

	La empresa no tiene una estructura organizacion al	No se realiza un seguimiento a los pacientes y no se mide con indicadores	No se ha realizado un análisis de costos	No se ha desarrollado un plan de análisis de las preferencias o necesidades de los pacientes	No se ha realizado un estudio de mercadeo para definir el entorno competitivo	
No se cumplen rigurosamente las obligaciones legales	1	1	1	1	1	1
La empresa no tiene una estructura organizacional		1	1	1	1	1
El gerente de la clínica no tiene formacion sobre pensamiento gerencial	0	1	1	1	1	1
La gerencia no elabora presupuestos anuales para definir proyecciones y capacidad financiera de la compañía	0	1	1	1	1	1
La empresa no tiene claramente identificado las oportunidades de mejoramiento de este año y documentado el plan de acción correspondiente	1	1	1	1	1	1
La empresa no tiene una estrategia de comunicación	0	1	1	1	1	1
Falta terminar el procesos de habilitacion de rayos X	0	0	1	1	1	1
Para realizar el presupuesto de la compañía, la gerencia no tiene en cuenta las tendencias del mercado y las capacidades de la empresa	0	1	0	1	0	0
La empresa no tiene diseñado un plan de crecimiento	0	1	1	1	1	1

La empresa no tiene definidos planes de identificación de riesgos, planes de crisis y grupo de gestión de crisis empresarial	0	0	1	1	1
La empresa no destina recursos para la capacitación del talento humano	0	1	1	1	1
La clinica no se encuentra habilitada como IPS, lo hace como consultorios independientes	0	1	1	1	0
Falta actualizar las guías de manejo y documentar procesos	0	1	0	0	1
La empresa no tiene definida una política de financiación ni facilidades de pago para sus clientes	0	1	1	1	0
No se ha realizado un estudio de mercadeo para definir el entorno competitivo	0	1	0	1	
No se ha realizado un análisis de costos	0	1		1	1
No existe un plan de entrenamiento directivo enfocado al desarrollo de habilidades y conocimientos de alta gerencia	0	1	0	1	0
No se encuentran definidos los manuales de funciones de los empleados	0	1	1	1	1
No e aprovecha la base de datos de 5000 pacientes para vender tratamientos	0	1	0	1	0
sus empleados por niveles de medio de indicadores	0	1	1	1	1
sistema de selección, directiva,no se aplica el	0	1	1	1	0
capacidad instalada	0	0	0	1	0
realizar un control de calidad	0	1	0	1	0
políticas claras para el adecuado te TICs (solicitud	0	1	0	0	0
resultado de una	0	0	0	1	0
de incentivos variable para	0	0	0	0	0

parte del personal	0	1	0	0	0
a los pacientes y no se mide	0		0	1	0
plan de análisis de las	0	0	0		0
web	0	1	0	1	0
definido el monto de caja	0	1	0	0	0
proyecto en alianza con	0	0	0	0	0
que utiliza la empresa no es	0	0	0	1	0
de contabilidad y nómina	0	0	0	1	0
iniciativas dirigidas hacia la	0	0	0	1	0
nuevan clínicas en el sector	0	0	0	0	0
networking e intercambio de	0	0	0	0	0
o producto diferenciador de	0	0	0	1	0
ubicada la clínica no es	0	0	0	0	0
convenios con entidades de	0	1	1	1	0
creativas como: design	0	0	0	0	0
por empresas sólidas con	0	1	0	1	0
contratado se encuentran	0	0	0	0	0
del cluster, redes de ciencia y	0	1	0	0	0
propuesta de Gestión	0	0	0	0	0
se registren adecuadamente	0	0	0	1	0
innovación y desarrollo	0	0	0	0	0
actividades para crecer	0	1	0	0	0
certificación ISO 14000	0	0	0	0	0
que algunas veces no	0	1	0	0	0
especialistas	0	1	0	0	0

La clínica no tiene un servicio o producto diferenciador de odontología general con respecto a su competencia

El gerente de la clínica no tiene formación sobre pensamiento gerencial

El software administrativo que utiliza la empresa no es el adecuado según sus necesidades

Falta sistematizar el proceso de contabilidad y nómina

No se usa un software donde se registren adecuadamente los tratamientos

La empresa no invierte en innovación y desarrollo

La empresa no destina recursos para la capacitación del talento humano

1	1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1	1
1		1	1	1	1	1	1
1	0	1	1	1	1	1	1
1	0	1	1	1	1	1	1
1	0	1	1	1	1	1	0
1	0	1	1	1	1	1	1
1	0	1	1	1	1	1	0

1	0	1	1	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	
---	---	---	---	---	---	--

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---	---

0	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1	0
---	---	---	---	---	---	---

1	0	0	1	1	1	0
1	0	1	1	1	1	0
0	0	0	0	0	1	0
1	0	0	1	1	1	0
1	0	1	1	1	1	0
0	0	1	0	1	1	0
1	0	1	1	1	0	0
1	0	0	0	1	1	0
0	0	1	1	1	1	0
1	0	1	0	1	1	0
0	0	0	0	1	1	0
1	0	0	0	0	1	0
1	0	1	0	1	1	1
1	0	0	0	1	1	0
1	0	1	0	1	1	0
0	0	1	1	1	1	0
1	0	0	0	1	1	0
0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0
0	0	1	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	1	1	0
1	0	0	1	1	1	0

La empresa no realiza actividades para crecer internacionalmente	La empresa no hace parte del cluster, redes de ciencia y tecnología del sector	Falta terminar el procesos de habilitacion de rayos X	la competencia esta formada por empresas sólidas con una excelente planeación estratégica y una estructura organizacional adecuada	La competencia tiene convenios con entidades de financiación que permiten facilidad de pago para los pacientes	La gran mayoría del personal contratado se encuentran con un contrato de prestacion de servicios, cumplen horarios y hay subordinación, la tercerización laboral no permite un alto sentido de pertenencia con la empresa
1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1
1	1	0	1	1	1
1	1		1	1	1
1	1	1	1	1	1
1	1	0	1	1	1

1 1 0 1 1 1

1 1 1 1 0 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 0 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1






1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1 1 0 1 1 1

1	1	0	1	1	1	1
0	0	1	0	0	0	1
1	1	0	0	0	0	1
1	1	0	1	1	1	1
1	1	0	1	1	1	1
1	1	0	1	1	1	1
1	1	0	0	0	0	0
1	1	0	1	1	1	0
1	1	0	1	1	1	1
1	1	0	1	1	1	1
1	0	0	0	0	0	1
1	1	0	1	1	1	1
1	1	0	0			0
1	1	0	1	1	1	1
1	1	0		1	1	0
1	1	0	1	1		
1		0	0	0	0	0
1	1	0	1	1	1	0
1	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0
1	1	0	1	1	1	1
1	1	0	1	1	1	1

La empresa no se mide por medio de indicadores	Falta actualizar las guías de manejo y documentar procesos	No se utiliza toda la capacidad instalada	La clinica no se encuentra habilitada como IPS, lo hace como consultorios independientes	Contablemente no se tiene definido el monto de caja menor, el tipo de gastos que se maneja y no se lleva el respectivo control	No se cumplen e las obligaciones legales	La gerencia no elabora presupuestos anuales para definir proyecciones y capacidad financiera de la compañía
1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	0	1
1	1	1	1	1	0	1
0	1	1	1	1	0	
1	1	1	1	1	0	1
1	1	1	0	1	0	0
1	1	1	1	1	0	0
0	1	1	1	1	0	0
1	1	1	0	1	0	0

1 1 1 0 1 0 0

1 1 1 1 1 0 0

1 0 1 0 0 0 0

1 1 1 1 1 0 0

0 0 1 1 1 0 0

1 0 1 1 1 0 0

1 1 1 0 1 0 0

1 0 1 0 1 0 0

1 0 0 0 1 0 0

1 0 1 0 1 0 0

1 0 0 0 1 0 0

0 0 1 0 1 0 1

0 0 0 0 1 0 0

0 0 0 0 1 0 0

0 0 0 0 0 0 0

0 0 0 0 1 0 0

0 0 0 0 1 0 0

0 0 0 0 1 0 0

0 0 1 0 1 0 0

1 0 0 0 1 0 0

0	0	0	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	0
0	1	0	0	1	0	0
0	0	0	0	1	0	0
0	0	1	1		0	0
0	0	0	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	1	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0
1	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0
0	0	0	0	1	0	0

Para realizar el presupuesto de la compañía, la gerencia no tiene en cuenta las tendencias del mercado y las capacidades de la empresa

La empresa no tiene definida una política de financiación ni facilidades de pago para sus clientes

Los proveedores no son el resultado de una investigación que permiten obtener: Capacidad de negociación en plazos de pago, Tiempos de entrega de los pedidos, Flexibilidad en las cantidades a despachar, Calidad, Mejores precios

No e aprovecha la base de datos de 5000 pacientes para vender tratamientos

La empresa no conoce la propuesta de Gestión ambiental empresarial de la empresa no dispone de certificación ISO 14000

1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1	1
	1	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1	1

0	0	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---

0	1	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---

0	1	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---

0	1	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---

1	1	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---

1	0	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	0	1	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

1	1	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
---	---	---	---	---	---

0	0	1	0	1	1
0	0	1	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	0	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	0	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	1	1
0	0	1	0	1	1
1	0	1	0	1	1

<p>La empresa no ha realizado iniciativas dirigidas hacia la racionalización del uso de la energía y servicios públicos</p>	<p>La empresa no tiene una estrategia de comunicación</p>	<p>La empresa no tiene diseñado un plan de crecimiento</p>	<p>La empresa no tiene definidos planes de identificación de riesgos, planes de crisis y grupo de gestión de crisis empresarial</p>	<p>La empresa no tiene claramente identificado las oportunidades de mejoramiento de este año y documentado el plan de acción correspondiente</p>	<p>No conoce metodologías creativas como: design thinking, lean thinking, wake up brain, modelación de negocios, lean star up y canvas, gestión de proyectos scrum, kanban y scrumban, lean con scrum, No conoce metodologías de control de costos basado en costeo ABC, lean manufacturing, otros</p>
---	---	--	---	--	--

1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	0	1
1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	0	1
1	0	0	0	0		1
1		1	1	1		1
1	1	1	1	1	0	1
1	1	1	1	1	0	1
1	0			1	1	1

1	0	0		1	1
---	---	---	--	---	---

1	0	1	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	1	1	1	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	1	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

0	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
---	---	---	---	---	---

1	0	0	0	0	1
1	0	0	1	0	1
0	0	0	0	0	1
1	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	1
	0	0	0	0	1
1	0	0	0	0	1
1	0	0	0	0	1
1	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	1
1	0	0	0	0	1



1 1 1 1 1 1 1

0 1 1 1 1 1 0

1 1 1 1 1 1 1

1 1 1 1 1 1 1

1 1 1 1 1 1 1

1 1 1 1 1 1 0

1 1 1 1 1 1 0



1 1 1 1 1 1

0 1 1 1 1 1 1

0 1 1 1 1 1 1

0 1 1 1 1 1

0 1 1 1 1 1 0

0 1 1 1 1 1 0

0 1 1 1 1 1 0

0 1 1 1 1 1 1

0 1 1 1 1 1 0

0 1 1 1 1 1 0

0 1 1 1 1 1 0

1 1 1 1 1 1 0

0 1 1 1 1 1 0





1 1 1 1 1 1 1

1 1 0 1 1 1 1

1 1 1 1 1 1 1

1 1 1 1 1 1 1

1 1 1 1 1 1 1

1 1 0 1 1 1 1

1 0 0 1 1 1 1

1 1 1 1 1 1 1

1 1 1 1 1 1 1

1 1 1 1 1 1 1

1 1 0 1 1 1 1

1 1 0 1 1 1 1

1 1 0 1 0 1 1

1 1 0 1 0 1 1

1 1 1 1 1 1 1

1 0 0 1 0 1 1

1 0 0 1 0 0 1

1 0 0 1 0 0 0

0 0 0 0 0 0 0

0 0 0 0 0 0 0



No existe una estrategia para realizar un control de calidad de los procedimientos	Fallas en los presupuestos que algunas veces no permiten realizar los pagos oportunos	Falta de disponibilidad de los especialistas	100
--	---	--	-----

1	1	1	53
1	1	1	51
1	1	1	51
1	1	1	48
1	1	1	48
1	1	1	46
1	1	1	45
1	1	1	45
1	1	1	44

1	1	1	42
---	---	---	----

1 1 1 41

1 1 1 41

1 1 1 40

1 1 1 40

1 1 1 39

1 1 1 37

1 1 1 37

1 1 1 37

1 1 1 36


1 1 1 36

1 1 1 35

1 1 1 31

1 1 1 31

1 1 1 29

 1 1 29

0 1 1 27

0 1 1 25

0 0 0 23

0 0 0 22

0	0	0	22
0	0	0	21
0	1	1	19
0	0	0	19
0	0	0	17
0	0	0	16
0	1	1	15
0	0	0	15
0	0	0	15
0	0	0	15
0	0	0	13
0	1	0	12
0	0	0	12
0	0	0	11
0	0	0	11
0	0	0	10
0	0	0	10
0	0	0	6
0	0	0	6
0	0	0	5
0	0	0	5
0	0	0	1
0	0	0	1
0		1	
0	0		