

• RUTA COMPETITIVA • SECTOR SALUD

Enero 29 de 2016



**CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA**
Creemos en Santander



ANDI
Seccional Santanderes

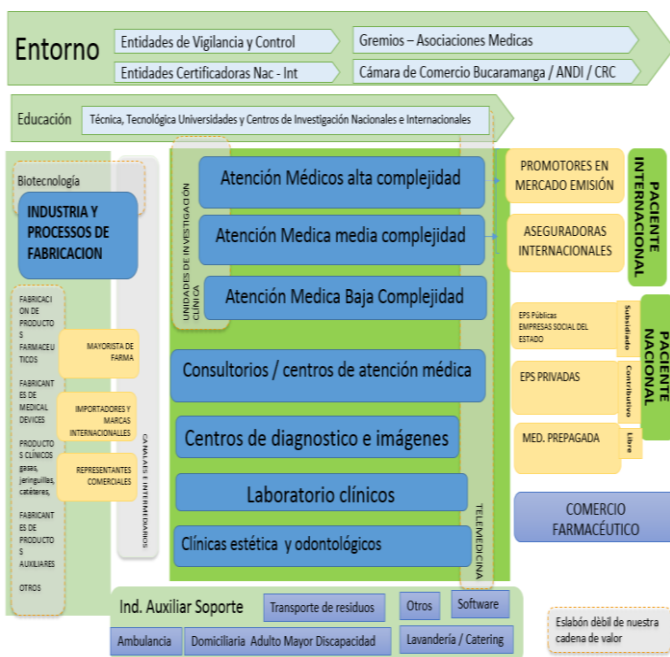


¿Qué es una Ruta Competitiva?

REALIDAD ECONÓMICA

RUTA COMPETITIVA

ORGANIZANDO LA IMPLEMENTACIÓN



ROLES Y RESPONSABILIDADES

DIALOGO PÚBLICO-PRIVADO DEL NEGOCIO

GERENTE

“EXISTE MASA CRÍTICA EMPRESARIAL Y ENTIDADES DE ENTORNO DE UN MISMO NEGOCIO”

“TIENE COMO OBJETIVO LA MEJORA DE LA REALIDAD ECONOMICA”

“IMPLEMENTA PROYECTOS Y REPARTE ROLES Y RESPONSABILIDADES EN EL ENTORNO”

¿Para que sirven las Rutas Competitivas?

Sofisticación de la estrategia de las empresas



Mejorar la Calidad del entorno para hacer negocios

“AGENDA ESTRATÉGICA DE FUTURO”

“NUEVO DIÁLOGO PÚBLICO PRIVADO”

Mejora la cuenta de resultados de las empresas al facilitar el acceso a mercados más atractivos y estrategias más rentables y además impacta en la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos de la región en más y mejores empleos e infraestructuras

CARACTERIZACIÓN DEL CLÚSTER



Entorno

Entidades de Vigilancia y Control

Gremios – Asociaciones, Federaciones y Sociedades

Entidades Certificadoras Nac - Int

Cámara de Comercio Bucaramanga / ANDI / CRC

Educación

Técnica, Tecnológica Universidades y Centros de Investigación Nacionales e Internacionales

Biotecnología

INDUSTRIA Y PROCESOS DE FABRICACION

FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS

MAYORISTA DE FARMA

FABRICANTES DE MEDICAL DEVICES

IMPORTADORES Y MARCAS INTERNACIONALES

PRODUCTOS CLÍNICOS gasas, jeringuillas, catéteres,

REPRESENTANTES COMERCIALES

FABRICANTES DE PRODUCTOS AUXILIARES

OTROS

CANALES E INTERMEDIARIOS

UNIDADES DE INVESTIGACIÓN CLÍNICA

Atención Médica Alta Complejidad

Atención Médica Media / Baja complejidad

Consultorios / Centros de Atención médica

Centros de Diagnostico e imágenes

Laboratorio Clínicos

Clínicas Estética y Odontológicos

TELEMEDICINA

PROMOTORES EN MERCADO EMISIÓN

ASEGURADORAS INTERNACIONALES

ARS / ESE / EPS

EPS PRIVADAS

MED. PREPAGADA

PACIENTE INTERNACIONAL

PACIENTE NACIONAL

Subsidiado

Contributivo

Libre

COMERCIO FARMACÉUTICO

Ind. Auxiliar Soporte

Transporte de residuos

Otros

Software

Ambulancia

Domiciliaria Adulto Mayor Discapacidad

Lavandería / Catering

Eslabón débil de nuestra cadena de valor

CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

Contamos con excelentes niveles de atención en **Alta complejidad**, una estructura de Alta Rivalidad y competencia entre clínicas basadas en I+D y RRHH capacitado

Campañas de
captación de
talento humano en
el exterior



IPS se han convertido en “**centros de Referencia**” para la practica de especialidades clínicas en procedimientos y protocolos.



Inversiones alrededor de 400M USD en el remodelamiento de la planta física, inversión en actualización de equipos médicos y tecnológicos.



En el mapa internacional atendemos disciplinas de alta complejidad, llegando **500 Pacientes Internacionales**

Ranking América Económica: 2 instituciones en el Ranking Puesto No 4 – Puesto 18. La FCV la mejor institución clínica hospitalaria de Colombia.

Unidades de
investigación
clínica con ensayos
en Fase II, III y IV



Entrevistas de Referencia

Aseguradores Internacionales



Clúster de Referencia



Prestadores Clínicos



Aseguradores Nacionales



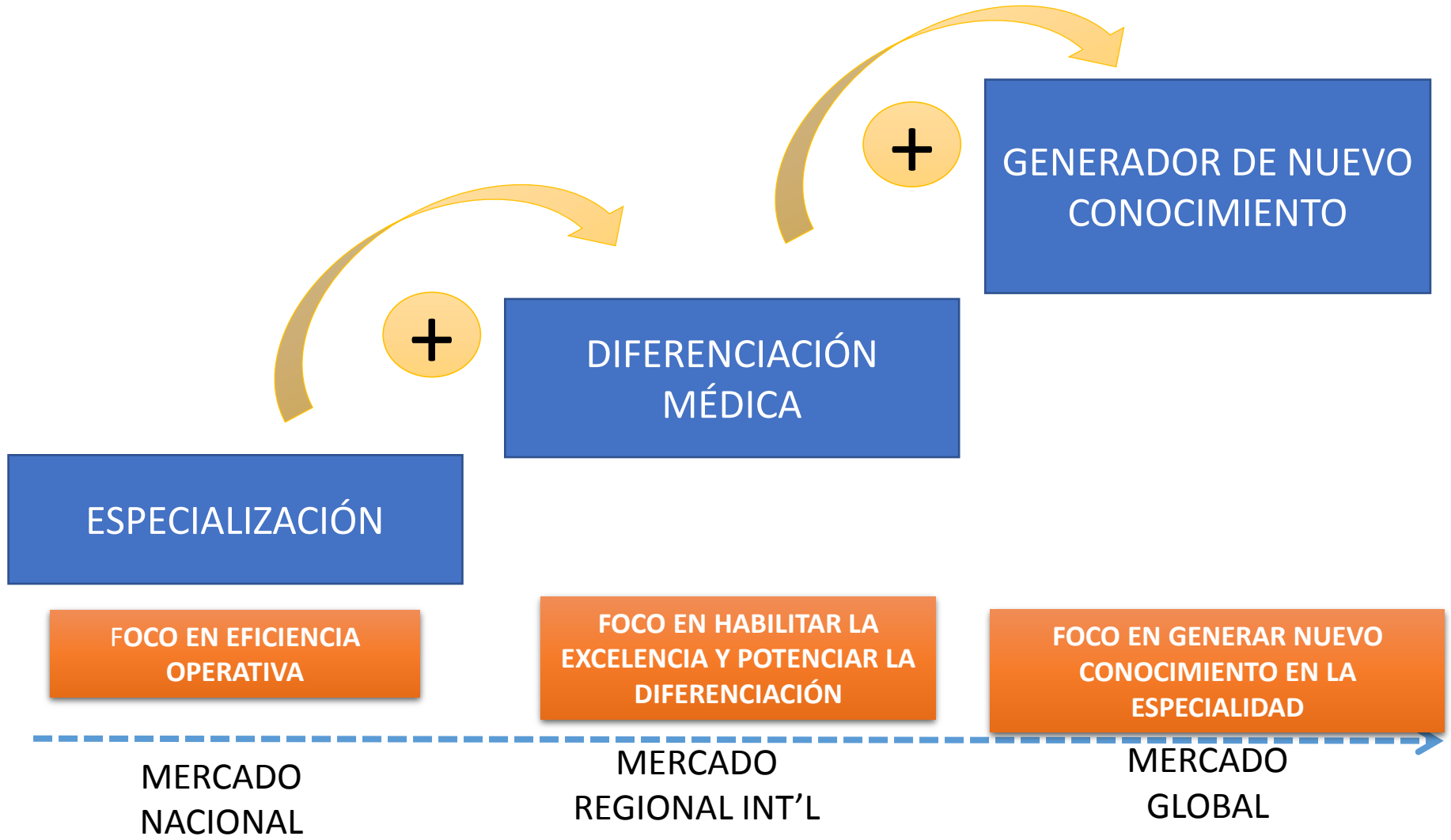
Gremios



ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD CLUSTER



Distintos niveles de desarrollo de “CONOCIMIENTO” nos permiten posicionarnos en distintos mercados



LÍNEAS DE ACCIÓN

LA APUESTA DE DIFERENCIACIÓN ES
“CONOCIMIENTO”



Nuevos negocios basados en la especialización y el conocimiento



Sofisticación de productos clínicos



Eficiencia operativa y racionalidad en la práctica médica



Personalización de la medicina y conexión con el paciente



Integración de Tecnologías

Líneas temáticas:



Mesa No 1

Fortalecimiento para el acceso al mercado



Mesa No 2

Internacionalización de servicios y fortalecimiento de un ecosistema de conocimiento



Mesa No 3

Modelo Regional para la especialización, diferenciación y la generación de Conocimiento

Mesas de trabajo

Empresas participantes (17)

CAL-ONCOLOGICOS

CDI S.A

CLÍNICA AQUASALUD

CLINICA CHICAMOCHA

CLINICA SAN LUIS

ESE HUS

FCV

RSO S.A

FOSCAL

FUNCADI

INSTITUTO DEL CORAZÓN

INSUASTY ONCOLOGÍA S.A.S

LABORATORIOS BOLIVAR

MEDIPLAST

NUMERICA

PROH - S.A

MEDIIMPLANTES

Entidades de Formación (5)

SENA

UPB

UDES

UIS

UNAB

Entidades de Apoyo (6)

CAMARA COMERCIO

ANDI

PROCOLOMBIA

CRC

CETICS

IMEBU

Mesas de trabajo



PLAN DE ACCIÓN: RUTA COMPETITIVA

ESPECIALIZACIÓN

Línea 1: Fortalecimiento para el acceso al mercado

1. Mapa de capacidades de productos y servicios
2. Programa de Fortalecimiento empresarial
3. Acceso a nuevos mercados

DIFERENCIACIÓN MÉDICA

Línea 2: Internacionalización de Servicios

1. Formación y difusión de Centros de Excelencia en Salud
2. Estandarización de procesos de Clase Mundial
3. Acreditación Internacional
4. Atracción de Pacientes Internacionales
5. Fortalecimiento de la cadena soporte a las Oficinas de Pacientes Internacionales

Línea 3: Fomento a la Innovación Clínica

1. Creación de Unidades de Innovación Hospitalaria

GENERADOR DE NUEVO CONOCIMIENTO

Línea 4: Modelo Regional para la generación de Conocimiento

1. Fortalecimiento de las Unidades de Investigación en salud
2. Consolidación de Clúster

MERCADO LOCAL



MERCADO NACIONAL



MERCADO REGIONAL LATINOAMERICANO



MERCADO INTERNACIONAL

RESUMEN PLAN DE ACCIÓN: RUTA COMPETITIVA

ESPECIALIZACIÓN

DIFERENCIACIÓN
MÉDICA

GENERADOR DE NUEVO
CONOCIMIENTO

Línea 1: Fortalecimiento
para el acceso al mercado

Línea 2: Internacionalización
de Servicios

Línea 4: Modelo Regional para
la generación de Conocimiento

Línea 3: Fomento a la
Innovación Clínica

Resultados		
Corto Plazo	Mediano Plazo	Largo Plazo

- Debemos empezar a trabajar integrando a todos los prestadores de servicios tanto públicos como privados desde alta y baja complejidad además de promover los productos (medical devices) de la ciudad.
- Las universidades, los empresarios y el sector publico deben estar articulado en PRO de esta estrategia.

MERCADO LOCAL → MERCADO NACIONAL → MERCADO REGIONAL LATINOAMERICANO → MERCADO INTERNA

PLAN DE ACCIÓN: RUTA COMPETITIVA

Proyecto Piloto Financiado

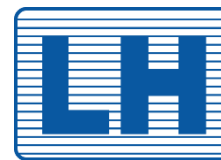
Aumentar el nivel de gestión en **innovación** de 5 empresas de la iniciativa **clúster de Salud implementando innovaciones en productos y servicios médicos y clínicos** orientados bajo las estrategias trazadas en la Ruta Competitiva del sector y replicar el proceso en 10 empresas adicionales.

Fomento Unidades
de Innovación

Unidades de
Innovación
Hospitalaria

Valoración de
Ideas

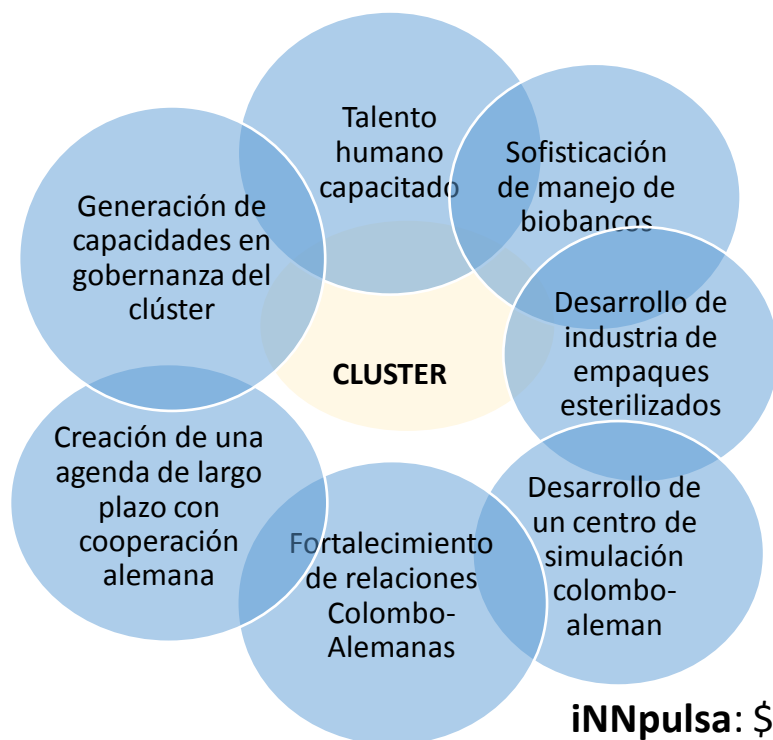
Transferencia de
tecnología al mercado



FORTALECIMIENTO DE LA RUTA COMPETITIVA DE SALUD EN BUCARAMANGA Y SU ÁREA METROPOLITANA EN ALIANZA CON ORGANIZACIONES ALEMANAS

OBJETO: Fortalecer las capacidades y transferir conocimiento a un grupo de empresas de servicios médicos de Bucaramanga y su área metropolitana mediante cooperación con el clúster de salud en Leipzig, Alemania.

BENEFICIO PARA EL CLUSTER



EMPRESAS



ENTIDADES



PROPONENTE



COMPONENTES:

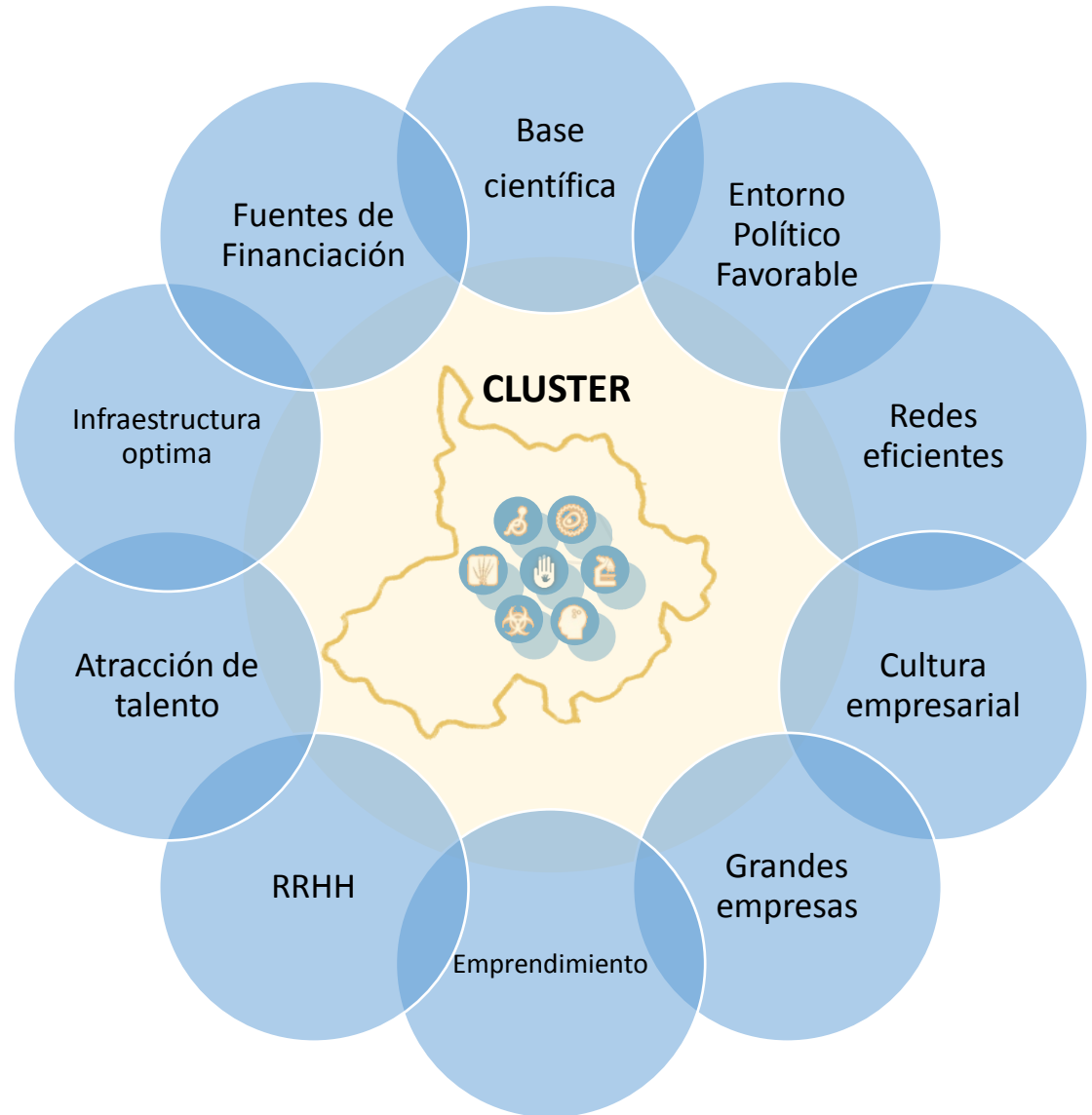
Innovación, ciencia y tecnología	Validación comercial	Gestión de la iniciativa clúster
Sofisticación de Biobancos	Desarrollo Centro de Simulación	Material de Esterilización

PRESUPUESTO: \$100.000.000

iNNpulsa: \$60.000.000 - **CCB:** \$16.000.000 – **EMPRESARIOS:** \$24.000.000

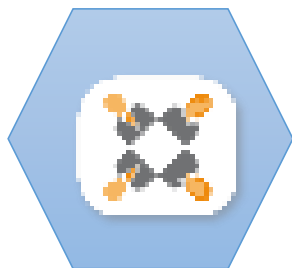
CONSOLIDACIÓN DEL CLUSTER

En el largo plazo esperamos fomentar la **consolidación de un clúster** como red de conocimiento y de colaboración que integra los tres ámbitos del conocimiento —educación, investigación e innovación— para impulsar la capacidad de transformar las ideas y el conocimiento en oportunidades de negocio en forma de nuevos productos y servicios para la mejora de la salud humana con enfoque de mercado.

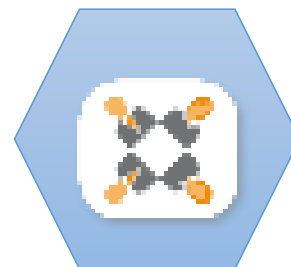


¿CÓMO NOS ORGANIZAMOS PARA IMPLEMENTAR LAS ACCIONES?

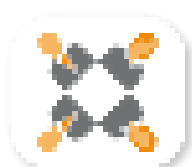
MESAS DE TRABAJO OPERATIVAS



ESPECIALIZACIÓN Y
DIFERENCIACIÓN MEDICA



ESTRATEGIA REGIONAL DE
INNOVACIÓN E INVESTIGACIÓN

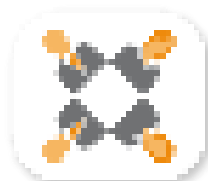


Línea 1: Fortalecimiento acceso al mercado

Línea 2: Internacionalización de Servicios

Línea 3: Fomento a la Innovación Clínica

Línea 4: Modelo Regional

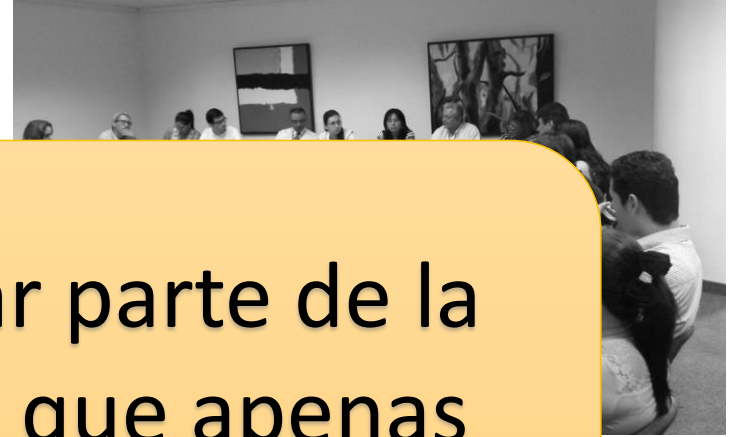


Próximos Pasos



Se dará continuidad a las reuniones de grupo para determinar las estructuras concretas de responsabilidad y financiación de actividades

Próximos Pasos



Gracias por formar parte de la
Ruta Competitiva que apenas
comienza.



Se dará continuidad a las reuniones de grupo para determinar
las estructuras concretas de responsabilidad y financiación de
actividades

• RUTA COMPETITIVA • SECTOR SALUD

GRACIAS

Ana María Plaza García
ana.plaza@camaradirecta.com



**CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA**
Creemos en Santander

