

RESUMEN

La **PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA** propuesta pretende convertirse en una herramienta que proporcione una dirección empresarial a la Clínica de Urología LITOTRIFAST S.A., que ayudará a que la empresa determine claramente sus objetivos estratégicos y llevar a cabo sus planes de acción. La clínica es una unidad médica privada especializada en el área urológica. Para diseñar este plan fue importante realizar un **ANÁLISIS SITUACIONAL**, que comprende un análisis del macroentorno y microentorno. En el macroambiente se diagnosticaron las oportunidades y amenazas de los factores político, económico, social, tecnológico, ambiental y cultural, y el análisis de las cinco fuerzas de Porter que ayudaron a determinar la rentabilidad del sector salud, donde se evaluaron y proyectaron las empresas que operan en este campo. En el análisis interno conocimos los recursos y capacidades que tiene la clínica, determinando sus fortalezas y debilidades. En la capacidad humana, la clínica tiene médicos especialistas urólogos, urólogos pediatras y cirujanos pediatras. La clínica desde el año 2010 ha establecido alianzas con centros médicos privados, para cubrir la gran demanda de afiliados del IESS, permitiendo que estas mejoren su infraestructura y extiendan sus servicios. La Clínica de Urología Litotrifast S.A. firmó un contrato de prestación de servicios de salud con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social como centro especializado en urología para brindar asistencia a los afiliados al Seguro Social. Gracias a todo este análisis se pudo obtener la matriz de estrategias, que será la adecuada para la organización. En el estudio del **ANÁLISIS PROSPECTIVO** se establecen tres escenarios, uno de ellos se denomina escenario apuesta, el cual permite que la propuesta estratégica se considere efectiva y casi todas las variables puedan desarrollarse. A pesar de que la clínica contaba con una misión y visión, se redefinió la fórmula como parte del **DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO** y se establecieron valores y principios corporativos; al igual que el mapa estratégico que grafica bien como debe estar la clínica. Finalmente se elaboró el **BALANCED SCOREDCARD** de primer nivel donde se permite un alineamiento de los objetivos estratégicos para la elaboración

de la matriz, que permitirá el monitoreo y cumplimiento de las iniciativas estratégicas propuestas.

PALABRAS CLAVE: Planificación estratégica, análisis situacional, análisis prospectivo, direccionamiento estratégico y balanced scorecard.

ABSTRACT

The **STRATEGIC PLANNING** proposed seeks to become a tool that provides a company management to Clinic of Urology LITOTRIFAST S.A. This clinic is a medical unit specialized in Urology. This will help the company to clearly determine their strategic objectives in order to execute their action plan. For the plan designing, it was important to do a **SITUATIONAL ANALYSIS** that compounds a macro environmental analysis and micro environmental one. In the macro environmental analysis there were a diagnosis of opportunities and threatens from the view of the political, economical, social, technological, environmental and cultural factors. Additionally, we took the Porter's five forces to help the analysis in order to determine profits in the health area where we evaluated and projected other companies related to medical services. According to the internal analysis, we knew the resources that the clinic has; there we found their strengths and weaknesses. Also, the clinic provided us information about their human resources such as specialists, urologists, pediatricians and surgeons all dedicated to the urology care. Since 2010, the clinic LITOTRIFAST S.A. signed a service provision contract with the Ecuadorian social security (IESS) to give a better service to those members who need assistance in this medical area (Urology). They have established alliances with other private medical centers to cope with the demands they have from the social security members (IESS). That shows the intention to improve their infrastructure and service every time. Thanks to this analysis it was possible to obtain the most appropriate SWOT matrix to this organization. According to the **PROSPECTIVE ANALYSIS**, it is established three scenarios; the first one is called the scenario of challenge, which allows developing the strategic proposal and the variables as to be effective. The clinic redefined the mission and vision of the company taking into account the **STRATEGIC DIRECTION** where values ad corporative principles are the part of the new formula; besides the strategic map which draws appropriately the structure of the company.

As the last step done, it was adequate to elaborate a first level **BALANCED SCORECARD** that allows an alignment of the strategic objectives to build the matrix that will help to monitor and accomplish the strategic proposal initiatives.

KEY WORDS: Strategic planning, situational analysis, prospective analysis, strategic direction and balanced scorecard.