



FACTORES INTERNOS	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
1. No existe uso de planes estratégicos para el cumplimiento de metas.	1. Se realiza Evaluación de la gestión para determinar el cumplimiento de actividades.
2. No se genera Análisis Estratégico de acuerdo a los objetivos o directrices tomadas por alta dirección.	2. Sentido de pertenencia del talento humano.
3. No se tienen definidos de manera clara los competidores.	3. Motivación por medio de un plan de incentivos.
4. Comunicación por parte de la alta gerencia en todos los niveles de la organización.	4. Oportunidades de estabilidad laboral.
5. Imagen corporativa dado que no se presta atención en el mercado.	5. Plan de formación y capacitación planteado desde inicio de año.
6. No se tiene acceso a capital cuando lo requiere.	6. Velocidad de respuesta a condiciones cambiantes por parte del cuerpo administrativo
7. Aplicación de tecnología de computadores, sistemas, software básico para el desarrollo de actividades	7. Capacidad de formación en gestión ambiental por medio de Bioseguridad y gestión de residuos
8. Nivel tecnológico bajo.	8. Programas de bienestar laboral.
9. Fuerza de procesos tecnológicos bajos dado la falta de tecnología en la empresa.	9. Experiencia técnica del talento humano.
10. No existe capacidad de innovación en la empresa.	10. Estrategias de retención del recurso humano que permiten bajar el índice de rotación.
11. Nivel de tecnología utilizada en los Servicios	11. Grado de calidad de recolectores de residuos
12. Rotación de personal a pesar de las estrategias y planes de bienestar.	12. Responsabilidad Social por medio de sus programas de inclusión.
13. Sistemas de planificación insuficientes para determinar metas.	13. Evaluación y pronóstico del medio (mercadeo, gestión comercial)
14. Ausentismo del personal asistencial constantemente.	14. Afinidad con los sistemas de gestión de acuerdo a las bases ya establecidas.
15. Nivel de remuneración bajo de acuerdo a las competencias del personal.	15. Habilidad para atraer y retener personal administrativo competitivo
16. no se cuenta con los recursos necesarios para Salud y seguridad en el trabajo	16. Nivel académico del Talento humano
17. Participación del mercado baja dado a que no se generan planes de mercado.	17. Habilidad para competir con valores agregados
18. Falta de sistemas de información que cubija toda la organización.	18. Sistema de control de la información efectiva
19. Rentabilidad, bajo nivel de retorno de la inversión.	19. Requerimientos y obligaciones de carácter legal y reglamentario conocidos y cubiertos por el proceso



20. Variación en los gastos de la empresa fuera del presupuesto.	20. Valores agregados a los servicios/productos
21. Facilidad para salir del mercado por falta de planes de mercadeo.	21. Nivel académico del talento humano
22. Liquidez, disponibilidad de los fondos internos.	22. Buen índice de desempeño de la empresa de acuerdo al cumplimiento de requisitos.
23. Habilidad para responder a la tecnología cambiante.	23. Bases de un Sistema de gestión de la calidad.
24. Sistemas de toma de decisiones	24. Lealtad y satisfacción de usuarios y familias.
25. Compromiso de la dirección con el mejoramiento continuo	25. Uso de la curva de experiencia por su personal antiguo.
26. Grado de utilización de su capacidad de endeudamiento	26. Ventaja sacada del potencial de crecimiento del mercado
27. Programas de mejoramiento con proveedores y partes interesadas	27. Fortaleza de los proveedores y disponibilidad de insumos, materiales, equipos, herramientas
28. Las metodologías para la identificación de las necesidades y expectativas de las partes interesadas incluyen: realización de análisis de mercado, planes de mercadeo, sondeo por sectores, referidos, invitaciones, pero estas no están abarcando a todas las partes interesadas.	28. Administración de clientes de acuerdo a las necesidades y expectativas de cada uno.
29. No existe asesoría y acompañamiento todas a las partes interesadas	29. Portafolio de servicios definido.
30. Estructura Organizacional e integración de procesos, aunque está definido existe una brecha para el alcance de objetivos.	30. Trabajo en equipo con la comunidad y sus programas de integración.
31. Nivel de interacción con las partes interesadas.	31. Habilidad para competir con precios
32. Canales de comunicación con las partes interesadas	32. Capacidad para satisfacer la demanda
33. Inversión para desarrollo de nuevos servicios o proyectos	33. Ventajas competitivas por sistemas de gestión implementados



FACTORES EXTERNOS	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. La apertura económica	1. Estabilidad política cambiaria
2. Leyes de modernización y actualización en la calidad de los servicios de salud.	2. Tendencia de la inflación
3. Dinámica de la legislación en salida	3. Descoordinación entre los frentes político, económico y social
4. Dinámica de la legislación SG-SST	4. Falta de credibilidad de las instituciones del estado que regulan los temas ambientales, calidad y salud
5. Diversificación de productos y servicios en el sector salud	5. Reformas al sistema de salud y seguridad social
6. Incremento de la responsabilidad social y de sus requisitos en los contratos del sector	6. Desempleo
7. Liderar proyectos innovadores de impacto social	7. Ignorancia a cerca de los sistemas de gestión integral y su impacto en la economía
8. Nivel de responsabilidad social de las operaciones de la empresa	8. Indiferencia social frente a los problemas de salud publica
9. Automatización de procesos en pro de eficiencia	9. Reputación
10. Facilidad de acceso a la tecnología	10. Indiferencia social frente a los problemas ambientales
11. Velocidad de desarrollo tecnológico	11. Resistencia a cambios tecnológicos
12. Poder de los sistemas de información a la hora de tomar decisiones	12. Falta de aporte en las auditorias de certificación
13. Plataforma de comunicaciones internas y externas	13. Falta de credibilidad en los procesos de certificación
14. Disponibilidad de tecnología amiga compatible con los sistemas de Gestión	14. Rotación del talento humano
15. Posibilidad de alianzas estratégicas	15. Costos
16. Conciencia ambiental de las empresas	16. Contaminación del medio ambiente
17. Los rivales son más poderosos a medida que compiten por calidad.	17. Los rivales tienen sistemas de gestión integrados o certificaciones lo cual hace la diferencia en el mercado
18. Posibilidad de ser preferido por las partes interesadas	18. Márgenes de costos
19. mejora interna con procesos de diseño y desarrollo	19. Niveles de exigencia
20. Estructura de gestión de los proveedores	20. Cumplimiento de requisitos legales
21. Estructura de los procesos de compras y contrataciones	21. Responsabilidad civil, penal, administrativa



22. Acuerdos de integralidad para ampliación de la red de prestación de servicios.	22. Pérdida de recurso humano valioso por competencia desleal.
23. Acciones sobre los Riesgos, evaluación e identificación completa.	23. Pérdida de recurso humano valioso por falta de análisis oportuno de salarios y posibles ofertas de empleo.
24. Control de Riesgos	
25. Facilidad de selección, compra y adquisición de herramientas, equipos, materiales y elementos para el desarrollo de procesos.	
26. Acceso oportuno a información y comparación con mejores prácticas de atención (Benchmarking)	
27. Crecimiento del desarrollo y la tecnología de la información para dar a conocer los servicios ofrecidos.	
28. Constantes procesos de licitación y contratación con entidades del estado.	
29. Actualización de normatividad en calidad garantizando estructura de alto nivel que permita mejores procesos de integración de sistemas.	
30. Alta demanda y necesidad de los servicios ofertados por ser considerados problemas de salud pública	
31. Análisis de contratación y salarios del sector para lograr atraer recurso humano altamente calificado	