

MEDICINE FLEET

JONATHAN GABRIEL PÉREZ RINCÓN

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

HENRY MARTÍNEZ

ADMINISTRACIÓN EN SERVICIOS DE SALUD

OPCIÓN DE GRADO 2

BOGOTÁ DC

10 DE OCTUBRE DE 2017

Contenido

INTRODUCCION	5
JUSTIFICACIÓN	7
“MEDICINE FLEET S.A”	9
ESTUDIO DE MERCADO	11
SEGMENTACIÓN DE MERCADO	12
ENTREVISTA	20
ANÁLISIS.	22
“MEDICINE FLEET S.A”	24
LAS CUATRO P	25
Precio.	25
Promocion.	25
Producto.	26
Plaza.	26
LOGO	27
ESLOGAN	27
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	28
MISIÓN	30
VISIÓN	30
OBJETIVOS GENERAL	31

	4
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	31
VALORES	32
MARCO LEGAL	32
ANÁLISIS DOFA	34
CONCLUSIONES	35
BIBLIOGRAFÍA	36

INTRODUCCION

Hacer frente la vejez en Colombia es un tema complejo. Informes indican que para el 2020 habra dos adultos mayores por cada adolescente, pero sus condiciones de vida serian preocupantes.

De esta manera podemos observar que tienen grandes problemas dentro de la sociedad Colombiana. Empezando por que nunca se acostumbraron a la tecnologia; esta aunque mitiga muchos de los procesos de los adultos mayores que no la manejan o simplemente no les importa esta parte de la vida; otros por su lado padecen el desprecio de sus familias y el olvido y para tener este punto en cuenta no hay muchos medicos gerontologos en Colombia que traten estas personas.

La huella del tiempo es imparabile y saber que nosotros vamos a estar en un tiempo en los zapatos de estas personas deberia preocuparnos; pues esto pasa y en nuestro pais no existe una ley que le garantice a estos habitantes del territorio Colombiano sus derechos y se les respete como se debe.

Esta idea de negocio quiere crear una drogueria pensando en estos adultos mayores que tienen la necesidad de hacer una fila de cuatro horas y hasta mas para que le entreguen su medicamento ya sea una farmacia, insumo o suministro para tratamientos de rehabilitacion que mejore su calidad de vida. El Ministerio de Salud y Proteccion Social EN SU RESOLUCION 1604 DE 2013 reglamenta la entrega la obligacion de suministrar y distribuir los medicamentos cubiertos en el plan obligatorio de salud a sus afiliados de manera completa e inmediata.

Teniendo en cuenta estas indicaciones se crea “MEDICINE FLEET S.A” empresa encargada de los medicamentos, insumos y suministros NO POS y de Alto Costo; con la diferencia que solo se maneja esta parte de la salud; para los adultos mayores de todos los estratos y regimenes que maneja la salud Colombiana y distribucion a todas las clinicas y hospitales del territorio nacional.

Su entrega se hace puerta a puerta; con esto garantiza la confianza de un sistemas de salud quebrado por los corruptos y le da de nuevo la confianza al sector privado.

JUSTIFICACIÓN

Se hace necesario implementar otro modelo de atención al adulto mayor. Un modelo en donde este se sienta protegido por el sistema y garantice el acceso al sistema de salud sin ningún problema: se quiere dejar a un lado la tramitología para la entrega de medicamentos. Por eso se hace necesario la creación de una entidad que maneje todos los medicamentos NO POS Y de ALTO COSTO en el país.

Si bien podemos observar en los medios de comunicación como revistas y periódicos noticias de carteles en donde se juega con el presupuesto de estos medicamentos e insumos que son importantes para la rehabilitación de nuestros adultos mayores y niños y con estos determinantes como tutelas y derechos de petición que lo único que hace es desangrar más el sistema; solamente por no tener una cadena de mando seria y honesta en el país.

Si bien estos instrumentos son utilizados para garantizar un servicio, también existe el abuso por parte de las personas que no identifican la problemática tan grande que esto conlleva, y empieza para las entidades de salud como las EPS a dilatar el proceso. Se entiende que estas son la mayoría del sector privado, pero hagamos una pregunta cuánto dinero no tiene que desembolsar el ministerio de salud por la negligencia de unos.

“MEDICINE FLEET S.A” es una empresa que desea brindar un servicio para toda esta población adulta mayor con discapacidad que necesita un servicio con eficacia y eficiencia, con calidez humana en sus trabajadores y un sentido de responsabilidad que lo lleven en su ADN para ser galantes de un servicio pionero en Colombia y el Mundo.

Se hace indispensable mejorar el servicio de entrega de medicamentos en nuestro país pues en el primer lunar negro que tiene el Ministerio De Salud y Protección Social, si se mejora esto se bajan las tutelas, derechos de petición quejas y reclamos y empesaria la era de confianza por primera vez en el estado Colombiano.

Tener un contacto directo con el cliente, que podamos tomar nota de nuestras falencias y también de nuestras felicitaciones, mejorar las inquietudes y de estas hacer fortalezas para alcanzar el logro deseado.

“MEDICINE FLEET S.A”

Es una empresa que tiene como diferenciador la entrega de medicamentos NO POS y de Alto Costo a personas Adultos mayores. Es una droguería que además de trabajar con esta población tan vulnerable también distribuye medicamentos a las IPS de todo el territorio nacional, clínicas y hospitales serán también nuestros clientes ya que se debe tener en cuenta que hay pacientes Hospitalizados que necesitan de algunos de nuestros servicios.

Estos actores de salud son importantes ya que las EPS nos suministran el total de la población que ellos tienen, como lo son género, edad a que régimen pertenece con quien vive teléfonos etc.

Las IPS son importantes ya que suministran en una parte información de diagnósticos y prevalencia de enfermedades que padecen estas personas. De otro lado el DANE muestra que existe una población de 5.750.000 personas adultos mayores que padecen de ciertas anomalías crónicas.

La aplicación MIPRES es muy importante ya que esta se da claridad al tiempo que tarda un galeno en autorizar un medicamento NO POS y teniendo en cuenta este dato entraríamos a despachar el medicamento; nuestro cliente interno sería una flota de personas listas para llevar estos servicios a todas nuestras personas adultas mayores y garantizar con esto generación de empleo.

Esta idea se ve algo fácil pero en realidad es compleja. Resulta de la capacidad financiera, tecnológica y de infraestructura que se posea, la llegada de medicamentos a nuestro país, alianzas con los mejores laboratorios de Europa y de Sur América.

La idea es que se tenga la capacidad para dar respuesta a la demanda y superar las expectativas para consolidarnos como una entidad seria y con nombre en la region.

Pensando y observando; como un aporte personal, desde el punto de vista de usuario, y empleado de una EPS; se quiere con este proyecto manifestar la necesidad de llevar este servicio a los hogares de estos adultos mayores y mejorar la calidad de vida de estos, suprimiendo las largas colas y manifestando el apoyo y al amor a estos.

Se desea crear la farmacia más grande de Colombia y Suramérica con el mejor servicio de entregas de medicamentos y sea destacada por su entrega contra tiempo y por la calidez y comunicación con las instituciones que apoyan el servicio y sin obstáculos para la entrega.

Las características de la idea de negocio.

- ✓ Crear una Farmacia que entregue y lleve los medicamentos a cada usuario.
- ✓ Llevar los medicamentos puerta a puerta.
- ✓ Llevar los medicamentos en el tiempo menos posible.
- ✓ Disminuir las quejas y demandas a las EPS.
- ✓ Mejorar el servicio dando calidad y confianza para que el cliente crea una vez en la vida en un servicio de salud.
- ✓ Trabajar con el adulto mayor, que tiene alguna discapacidad.
- ✓ Se puede implementar para otros sectores. Es decir, se entiende que los profesores viven un viacrucis, y que el modelo de atención de ellos no es el mejor, se entiende también que hay profesores con alguna enfermedad de alto costo; esta idea también se puede difundir para estos.
- ✓ Solo se manejan medicamentos NO POS Y ALTO COSTO.

- ✓ Se manejan alianzas con las EPS y IPS
- ✓ Manejo ambulatorio.

ESTUDIO DE MERCADO

Actualmente, el mundo está cada vez más globalizado y la manera de conducir los negocios representa un reto para las organizaciones que desean estar a la vanguardia en una realidad cada vez más competitiva que les toca enfrentar.

Esta empresa quiere tener una alianza importante para tomar experiencia y tomar solides con una representación de una entidad importante en Colombia en servicio de entrega de medicamentos salud.

Este concepto implicaba lograr un cambio de hábito en la entrega de los medicamentos en Colombia, brindar un excelente servicio en los tiempos de norma y sin importar el sitio o el estrato socioeconómico sabiendo que todos los colombianos tenemos el mismo derecho a la salud.

Cubrir toda la solicitud de los usuarios, acabar con las quejas y reclamos al sector salud es uno de los principales objetivos de esta entidad.

Como entidad prestadora de un Servicios de Salud estaremos bajo vigilancia del ministerio de protección social.

Esta empresa quiere ser pionera al poner en práctica el concepto de entrega de medicamentos puerta a puerta aplicado al sector farmacéutico, lo cual marca la diferencia entre la farmacia tradicional y este nuevo esquema de negocio.

Adicionalmente, emplear diversas estrategias de mercadeo que le permitan alcanzar un excelente posicionamiento en el mercado, hasta el punto de manejar su marca propia, concepto que pocas empresas puedan tener

La estrategia empleada consiste en el estudio de las necesidades, estilos de vida y preferencias individuales, lo cual puede evidenciar que, para tener éxito, es necesario entender plenamente la naturaleza fundamental y razones de la segmentación

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Geografía

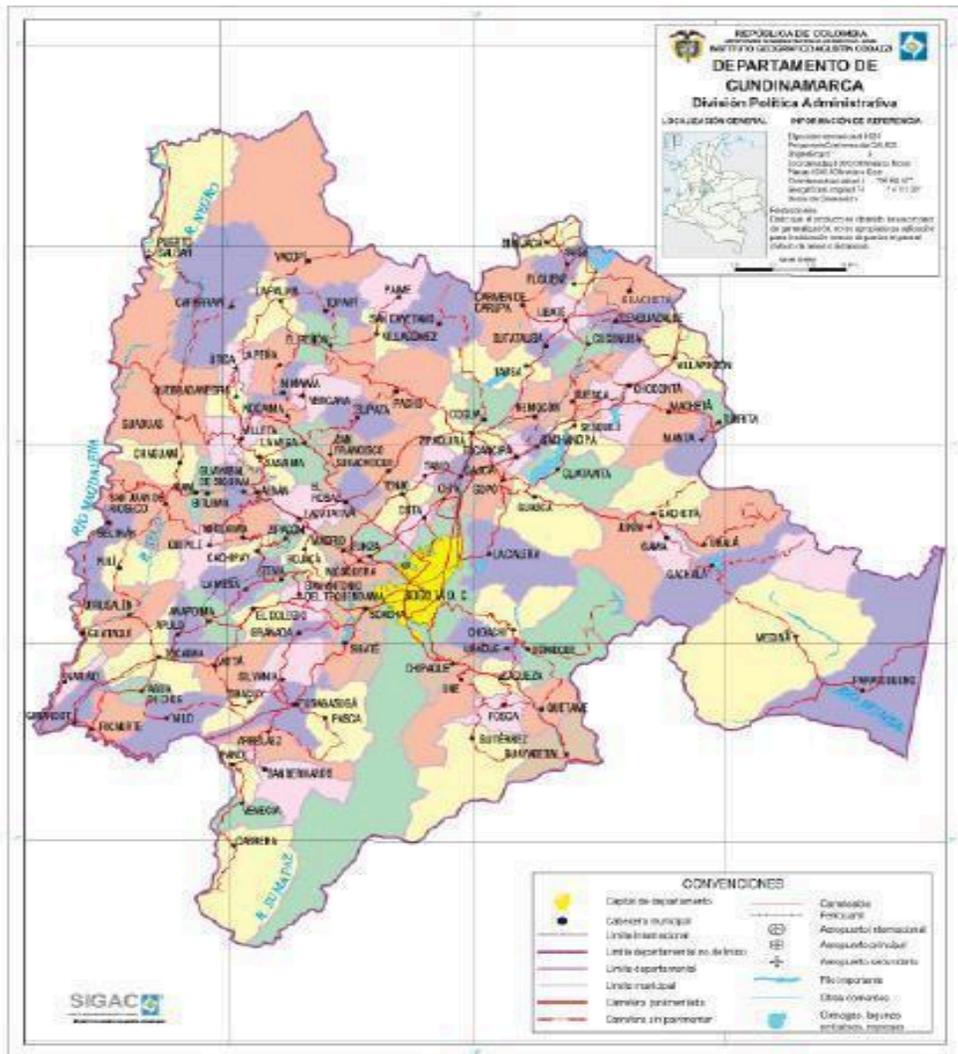
TAM:

Nuestra entidad quiere posicionarse en todo el territorio nacional; este servicio es para todos y de todos, y como la salud está en todo el territorio este se expande para cubrir las necesidades de nuestros adultos mayores.

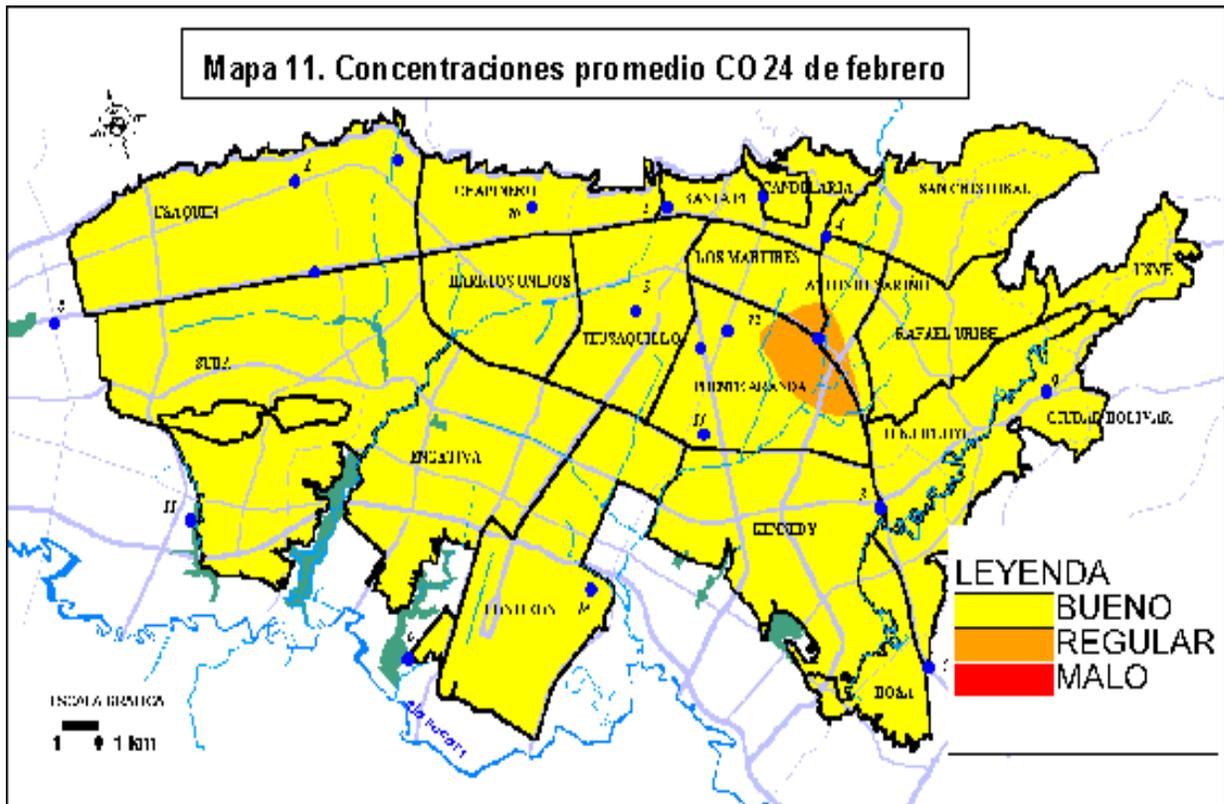


SAM:

La idea es empezar en Bogotá por ser capital y en donde se presenta mayor demanda y tener varias quejas. Identificar las necesidades, brindar un buen servicio en la entrega de medicamentos y subsanar uno de los mayores problemas que tiene el sistema de salud en Colombia.



Bogotá es metrópolis iniciáramos con la localidad de Santa de Fe, Candelaria y todo el centro de Bogotá.



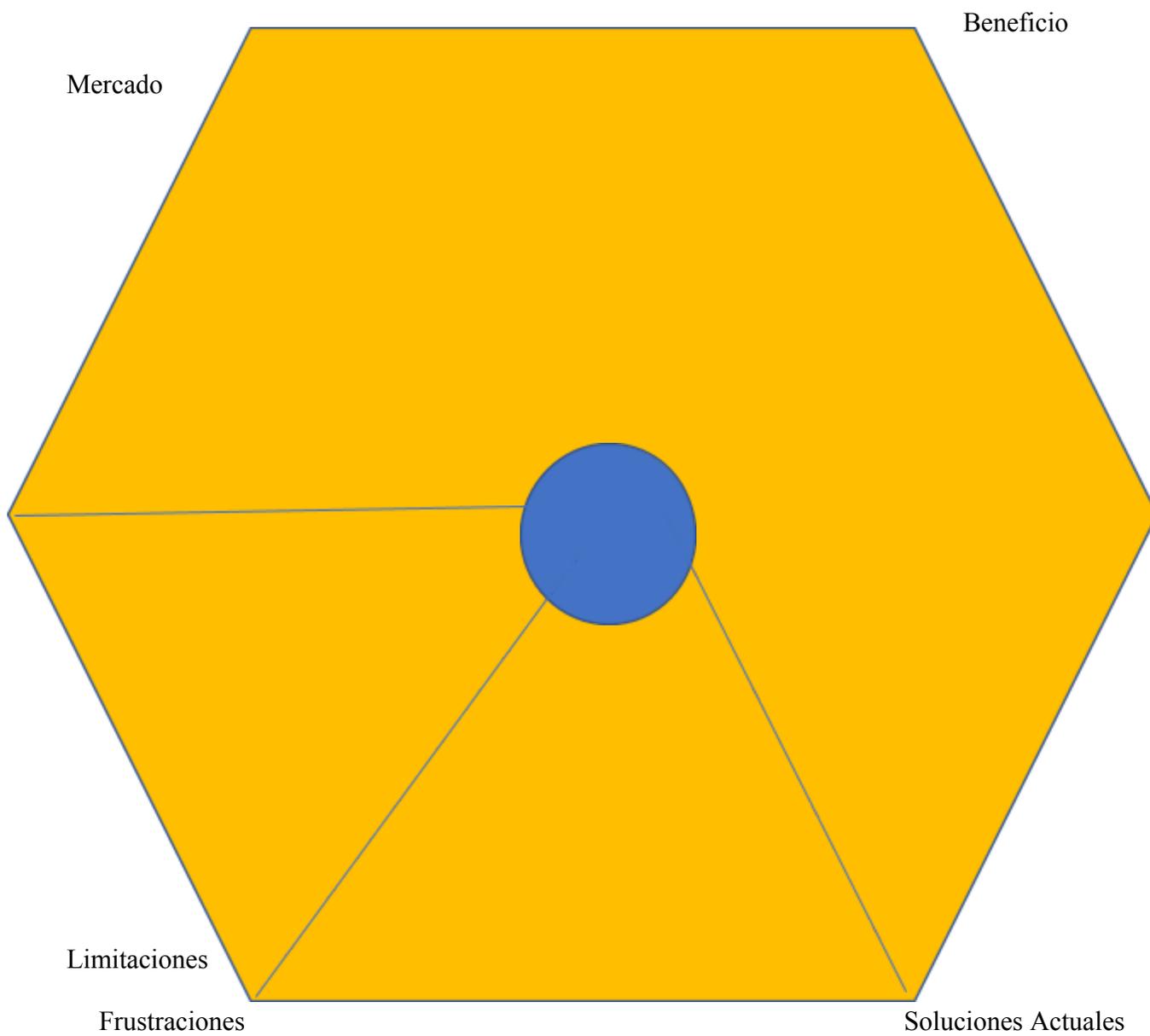
Demografía.

Mujeres y Hombre mayores de 55 años con discapacidad, niños con alguna patología de alto costo o con enfermedad terminal, personas con algún pariente que presente discapacidad.

Nuestros adultos son la experiencia y le debemos amor y sobre todo paciencia y protección.

Según el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) hay un total de 5.750.000 habitantes mayores de edad. De los cuales el 6.3%(2612508) es mayor de 65 años ;54.6%pertenece al sexo femenino y el 45.4% de las mayores son hombres.

NECESIDADES



Necesidades:

La entrega de medicamentos a tiempo.

La fácil entrega de los mismos.

El trato humanizado del personal que presta el servicio.

Eliminar trámites innecesarios para la entrega.

Generar confianza entre el usuario y la entidad.

Que el producto llegue en un estado óptimo para el consumo.

Mejorar la comunicación entre los actores del sistema.

Tener alianzas estratégicas para suplir la necesidad de la tarea a realizar.

Beneficios:

Disminuir quejas y reclamos a las Eps.

Entrega puntual de los medicamentos.

Se da cumplimiento a la normatividad y se crea algo que se llama confianza y credibilidad.

Se disminuyen filas en operadores de farmacia.

Baja el riesgo de muerte.

Mejora la calidad de vida.

Se brinda ayuda a las personas Adulto Mayor o con discapacidad que no se pueden trasladar o acudir a recoger sus medicamentos.

Se genera empleo.

Se estimula el trabajo para jóvenes.

Se puede implementar en todo el territorio nacional.

Hay más seguimiento al paciente y se verifica la oportunidad y accesibilidad del servicio.

Más control de los recursos.

Inconformidad.

Que haya algún problema con el proveedor y no se entregue el medicamento.

Que el paciente cambie de dirección.

Que no llenemos las expectativas de los usuarios.

Que la economía del país esté en declive.

Que los laboratorios no cumplan a tiempo.

Que los valores de los medicamentos sean muy altos.

Que el tiempo expuesto por nosotros y por la ley sean satisfactorio para el cliente.

Soluciones Actuales:

Empresa: Space Courier

Space Courier es una empresa especializada en logística y distribución, siendo uno de los segmentos de especialización el envío de medicamentos puerta a puerta. Contamos con capacidad de transporte refrigerado para garantizar las cadenas de frío, así como el cumplimiento de las normas más avanzadas del sector.

Confíe en Space Courier para sus envíos de productos farmacológicos a todo el país, podemos asesorarlos para organizar las rutas y logística específica de este tipo de envíos.

Muchas de las grandes empresas del sector farmacéutico ya confían en nosotros, experimente los beneficios de contar con una empresa dinámica y adaptada al cliente para la distribución de medicamentos.

También encontramos en Colombia:

Farmatodo

Droguería Colsubsidio.

Droguería Cafam

ENTREVISTA								
<p>El siguiente cuestionario pretende conocer su opinión en relación con la entrega de medicamentos y poder mejorar la demanda que surge por este servicio.</p>								
Preguntas								
<p>Cree usted que con el método utilizado de entregar los medicamentos puerta a puerta su calidad puede mejorar</p>								
SI	No	Porque						

Evita estar de pie mucho tiempo. Mejora la entrega y la calidad d

	X							
	Cree usted que una de las estrategias para evitar las filas en el proceso de entrega de medicamentos este se entregue puerta a puerta							
	SI	NO	Si es no indica los motivos de no					
	X							
	Usted apoyaría la iniciativa de crear una entidad encargada de entregar los medicamentos puerta a puerta							
	SI	NO						
	X							
	Tiene usted alguna barrera que le impida tener contacto con la EPS o en su defecto con la entidad encargada de entregar el medicamento							
	SI	NO	CUAL					
	X		El manejo de internet, sistemas.					
	Está de acuerdo con la entrega de los medicamentos puerta a puerta para los adultos mayores							
	SI	NO						
	X							

--	--	--	--	--	--	--	--	--

ANÁLISIS.

Tabla 1

Nombres	Entrevista	De Acuerdo	No está de Acuerdo	EPS	Subsidio	Contorno
Ana Torres	1	SI		SURA		
Luis Pacheco	2		NO	FAMISANAR	X	
Armando	3	SI		SALUD	X	
Cáceres				TOTAL		
Libia Rincon	4		NO	NUEVA EPS		
Janeth Rincon	5	SI		NUEVA EPS		
Yolanda Páez	6		NO	SURA		
Gloria Castillo	7	SI		SURA		
Sandra	8		NO	SURA		
Balanta						
Dolores	9	SI		SURA		
Cubiche						
Fernando	10		NO	FAMISANAR	X	
Botero						
Martha	11	SI		SALUD	X	
Velásquez				TOTAL		
Pedro López	12	SI		COMPENSA R	X	
Gustavo	13	SI		NUEVA EPS		
Rincon						
Alejandra	14	SI		NUEVA EPS		
Jiménez						

Armando Gutiérrez	15	SI		NUEVA EPS
Ricardo Martínez	16	SI		NUEVA EPS
Sandra Soto	17	SI		NUEVA EPS
Alejandro Velásquez	18		NO	NUEVA EPS
Ricardo Sáenz	19	SI		NUEVA EPS
William Bustos	20		NO	NUEVA EPS

Tabla 2

Podemos observar que la población a la que se le realizó la encuesta algunos tienen ciertas dudas en el proceso y se muestra escéptica ante la entidad.

La mayoría es del régimen contributivo; es decir tienen capacidad de pago o son pensionados

Con estos datos se pondría en marcha la creación de la empresa.

“MEDICINE FLEET S.A”

Esta empresa es una creación con un modelo innovador para las personas adultas mayor, con edades entre los 55 y 100 años, su idea de ser la droguería NO POS más grande de Colombia y brindar un servicio puerta a puerta hace de esta entidad un aliado para las EPS y IPS en Colombia. Traslada la responsabilidad a nosotros de la entrega de medicamentos y suministros NO POS.

Para nosotros se hace indispensable la conexión y la información que se maneja en las EPS y IPS con esos datos podemos ver a qué población vamos a tratar y en donde podemos ubicarnos para tener más cerca al cliente.

El primer paso es cumplir con la habilitación, además debemos tener músculo financiero, infraestructura y tecnología para abarcar toda la operación; tener personal capacitado, profesional en este tema.

Las alianzas con laboratorios de otros países nos sirven como proveedores para toda la operación que se tiene.

Se necesitan socios con buen capital y muchas ideas innovadoras para generar producción y un servicio óptimo.

LAS CUATRO P

Precio.

Esta variable indica un punto de mayor análisis en “MEDICINE FLEET S.A” pues esta no se va a ubicar entre las más económicas del mercado ya que se tratan de medicamentos NO POS y de Alto Costo. Pero están orientados a satisfacer al cliente y cumplir con el objetivo.

Es de aclarar que este valor del servicio de entrega de medicamento estará pactado en la cuota moderadora del cliente. La distribución a las IPS se maneja por medio de contratos y licitaciones.

Promocion.

La promocion es un elemento fundamental que contribuye al éxito de las organizaciones;aparte de desarrollar un buen producto y un precio acorde a lo que el cliente necesita la empresa tambien debe comunicarse.

De igual manera, la creatividad hace su trabajo,la promocion en ventas suministra estímulos adicionales que son atractivos al consumidor.

Unas entregas gratis al principio;como ejemplo para que los clientes se familiaricen con el servicio.

Producto.

Nuestros productos es un servicio de entrega de medicamentos NO POS y De Alto Costo para las personas adultas Mayores.

Se lo entrega personas capacitadas, honestas y con experiencia en el tema. Se garantiza la entrega del medicamento en un estado óptimo y con mucho respeto hacia el cliente.

La información y el contacto con el cliente es un pilar importante, escuchar sus peticiones y trabajar para dar el cien por ciento de nuestra actividad.

Plaza.

Estos servicios se traen en conjunto con laboratorios amigos y los entes territoriales colombianos, y se maneja en la ciudad de Bogotá como sede principal en el barrio Fontibón.

Una estructura de distribución vertical formada por fabricantes, mayoristas y minoristas que actúan como un sistema unificado, las buenas alianzas nos llevaran a tener un buen inventario. Para llevar nuestro servicio a un momento en el que todos hablen de él se enviara correos a las cuentas de cada usuario, se harán capacitaciones a los usuarios con cita previa en su lugar de residencia.

LOGO*MF***ESLOGAN**

“Dos toques y su medicamento en casa”

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

La idea es la de ser la farmacia más grande de Colombia y Suramérica y ser reconocida por su puntual entrega y su portafolio de servicios de salud extenso para la población adulta mayor y el manejo claro de los medicamentos NO POS y de Alto Costo.

Tener el apoyo de las siguientes entidades según la resolución 1604 de 2013.

Ministerio de Salud y protección social.

Unidad administrativa Especial de Fondo Nacional de Estupefacientes.

Superintendencia Nacional de Salud.

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos –INVIMA.

Direcciones Territoriales de Salud.

Empresas Administradoras de Planes de Beneficios.EAPB.

Instituciones Prestadoras de Servicio de Salud.IPS.

Instituciones del Sistema General De Seguridad Social En Salud, pertenecientes a los regímenes exceptuados.

Estos actores hacen parte del desarrollo de esta idea, teniendo en cuenta la información suministrada por las EAPB y las IPS.El aplicativo MIPRES es clave para presentar la orden médica y su autorización.

De otro lado, saber en dónde está la población que necesita este servicio y teniendo en cuenta todo esta segmentación colocar puntos de entrega para ser más ágil su despacho.

Hacer alianzas con laboratorios para facilitar la llegada de estos medicamentos, insumos y suministros que se necesita para la tarea tan ardua de la empresa.

El personal es capacitado y profesional, y se debe tener un medio de transporte específico para la entrega de algunos servicios que no se pueden llevar ni en bicicleta no en moto, vehículos especiales para el transporte de estos.

Manejar la información coherente, clara, que permita la comunicación entre los usuarios y el ente que despacha el servicio.

Darles oportunidad a los jóvenes en trabajo y ser una entidad con tecnología y responsabilidad con la vida de nuestros usuarios.

EPS QUE PARTICIPAN

COLMEDICA E.P.S.

E. P.S.SANITAS

FAMISANAR E.P.S.

SALUD TOTAL E.P.S.

COMPENSAR E.P.S.

HUMANA VIVIR E.P.S.

COOMEVA E.P.S

SURA E.P.S

CRUZ BLANCA E.P.S.

CAMFENALCO E.P.S

Otras que son muy pequeñas, pero son un bastión importante para el desarrollo de la tarea.

MISIÓN

Brindar un servicio de entrega de medicamentos con calidad, puntualidad, coherencia y responsabilidad para mejorar la calidad de vida del adulto mayor.

VISIÓN

Queremos llevar nuestros servicios a todo el territorio nacional; ser reconocidos en 5 años como entidad profesional en la entrega de medicamentos.

OBJETIVOS GENERAL

- ✓ Garantizar la puntualidad en las entregas.
- ✓ Brindar confianza a la hora de la entrega.
- ✓ Que Colombia sepa de la nueva empresa como entrega de medicamentos.
- ✓ Ser una empresa que garantiza la calidad.
- ✓ El respeto por el adulto mayor es uno de nuestros pilares.
- ✓ Utilizar las alianzas entre las EPS, para garantizar la información del cliente.
- ✓ Generar un ambiente de familia entre los colaboradores de la empresa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Reducir quejas y reclamos que afectan al sistema de salud y sus actores.
- ✓ Suprimir las filas en punto de entrega de medicamentos.
- ✓ Ser reconocidos en muy poco tiempo por nuestra puntualidad y oportunidad para los clientes.
- ✓ Ser una empresa generadora de empleo teniendo en cuenta nuestros jóvenes.
- ✓ Tener el personal idóneo para el alistamiento de las solicitudes generadas.
- ✓ Ser amigable con el medio ambiente; utilizando la bicicleta para trayectos cortos y minimizar el consumo de papel.

VALORES

- ✓ Ética
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Compromiso
- ✓ Orientación al Cliente

MARCO LEGAL

- ✓ Estos establecimientos para su apertura y funcionamiento deben cumplir los requisitos establecidos en el Código Nacional de Policía Ley 1801 de 2016 Artículo 87.
- ✓
- ✓ De conformidad con la Resolución 10911 de 1992 para su apertura:
- ✓
- ✓ Informar por escrito en qué fecha y dirección, a la Subred Integrada de Servicios de Salud del área de influencia (oficina de Atención al Ambiente) o a la Secretaría Distrital de Salud.
- ✓
- ✓ El local para instalación de la droguería deberá tener un área de mínimo veinte (20) metros cuadrados, ser independiente de cualquier actividad o vivienda y contará con facilidad de acceso al público.
- ✓
- ✓ Actualmente no es exigible el requisito de distancia para apertura de droguerías el Decreto Ley 019 de 2012 por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública, en el artículo 136 derogó la norma legal que atribuía competencia al Gobierno Nacional, para determinar la distancia que debiera existir entre las droguerías, en los centros urbanos.
- ✓
- ✓ En cuanto a la dirección técnica, darse cumplimiento a lo dispuesto en el decreto 1950 de 1964, el Decreto 780 de 2016 y demás reglamentación vigente.
- ✓
- ✓ Los procesos, procedimientos, venta de productos y procedimientos permitidos como la infectología se encuentran contemplados especialmente en la Resolución 1403 de 2007 y el Manual que Adopta (Modelo de Gestión del Servicio Farmacéutico).

- ✓
- ✓ Implementar y Desarrollar un Sistema de Gestión de Calidad, en el marco del Decreto 780 de 2016 y la Resolución 1403 de 2007 capítulo IV artículo 17; los procesos, procedimientos, venta de productos y procedimientos permitidos como la inyectología se encuentran contemplados especialmente en la Resolución 1403 de 2007 y el Manual que Adopta (Modelo de Gestión del Servicio Farmacéutico).
- ✓
- ✓ Para el manejo de residuos generados en estos establecimientos el Decreto 780 de 2016 (compiló el Decreto 351 de 2014) y la Resolución 1164 de 2002, establecen las principales exigencias.

ANÁLISIS DOFA

Análisis Externo	Análisis Interno
Amenazas	Debilidades
1)Presupuesto	1)Vigilancia externa de los centros

2) Situación Económica del País	
3)Procesos Legales y Políticos	
4)Competitividad	
Oportunidades	Fortalezas
1)Oportunidad de restructuración y cambio organizacional	1)Existencia de Recurso Humano Calificado
2)Desarrollo de Proyectos	2)Creatividad y disposición al cambio
3)Apoyo del Ministerio y entes gubernamentales	
4)Apoyo de la sociedad	

CONCLUSIONES

- ✓ La tecnología es muy útil en muchos procesos de nuestra vida y trabajo; pero nos olvidamos de una población que nos dejó sus enseñanzas y saber, es de aclarar que pasa los días y sigue llegando más tecnología a nuestras vidas y esta población se aferra a un pasado en donde no estaba las aplicaciones que están en este momento. Por lo tanto, llego a la conclusión que esta tecnología no es para todo el mundo, y lo que dejo fue una población relegada sin nada que hacer ni decir.
- ✓ Démosle la garantía que su vida la terminen dignamente y con satisfacción de la tarea bien hecha.

- ✓ Se puede ver la parsimonia del estado colombiano para trabajar con esta población, y se nota que no le importa lo que les sucede a estas personas; sé que en cada hogar de nosotros hay un adulto mayor.
- ✓ Se puede observar todos los entes que participan en la creación de empresa en Colombia.

BIBLIOGRAFÍA

<http://www.dane.gov.co/index.php/acerca-del-dane/informacion-institucional/generalidades>

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-1604-de-2013>

<http://www.consultorsalud.com/>

