1ER TRABAJO PRÁCTICO – SISTEMAS Y ORGANIZACIONES

Fecha de entrega: 28/9/2023

Profesor: Omar Ricardo Benavidez

Integrantes y DNI:  
-Tomás Ariel Medrano (43.028.904)  
-Matias Ariel Gonzalez (46.082.931)  
-Thiago Martin Gimenez (44.074.600)

**EMPRESA: “CONSULTORIO PODOLÓGICO”.**

- PASADO, PRESENTE y FUTURO:

Pasado: Inicio sin consultorio (a domicilio), con objetivos de conseguir dinero suficiente   
para equipar un consultorio completo y adornarlo.

Presente: actualmente con consultorio en funcionamiento, se sigue ofreciendo la atención a domicilio según necesidad del cliente, con objetivo de seguir creciendo (probablemente un consultorio más grande, mejor equipado, ofrecer otro servicio que esté relacionado).

Futuro: en búsqueda de mejorar equipamientos para reducir tiempos de atención, alguna automatización para los turnos dados, sistema para almacenar los datos de los pacientes de manera eficiente.

Vale considerar que la propietaria tiene un trabajo aparte, como enfermera en un establecimiento público y, por ende, el consultorio podológico no es su principal fuente de ingresos, sino un ingreso extra que puede recibir refuerzos económico generados por otro trabajo y no por el servicio podológico en sí.

Partes:

-MACROSISTEMA: “CONSULTORIO PODOLÓGICO”.

Comunidad: el barrio donde está ubicado, lejanía de la zona céntrica, lugar calmo.  
El lugar elegido queda en la misma casa de la propietaria, lo cual le da ganancia a favor y comodidad para acomodar horarios.

Organismos de influencia: otros consultorios cercanos y proveedores según distancia, precio, afip.

Competidores: otros consultorios, servicios públicos de salud, lugares mejores equipados. En el caso, los servicios públicos si bien pueden dar turnos más lejanos a la fecha de requerimiento, suelen ser más baratos al bolsillo del paciente, incluso aceptando obras sociales.

Propietario: el mismo operario en este caso es propietario del consultorio (acompañada por una secretaria y un asesor en tecnología).

-DENTRO DEL CIRCULO, MANAGEMENT(GOBIERNO) Y DESEMPEÑO(RESULTADOS):

MANAGEMENT.

La unidad que gobierna el flujo horizontal es la misma podóloga (propietaria), acompañada por una secretaria, y un asesor eventual (en tecnología).

La propietaria se encarga de organizar gran parte del negocio. Decide las inversiones, los cambios de equipamiento, cambios de horarios, organización general, elección de personal,etc.

La secretaria (una sola) cumple la función de organizar horarios de los pacientes, mantener un control de los horarios disponibles, no disponibles, asignados, recepción de pacientes, expedición de turnos, manejar el dinero de las consultas y atenciones, manejar las redes sociales, atención del teléfono, etc.

El asesor en tecnología se encarga de revisar los equipamientos, hacer las conexiones eléctricas, actualizar el equipamiento tecnológico, busca maneras de automatizar ciertos procesos asistidos, etc.

INDICADORES DE DESEMPEÑO:

1. VALOR DE LOS RECUROS OPERATIVOS:   
     
   Rentabilidad positiva, mayor entrada de dinero que gastos, aumento del patrimonio (equipamiento, infraestructura).

Aproximadamente se atienden alrededor de 20 pacientes por mes y los tratamientos van entre los $5.000 y los $7.000, generando una ganancia de $120.000(aprox) al mes.  
Para reponer los útiles y equipamiento necesario descartable se gasta al mes alrededor de $20.000 dependiendo de cuanto se haya usado y de cuanto se haya roto.  
En general el patrimonio de la empresa ha ido aumentando a razón de equipamiento adquirido, pasando a tener varias maquinas esterilizadoras, 1 camilla profesional, equipamientos de luz propios de la profesión, tornos inalámbricos, etc.

1. CONDICIONES FÁCTICAS:  
     
   Gran crecimiento en su porción de mercado (gran crecimiento de clientes), innovación de técnicas y aparatos.  
   Su porción de mercado ha ido aumentando con el tiempo de operación, iniciando con conocidos, luego abriéndose al mercado general de la ciudad, siendo gran parte de sus clientes, personas en estado de vejez y ciertos grupos con alto riesgo de daño en la piel (diabetes), suele hacerse promoción en geriátricos de la ciudad en donde se hace un día completo de tratamiento podológico.  
   La propietaria ha ido aumentando conocimientos desde el principio de su empresa, cada vez adentrándose más en el mundo de la podología y la enfermería, incluyendo tratamientos nuevos y nuevos enfoques para mejorar la atención y calidez humana.
2. FACTOR HUMANO:   
     
   Gran flujo y crecimiento de clientes (ampliación del rango de edad), aumento de asesores (dependiendo de los aparatos).  
   El rango etario de los clientes es bastante amplio, siendo gran parte de sus clientes personas en estado de vejez, también asisten adolescentes y adultos jóvenes.

->INPUT>>RECURSOS, PROCESO Y PRODUCTO->OUTPUT:

El input es dado por los proveedores de equipamiento médico (en general, de varios tipos), distribuidores químicos, algunos quirurgicos. Al ser un servicio médico, uno de sus recursos son los pacientes, que deben entrar al sistema para ser curados.

El proceso intermedio es la preparación de los instrumentos, preparación de liquidos en uso, limpieza y desinfección del material de trabajo.

El output, es la clientela, en su mayoría gente de alta edad, y jóvenes (adolescentes), la atención se da en el consultorio o se hace a domicilio según demanda.

GERENCIAMIENTO.

La empresa es conducida por una sola persona, su propietaria, quien es la podóloga, quien delega algunas funciones administrativas a su secretaria.

La propietaria es podóloga y enfermera, lo que le da un manejo excelente de los tratamientos, incluso llegando a ofrecer otros servicios aparte de la podología, como lo puede ser una curación, vacunación, etc.

La propietaria es quien propicia el servicio, el cual es programado a horario por su secretaria. Luego el asesor es consultado en caso de necesitar algún equipamiento nuevo, ya sea por rotura, renovación, etc.