

CLINICA DE LA MUJER

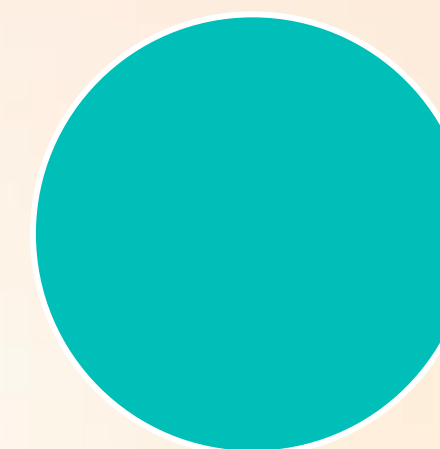
BOGOTA - COLOMBIA





CLINICA DE LA MUJER
BOGOTA COLOMBIA

 quirónsalud



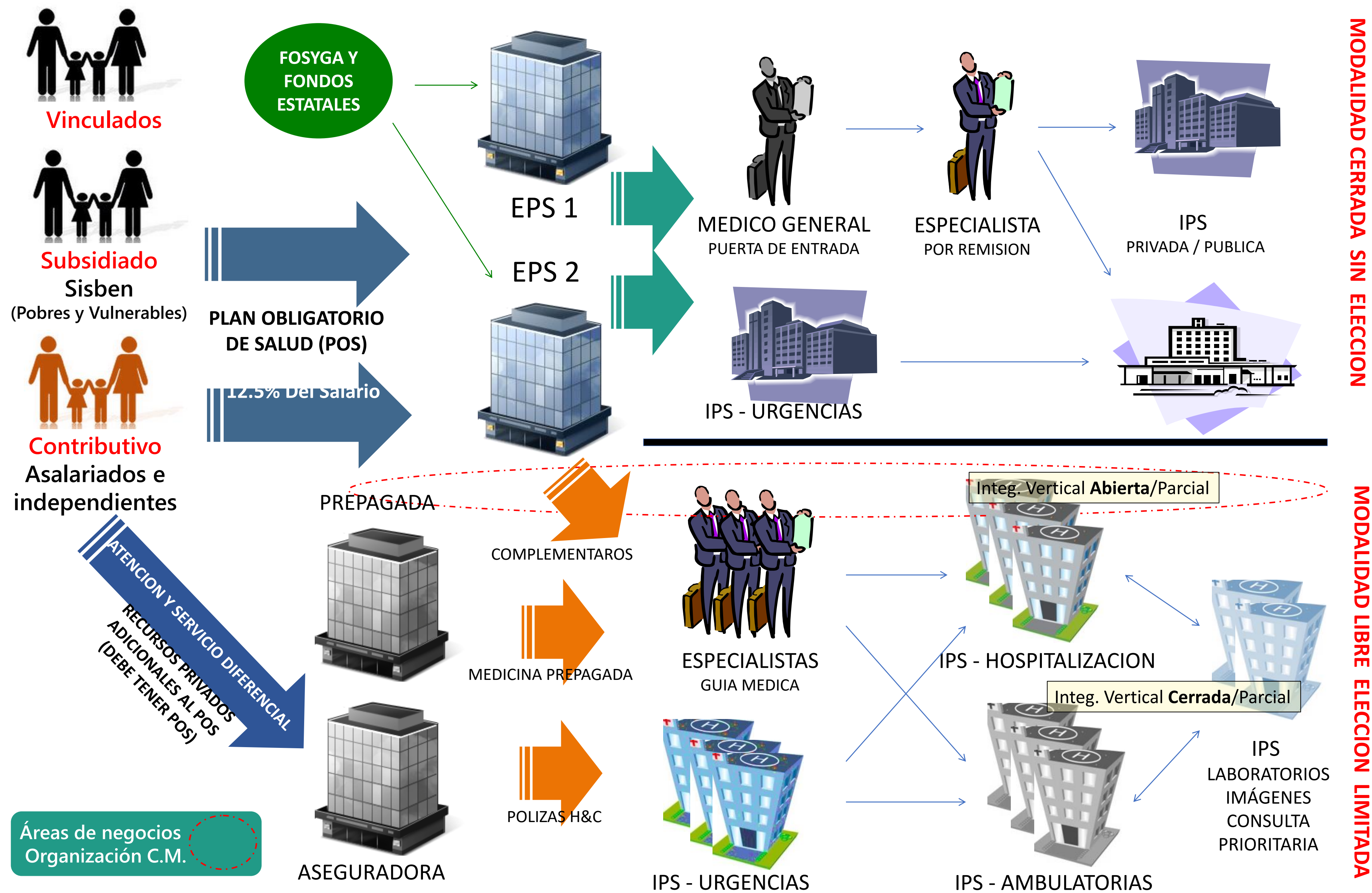
PLAN DE ACCIÓN 2023 – 2027

Documento Confidencial

ANTECEDENTES

 quirónsalud

DESCRIPCION SECTOR SALUD EN COLOMBIA



Fuente: Esquema y Diseño Clínica de la Mujer.

DESEMPEÑO RECIENTE

Tercer año como parte del Grupo QuironSalud en Colombia

Consolidación de la Clínica como prestador protagonista y alternativa de primer nivel para los diferentes segmentos que se han desarrollado en nuestro mercado, especialmente medicina prepagada, pólizas y complementarios.

Permanencia como referente en servicios de Gineco obstetricia a nivel Nacional.

Sólidos avances en la consolidación como Clínica General con alcance a todos los integrantes de la familia.

Reconocimiento por resultados calidad, seguridad de paciente y humanización

DESEMPEÑO RECIENTE

Incursión en Consulta Externa Quirúrgica y no quirúrgica institucional, especializada y sub especializada como respuesta a los requerimientos estratégicos de los clientes corporativos.

Aumento de capacidad instalada hospitalización cercano al 15% y cirugía a través de ampliación de horarios programables y procesos más eficientes

Infraestructura cerca al límite en servicio quirúrgico, hospitalización y urgencias

Dificultad en el cumplimiento de objetivos corporativos en rentabilidad, principalmente por las consideraciones anteriores de infraestructura.

Seis años como Institución Acreditada en estándares superiores de Calidad en Salud con Icontec.

DESEMPEÑO RECIENTE

Alianzas Estratégicas con Clientes Corporativos en nuevos servicios, en reacción a las exigencias del mercado.

Habilitación de servicios quirúrgicos de mayor complejidad como servicios quirúrgicos oncológicos y reemplazos articulares.

Aumento portafolio de servicios y especialidades de mayor complejidad en actividades quirúrgicas y no quirúrgicas hasta donde lo ha permitido la capacidad instalada de la institución.

Consolidación de esfuerzos de responsabilidad social a través de la Fundación QuironSalud

FODA

 quirónsalud

FORTALEZAS

ENFOQUE DE ÉXITO

Nombre / Marca Clínica de la Mujer, que representa credibilidad, confianza y tradición

Percepción y reconocimiento de Buen Servicio y calidad por parte de los usuarios

Confiabilidad entre nuestros médicos adscritos y reconocimiento de calidad y seriedad

Confiabilidad entre nuestros clientes corporativos y reconocimiento de seriedad y honestidad

Amplio reconocimiento en Ginecobstetricia y Hospital General con experiencia demostrada y excelentes indicadores clínicos

Respaldo de grupo QuironSalud



OPORTUNIDADES

ENFOQUE ADAPTACION

Foco de alianzas de crecimiento y/o servicios

Nuevos mercados objetivo por cliente y por patología

Capacidad de negociaciones por grupo QS en tecnología y otros

Alcance a referenciaciones nacionales e internacionales transparentes

Aumento demanda de servicios en la población general por cambio en perfil epidemiológico e impactos en enfermedades de altos costo, salud mental, paciente crónico, actividad PYD

Aumento de la capacidad técnico científica a través de convenios docencia asistencia.

DEBILIDADES

ENFOQUE DE REACCION

Competencia rapidamente creciente y agresiva que nos permite muy poca diferenciación estratégica actual

Falta de instalaciones físicas para crecimiento orgánico y para mantener condiciones reales de competencia

Concentración de ingresos en pocos clientes corporativos con riesgo de direccionamiento negativo

Concentración del volúmen de cirugía en pocos cirujanos y dificultad para atraer nuevos adscritos potenciales con volumen quirurgico

Nivel de complejidad medio con requerimiento de mayor complejidad por mayor carga de enfermedad de la población

Normatividad y control creciente y onerosa en varios frentes criticos del negocio

Tamaño institucional crítico para eficiencia en costos fijos

Ausencia de múltiples servicios distintivos de alto impacto

Rechazo al cambio del personal en áreas estratégicas

AMENAZAS

ENFOQUE SUPERVIVENCIA

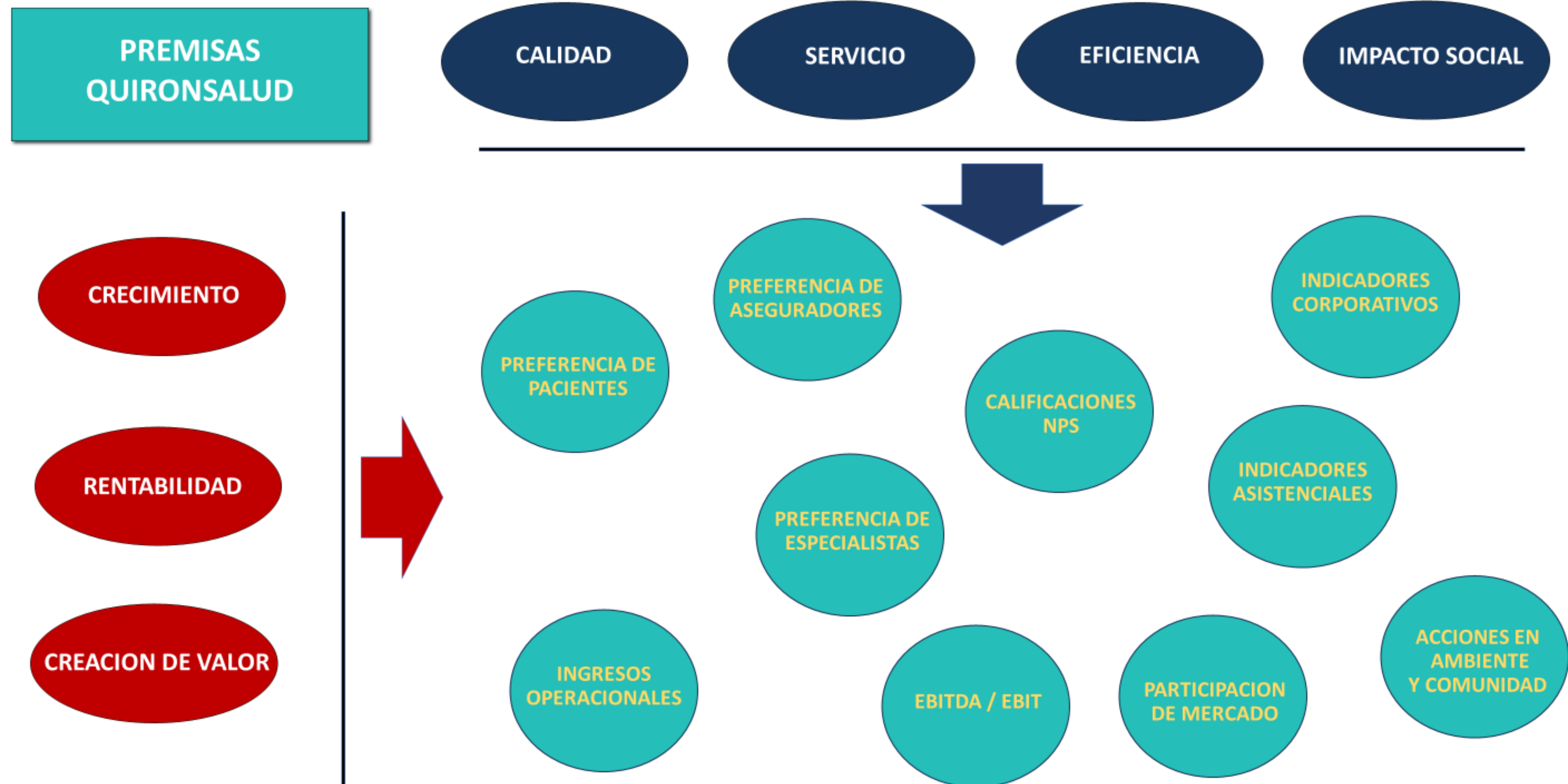
Incertidumbre por anuncio de reformas Salud y Laboral
Dificultad para mantener crecimiento por tamaño de mercados tradicionales
Pérdida de participación de Mercado - sostenibilidad
Competencia agresiva con integraciones, nueva infraestructura y última tecnología
Riesgos por direccionamiento masivo a instalaciones propias - integración vertical de clientes corporativos
Hiper regulación en salud que genera inversiones y gastos en operación permanentes
Riesgos por permanente incertidumbre económica y política, nacional e internacional
Cambio en las expectativas laborales, sociales y personales de las nuevas generaciones, e inclusive otras generaciones en post pandemia



DIRECTRICES
CORPORATIVAS

 quirónsalud

PRINCIPALES DIRECTRICES CORPORATIVAS 2023 - 2027



DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO





PROMESA DE VALOR CORPORATIVA
SALUD PERSONA A PERSONA

MISION
EXCELENCIA EN MEDICINA PARA LA FAMILIA

VISION
SER UNA ENTIDAD HOSPITALARIA, MODELO
EN SERVICIOS INTEGRALES DE SALUD PARA
LA FAMILIA, RECONOCIDA POR SU CALIDAD,
SERVICIO, INNOVACION, LIDERAZGO ,
COMPETITIVIDAD Y CULTURA ACADEMICA E
INVESTIGATIVA

PRINCIPIOS INSTITUCIONALES

- . Calidez en la atención
- . Ética profesional
- . Sensibilidad por el dolor ajeno
- . Prontitud en la atención
- . Vocación de servicio

VALORES CORPORATIVOS:

- . Lo primero, las personas
 - . Equipos
 - . Cercanos
- . Comprometidos
- . Innovadores
- . Profesionales
- . Apasionados

POLITICA DE CALIDAD

REFORZAR EL COMPROMISO DE SATISFACER LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE PACIENTES, FAMILIARES Y MEDICOS, MEDIANTE LA OFERTA DE SERVICIOS DE SALUD COMPETITIVOS, CON ALTOS ESTANDARES DE CALIDAD, ENFOCADOS EN LA SEGURIDAD DEL PACIENTE, LA GESTION DE RIESGO, EL TRATO HUMANIZADO, EL MEJORAMIENTO CONTINUO Y EL FORTALECIMIENTO DE LAS COMPETENCIAS DE LOS COLABORADORES, CON LA RESPONSABILIDAD SOCIAL QUE NOS CORRESPONDE.

POLÍTICA CORPORATIVA DE GESTIÓN DEL RIESGO

Quirónsalud está comprometida con la excelencia en la Gestión de Riesgos, lo que nos ayudará a alcanzar nuestros objetivos y a garantizar la protección de nuestros clientes, pacientes y personas.

POLÍTICA INSTITUCIONAL DE GESTIÓN DEL RIESGO

Es compromiso de la Clínica de la Mujer asumir el proceso de gestión de riesgos con un enfoque preventivo y proactivo que permita **Identificar, prevenir y gestionar** los riesgos más significativos a los que se encuentra enfrentada la organización.



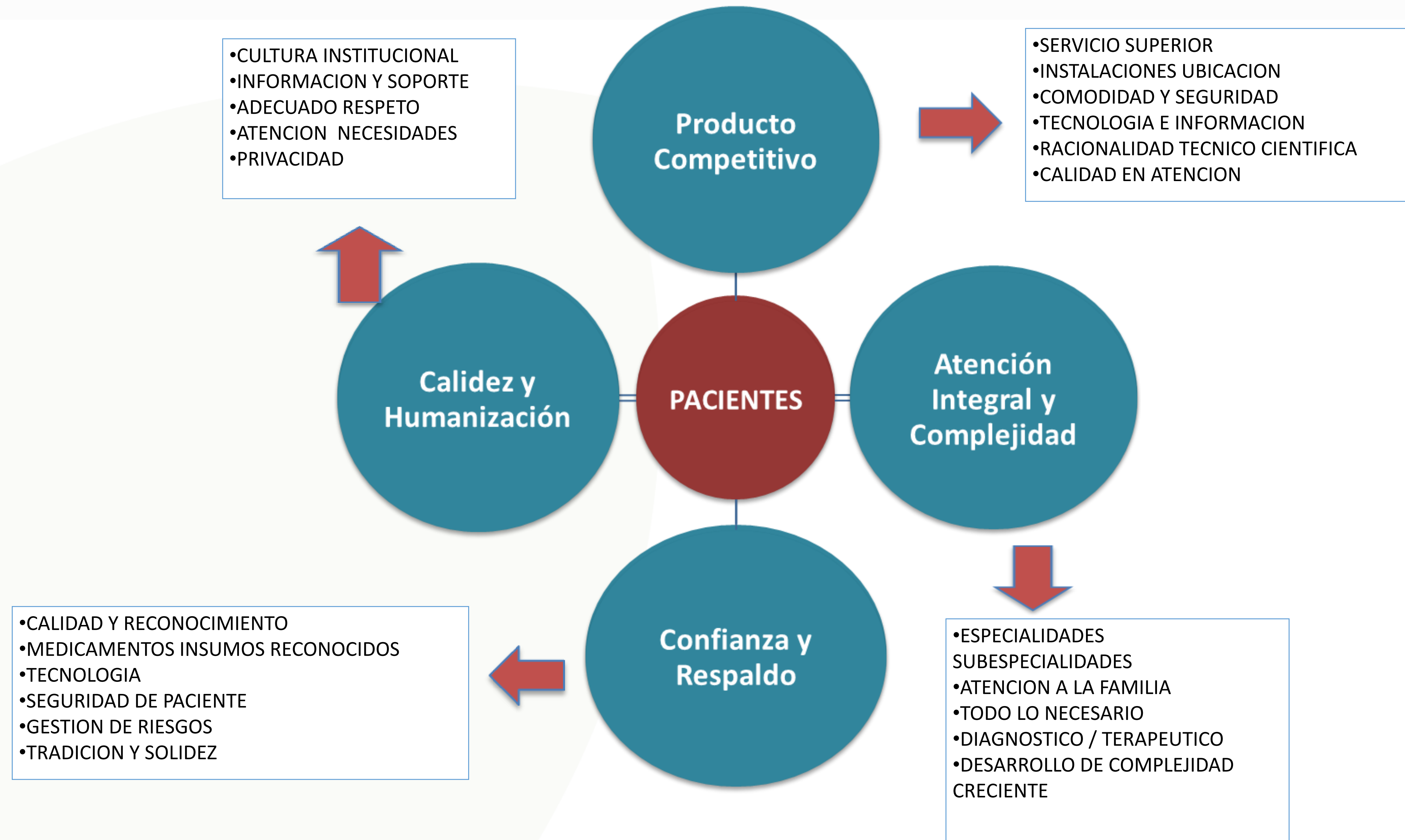
Propuesta de Valor
Rutas estratégicas

 quirónsalud

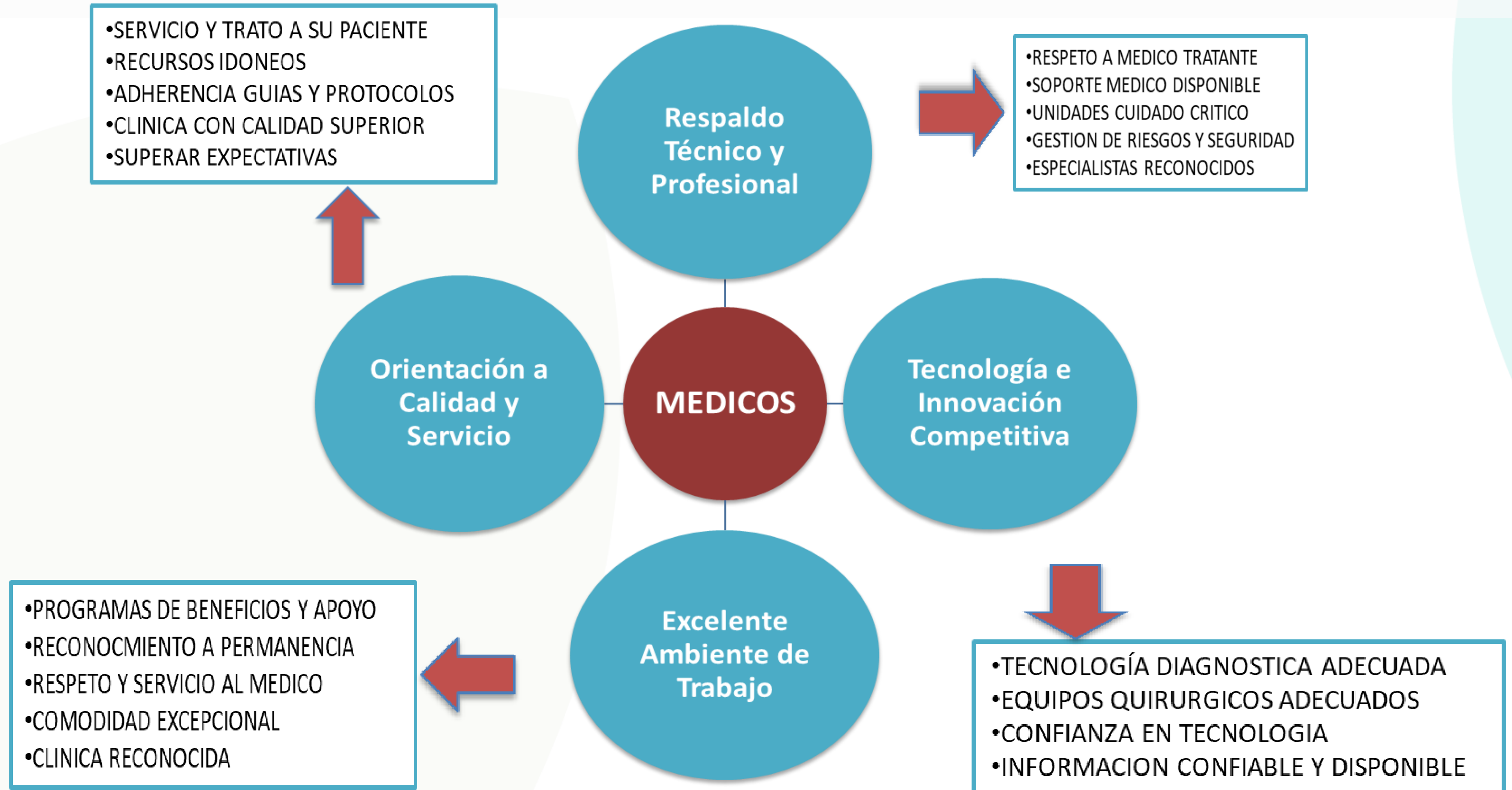
FRENTES ESTRATEGICOS BASICOS PARA CREACION DE VALOR



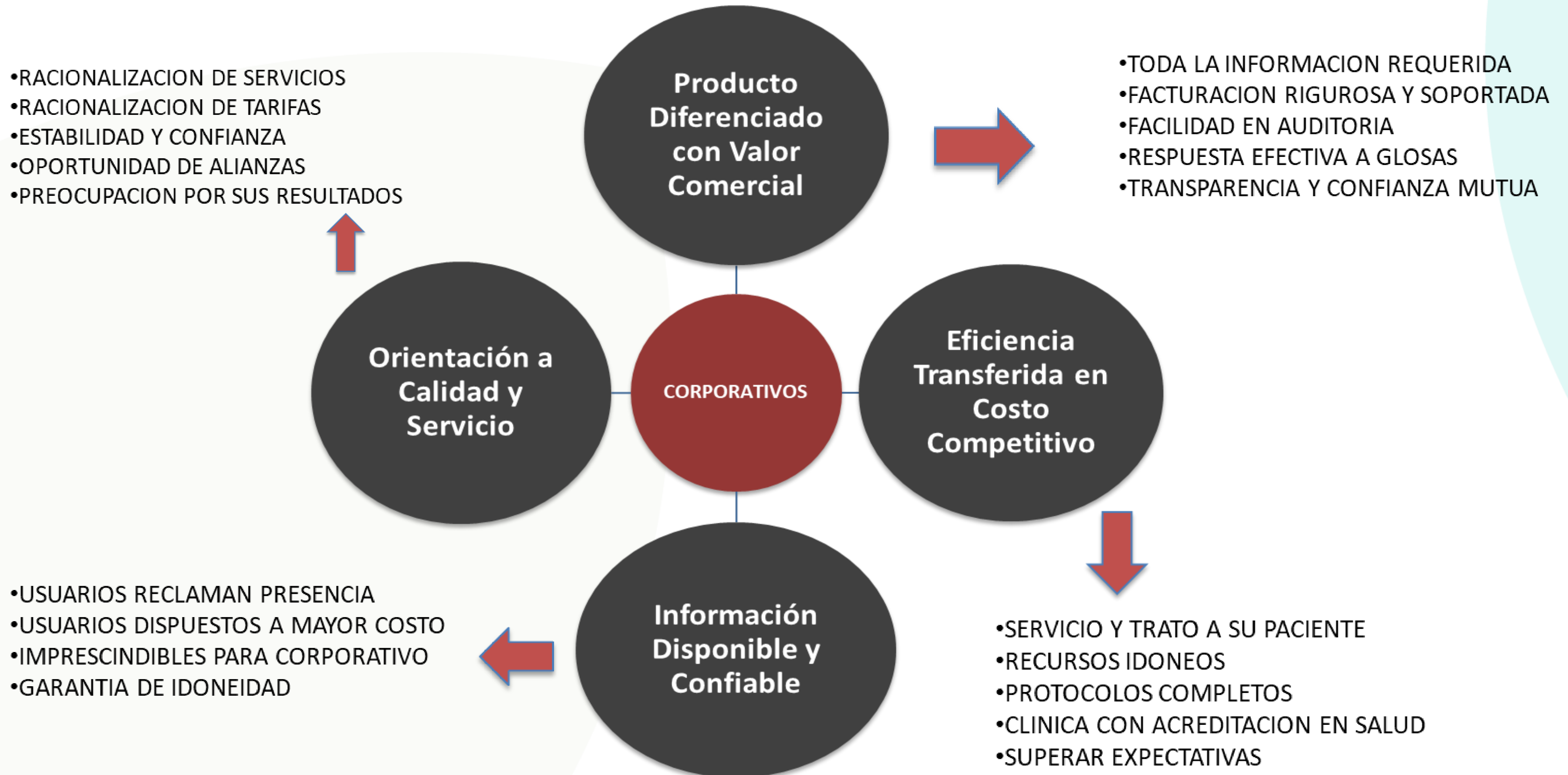
PACIENTES - ATRIBUTOS PROPUESTA DE VALOR



MEDICOS – ATRIBUTOS PROPUESTA DE VALOR



C. CORPORATIVOS – ATRIBUTOS PROPUESTA DE VALOR





RUTAS ESTRATEGICAS 2023 - 2027

RUTA ESTRATEGICA MEDICOS

Fomento en el grupo asistencial adscrito de la Clínica de la Mujer de un enfoque de mejoramiento de la calidad y habilidades científicas, que motiven el ejercicio de la medicina con excelente respaldo científico y tecnológico, generando ambientes de trabajo amables, efectivos y **muy competitivos con las alternativas del segmento**

RUTA ESTRATEGICA PACIENTES

Fortalecimiento de la Clínica de la Mujer como una organización que orienta sus procesos al cliente, generando valor en Servicio, Atención Integral, Confianza y Calidez, bajo esquemas de Seguridad, Humanización y Gestión del Riesgo que configuren **un producto integral y competitivo en el segmento**

RUTA ESTRATEGICA C. CORPORATIVOS

Posicionamiento de la Clínica de la Mujer como una institución que aporta positivamente al producto del cliente corporativo, haciéndose indispensable, bajo esquemas de eficiencia compartida, información veraz y oportuna y un **producto muy competitivo apreciado y reclamado por sus usuarios**

RUTA ESTRATEGICA CLIENTES INTERNOS

Fomento del bienestar y crecimiento profesional y personal de nuestro recurso humano, fortaleciendo sus aportes al desarrollo de la institución, promoviendo la eficiencia en el trabajo, la responsabilidad, una actitud ganadora, positiva y de excelente servicio, **que construya un producto muy competitivo**



DEFINICION OBJETIVOS Y PROYECTOS ESTRATEGICOS

 quirónsalud

PROYECTOS ESTRATEGICOS 2023-2027 - RESUMIDO

PERSPECTIVA	OBJETIVO	PROYECTO
FINANCIERA ¿Qué esperan los accionistas?	Garantizar la sostenibilidad y creación de valor a través de la innovación y alianzas estratégicas	CRECIMIENTO EN CAPTACIÓN DE PACIENTES E INGRESOS ADICIONALES
		MERCADEO ESTRUCTURADO, MODERNO E INNOVADOR BASADO EN LAS PROPUESTAS DE VALOR
		CRECIMIENTO INSTITUCIONAL A TRAVES DE AMPLIACION DE INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGIA PARA LOGRAR DIVERSIFICACION SERVICIOS, AUMENTO DE VOLUMEN Y DE COMPLEJIDAD
CLIENTES ¿Qué es relevante para los clientes y usuarios?	Garantizar la implementación de propuestas de valor que permitan contar con un producto diferenciado y competitivo que genere preferencia	DESARROLLO DE PRODUCTO ALTAMENTE COMPETITIVO
		FORTALECIMIENTO DE CULTURA DE SERVICIO SUPERIOR
		DESARROLLO DE LOS CENTROS DE REFERENCIA
PROCESOS ¿Qué hacer internamente para entregar valor?	Consolidar la calidad de los procesos, avanzando en acreditación, gestión del riesgo y seguridad del paciente, logrando efectividad.	RECONOCIMIENTO COMO CLINICA ALTA COMPLEJIDAD EN GINECOLOGIA, OBSTETRICIA Y NEONATOLOGIA, CON ALTOS ESTANDARES DE CALIDAD
		CLINICA GENERAL CON SUFICIENCIA EN COMPLEJIDAD PARA TODA LA FAMILIA
		TOTAL FORTALECIMIENTO DE LA PLATAFORMA DE CALIDAD
APRENDIZAJE, CULTURA Y GESTIÓN CONOCIMIENTO ¿Cómo hacer crecer a nuestra gente?	Garantizar el desempeño de las partes inteasadas con sólida estructura de entrenamiento y capacitación	DESARROLLO DE PROYECTO DE PLAN CARRERA AL INTERIOR DE LA ORGANIZACIÓN
	Ser el mejor lugar de trabajo, para médicos y colaboradores en general	FORTALECER PROGRAMA INSTITUCIONAL DE RESPONSABILIDAD SOCIAL
		FORTALECER PROGRAMAS DE BIENESTAR Y CALIDAD DE VIDA
		FORTALECIMIENTO DE CULTURA ACADÉMICA E INVESTIGATIVA

PROYECTOS ESTRATEGICOS 2023-2027

PERSPECTIVA	OBJETIVO	PROYECTO
FINANCIERA ¿Qué esperan los accionistas?	Garantizar la sostenibilidad y creación de valor a través de la innovación y alianzas estratégicas	Desarrollo de iniciativas estratégicas que aporten CAPTACIÓN DE PACIENTES E INGRESOS ADICIONALES , a través de nuevos negocios, reorientación de existentes, alianzas estratégicas e innovación.
		Desarrollo de actividades estratégicas agresivas de MERCADEO ESTRUCTURADO, MODERNO E INNOVADOR BASADO EN LAS PROPUESTAS DE VALOR a pacientes, médicos y corporativos para llegar a ser y mantenerse como una de las primeras opciones del segmento.
		Crecimiento institucional a través de ampliación de infraestructura y tecnología para LOGRAR DIVERSIFICACIÓN DE SERVICIOS, AUMENTO DE VOLUMEN Y DE COMPLEJIDAD
CLIENTES ¿Qué es relevante para los clientes y usuarios?	Garantizar la implementación de propuestas de valor que permitan contar con un producto diferenciado y competitivo que genere preferencia	Desarrollo de un PRODUCTO ALTAMENTE COMPETITIVO , al nivel de los mejores estándares modernos de arquitectura, instalaciones, tecnología y servicio, que genere preferencia de pacientes y médicos.
		Fortalecimiento permanente de la CULTURA DE SERVICIO SUPERIOR hacia pacientes y especialistas, como diferenciador estratégico y generador de preferencia de pacientes y médicos.
		Continuar el desarrollo e implementación de CENTROS DE REFERENCIA científica que aporten valor a comunidades de pacientes y médicos, obteniendo resultados que promuevan su preferencia
PROCESOS ¿Qué hacer internamente para entregar valor?	Consolidar la calidad de los procesos, avanzando en acreditación, gestión del riesgo y seguridad del paciente, logrando efectividad y eficiencia	Mantener RECONOCIMIENTO COMO CLINICA ALTA COMPLEJIDAD EN GINECOLOGIA, OBSTETRICIA Y NEONATOLOGIA, CON ALTOS ESTANDARES DE CALIDAD obteniendo resultados que promuevan su preferencia en pacientes y médicos
		Continuar el fortalecimiento de la Clínica de la Mujer COMO CLÍNICA GENERAL CON SUFICIENCIA EN COMPLEJIDAD para atender apropiadamente a todos los miembros de la familia, mujeres, hombres y niños.
		Lograr el TOTAL FORTALECIMIENTO DE LA PLATAFORMA DE CALIDAD , en todos los procesos asistenciales y administrativos, a través de los aportes de Acreditación, Gestión del Riesgo y Seguridad de Pacientes, entre otros.
APRENDIZAJE, CULTURA Y GESTIÓN CONOCIMIENTO ¿Cómo hacer crecer a nuestra gente?	Garantizar el desempeño de las partes inteesadas con sólida estructura de entrenamiento y capacitación	Desarrollar el PROYECTO DE PLAN CARRERA al interior de la organización.
	Ser el mejor lugar de trabajo, para médicos y colaboradores en general	Continuar y foralecer el PROGRAMA INSTITUCIONAL DE RESPONSABILIDAD SOCIAL , que integre la gestión ambiental, la comunidad y el ambiente interno, que por sus beneficios y reconocimiento promueva la preferencia de los usuarios hacia la institución.
		Fortalecimiento de los PROGRAMAS DE BIENESTAR Y CALIDAD DE VIDA para colaboradores en general y médicos adscritos, que beneficien las condiciones de vida y fomenten la fidelidad y el compromiso de la institución.
		Fortalecimiento de la CULTURA ACADÉMICA E INVESTIGATIVA

BSC – MEDICIÓN DE OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

OBJETIVO	INDICADOR	FRECUENCIA	META
Garantizar la sostenibilidad y creación de valor a través de la innovación y alianzas estratégicas	Variación de ingresos operacionales comparados con el año anterior (IND 335)	Mensual	>=IPC%
Garantizar la implementación de propuestas de valor que permitan contar con un producto diferenciado y competitivo que genere preferencia	Calificación global de satisfacción (médicos) - (IND 669)	Anual	>=80%
	NPS Global - (OCQ 020)	Mensual	>=60
	Calificación global de satisfacción (clientes corporativos) - (IND 433)	Anual	>=80%
	NPS Global - (OCQ 020)	Mensual	>=60
Consolidar la calidad de los procesos, avanzando en acreditación, gestión del riesgo y seguridad del paciente, logrando efectividad	Promedio de avance o impacto de proyectos asociados	Anual	>=80%
Garantizar el desempeño de las partes interesadas con sólida estructura de entrenamiento y capacitación	Resultados de Evaluaciones de desempeño (IND 138)	Anual	>=80%
Ser el mejor lugar de trabajo, para médicos y colaboradores en general	Resultados de Encuesta de clima organizacional (IND 379)	Anual	>=80%

BSC – ACTIVIDADES ESPECÍFICAS Y MEDICIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS (DIRECCIÓN GENERAL)

CRECIMIENTO EN CAPTACIÓN DE PACIENTES E INGRESOS ADICIONALES

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Plan de alternativas para expansión en infraestructura	Proyecto expansión Torre C	Semestral	>0%
	Proyecto Megaclínica (Inicio de viabilidad año 2025)	Semestral	>0%
Plan de alternativas para expansión en servicios	Implementación y puesta en marcha de nuevos servicios ó ampliaciones de los ya existentes	Semestral	>=1
Alianzas estratégicas	Definición de aliados estratégicos y medición del incremento de prestación de servicios hacia ellos (Facturación)	Mensual	>=3,18%

LOGRAR DIVERSIFICACIÓN DE SERVICIOS, AUMENTO DE VOLUMEN Y DE COMPLEJIDAD

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Maduración de funcionarios y cargos en Directores, jefes y coordinadores	Resultados satisfactorios estables en evaluaciones de desempeño (Directores, jefes y coordinadores)	Anual	>=85%
Tecnología de información y toma de decisiones	Resultados cuadro de mando de gerencia de la información	Semestral	>=85%
Nueva generación de junta directiva	Cumplimiento del programa de reuniones	Semestral	>=6
	Capacitación a junta directiva (Cumplimiento a programa de capacitación a junta directiva)	Anual	>=80%

BSC – ACTIVIDADES ESPECÍFICAS Y MEDICIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS (DIRECCIÓN GENERAL)

PRODUCTO ALTAMENTE COMPETITIVO

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Servicio	Calificación global de satisfacción (médicos) - IND669	Anual	>=80%
	NPS Global - (OCQ 020)	Mensual	>=60
	Calificación global de satisfacción (clientes corporativos) - IND433	Anual	>=80%
Instalaciones	Calificación de encuestas sobre instalaciones (clientes corporativos)	Anual	>=80%
	NPS Mobiliario e instalaciones	Mensual	>=60
	Calificación de encuestas sobre instalaciones (médicos)	Anual	>=80%
Tecnología	Calificación de encuestas sobre tecnología (clientes corporativos)	Anual	>=80%
	Calificación de encuestas sobre tecnología (médicos)	Anual	>=80%

BSC – ACTIVIDADES ESPECÍFICAS Y MEDICIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS (DIRECCIÓN MÉDICA)

CENTROS DE REFERENCIA

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Humanización	NPS General OCQ020	Mensual	>=60
Ginecología supra-especializada	Porcentaje de partos pretermino (IND 256)	Mensual	<=10%
	Complicaciones obstétricas (IND 74)	Mensual	<=2%
	Número de procedimientos in utero realizados al año (2 al año)	Mensual	>=2
	Realización de un congreso anual	Mensual	>=1
Fractura de cadera	Tiempo entre ingreso institucional y cirugía	Mensual	<48 horas
	Estancia promedio paciente fractura cadera	Mensual	<=24 horas
	Infección periprotésica - ISO profunda asociada a material OS	Mensual	

LA MAS IMPORTANTE Y AVANZADA EN GINECOLOGIA, OBSTETRICIA Y NEONATOLOGÍA

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
En urgencias, hospitalización, cirugía y unidades especiales, UCI neonatal y adultos, servicios de apoyo diagnóstico y otros, en educación y divulgación	Mortalidad materna (IND 79)	Mensual	<=0%
	Población Gestante de alto Riesgo en Clínica de la Mujer (IND 703)	Mensual	>=50%
	Porcentaje de partos pretermino (IND 256)	Mensual	<=10%
	Complicaciones obstétricas (IND 74)	Mensual	<=2%
	Número de procedimientos in utero realizados al año (2 al año)	Mensual	>=2
	Endometritis post parto (IND 75)	Mensual	<=0,17%

BSC – ACTIVIDADES ESPECÍFICAS Y MEDICIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS (DIRECCIÓN MÉDICA)

CLÍNICA GENERAL CON SUFICIENCIA EN COMPLEJIDAD

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
En urgencias, hospitalización, cirugía y unidades especiales, UCI neonatal y adultos, servicios de apoyo diagnóstico y otros, en educación y divulgación	Tasa de mortalidad despues de 48 horas de internación (IND 77)	Mensual	<=1,6
	Infecciones asociadas a cuidado de la salud por procedimientos quirúrgicos (IND 72)	Mensual	<=0,45%
	Especialidades con suficiencia (estables)	Mensual	>=80%
	Infección asociada a la atención en salud (IND844)	Mensual	<=1%
	Complicaciones por procedimientos quirúrgicos (IND 73)	Mensual	<=1,31%

TOTAL FORTALECIMIENTO DE LA PLATAFORMA DE CALIDAD

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Sistemas de Gestión	Conseguir y mantener la acreditación nacional en salud	Semestral	>=1
	Mantener lineamientos de NTC:ISO 9001	Semestral	>=1
	Conseguir y mantener certificados de BPM	Semestral	>=1
	Conseguir y mantener certificado de BPC	Semestral	>=1
	Eficacia en el cierre de las oportunidades de mejora (IND 602)	Mensual	>=90%
	Gestión del riesgo - Cuadro de mando (IND 783)	Trimestral	>=70%
Reconocimiento como institución con altos estándares de calidad	Conseguir y mantener nuevos reconocimientos en calidad	Semestral	>=1

BSC – ACTIVIDADES ESPECÍFICAS Y MEDICIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS (DIRECCIÓN MÉDICA)

FORTALECERIMIENTO DE LA CULTURA ACADÉMICA E INVESTIGATIVA

Actividad	Indicador	Frecuencia
Producción científica	No publicaciones anuales	Anual
Estudios investigación clínica	No. Estudios clinicos realizados en CI	Anual
Protocolos investigación activos	No. Protocolos de investigación patrocinada activos	Mensual
Convenios docencia asistencia activos	No Convenios docencia asistencia activos	Anual

BSC – ACTIVIDADES ESPECÍFICAS Y MEDICIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS (DIRECCIÓN DE MERCADEO Y RELACIONES PÚBLICAS)

MERCADEO ESTRUCTURADO, MODERNO E INNOVADOR BASADO EN LAS PROPUESTAS DE VALOR

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Pacientes	Crecimiento de pacientes	Mensual	>0%
Médicos	Crecimiento de médicos quirúrgicos adscritos activos	Semestral	>0%
	Crecimiento de médicos no quirúrgicos adscritos activos	Semestral	>0%
	Crecimiento de procedimientos quirúrgicos programados por médicos adscritos con respecto al año anterior mismo periodo	Trimestral	>0%
Corporativos	Crecimiento en facturación en clientes corporativos	Mensual	>=IPC
Comunicación, divulgación y promoción (Competencia)	Crecimiento en facturación total (IND 335)	Mensual	>=IPC

CULTURA DE SERVICIO SUPERIOR

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Cliente interno y Externo	Calificación global de satisfacción (médicos) - IND669	Anual	>=80%
	NPS Global - (OCQ 020)	Mensual	>=50
	Calificación global de satisfacción (clientes corporativos) - IND433	Anual	>=80%

BSC – ACTIVIDADES ESPECÍFICAS Y MEDICIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS (DIRECCIÓN DE MERCADEO Y RELACIONES PÚBLICAS)

PROGRAMA INSTITUCIONAL DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Económica, Social y Ambiental	Cumplimiento a plan de trabajo de informe de sostenibilidad - IND784	Anual	>=70%
Económicos	Inversión en programas RSE	Semestral	>0
	Beneficio Venta Reciclaje (IND624)	Semestral	>\$500.000
	Aportes externos programas RSE	Semestral	>0
Social	Número de jornadas de apoyo y sensibilización a programas RSE	Semestral	>=2
Ambiental	Optimización consumo electricidad - OCQ088	Mensual	<=1%
	Optimización consumo de papel OCQ091	Mensual	<=1%
	Optimización consumo de agua OCQ090	Mensual	<=1%
	Minimización consumo plástico a través de campañas de sensibilización	Semestral	<=1%

BSC – ACTIVIDADES ESPECÍFICAS Y MEDICIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS (TALENTO HUMANO)

PROYECTO DE PLAN CARRERA

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Directores, jefes y coordinadores	Resultados satisfactorios en evaluaciones de desempeño de directores, jefes y coordinadores	Anual	>=85%
	Cumplimiento al plan individual de formación de directores, jefes y coordinadores	Trimestral	>=80%
Colaboradores en General	Resultados satisfactorios en evaluaciones de desempeño de colaboradores en general - IND138	Anual	>=80%
	Cumplimiento al plan individual de formación de colaboradores en general	Trimestral	>=80%
Formación de terceros con presencia permanente en la institución	Cumplimiento al plan de capacitación de terceros - ACR 164	Mensual	>=75%

PROGRAMAS DE BIENESTAR Y CALIDAD DE VIDA

Actividad	Indicador	Frecuencia	Meta
Colaboradores en general	Satisfacción de los empleados - IND379	Bianual	>=80%
	Cumplimiento al plan de bienestar - IND849	Mensual	>=80%

Clínica de la Mujer

Grupo  quirónsalud

Muchas gracias



Iconos | Corporativos

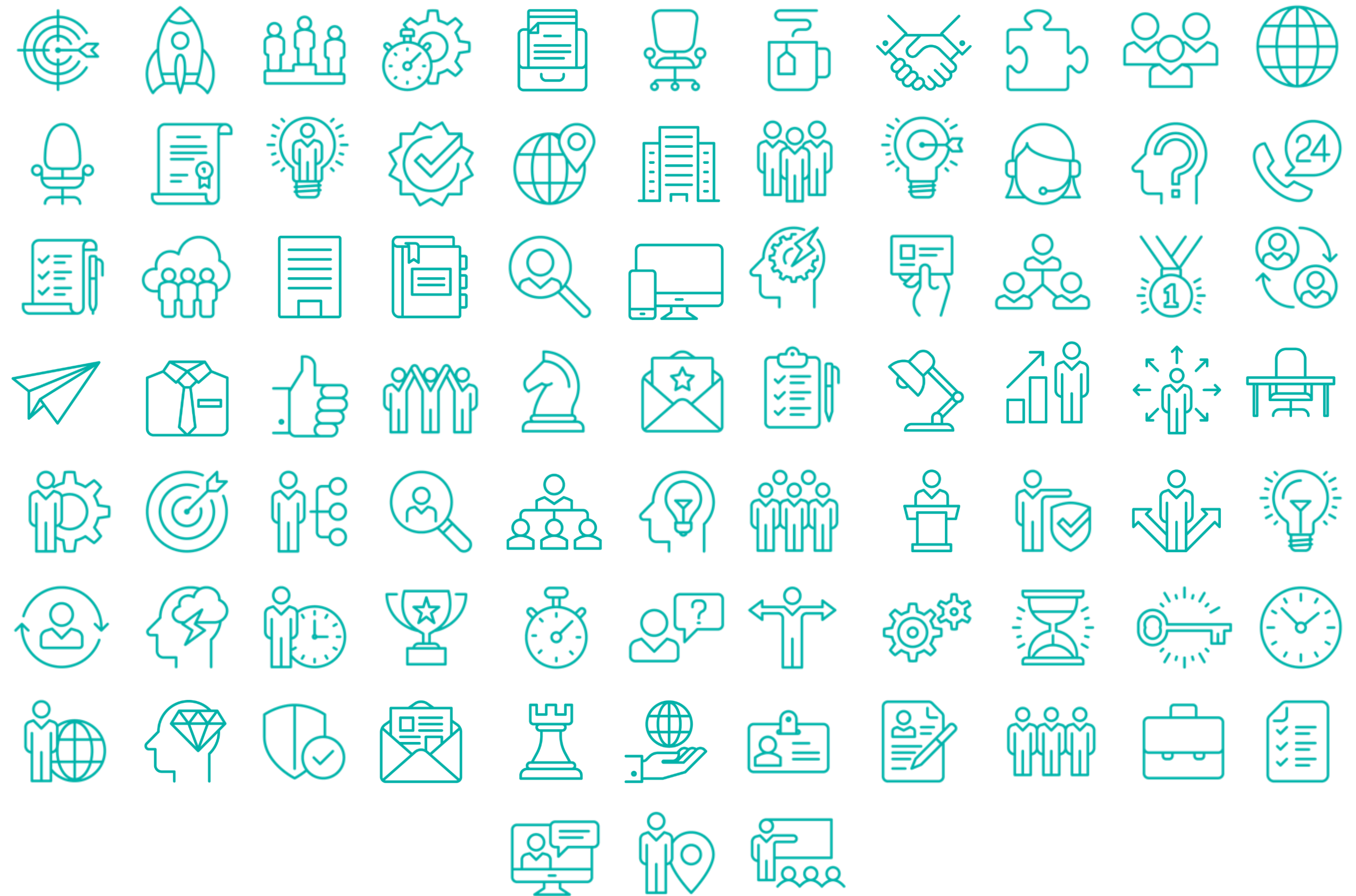


Icono pétalos corporativos



Icono de ubicación

Iconos | Empresa



Iconos | Asistencia



Para convertir cualquiera de estos iconos a negativo (blanco) existen **2 opciones:**

Opción 1: seleccionar el icono en cuestión e ir a menú "**Formato de imagen**". Pinchamos en el icono de imagen y desplegamos en el submenú "**Correcciones de imágenes**"; luego ajustamos el **Brillo y Contraste al 100 %**. Después creamos un círculo en color aguamarina (seleccionar este color pinchando en "Colores del tema") y colocamos el icono sobre él.

Opción 2: seleccionar el icono en cuestión e ir a menú "**Formato de imagen**". Pinchamos en el icono de imagen y desplegamos en el submenú "**Color de imagen**". Dentro de éste pinchamos en "**Volver a colorear**" y escogemos la opción "**Blanco y Negro 50 %**". Después creamos un círculo en color aguamarina (seleccionar este color pinchando en "Colores del tema") y colocamos el icono sobre él.



Iconos | Especialidad



Iconos | Finanzas



Iconos | Laboratorio/Ciencias

