

FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMPETITIVA

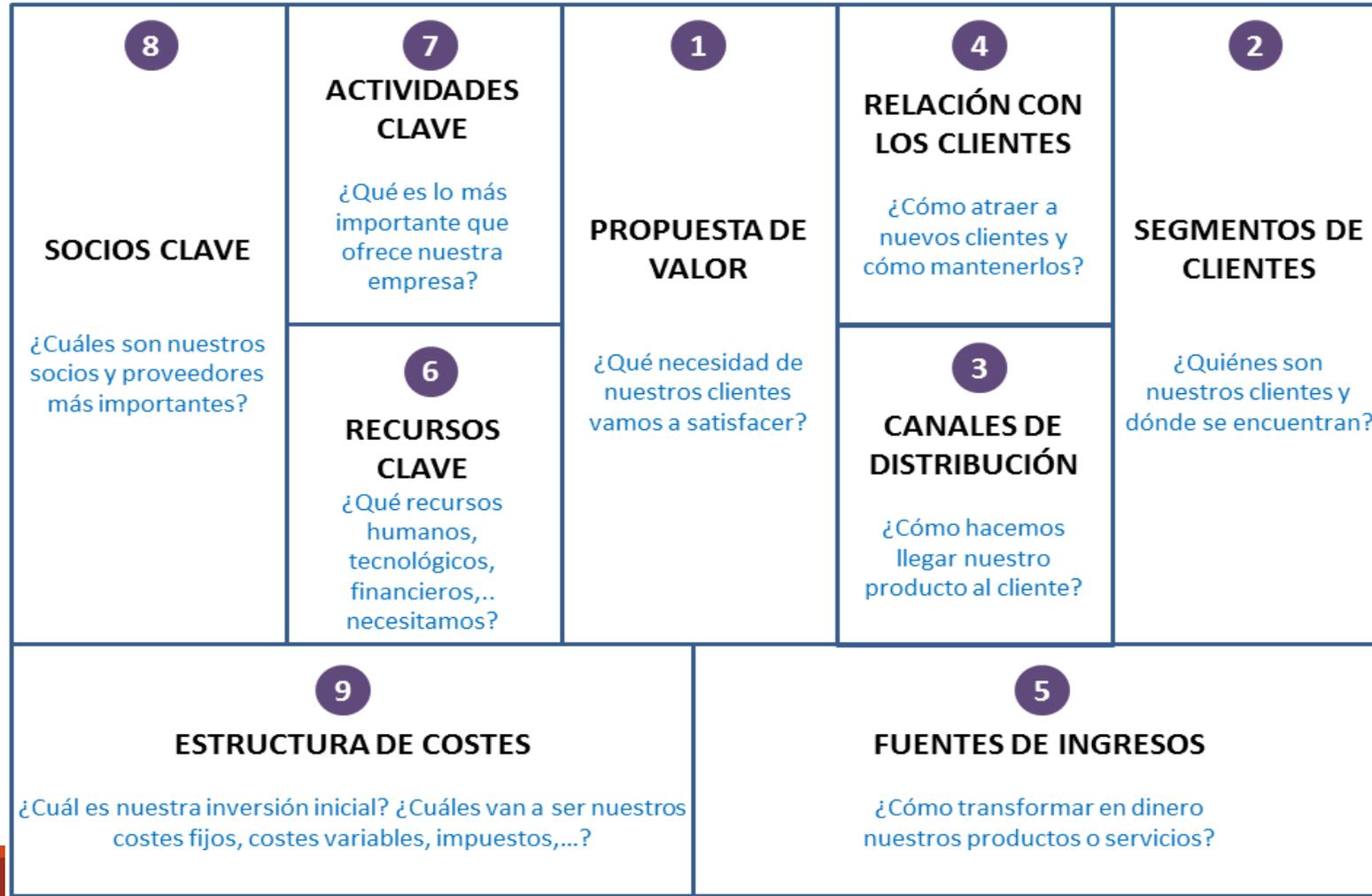
Para mejorar la venta de servicios

CARLOS HUMBERTO OROZCO TELLEZ

MD EPIDEMIÓLOGO, ADMINISTRADOR DE SALUD

MANIZALES, OCTUBRE 30 DE 2018. SSP.

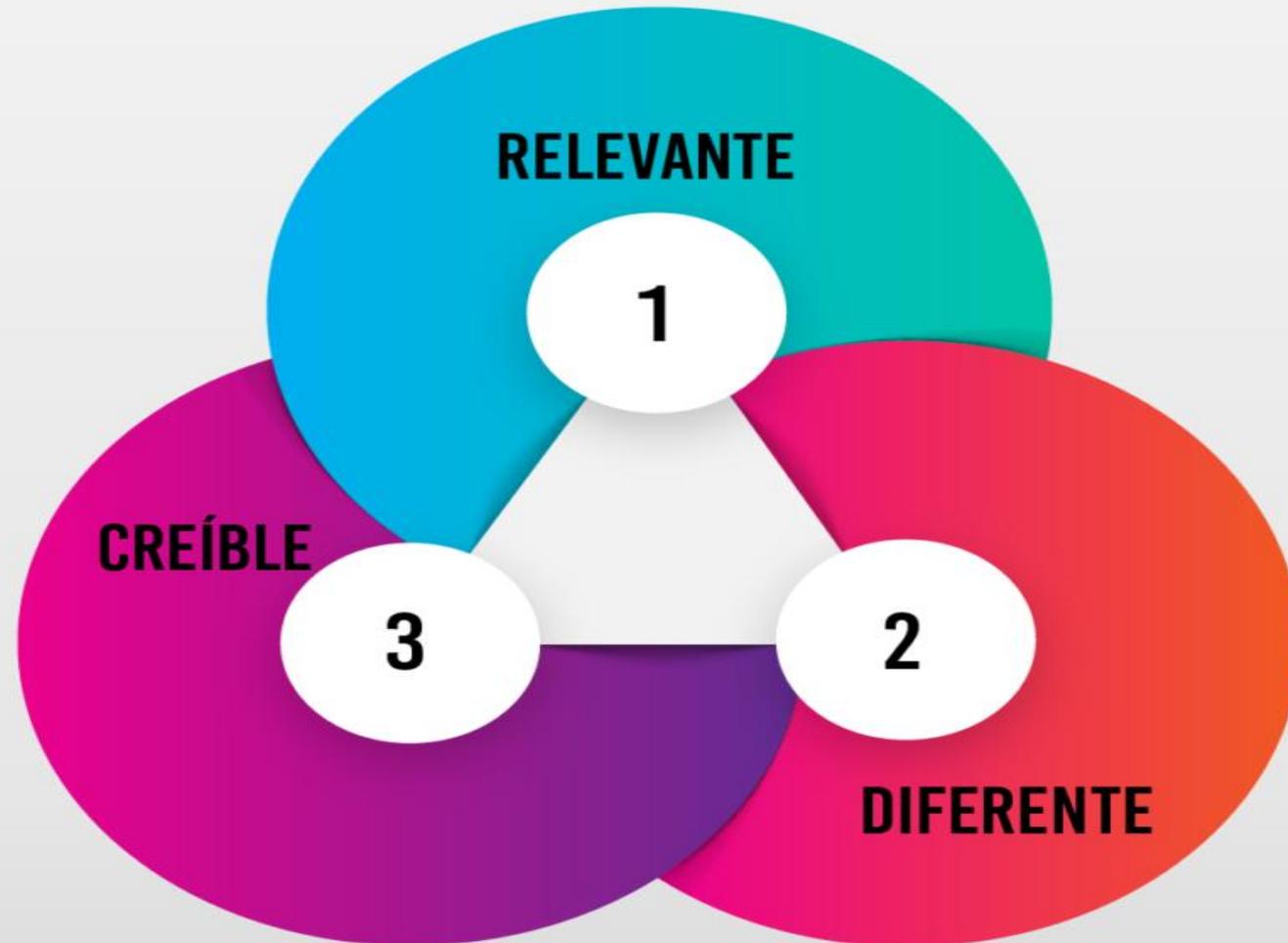
MODELO CANVAS



PROMESA O PROPUESTA DE VALOR

- ❑ Compromiso para lograr un beneficio superior en un mercado específico
- ❑ El cliente debe convencerse de que recibe un producto de calidad superior a la oferta convencional del mercado
- ❑ Implica reto, innovación, creatividad

PROPUESTA DE VALOR



Ejercicio 1: construcción de una promesa de valor

Construya una Propuesta de Valor para su empresa

- Que compromisos puede hacer para diferenciar el servicio?
- Como puede mejorar la oferta, por encima de la competencia?
- Que quisiera escuchar el cliente?
- Existe un compromiso real de la organización con la promesa de valor?

FACTOR CRÍTICO DE EXITO

- ❑ Capacidades claves de la organización, consideradas indispensables para alcanzar el éxito
- ❑ Características, condiciones o variables necesarias para lograr ventajas competitivas
- ❑ Son específicas para cada empresa y para cada negocio

UTILIDAD DEL FACTOR CRÍTICO DE EXITO

- ❑ Son esenciales para cumplir los objetivos estratégicos de la empresa
- ❑ Ayudan a la sostenibilidad, permanencia, pervivencia y crecimiento de la organización
- ❑ Su búsqueda y fortalecimiento, facilita el desarrollo de la empresa

IDENTIFICACIÓN DE FCE

Son específicos de cada Sector/Negocio



Ejercicio 2: identificación de los factores críticos de éxito

Identifique las características que permiten a su organización cumplir con los compromisos contractuales con solvencia y ventaja competitiva.

- Asociadas al talento humano
- Asociadas al conocimiento
- Asociadas a tecnología biomédica
- Asociadas a tecnología informática
- Asociadas a infraestructura
- Asociadas a los valores y principios de la organización

LAS 5 FUERZAS DE PORTER

NUEVOS ENTRANTES:

Amenaza de nuevos entrantes. Toda industria atractiva que tiene buenos rendimientos atraerá nuevas empresas.

PROVEEDORES:

Poder de negociación de los proveedores. La capacidad de los proveedores para poner a la empresa bajo presión. Dependencia de pocos proveedores, accesibilidad a las materias primas.

PRODUCTOS SUSTITUTOS:

Amenaza de productos sustitutos. Los productos sustitutos están siempre presentes listos para reemplazar los productos de la empresa. Precios bajos de los sustitutos, número de sustitutos en el mercado.

CLIENTES:

Poder de negociación de los clientes. La capacidad de los clientes para poner a la empresa bajo presión. Dependencia de unos pocos clientes, grado de dependencia.



RIVALIDAD DE LA INDUSTRIA

Rivalidad entre los competidores existentes. Interacción entre los competidores de la industria debido a múltiples factores como la concentración de empresas para un mismo mercado y existencia de grupos empresariales.

Información de contacto:

Sitio web: www.5fuerzasdeporter.com
(información y recursos de las 5 Fuerzas de Porter)

Ejercicio 3: Los 5 Porter

- Identifique el entorno competitivo para la empresa, bajo los 5 Porter
- Analice la actualidad competitiva de la empresa bajo los 5 Porter
- Plantee estrategias de intervención para competir, según el panorama diagnosticado



Matriz de Ansoff

riesgo creciente



riesgo creciente

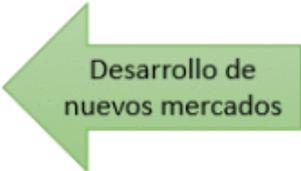
Matriz Ansoff



Penetración de mercados

Consiste en ver la posibilidad de obtener una mayor cuota de mercado trabajando con nuestros productos actuales en los mercados que operamos actualmente. Para esto, realizamos acciones para aumentar el consumo de nuestros clientes, atraer potenciales, y atraer clientes de nuestra competencia.

Plantea si la empresa puede desarrollar nuevos mercados con sus productos actuales. Para lograr llevar a cabo esta estrategia es necesario identificar nuevos mercados geográficos, nuevos segmentos de mercado y/o nuevos canales de distribución.



Desarrollo de nuevos mercados



Desarrollo de nuevos productos

La empresa desarrolla nuevos productos para los mercados en los que opera actualmente. Los mercados están en continuo movimiento y por tanto en constante cambio, por lo tanto, es lógico que se lancen nuevos productos, o se modifiquen o actualicen los existentes para satisfacer las nuevas necesidades generadas por dichos cambios.

Se plantea si existen oportunidades para desarrollar nuevos productos para nuevos mercados. Esta estrategia es la que ofrece menor seguridad, puesto que cualquier empresa, cuanto más se aleje de su conocimiento sobre los productos que comercializa y los mercados donde opera, tendrá un mayor riesgo al fracaso.



Diversificación

Ejercicio 4: Matriz de Ansoff

Ansoff Matrix for _____ Date _____

		Markets	
		EXISTING	NEW
Products	EXISTING	<p><u>Market Penetration</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Entry 1 • Entry 2 • Entry 3 • Entry 4 • Entry 5 • Entry 6 • Entry 7 • Entry 8 • Entry 9 • Entry 10 	<p><u>Product Development</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Entry 1 • Entry 2 • Entry 3 • Entry 4 • Entry 5 • Entry 6 • Entry 7 • Entry 8 • Entry 9 • Entry 10
	NEW	<p><u>Market Development</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Entry 1 • Entry 2 • Entry 3 • Entry 4 • Entry 5 • Entry 6 • Entry 7 • Entry 8 • Entry 9 • Entry 10 	<p><u>Diversification</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Entry 1 • Entry 2 • Entry 3 • Entry 4 • Entry 5 • Entry 6 • Entry 7 • Entry 8 • Entry 9 • Entry 10

MODELO DE CONTROL

1. Estandarización o normalización
2. Capacitación a la organización
3. Evaluación
4. Retro alimentación
5. Acción, correctivos
6. Ajustes, estandarización

Condiciones mínimas a incluir en acuerdos de voluntades para la prestación de servicios (Art. 6º, Decreto 4747 de 2007).

1. Término de duración.
2. Monto o los mecanismos que permitan determinar el valor total del mismo
3. Información general de la población objeto con los datos sobre su ubicación geográfica y perfil demográfico. (Universo de personas que le están contratando).

Condiciones mínimas a incluir en acuerdos de voluntades para la prestación de servicios (Art. 6º, Decreto 4747 de 2007).

4. Servicios contratados.

5. Mecanismos y forma pago (Si hay anticipo).

6. Tarifas que deben ser aplicadas a las unidades de pago.

7. Proceso y operación del sistema de referencia y contrarreferencia

8. Periodicidad en la entrega de información de prestaciones de servicios de salud (RIPS) (Se debe fijar la regla al prestador de cómo debe entregar la información).

Condiciones mínimas a incluir en acuerdos de voluntades para la prestación de servicios (Art. 6º, Decreto 4747 de 2007).

9. Periodicidad y forma como se adelantará el programa de auditoría para el mejoramiento de la calidad y la revisoría de cuentas.

10. Mecanismos de interventoría, seguimiento y evaluación del cumplimiento de las obligaciones, durante la vigencia del acuerdo de voluntades.

11. Mecanismos para la solución de conflictos.

12. Mecanismos y términos para la liquidación o terminación de los acuerdos de voluntades, teniendo en cuenta la normatividad aplicable en cada caso.

Condiciones mínimas a incluir en acuerdos de voluntades para la prestación de servicios (Art. 6º, Decreto 4747 de 2007).

13. Actividades, procedimientos, intervenciones, insumos y medicamentos que deben ser prestados o suministrados por el prestador de servicios de salud, o listado y descripción de diagnósticos, paquetes, conjuntos integrales o grupos relacionados por diagnóstico.

14. Tarifas que deben ser aplicadas a las actividades, procedimientos, intervenciones, insumos y medicamentos, o los conjuntos integrales de atenciones, paquetes o grupos relacionados por diagnóstico (No hablan del tarifario mínimo).

Condiciones mínimas a incluir en acuerdos de voluntades para la prestación de servicios (Art. 6º, Decreto 4747 de 2007).

- ❑ Para el suministro de la información de la población a ser atendida, en cumplimiento del párrafo 1º del artículo 44 de la Ley 1122 de 2007, las entidades responsables del pago de servicios de salud, garantizarán la administración en línea de las bases de datos de los afiliados al Sistema General de Seguridad Social en Salud - SGSSS, asegurando su depuración, y el correcto y oportuno registro de las novedades.
- ❑ En caso de no contar con la información actualizada en línea, deberán entregar y actualizar la información por los medios disponibles.

Requisitos por parte de los Prestadores de Servicios de salud PSS. (Lit. a, Numeral 1º, Art. 5º, Decreto 4747 de 2007).

- ❑ Habilitación de los servicios a prestar.
- ❑ El PSS deberá soportar la suficiencia para prestar los servicios por contratar estimada a partir de la capacidad instalada, frente a las condiciones demográficas y epidemiológicas de la población del contratante que va a ser atendida. Las ERP no contratarán con Prestadores de Servicios de Salud que no certifiquen su capacidad real de resolución en la que se haga siempre efectiva la oportunidad y calidad de la atención brindada al usuario.

Requisitos por parte de los Prestadores de Servicios de salud PSS. (Lit. a, Numeral 1º, Art. 5º, Decreto 4747 de 2007).

- Modelo de prestación de servicios definido por el Prestador.
- El PSS deberá establecer indicadores de calidad en la prestación de servicios, definidos en el Sistema de Información para la Calidad del Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la Atención en Salud.

Requisitos por parte de las Entidades Responsables del pago de servicios de salud de la población a su cargo (Lit. b, Art. 5º, Decreto 4747 de 2007).

- Información general de la población objeto del acuerdo de voluntades con los datos sobre su ubicación geográfica y perfil demográfico.
- Modelo de atención definido por la entidad responsable del pago.
- Diseño y organización de la red de servicios, indicando el nombre, ubicación de los prestadores de servicios de salud con el tipo y complejidad de los servicios contratados, que garanticen la oportunidad, integralidad, continuidad y accesibilidad a la prestación de servicios de la población a cargo de la entidad responsable del pago.

Requisitos por parte de las Entidades Responsables del pago de servicios de salud de la población a su cargo (Lit. b, Art. 5º, Decreto 4747 de 2007).

- Mecanismos y medios de difusión y comunicación de la red de prestación de servicios a los usuarios.
- Indicadores de calidad en los servicios de aseguramiento definidos en el Sistema de Información para la Calidad del Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la Atención en Salud.
- Diseño y organización del sistema de referencia y contrarreferencia que involucre las normas operacionales, sistemas de información y recursos logísticos requeridos para la operación de la red. Operación logística de la Red.