

**PROYECTO EMPRESARIAL PARA OPTAR POR EL TITULO
DE ESPECIALISTAS EN GERENCIA DE SERVICIOS DE
SALUD**

**Gerencia Servicios de Salud
UNICOC**



PRESENTADO POR:

KEVIN ESTEBAN BOSSA HERNÁNDEZ
PROFESIONAL NEGOCIOS INTERNACIONALES

Dra. SANDRA PATRICIA CASTILLO BELTRÁN
ODONTÓLOGA

Dra. LILIANA PATRICIA CORONADO SOLER
ODONTOLOGA

Dra. MARÍA CAMILA RIVEROS PINZÓN
ODONTOLOGA

Dra. JEIMY JULIETH VARGAS ACOSTA
ODONTOLOGA



INTRODUCCIÓN

EL proyecto de investigación lo realizamos con el fin de diseñar la estrategia de planeación de una clínica odontopediátrica en el municipio de Cajicá Cundinamarca y podernos desempeñar como gerentes en servicios de salud en pro del bienestar de la empresa, sus trabajadores y sus usuarios.



DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Quando hablamos de direccionamiento estratégico de una empresa, debemos tener en cuenta factores como: infraestructura, tipo de producto o servicio que se va a ofrecer, características del mercado, características de la población, facilidad de acceso al lugar donde se desarrollara la actividad, entre otros



JUSTIFICACIÓN

Este trabajo se realiza con base en la necesidad de generar estrategias que nos permitan ejecutar nuestra labor como gerentes de los servicios de la salud, de una clínica odontopediátrica ubicada en el municipio de Cajicá – Cundinamarca y así mismo lograr posicionar dicha clínica en un periodo de mediano y largo plazo como la mejor del departamento a nivel de calidad en la prestación de sus servicios.

OBJETIVOS

Objetivo general:

Elaborar la planeación estratégica de una clínica odontopediátrica con el fin de desempeñar nuestra labor como gerentes en servicios de salud brindando calidad y excelencia en los servicios prestados.

Objetivos específicos

1. Utilizar la herramienta DOFA para establecer las posibles debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas que se puedan presentar en la conformación de la clínica odontopediátrica.
2. Establecer la misión y la visión de la clínica odontopediátrica.
3. Definir valores corporativos de la clínica odontopediátrica.
4. Definir estrategias corporativas de la clínica odontopediátrica.
5. Establecer políticas de calidad de la clínica odontopediátrica.
6. Definir nuestro valor agregado, el cual diferencia la clínica de las demás. (propuesta de valor).



METODOLOGIA:



- Fuentes de información secundaria

Datos Cualitativos y Cuantitativos.

- Principales fuentes usadas:

MinSalud- Ley 9 de 1979 por la cual se dictan medidas sanitarias.

Planteamiento del problema

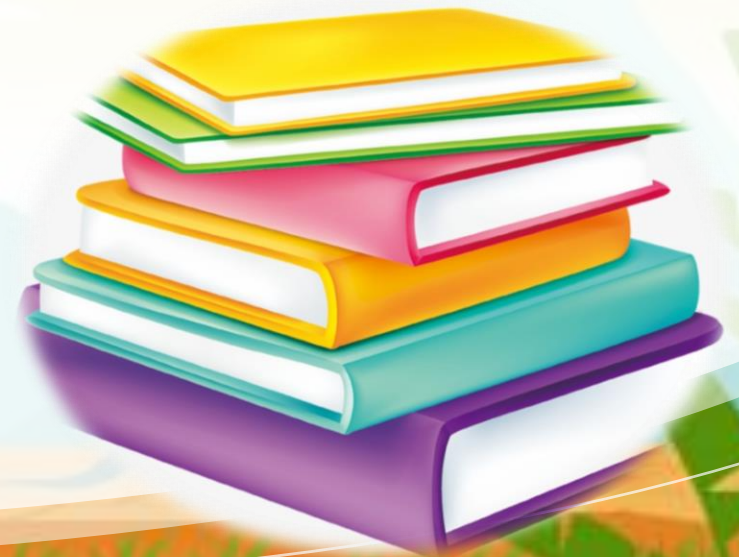


¿Como poder establecer una plataforma estratégica, que nos permita desempeñarnos como gerentes de los servicios de salud en una clínica odontopediátrica, brindando servicios de calidad que nos diferencien de los demás clínicas que presten la misma atención?

Marco teórico

La planeación estratégica es un proceso de gestión que permite a las empresas establecer y definir los objetivos propuestos y las actividades que se realizarán para lograr su cumplimiento con el fin de direccionar un rumbo a la empresa.

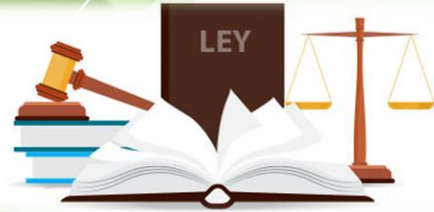
Según Humberto Serna (1997), la planeación estratégica parte del análisis DOFA y es una herramienta útil que le permite a una organización definir su visión a largo plazo y las estrategias que se utilizarán para alcanzarla.



Marco legal:

En Colombia el sector salud cuenta con un sistema propio de calidad que es el Sistema Obligatorio De Garantía De La Calidad En Salud (SOGCS), este es un conjunto de instituciones, normas, requisitos, mecanismos y procesos deliberados y sistemáticos.





Marco legal

En el sector salud cuyo fin es mantener y mejorar la calidad de servicios de salud del país, este sistema está integrado por cuatro componentes que son: sistema único de habilitación (SUH), programa de auditoría para el mejoramiento de la calidad (PAMEC), sistema único de acreditación (SUA) y el sistema de información para la calidad en salud.

El Decreto 1011 de 2006 establece la Calidad de la Atención en Salud como "la provisión de servicios de salud a los usuarios individuales y colectivos de manera accesible y equitativa, a través de un nivel profesional óptimo, teniendo en cuenta el balance entre beneficios, riesgos y costos

ACCESIBILIDAD

OPORTUNIDAD

SEGURIDAD

PERTINENCIA

CONTINUIDAD

MISIÓN

Somos una clínica odontopediátrica que presta servicios de salud oral dirigidos a la población de 0 a 17 años, con el fin de obtener sonrisas sanas que mejoren el nivel de calidad de vida de nuestros usuarios, proporcionando a los pacientes atención odontopediátrica de alta calidad aplicando las mejores tecnologías disponibles en atención atraumática, mediante la asistencia integral eficiente y con calidad humana brindada por nuestros profesionales altamente calificados permitiendo garantizar tratamientos de alta calidad a precios asequibles y competitivos.



VISIÓN

Para el 2026 la clínica odontopediátrica Little bites será reconocida como de las mejores clínicas especializadas en atención infantil, del municipio de Cajicá y en si del departamento Cundinamarca, constituyéndose, así como un referente de atención odontopediátrica de alta calidad pionero en el uso de tecnologías avanzadas con excelente desarrollo organizacional y financieramente estable.



MATRIZ DOFA

Fortalezas

- Buenos recursos financieros.
- Excelente planeación de estrategias.
- Habilidades para la innovación de productos y servicios.
- Excelente ubicación e infraestructura.
- Tecnología de punta.
- Servicio interdisciplinario.
- Talento humano altamente capacitado.

Oportunidades

- Atender a grupos nuevos de pacientes.
- Alianzas estratégicas con otras clínicas.
- Eliminación de barreras comerciales.
- Tecnología innovadora en anestesiología pediátrica.
- Crecimiento de la urbanización.
- Reactivación de la economía.

Debilidades:

- Falta de reconocimiento en el mercado.
- No se cuenta con servicio de radiología oral y no hay un centro radiológico cerca.
- Covid 19.
- Falta de acreditación

Amenazas:

- Crecimiento y acreditación lentos.
- Elevados costos en los requisitos de habilitación.
- Incremento del costo de los servicios de odontología
- Cambios de necesidades y gustos de los usuarios.
- Miedo de los pacientes al mencionar la anestesia
- Traumas posteriores

Estudio de mercadeo para clínica Little Bites :

Procesamiento y plan de análisis estadístico

- Se realizó un diagnostico empresarial previo al proyecto.
- Se analizaron los resultados obtenidos valorando las debilidades con las que cuenta el proyecto de la clínica odontopediátrica.
- Se realizó una dinámica con los socios para elaborar entre todos la matriz D.O.F.A de la empresa.
- Se socializaron los resultados obtenidos de la dinámica anterior.
- Se planteó una misión para la empresa.
- Se propuso una visión para la empresa.
- Se proponen valores corporativos teniendo en cuenta los servicios brindados por la clínica.
- Se buscaron estrategias corporativas para impulsar la clínica a un mercado laboral.
- Se analizaron políticas de calidad para incorporar a la institución.



Resultados del diagnóstico empresarial

- Identificar los principales problemas con respecto a la planificación de la clínica.
- Formular en pocas palabras el problema central.
- Anotar las causas del problema central.
- Anotar los efectos provocados por el problema central.
- Analizar la matriz D.O.F.A.
- Análisis de organigrama funcional-estratégico.
- Evaluación de procesos internos y cadenas de valor.
- Análisis de mercado objetivo.
- Análisis de posicionamiento de mercado.
- Informe diagnóstico y medidas de mejoramiento.



Estudio de mercadeo para clinica Little Bites :

Población y muestra

Clínica odontopediátrica Little bites ubicada en el municipio de Cajicá (vereda calahorra vía Chía -Cajicá a 100 metros de san jerónimo) en la cual para la elaboración de la matriz D.O.F.A se tomó la opinión y concepto de los 5 socios que la conforman.



SEGMENTACIÓN DEMOGRAFICA

- Población: 60.379 habitante 20.619 son niños (0 a 17).
- Densidad de habitantes por km2 son 1.139
- Área 53 km 2
- Zona urbana 35.700 habitantes
- 19 barrios
- 22 sectores divididos en 4 veredas
- 3 universidades
- 6 colegios públicos, 17 colegios privados



OBJETIVOS

Objetivo financiero

Posicionar un modelo de negocio que garantice un margen de ganancia mínima del 60 % para primer año de actividades buscando un crecimiento constante de las utilidades netas.

Objetivo a corto plazo

Mantener un mínimo de 200 pacientes activos al mes durante el primer año y crecer a un ritmo del 10 % en pacientes nuevos mensuales.

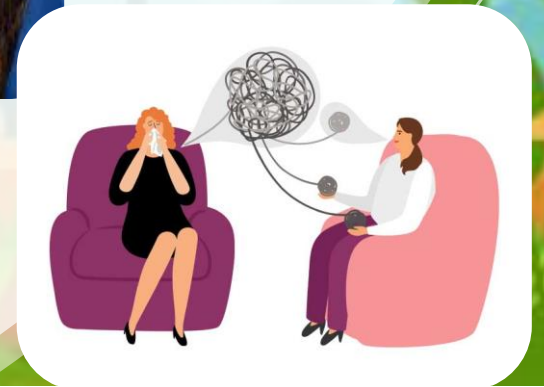
Objetivo a largo plazo

Ampliar nuestra base de pacientes a 500 mensuales y expandirnos a municipios más en Cundinamarca y la ciudad capital, Bogotá.



PORTAFOLIO DE SERVICIOS

- Odontopediatría.
- Endodoncia.
- Cirugía oral.
- Anestesia con sedación consciente.
- Ortopedia maxilar.
- Ortodoncia.
- Psicología.



Operaciones y procesos

- Recepción del paciente.
- Examen clínico.
- Diagnóstico y tratamiento.
- Mantenimiento de la salud oral.
- Protocolo de mantenimiento de pacientes activos.



FIJACIÓN DE PRECIOS

SERVICIOS	LITTLE BITES	COODONTOLOGOS	DENTIMAX
Valoración por odontología general	20,000	25,000	27,000
Valoración por especialista	30,000	35,000	37,000
Ambientación periodontal	75,000	79,000	80,000
Aplicación de flúor	30,000	37,000	35,000
Aplicación de sellante por diente	15,000	22,000	20,000
Coronas de acero	120,000	135,000	140,000
Obturación de amalgama por superficie	40,000	47,000	45,000
Resinas de fotocurado por superficie	70,000	80,000	100,000
Terapia de hidróxido de calcio	95,000	100,000	105,000
Endodoncia de dientes temporales	120,000	150,000	150,000
Endodoncia dientes permanentes unir radicular	250,000	270,000	300,000
Endodoncia birradicular	300,000	330,000	350,000
Endodoncia multirradicular	670,000	680,000	700,000
Exodoncia simple	70,000	90,000	95,000
Exodoncia método abierto	150,000	200,000	210,000
Frenectomía	230,000	250,000	250,000

Aparatología ortopédica	1.200.000	1.300.000	1.350.000
Arco lingual	460.000	470.000	465.000
Mantenedor de espacio	70.000	75.000	80.000
Kuad hélix	500.000	560.000	574.000
Placa de hawley	350.000	370.000	385.00
Férula de magnamara con tornillo hirax, con mascara facial	1.700.000	2,000.000	1.900.000
Ortodoncia invisible de movimientos leves (35 alineadores)	4.700.000	5,000.000	5.500.000
Ortodoncia invisible de movimiento moderado(60 placas)	6.000.000	6.100.000	6,200.000
Ortodoncia Brackets estándar	1,890.000	2.000.000	2.100.000
Ortodoncia ROTH	2.000.000	2.200.000	2.250.00
Ortodoncia MBT	2.500.000	2.750.000	2.750.000
Ortodoncia zafiro	2.900.000	3.000.000	3.900.000
Ortodoncia de autoligado	4.100.000	4.200.000	4.150.000

PLAN FINANCIERO

- Balances previsionales.
- Plan de inversión.
- Honorarios proyecto.
- Inmovilizado material.
- Equipo informático.
- Activo más costoso.
- Plan de financiación.
- Balances previsionales.
- Análisis de la cuenta de resultados.





Inversión inicial	Precios
Bienes intangibles	2.300.000
Software	
Bienes materiales	67.359.000
Mobiliario sala de espera y recepción	7.000.000
Maquinaria	
Unidades odontológicas	30.000.000
Compresor	1.975.000
Autoclave	3.700.000
Negatoscopio x 3	1.086.000
Piezas de alta x3	3.990.000
Micromotores +contra ángulo +pieza recta	1.110.000
Ultrasonido y scalers	2.370.000
Lámparas de fotocurado x3	783.000
Mezcladores x3	2.499.000
Incubadora para pruebas biológicas	300.000
Termohigrómetros x3	360.000
Materiales	
Equipo informático	1.399.000
Obras de adecuación	6.000.000
Alquiler del local	7.000.000
INVERSIÓN INICIAL TOTAL	69.659.000

Plan de financiación

TOTAL DEL CRÉDITO	80.000.000
PLAZO	48 Meses
Tasa fija mes vencido	1.28%
Seguro de vida	96.000
Cuota fija mensual	2.241.086



Conclusiones

La nueva Odontología
DENTIX



BIBLIOGRAFIA

Ley9de1979CodigoSanitario.pdf

https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/LEY%200009%20DE%201979.pdf

Oaica.car.gov.co/biblioteca/nacional/decretos/Ley%209%20de%201979.pdf

<https://pmgrd.cajica.gov.co/uploads/instrumentos>

<https://cajica.in>datos-generales>

bibliotecadigital.Univalle.edu.co/bitstream/10893/13189/1/0593726.pdf

Ministerio de protección social, resolución 3100 de 2019.

GOOGLE MAPS, Localización del local. disponible en: <https://maps.google.com>

20 minutos, Las Clínicas Dentales en España, un negocio en expansión
<https://www.20minutos.es/noticia/2036232/0/salud/clínica/dentista/>

SALLENAVE Jean Paul. Gerencia y Planeación estratégica. Grupo Editorial Norma. Bogotá Colombia 2002.

RODRIGUEZ V, Joaquín. Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa cap 6: definición de análisis DOFA. 5 Ed. Thomsom; 2005,141p.

RAMIREZ & CAJIGAS. Análisis de prefactibilidad empresarial. Capítulo uno, Valorando la idea del negocio. Universidad Nacional de Colombia.

QUE ES EL ESTUDIO DE MERCADO, Disponible en Internet <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

ORTIZ ANAYA, Héctor. Flujo de caja y proyecciones financieras. Departamento de publicaciones Universidad Externado de Colombia 2009.127p.

!Gracias!