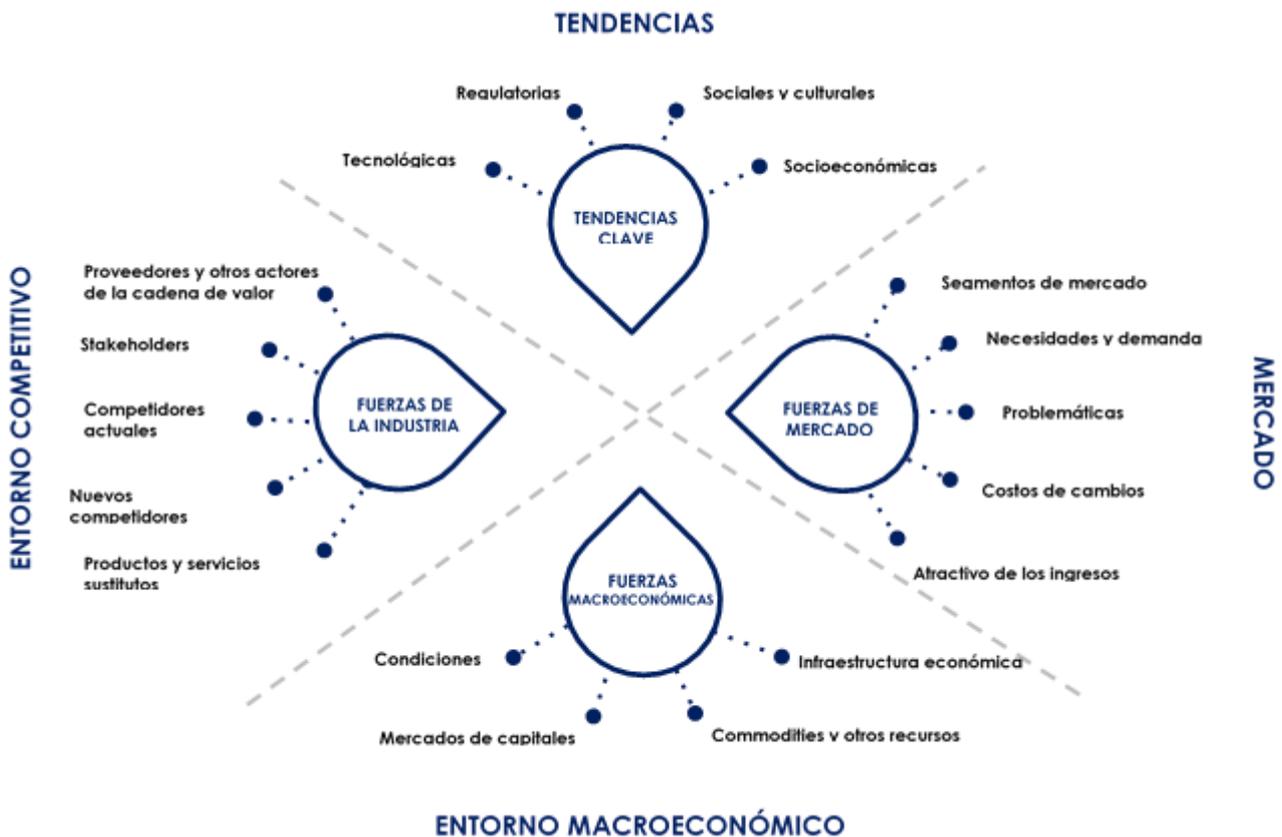
Índice de satisfacción del cliente.
Tasa de crecimiento del mercado.
Rentabilidad de la empresa
Crecimiento financiero.
Crecimiento de personal.

1.8. MODELOS

Modelo 1	
¿Quién es mi referente?	SherlockBiosciences
¿Por qué lo deberíamos imitar?	Por su modelo de negocio innovador para las pruebas de diagnóstico molecular.
¿Cómo adaptar sus estrategias a mi empresa?	Es una empresa de biotecnología con sede en Cambridge, que ofrece tecnologías para el diagnóstico molecular. Por un lado, dispone de la plataforma INSPECTR™, la cual aprovecha el poder de la biología sintética mediante el uso de redes de genes sintéticos liofilizados como dispositivos de diagnóstico molecular programables.
Modelo 2	
¿Quién es mi referente?	GuardantHealth
¿Por qué lo deberíamos imitar?	Por su modelo de negocio innovador para las pruebas de diagnóstico molecular.
¿Cómo adaptar sus estrategias a mi empresa?	Es una compañía estadounidense que se especializa en pruebas de detección de

cáncer a través de análisis de ADN circulante en sangre.
--

1.9. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO.



Componente: Tendencias

La vigilancia es un proceso centrado en la observación y análisis del entorno científico, técnico, tecnológico y de mercado, y en la posterior difusión de las informaciones seleccionadas apuntando a la toma de decisiones estratégicas. En tal sentido, se apunta a construir un reporte que incluye los siguientes ámbitos de análisis, considerando como foco principal aquellas áreas relacionadas con la iniciativa propuesta:

Tendencias tecnológicas

En este caso particular, el foco de la búsqueda se concentra en las aplicaciones, tecnologías y empresas innovadoras que impactan sobre la industria donde se trabaja la iniciativa. Luego se pasa a la búsqueda de la información sobre casos de éxito para el ámbito definido. El enfoque en casos de éxito/inspiración tiene que ver con la facilidad que tiene un caso de reflejar de manera práctica y concisa las pautas generales de una tendencia y servir como referente para etapas posteriores de escalabilidad.

Tendencias regulatorias

En esta parte se ubican tendencias que incluyan bien sea, regulaciones, normas o leyes que de alguna forma afecten o respalden el funcionamiento de la iniciativa. Se consideran tanto regulaciones existentes a nivel nacional, como algunas internacionales que sean de gran valor para orientar el marco de ejecución de la iniciativa en el país.

Tendencias de mercado

En este apartado se incluyen tendencias de tipo económico, cultural, de consumo y social que influyen sobre la iniciativa considerada, con el fin de dar a conocer las principales variables que se deben tener en cuenta para el desarrollo y escalabilidad de la misma. Estas tendencias se evalúan desde una perspectiva tanto nacional como internacional.

Componente: Fuerzas macroeconómicas

Se plantea la construcción de un informe que involucre la descripción del entorno macroeconómico del país. El informe se estructura en cuatro capítulos:

Capítulo 1. Perspectivas económicas. Incluye un panorama de perspectivas económicas globales, continentales y nacionales. Asimismo, un análisis sectorial (agropecuario, minas y canteras, Construcción-Infraestructura, Industria, Energía, gas y agua, Hotelería y turismo, y Comercio) para el lapso 2022-2023.

Capítulo 2. Análisis de mercados de capitales, entorno de inversión y apalancamiento financiero en Colombia. Incluye tendencias de digitalización en el mercado de Capitales (Blockchain, Fintech, crowdfunding, billeteras digitales, entre otros), profundización financiera en Colombia y estado de los instrumentos del mercado de capitales en el país (bonos del tesoro, acciones cotizadas en bolsa, S&P 500, divisas al contado, entre otros).

Capítulo 3. Ruta de la política pública sectorial (análisis por sectores relevantes para las iniciativas de Collision EBT). Incluye políticas públicas (vigentes) orientadas al desarrollo del sector papel dentro del PND y programas públicos de apoyo al sector (vigentes).

Capítulo 4. Mapeo de alternativas de financiación. Este capítulo supone la entrega de una base de datos con 400 registros con potenciales fuentes de financiación para iniciativas empresariales de innovación, incluyendo convocatorias, aceleradoras, incubadoras, fondos de inversión, etc., presentes en Colombia.

Por favor para mayor detalle revisar los siguientes documentos:

[Análisis entorno macroeconómico](#)

[Anexo Inversores Colombia.xlsx](#)

1.10. IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES CLAVE.

Los más reconocidos son: Roche, Laboratorio Abbott, SherlockBiosciences y GuardantHealth.

1.11. PERFIL DE CLIENTES Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO.

Perfil 1: Cliente empresarial del sector privado

Que genera un flujo constante de muestras clínicas para análisis (Clínicas, hospitales, etc.).

Perfil 2: Cliente del sector público

Que se apoye en nuestros servicios para vigilancia epidemiológica (Secretarías de salud distrital y departamental).

Perfil 3: Cliente particular

Que requiera de un diagnóstico especializado y rápido.

Segmento 1: Entidades del estado del sector salud (secretarías de salud).
Segmento 2: Empresas del sector privado (laboratorios clínicos).
Segmento 3: Clínicas, hospitales y centros de atención primaria.
Segmento 4: Clientes particulares.

1.12. TENDENCIAS TECNOLÓGICAS RELEVANTES

Por favor para mayor detalle revisar el siguiente documento:

[Informe de Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva -Transformación de la oportunidad](#)

2. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Lista los objetivos.

Establecimiento de objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un plazo determinado (objetivos SMART).

Priorización de los objetivos en función de su importancia estratégica.

3. ESTRATEGIAS Y ACCIONES

Desarrollo de estrategias para alcanzar los objetivos.

Identificación de acciones específicas necesarias para implementar cada estrategia.

Asignación de responsabilidades y plazos para cada acción.

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS /ACCIONES	INDICADOR	META	PLAZO	RESPONSABLE	RESULTADO ESPERADO
FINANCIERA	OBJETIVO ESTRATEGICO 1: Sostener económicamente la empresa.	Actividad o estrategia 1: Estructurar un modelo de negocio escalable y sostenible a mediano y largo plazo.	Número de modelo de negocio	1	2023	Área Financiera	1 Modelo de negocio.
		Actividad o estrategia 2: Gestionar financiamiento con Inversionistas.	Número de financiamientos	1	2023	Área Financiera	1 financiamiento.
		Actividad o estrategia 3: Aprovisionar capital de trabajo para los primeros meses de operación.	Número de aprovisionamiento de capital de trabajo	1	2024	Área Financiera	1 aprovisionamiento de capital de trabajo.
CLIENTE	OBJETIVO ESTRATEGICO 2: Posicionar la marca en el sector del mercado.	Actividad o estrategia 1: Definir un plan de marketing.	Número de planes de marketing	1	2023	Área Comercial	1 plan de marketing.
		Actividad o estrategia 2: Fortalecer el equipo comercial.	Número de equipos comercial	1	2023	Área Comercial	1 equipo comercial.
		Actividad o estrategia 3: Realizar planes de comunicación efectivos que involucren el área comercial hasta llegar al cliente final.	Número de planes de comunicación	1	2023	Área Comercial	1 plan de comunicación.
		Actividad o estrategia 4: Hacer encuestas frecuentes a los clientes para conocer su nivel de	Número de encuestas	12	2024	Área Comercial	12 encuestas.

		satisfacción de los servicios prestados.					
PROCESOS	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 3:</p> <p>Documentar procesos críticos.</p>	<p>Actividad o estrategia 1:</p> <p>Documentar los procesos críticos para que el conocimiento especializado no recaiga solo en el equipo de trabajo y exista información clave escrita que sirva de insumo para el diseño y desarrollo de la tecnología.</p>	Número de documentaciones de procesos críticos	1	2023	Área Científica / Área Administrativa	1 documentación de procesos críticos.
	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 4:</p> <p>Registrar en Colombia ante el INVIMA y el Instituto Nacional de Salud (INS)</p>	<p>Actividad o estrategia 1:</p> <p>Realizar el proceso de registro en Colombia ante el INVIMA y el Instituto Nacional de Salud (INS).</p>	Número de registros	2	2024	Área Científica / Área Administrativa	1 documentación de procesos críticos.
	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 5:</p> <p>Fomentar el</p>	<p>Actividad o estrategia 1:</p> <p>Fomentar el componente de Investigación, Desarrollo e</p>	Número de equipos de Investigación,	1	2023	Área Científica / Área	1 equipo de Investigación,

CAPACIDAD DE APRENDIZAJE	componente de Investigación, Desarrollo e Innovación.	Innovación de nuevos sistemas tecnológicos para la solución de las problemáticas de los clientes.	Desarrollo e Innovación			Administrativa / Comercial	Desarrollo e Innovación.
		Actividad o estrategia 2: Especializar al equipo de trabajo en conocimientos generales de la solución desde el rol que cada uno ejerce.	Número de personas capacitadas	3	2023	Área Administrativa	3 personas capacitadas.
TECNOLOGIA	OBJETIVO ESTRATEGICO 6: Prototipar, Diseñar, Desarrollar y Validar el prototipo tecnológico de la prueba (POC).	Actividad o estrategia 1: Desarrollar y Validar el prototipo tecnológico de la prueba (POC) con clientes.	Número de desarrollos de la de la prueba (POC)	1	2023	Área Científica	1 desarrollo de la de la prueba (POC).