

Caso de referencia estratégico.

HUB Andino



Potencial del cliente



01

Mega laboratorio con cobertura nacional.

02

Atención de más de **168.000 pacientes del mes**.

03

Capacidad de procesamiento: **10.000 pruebas por hora**, equivalente a **11 millones** de pruebas anuales.

04

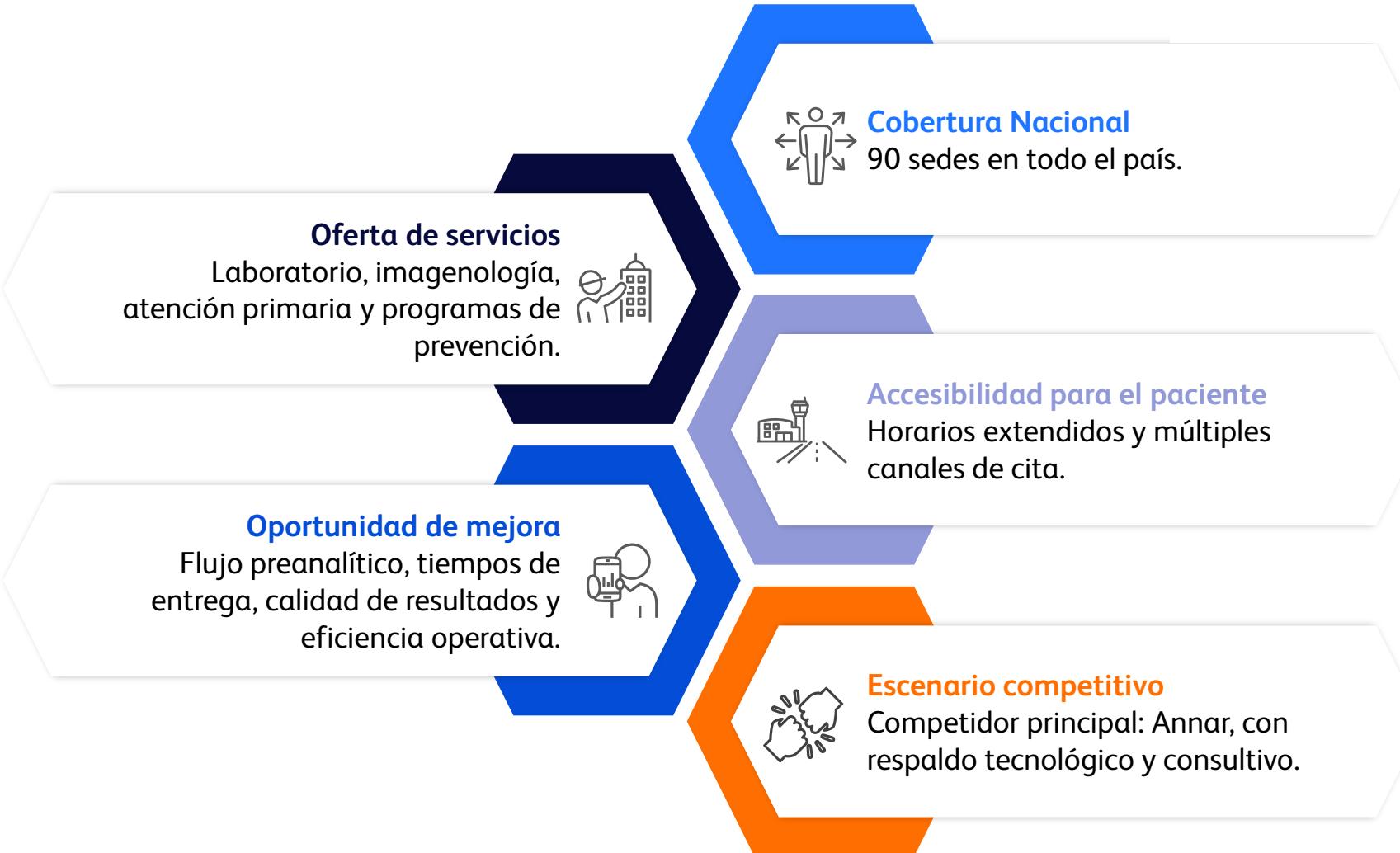
Plataforma de automatización total Roche, garantizando **eficiencia y calidad**.

05

Presencia nacional con sede principal y **90 sedes** adicionales.

[2025-11-30-VIVA 1A IPS-New Business-SOLUCION COMPLETA](#)
[TOMA DE MUESTRA | Oportunidad | Salesforce](#)

Situación actual del cliente

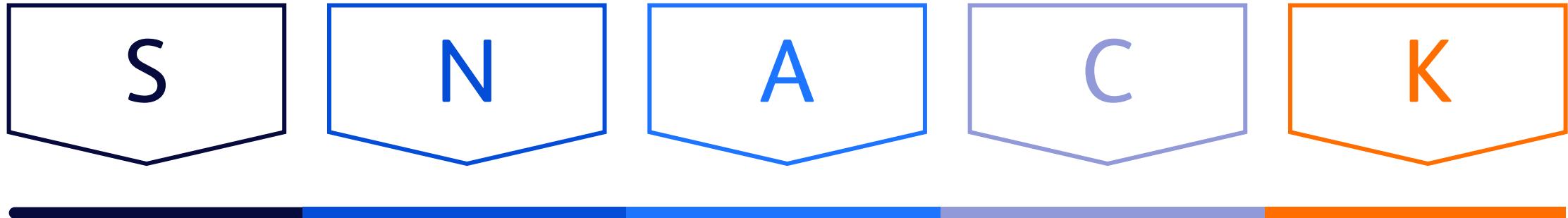


3 WHY's



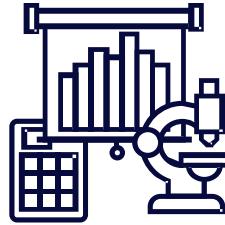
- Los procesos preanalíticos tradicionales general **variabilidad, errores y reprocesos** que afectan la calidad del diagnóstico.
- Un **60% - 70% de los errores** en laboratorio ocurren en la fase preanalítica.
- Es necesario evolucionar hacia un sistema que garantice **precisión, seguridad y eficiencia** en cada muestra.
- El volumen creciente de pacientes y pruebas requiere **procesos más rápidos y confiables**.
- La presión en costos y tiempos hace imprescindible **reducir desperdicios y errores desde la primera etapa**.
- La digitalización y automatización son hoy un **estándar competitivo** en laboratorios de alto desempeño.
- BD es líder global en soluciones preanalíticas, con **tecnología validada y soporte científico**.
- Ofrecemos un portafolio integral que asegura **calidad en la toma, transporte y procesamiento de la muestra**.
- Acompañamos a los laboratorios con **capacitación, soporte técnico y evidencia clínica**, asegurando resultados confiables y sostenibles en el tiempo.

SNACK



STAGE	NEXT STEPS	AMOUNT	CLOSED	KEY STAKEHOLDERS
Propuesta en desarrollo: Se identificó la necesidad de fortalecer el proceso preanalítico a nivel nacional. Competidor actual: Annar, con negociación vigente en tubos, centrifugas.	Elaborar CPQ con propuesta detallada. Resalta valor agregado de BD: calidad preanalítica, eficiencia operativa, reducción de reprocesos y soporte clínico. Incluir análisis de retorno de inversión y diferenciadores frente a Annar.	Valor estimado: USD 449.803.	Fecha estimada de cierre: 30 de Noviembre, 2025.	Dra. Maria del Mar Validación técnica y calidad de resultados.
		Alcance: propuesta integral de tubos, centrifugas y soporte. Potencial de crecimiento: escalamiento hacia soluciones adicionales en estandarización y automatización.	Condiciones claves para cierre: Validación técnica de la solución. Aprobación financiera y Logistica. Propuesta competitiva frente al competidor actual.	Dra. Wendy Chancon Eficiencia en procesos y reducción de errores.
				Carlos Lázaro Negociación, costoso y soporte.

Stakeholders principales



Dra. Maria del Mar

Coordinadora de laboratorios a nivel nacional.

- Busca **precisión y confiabilidad** en los resultados de laboratorio
- Le interesa **reducir errores preanalíticos** que afecten la fase analítica
- Decisora clave en la **validación técnica** de la solución.
- Apoya si se demuestra **impacto en calidad y seguridad del paciente**.



Dra. Wendy Chancon

Coordinadora Preanalítica nivel nacional.

- Foco en **optimizar procesos de toma, transporte y preparación de muestras**.
- Necesita **agilidad en el flujo de trabajo** para manejar grandes volúmenes.
- Influyente en la decisión gracias a su **experticia operativa**.
- Apoya si se garantiza **eficiencia, menor reproceso y cumplimiento normativo**.



Carlos Lázaro

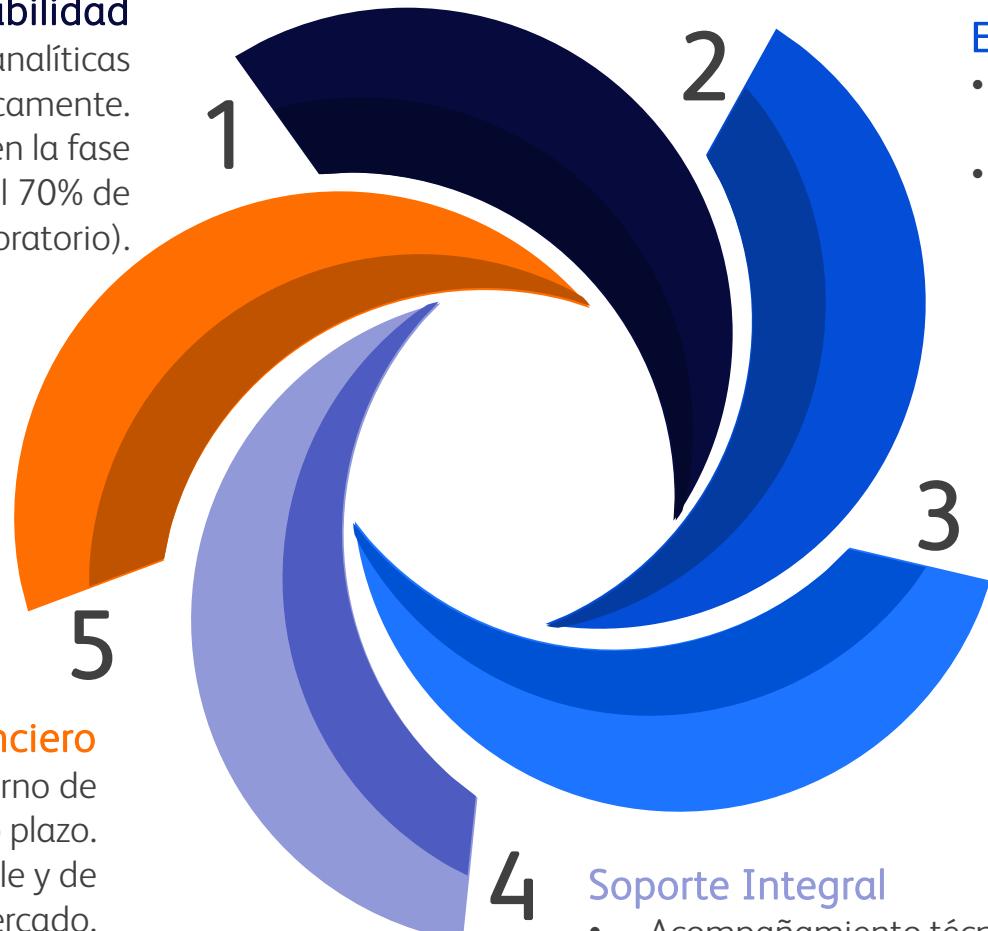
Jefe de compras y Logistica a nivel nacional.

- Responsable de la **negociación comercial y contratación**.
- Busca **costoso competitivos, ahorros sostenibles y proveedores confiables**.
- Tiene poder de voto en la decisión final por el componente financiero
- Apoya si el proyecto demuestra **retorno de inversión y soporte postventa sólido**.

Diferencial BD

Calidad y Confiabilidad

- Líder global en soluciones preanalíticas validadas científicamente.
- Reducción comprobada de errores en la fase preanalítica (que representa hasta el 70% de los errores de laboratorio).



Valor Financiero

- Propuesta competitiva con retorno de inversión a corto plazo.
- Respaldo de un proveedor confiable y de larga trayectoria en el mercado.

Soporte Integral

- Acompañamiento técnico y clínico permanente.
- Capacitación al personal para garantizar uso correcto y mejores prácticas.

Eficiencia Operativa

- Procesos estandarizados que optimizan flujo de trabajo y tiempos de entrega.
- Disminución de reprocesos y costos ocultos.

Innovación y Escalabilidad

- Portafolio integral: desde toma de muestra hasta automatización total.
- Soluciones adaptables al crecimiento de la red de 90 sedes.

¡Gracias!

