



ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES Y TENDENCIAS ACTUALES EN LA ATENCIÓN  
DERMATOLÓGICA EN LA CIUDAD DE IBAGUÉ: DISEÑO PRELIMINAR DEL PLAN DE  
NEGOCIO

**ESTUDIANTES**

Diego Fernando Henao Mendoza  
Rocío del Pilar Molina Lozano  
Faisuly Karina Pacheco Barranco

**Universidad EAN**  
Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas  
Auditoría y Garantía de Calidad en Salud  
Ibagué, Colombia  
2023

## **Resumen**

A nivel internacional, la atención dermatológica enfrenta retos debido al aumento de afecciones y trastornos cutáneos, generando millones de consultas y derivaciones anuales. La ciencia médica y tecnología han mejorado el entendimiento y tratamiento de enfermedades cutáneas, requiriendo adaptación de los sistemas de salud, encontrando desafíos persistentes, como distribución desigual de especialistas y conciencia pública limitada. En Colombia, la dermatología representa un porcentaje significativo de consultas, mientras la falta de especialistas lleva a atención ineficiente, por lo que en la ciudad de Ibagué, se cuenta una atención limitada, creando la oportunidad para generar un plan de negocio basado en tendencias y necesidades locales, abordando la falta de servicios dermatológicos efectivos y satisfaciendo demandas emergentes, contribuyendo al bienestar y desarrollo local.

## **Palabras clave**

Salud, atención, especialista, negocio, Desarrollo económico y social

## TABLA DE CONTENIDO

<b>TÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>5</b>
<b>Objetivos</b>	<b>9</b>
Objetivo general	9
Objetivos específicos	9
<b>Justificación</b>	<b>10</b>
<b>TÍTULO 2. MARCOS DE REFERENCIA</b>	<b>11</b>
<b>Marco Teórico</b>	<b>11</b>
<b>Marco Normativo</b>	<b>18</b>
<b>TÍTULO 3. DISEÑO METODOLÓGICO</b>	<b>23</b>
Enfoque	23
<b>Diseño de la investigación</b>	<b>23</b>
<b>Población</b>	<b>23</b>
<b>Muestra</b>	<b>25</b>
<b>Muestreo</b>	<b>26</b>
<b>Hipótesis</b>	<b>26</b>
<b>Definición de Variables</b>	<b>26</b>
<b>Tabla de operacionalización de variables</b>	<b>27</b>
<b>Plan de recolección y análisis de información</b>	<b>31</b>
Selección de métodos o instrumentos para recolección de información	31
Técnicas de análisis de datos	34
Población, muestra y muestreo	35
Identificación del instrumento y del participante	35
Características sociodemográficas	37
Necesidades y Tendencia actual	37
Calidad de la oferta de Atención	38
<b>TÍTULO 4. Análisis y discusión de los resultados</b>	<b>41</b>
<b>TÍTULO 5. CONCLUSIONES</b>	<b>42</b>
<b>TÍTULO 6. RECOMENDACIONES</b>	<b>43</b>
<b>TÍTULO 7. PRESUPUESTO Y CRONOGRAMA</b>	<b>44</b>
Cronograma	44
<b>Presupuesto General</b>	<b>44</b>
<b>Recursos Humanos</b>	<b>45</b>
<b>Equipos</b>	<b>46</b>
<b>TÍTULO 8. REFERENCIAS</b>	<b>47</b>
<b>TÍTULO 9. LISTA DE TABLAS</b>	<b>52</b>
<b>TÍTULO 10. LISTA DE GRÁFICAS</b>	<b>56</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>66</b>

## LISTA DE TABLAS

<b>TÍTULO 9. LISTA DE TABLAS</b>	<b>57</b>
Tabla 1. Análisis Pestel	57
Tabla 2. Análisis DOFA	58
Tabla 3. Matriz DOFA	58
Tabla 4. Cinco fuerzas de Porter	60

## LISTA DE GRÁFICAS

<b>TÍTULO 10. LISTA DE GRÁFICAS</b>	<b>56</b>
Gráfico 1. Código QR	56
Gráfico 2. Matriz BCG	57
Gráfica 3. Prueba Piloto	57

## LISTA DE ANEXOS

<b>ANEXOS</b>	<b>66</b>
Anexo 1: Consentimiento Informado para el diligenciamiento de la encuesta	66
Anexo 2: Encuesta sobre la Atención Dermatológica en la ciudad de Ibagué	66

## TÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A nivel internacional, la atención dermatológica enfrenta desafíos significativos debido al aumento en la prevalencia de enfermedades de la piel y afecciones dermatológicas en distintas regiones del mundo. Acorde con el Servicio Nacional de Salud - NHS (2019), en Inglaterra los trastornos de la piel son extremadamente comunes y afectan a millones de personas, en donde la mitad de la población se ve afectada anualmente, lo que genera 13 millones de consultas en atención primaria y 880.000 derivaciones a especialistas. Entre los años 2013 al 2014 y 2017 al 2018, las derivaciones realizadas a la especialidad de dermatología aumentaron en un 15% llegando a 1,16 millones por año. Esta creciente incidencia se atribuye a factores como el envejecimiento de la población, los cambios en los estilos de vida, la exposición a factores ambientales y el aumento de enfermedades crónicas.

Además, el rápido avance de la ciencia médica y la tecnología ha proporcionado una comprensión más profunda de las enfermedades de la piel y ha llevado al desarrollo de tratamientos más efectivos. En este contexto, se ha vuelto esencial que los sistemas de salud se adapten a las tendencias emergentes en la atención dermatológica, brindando servicios especializados y personalizados para abordar las diversas afecciones cutáneas con enfoques innovadores (Boixeda, 2008).

De acuerdo a Ríos Ferreira (2015) en varios países, incluidos aquellos con sistemas de salud altamente desarrollados, persisten desafíos en la atención dermatológica, como la distribución desigual de especialistas en dermatología en áreas rurales y remotas, largos tiempos de espera para recibir atención especializada y la falta de conciencia pública sobre la importancia de la salud de la piel. Pero la calidad y la cantidad del recurso humano son un factor clave en los sistemas de salud para garantizar una adecuada cobertura de servicios a la población y el acceso a servicios médicos especializados.

En Colombia, la dermatología es una especialidad clínica y quirúrgica clave, con un número considerable de consultas en diversos estratos socioeconómicos y edades, Ramírez (2012) calcula que la Dermatología representa entre el 5 y el 12% de todas las consultas de los centros de atención primaria, e incluye también un volumen significativo de interconsultas de otros especialistas; por ejemplo, se encontró que 4,7% de todas las interconsultas atendidas en un hospital de atención primaria en Chile eran para el Servicio de Dermatología.

En la actualidad, en las Instituciones Prestadores de Salud (IPS) tanto públicas, privadas y regímenes de excepción y especial, existe un número significativo de atenciones que requieren de la especialidad en dermatología y las cuales son atendidas por los médicos generales del primer nivel, lo que lleva a la falta de acceso oportuno en la atención dermatológica especializada, lo cual puede tener consecuencias negativas en la calidad de vida de los usuarios, prolongando la duración y el impacto de las enfermedades de la piel y afectando tanto el bienestar físico como emocional de los pacientes. Además, acorde a Caballero (1998) se ha evidenciado que una atención de la patología cutánea por médicos no dermatólogos resulta más costoso que el proporcionado por los mismos especialistas, llevando a resultados subóptimos, aumentando la insatisfacción de los usuarios y generando una demanda insatisfecha por servicios dermatológicos más efectivos y de calidad.

En consecuencia, los resultados de Ramírez, et al (2012) y Chaparro y Fernández (2020) en Colombia existen 567 dermatólogos inscritos en la Asociación Colombiana de Dermatología y Cirugía Dermatológica, siendo las ciudades de Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Cali, Málaga, Medellín y Sincelejo con más de tres dermatólogos por cada 100.000 habitantes, en el cual 327 (57,9 %) son mujeres y 238 (42,1 %) son hombres. A su vez, se subestima el efecto que tienen las enfermedades cutáneas dada su naturaleza crónica y baja mortalidad, pero de forma colectiva las anomalías de la piel fueron la cuarta causa global de carga patológica no letal expresada como años perdidos de discapacidad en 2010.

Así mismo, la incidencia de cáncer de piel en el país ha experimentado un alarmante aumento, mientras que la disponibilidad de médicos dermatólogos se ha mantenido limitada. No obstante, se ha observado un notable incremento en el número de profesionales en los últimos años, impulsado por la introducción de nuevos programas de especialización en Dermatología y la entrada de nuevos especialistas al campo. Esta tendencia es motivada, en parte, por la creciente búsqueda de la sociedad moderna por sentirse cómoda con su imagen corporal y bienestar general. Esta evolución ha trazado nuevos horizontes para los dermatólogos, quienes ahora abordan una gama diversificada de servicios que van más allá de la atención médica convencional, junto a la introducción de prácticas como la aplicación de bótox, materiales de relleno y tecnologías avanzadas como la luz pulsada, la radiofrecuencia y el láser, entre otras, ha ampliado el alcance de la especialidad (Motta 2015).

La ciudad de Ibagué se encuentra ubicada en la región centro del país con más desarrollo económico. A pesar de su ubicación estratégica, la ciudad enfrenta varios retos económicos, culturales, educativos, demográficos, ambientales y en su sistema de salud. La ciudad cuenta con un mercado regulado de aseguradoras de varios regímenes en salud, según el sistema estadístico nacional (2022), el 93.93% de la población se encuentra afiliado al Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS), los cuales están distribuidos en el régimen contributivo en el 41.6% y al régimen subsidiado en un 58.36%.

A estos afiliados, se les debe garantizar la atención en salud en todas las líneas de intervención como lo es la prestación de servicios especializados, entre ellos en el área de atención en dermatología. Al mismo tiempo, el boletín epidemiológico semanal en la semana 8, que corresponde entre 19 al 25 de febrero de 2023, en cuanto al comportamiento de la notificación del Sistema de Vigilancia en Salud Pública (SIVIGILA) sobre enfermedades huérfanas – raras, y en cuanto a enfermedades de la piel y tejido subcutáneo se han presentado 4.980 casos, correspondiente al 7.2% de la proporción de enfermedades huérfanas notificadas al SIVIGILA según la Clasificación Internacional de Enfermedades CIE-10, Colombia, 2016 a 2022 (Instituto Nacional de Salud, 2023).

Al igual que el aumento de casos de morbilidades en la piel, la dermatología, es una especialidad que en los últimos años ha presentado mayor crecimiento y desarrollo a nivel nacional y regional. Se ha vuelto un área más integral, que aborda varios aspectos de la salud de la piel, desde el ámbito ambulatorio hasta el quirúrgico y estético, siendo esta última la que más se ha fortalecido con el paso del tiempo.

Simultáneamente en el Registro Especial de Prestadores en Salud (REPS), respecto a esta especialidad, se encuentran 16 profesionales en dermatología ubicados en el municipio de Ibagué registrados en el grupo de servicios de consulta externa como profesionales independientes. En cuanto al servicio de cirugía dermatológica, se encuentra un único profesional especializado que ofrece su servicio para el departamento del Tolima, lo que indica que estos profesionales se encuentran concentrados en la capital del departamento y 33 instituciones prestadoras de servicios de salud tienen habilitado el servicio de dermatología de consulta externa para el departamento del Tolima y distribuidos de la siguiente manera, 3 en el municipio de Espinal, 2 en el municipio de Honda, 23 en el municipio Ibagué, 2 en el Líbano, 1

en el municipio de San Sebastián de Mariquita y 2 en el municipio de Purificación, y para el resto de municipios, no se cuenta con este tipo de especialidad, siendo atendidas por parte de medicina general en el primer nivel (Min Salud, 2023).

En consecuencia, al planteamiento anterior, el cual exploró el panorama de la atención dermatológica, en el departamento del Tolima y específicamente en la ciudad de Ibagué, se ha detectado una posibilidad empresarial con un considerable impacto en el bienestar general. Esta oportunidad no solo añade un notable valor adicional y enfoques innovadores, sino que también tiene el potencial de establecerse como un emprendimiento sostenible. Dicha iniciativa estaría estrechamente integrada con la red de proveedores de atención médica, y contribuiría de manera significativa al progreso económico, social y medioambiental en la capital del departamento del Tolima.

Este plan estratégico para el establecimiento de una clínica dermatológica en Ibagué representa una respuesta integral y eficaz a las carencias actuales en la atención médica. Al abordar estas deficiencias, se busca una mejora sustancial en la prestación de servicios, dada la exposición de la salud cutánea a diversas afecciones y requerimientos estéticos que demandan una atención especializada. La demanda constante de servicios dermatológicos se fundamenta en la intersección de morbilidades dermatológicas y necesidades cosméticas en un mercado de belleza en constante evolución.

Esto refleja el deseo contemporáneo de mejorar la apariencia física y abordar afecciones cutáneas por lo que esta clínica dermatológica se posicionará como una autoridad en la supervisión y administración de una amplia gama de tratamientos cosméticos y procedimientos médicos. Además, brindará una plataforma para la incorporación de avances tecnológicos en equipos biomédicos, destacándose por su enfoque integral que fomenta la colaboración multidisciplinaria con otras ramas médicas y de enfermería. Esta sinergia, amplía la oferta de atención y servicios personalizados, asegurando que la calidad de vida de los pacientes mejore de manera significativa, mientras contribuye al bienestar general de la comunidad.

El éxito de esto, depende de su capacidad para adaptarse a las necesidades reales de los usuarios y ofrecer servicios atractivos y demandados por la comunidad. Por lo tanto, se plantea

la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las tendencias actuales del mercado y las necesidades específicas en la atención dermatológica de la población de Ibagué?

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Elaborar un plan de negocio estratégico basado en las tendencias actuales del mercado y las necesidades en la atención dermatológica de la población de Ibagué, con el propósito de identificar alternativas a la oferta actual de servicios de dermatología en la ciudad.

### **Objetivos específicos**

- Identificar las principales afecciones cutáneas y patologías dermatológicas más prevalentes en la población de Ibagué, mediante análisis de datos epidemiológicos y de salud local.
- Analizar las tendencias y avances médicos, terapéuticos y tecnológicos en el campo de la dermatología, para proporcionar servicios actualizados y de vanguardia en el plan de negocio.
- Verificar la oferta de servicios dermatológicos en la ciudad de Ibagué, con el propósito de obtener una comprensión de la dinámica del mercado en este sector.

## **Justificación**

La ciudad de Ibagué, en su constante proceso de expansión urbana, enfrenta una evidente carencia de clínicas dermatológicas especializadas, lo cual crea una oportunidad sustantiva en el sector de la salud para la creación de un centro que brinde servicios dermatológicos de alta calidad. Esta carencia no solo señala una demanda no satisfecha en el ámbito local, sino que también revela un espacio estratégico que este proyecto puede explotar con eficacia. La salud dermatológica no es solo un componente crucial para el bienestar general, sino que su abordaje especializado puede traducirse en una mejora sustancial en la calidad de vida de los habitantes locales, y la insuficiencia de opciones especializadas sugiere una necesidad latente en la comunidad, una necesidad que este proyecto podría atender, contribuyendo a la educación sobre el cuidado cutáneo y la prevención de enfermedades dermatológicas.

El alcance de este proyecto no se limita únicamente a la comunidad; la potencial apertura de esta clínica dermatológica especializada podría generar un impacto positivo en el sector laboral de Ibagué. La creación de empleos para dermatólogos, médicos, enfermeras, personal administrativo y otros profesionales de la salud, no solo supondría un impulso para la economía local, sino que también fortalecería significativamente el sector de la salud en la región. La clínica podría fungir como una fuente de oportunidades laborales en un campo crucial y, por ende, motivar la inversión en recursos humanos en el ámbito de la atención médica en la ciudad.

En términos metodológicos, el proyecto de investigación puede ser una pieza sólida y eficaz al emplear una metodología que recolecta tanto datos cuantitativos como cualitativos sobre las necesidades y tendencias dermatológicas en Ibagué. La implementación de métodos como encuestas, entrevistas y análisis de datos permitirá obtener una visión completa y detallada de las demandas actuales y futuras en cuanto a atención dermatológica en la región. Estos métodos no solo serían aplicables a este proyecto en particular, sino que también podrían sentar las bases para investigaciones similares en otras áreas de la medicina y la atención médica, aportando así un valor teórico y una utilidad metodológica que trasciende los límites de este estudio. Esta investigación se enfoca en el campo de la gerencia y el emprendimiento, que engloba el estudio de modelos de gestión para mejorar las organizaciones. Además, impulsa la

creación de empresas tecnológicas, profundiza en prácticas gerenciales y en factores que garantizan la sostenibilidad de emprendimientos a lo largo del tiempo.

## **TÍTULO 2. MARCOS DE REFERENCIA**

### **Marco Teórico**

La piel es una barrera natural que separa el cuerpo con el medio ambiente, previniendo la pérdida de líquido, regula la temperatura y protege contra diferentes estímulos e infecciones y siendo necesaria para la síntesis de algunas vitaminas, (Sáez et al., 2021) y donde el término dermatología proviene del griego: derma (piel), dermatos (de la piel) (genitivo); logos (palabra, sistema, lógica o campo de estudio). Según varios diccionarios, la palabra “dermatología” se originó entre 1810 y 1820, siendo encontrada la mención de "dermatología" en el año 1813 en Introducción a la literatura médica, incluido un sistema de nosología práctica de Thomas Young. (Hoenig, L, Parish, L, 2021)

El campo de la dermatología está experimentando cambios continuos que reflejan la creciente diversificación de prácticas y técnicas (Velásquez Suarez, 2018). Los dermatólogos están incorporando procedimientos que van desde cirugía oncológica hasta tratamientos estéticos, enriqueciendo la especialidad en diferentes frentes. Aunque estas expansiones son notables, las áreas clásicas como la patología inflamatoria y la oncología siguen siendo cruciales dentro del campo. En el ámbito profesional, se presenta un escenario dual: una sanidad pública que enfrenta una demanda en aumento, pero ofrece contratos precarios, mientras que las clínicas y los grupos hospitalarios privados se expanden y ofrecen condiciones más atractivas. (Ballesteros-Redondo et al., 2023)

De acuerdo a Guerra-Tapia et al., se estima que al menos un 30% de los pacientes con enfermedad cutánea presenta alteraciones psicológicas o psiquiátricas, observando que la falta de acceso oportuno a atención dermatológica especializada puede resultar en el agravamiento de las afecciones cutáneas, empeorando la calidad de vida de los pacientes y generando un impacto significativo en su bienestar emocional y psicológico.

Además, estos estudios han resaltado la importancia de proporcionar servicios dermatológicos personalizados y actualizados, adaptados a las necesidades específicas de los pacientes y alineados con las tendencias y avances médicos en el campo de la dermatología.

Se ha evidenciado que una atención de la patología cutánea por médicos no dermatólogos resulta más costoso que el proporcionado por dermatólogos, llevando a resultados subóptimos, aumentando la insatisfacción de los usuarios y generando una demanda insatisfecha por servicios dermatológicos más efectivos y de calidad (Jones Caballero, et al. 1998).

Con el avance en la realización de investigaciones clínicas, se ha logrado una comprensión más profunda de diversas patologías que afectan al ser humano. Este progreso también ha tenido un impacto directo en la dermatología como especialidad, dando origen a nuevas tendencias de aplicación en sintonía con el desarrollo farmacéutico y la influencia de la era digital en el autocuidado, especialmente en relación a la piel. La evolución de las redes sociales ha ido forjando, de manera gradual, estereotipos sociales relacionados con la salud y la belleza, lo que ha generado la búsqueda constante de tratamientos para ajustarse a estos cánones difundidos. Esta necesidad de conformarse con la imagen estandarizada de la piel y la belleza, caracterizada por su casi perfección, se manifiesta desde el uso de filtros digitales hasta la búsqueda de atención médica y procedimientos, algunos seguros y otros no, los cuales pueden tener repercusiones positivas o negativas en la salud física y mental de las personas.

La humanidad ha sido categorizada en generaciones definidas y reconocibles, lo que ha permitido a los investigadores en sociología y antropología entender cómo las distintas generaciones interactúan y responden a los cambios en lo social, económico y tecnológico. Sin embargo, aún más crucial ha sido el análisis de las nuevas patologías generacionales y cómo incluso las enfermedades previamente conocidas han evolucionado con el tiempo, tanto en su evaluación, diagnóstico y manifestación dentro de cada generación.

Para el año 2020, la mayoría de los médicos pertenecen a la generación X, con un porcentaje también de la generación Baby Boomer y otro de la generación Millennial. Esto ha significado que las dos primeras generaciones han tenido que adaptarse, o están en proceso de hacerlo, de lo analógico a lo digital, afrontando la necesidad de una mayor adaptabilidad a los cambios y, particularmente, a las transformaciones tecnológicas, este cambio ha venido acompañado del uso creciente de smartphones, aplicaciones y software actualizado. Por otro lado, los Millennials, nativos digitales, se enfocan más en la inmediatez y agilidad que brinda la era digital.

En el campo de la dermatología, la Inteligencia Artificial (IA) ha avanzado significativamente, desarrollando algoritmos más precisos para identificar lesiones cutáneas y supervisar

tratamientos. Estos avances han permitido una detección temprana y precisa de cáncer de piel, abarcando distintos tipos de lesiones, como carcinomas no melanoma y melanoma, así como lesiones benignas y premalignas, así como al diagnóstico virtual de la onicomicosis.

En la edición 2019 de Viva Technology, destacaron aplicaciones innovadoras de IA y Realidad Aumentada (RA), como el Asesor Virtual del Cabello de L'Oreal<sup>®</sup>, que permite a los usuarios probar distintos colores de pelo y recibir consejos en tiempo real, y la aplicación Skin Consult Alby Vichy<sup>®</sup>, que analiza imágenes faciales para detectar signos de envejecimiento y brindar recomendaciones personalizadas. La Roche-Posay<sup>®</sup> presentó un "wearable" llamado "My Skin Track UV" que mide rayos UVA/UVB, humedad y polución del entorno, enviando datos al celular y ofreciendo consejos específicos. También se destacan aplicaciones que miden la radiación ultravioleta en tiempo real según la ubicación y fototipo de la persona. Estas innovaciones ilustran cómo la IA está transformando el diagnóstico, el cuidado y el asesoramiento dermatológico (Pineda Z, 2020).

En el ámbito dermatológico actual, la imagen sigue siendo esencial para el diagnóstico, a pesar de los avances en técnicas complementarias no morfológicas, y es el dermatólogo quien desglosa lo que observa con ayuda de instrumentos como el dermatoscópio, la ecografía cutánea y la tomografía de coherencia óptica, siendo estos elementos primordiales en la exploración profunda de las estructuras cutáneas y en donde el conocimiento histopatológico es crucial para la formación de la literatura dermatológica, desempeñando un papel esencial para compartir conocimientos y avances en la especialidad (Bañuls 2021).

Así como la Ecotomografía Doppler Color que se puede usar como arsenal dermatológico, generando mejor diagnóstico y manejo aplicado en diferentes procesos como en tumores cutáneos benignos, cáncer de piel, anomalías vasculares, lesiones ungueales, patología inflamatoria cutánea y hasta en la estética, permitiendo detectar e identificar los rellenos cosméticos usados con mayor frecuencia como son el ácido hialurónico, el aceite de silicona, la silicona pura, el polimetilmetacrilato, la policaprolactona y la hidroxiapatita de calcio (Wortsman, X. 2023).

Pero también, la telemedicina (TM) ha sido promovida como una estrategia para mitigar el riesgo de contagio, y en este contexto, la tele dermatología (TD) emerge como una modalidad que posibilita el diagnóstico y tratamiento a distancia de afecciones dermatológicas. Se emplea para abordar diagnósticos, tratamientos y seguimiento de pacientes en circunstancias en las

que el acceso a la atención médica presencial es limitado, adquiriendo una relevancia especialmente destacada en el contexto de la pandemia COVID-19. Es particularmente eficaz en la dermatología debido a la naturaleza visual de las patologías cutáneas, demostrando que en el 95% de las tele consultas se logra un diagnóstico preliminar, y solo en un pequeño porcentaje (menos del 10%) de los casos se requiere una consulta presencial, evidenciando así su alta utilidad en la práctica médica, facilitando la accesibilidad a la atención sanitaria especializada (Ramírez-Cornejo, et al., 2021).

De acuerdo a lo anterior, desde que se ha ido implementando en los sistemas de salud, y junto a la mejora exponencial de la calidad y accesibilidad de los recursos tecnológicos que requiere, la Tele dermatología ha demostrado ser una herramienta eficaz y confiable, como modalidad especializada válida de atención, ayudado así a disminuir los tiempos de espera para la resolución de los casos de dermatología para los usuarios del sistema público de salud. (Aragón-Caqueo, D. et al., 2020).

Se observa en el estudio realizado por Castillo-Arenas et al., (2014), el aumento significativo en la incidencia de cáncer de piel subraya la necesidad de estrategias de prevención primaria y secundaria para reducir su impacto en la salud pública. La baja concordancia diagnóstica por parte de médicos de Atención Primaria, junto con retrasos en el tratamiento adecuado, representa un desafío, siendo la derivación de pacientes hacia la atención especializada una actividad esencial, no solo para mejorar la eficacia y seguridad de la atención médica, sino también para reducir costos. Sin embargo, se observa que aproximadamente el 25% de los casos, los médicos de Atención Primaria no proporcionan un diagnóstico preciso, a veces describiendo sólo la lesión en un 18,1% de los casos. Esta situación puede atribuirse a la falta de claridad diagnóstica en algunos pacientes remitidos. Además, los diagnósticos emitidos por los médicos de familia tienden a ser más genéricos en términos de la Clasificación Internacional de Enfermedades (CIE), lo cual es razonable desde una perspectiva sindrómica. Sin embargo, la ausencia de diagnósticos de presunción en el 6,9% de los casos podría afectar la calidad de las derivaciones. En este contexto, se subraya la importancia de mejorar la precisión diagnóstica y la calidad de las referencias médicas para garantizar una atención adecuada y oportuna en la atención dermatológica.

El cambio climático, un fenómeno de impacto global y la urgencia de la crisis ambiental, en donde los profesionales de la salud deben abordar su repercusión en la salud, donde el

calentamiento global y el efecto invernadero amenazan la salud cutánea, aumentando el riesgo de cáncer de piel, envejecimiento, dermatosis y alergias. Aunque se reconoce la importancia de la foto protección, persiste la resistencia en la población, por lo que se requiere educación sanitaria y medioambiental desde la infancia para fomentar comportamientos responsables y prevenir riesgos dermatológicos y es ahí, donde la comunidad médica debe actuar para crear conciencia sobre el cambio climático y su impacto en la piel, promoviendo la investigación y aplicando medidas de protección, formando profesionales en políticas ambientales y liderar campañas para un entorno más saludable, enfocado en la prevención y cuidado de la piel en este contexto desafiante (Rumbo-Prieto, 2019).

Así mismo, Turrión-Merino y Salguero-Fernández (2023), refieren que las lesiones cutáneas pueden ser el signo más visible de abuso o violencia, y son los dermatólogos los expertos más calificados para reconocer los signos cutáneos de abuso y distinguirlos de otras lesiones cutáneas que pueden imitar estos signos. Los moretones, quemaduras, laceraciones, la pérdida traumática de cabello o el traumatismo en genitales externos pueden indicar signos de abuso y se pueden identificar fácilmente con un examen dermatológico de rutina.

Junto a esto, la dermatología como ciencia de la piel, también ha venido tratando la identificación de los efectos secundarios de medicamentos y procedimientos dentro de la comunidad LGTBQ+, tal como lo afirma Ramos-Rodríguez et al., (2022), en donde los dermatólogos tienen un papel fundamental en la salud de este colectivo, al conocer el riesgo elevado de ciertas infecciones y su prevención; e identificando por ejemplo que el tratamiento con testosterona en el paso de mujer a hombre puede suscitar la aparición de acné o alopecia androgénica, al igual que el paso de hombre a mujer, el tratamiento con estrógenos eleva el riesgo tromboembólico y presencia de carcinomas escamosos y liquen escleroatrófico en neovagina y vulva, y la relación de dermatosis con los diferentes procesos estéticos usados para la feminización o masculinización.

En cuanto a la responsabilidad en dermocosmética, la situación actual señala la participación de profesionales de centros de estética, médicos estéticos sin acreditación y otros, mientras que la situación deseable implica que el dermatólogo asuma esta función dada su especialidad. En relación a la inclusión de servicios de dermocosmética, la realidad muestra que gran parte de la población no considera estos procedimientos como parte de la dermatología, a pesar de que el concepto incluye el cuidado de la piel sana. Los estudios de

mercado indican una creciente demanda de consultas y productos dermocosméticos por parte de la población. Sin embargo, surge un problema en donde los pacientes no reconocen al dermatólogo como el responsable en esta área. Aquí, las necesidades sentidas y expresadas por los usuarios difieren de la necesidad normativa, respaldada por expertos y análisis en salud. Es crucial abordar esta discrepancia para que las expectativas y la realidad se alineen, educando a la comunidad sobre el rol adecuado del dermatólogo en la dermocosmética y promoviendo una regulación más coherente en este ámbito (Buendía-Eisman, 2009).

El profesor Moragas resalta la preocupación por el futuro de la especialidad dermatológica debido a cambios en las demandas médicas y cosméticas, expectativas de pacientes, formación en posgrado insuficiente, tecnología sin base científica y la influencia de la industria farmacéutica. La necesidad de adaptarse a esta nueva realidad es esencial para sobrevivir y mantener la esencia de la dermatología. La investigación básica y transnacional, la formación de residentes en centros hospitalarios de excelencia y la promoción de la autogestión y corresponsabilidad en la atención son claves. La implantación de la gestión clínica, que implica autonomía con responsabilidad, es vital para optimizar los recursos. La dermatología debe desarrollar modelos de estandarización y clasificación de procesos, donde la calidad es esencial para su supervivencia, y es necesario un esfuerzo conjunto de la comunidad científica y sus grupos de trabajo para construir y aplicar estándares que aseguren resultados excelentes y procesos eficientes en la práctica clínica.

Hurtado et al., (2022) refieren que el contexto de América Latina y específicamente en Colombia, la investigación sobre dermatología social comunitaria es limitada, lo que plantea retos a las facultades y programas para generar nueva producción científica al vincularse con las comunidades. Es crucial que la formación en dermatología se adapte a la realidad del país, creando profesionales conscientes socialmente y capacitados para intervenir desde distintos enfoques en entornos comunitarios. Las redes sociales son plataformas clave para difundir información, y la dermatología social comunitaria debe generar contenido valioso y de calidad para crear conciencia sobre el cuidado de la piel y la importancia de la asesoría de expertos.

Para el 2012, Avellaneda et al., analizaron la situación actual de la dermatología y sus desafíos, donde solo el 39,2% de los profesionales participó en la encuesta, lo que señala la necesidad de implementar mecanismos más inclusivos para obtener una representación más precisa. Los datos destacan la duración de la actividad en dermatología y la posibilidad de que

profesionales jubilados continúen en ejercicio, planteando interrogantes sobre la apertura de nuevas escuelas y la saturación del campo. La preferencia de los dermatólogos jóvenes por las ciudades grandes refleja la urgencia de políticas que estimulen la práctica en áreas menos atendidas. La ausencia de cobertura dermatológica en el sistema de salud y la intervención de médicos generales en especialidades complican la atención. Las condiciones contractuales y laborales presentan desafíos, con una escasa proporción de contratos directos y jornadas laborales extensas. Dado el valor fundamental del recurso humano en la salud, se insta a una planificación más detallada y colaborativa entre la asociación y las autoridades para mejorar el desarrollo y la calidad de la profesión en Colombia.

En la Investigación se verificó, si el estudio se ha realizado previamente y qué tipo de información existe sobre el tema, y se encontraron algunas fuentes primarias del orden nacional y departamental que aportaron algunos datos numéricos al estudio las cuales se relacionan a continuación:

Dentro de su proceso institucional de gestión de información y conocimiento, la E.S.E. El Centro Dermatológico Federico Lleras Acosta (CDFLLA) ha implementado la creación semestral de un perfil epidemiológico. Esta iniciativa tiene como objetivo mantener a la población general informada acerca de las principales razones de consulta y su distribución según variables epidemiológicas y sociodemográficas.

Durante el año 2021, el Centro Dermatológico Federico Lleras Acosta (CDFLLA) atendió un total de 92,914 consultas, con la mayoría de usuarios provenientes de Bogotá, representando el 88.3% del total, en línea con la distribución observada en el 2022. Las siguientes regiones en importancia fueron Cundinamarca, Antioquia y Boyacá. Tolima ocupó el quinto lugar con 374 consultas dermatológicas. El perfil epidemiológico del año 2021 revela que las condiciones más recurrentes incluyen acné, dermatitis de contacto, dermatitis seborreica, daño solar crónico, melasma, alopecia, micosis superficiales, nevus, dermatitis atópica e infección por el virus del papiloma.

Para el año 2022, el Centro Dermatológico atendió un total de 88.290 consultas. Estos diagnósticos se distribuyeron por departamentos de origen, destacándose que el 85% de las consultas provienen de Bogotá, seguido por Cundinamarca, Antioquia y Boyacá. En el sexto lugar se encuentra el departamento del Tolima, con un total de 384 consultas dermatológicas, de las cuales 5 corresponden a casos de leishmaniasis y las restantes están relacionadas con

las diez principales causas de morbilidad según el perfil epidemiológico. Estas causas abarcan una amplia variedad, desde acné, daño solar crónico y dermatitis seborreica hasta melasma, micosis, alopecia, nevus e infección por el virus del papiloma humano (Casadiego R, 2022).

Por otra parte, de acuerdo al observatorio en el departamento del Tolima, a la semana epidemiológica 52 del año 2022 se notificaron 143 casos de leishmaniasis cutánea con una incidencia de 37,1 casos por 100.000 habitantes para el departamento y dos de Leishmaniasis mucocutánea, y un caso confirmado de Leishmaniasis visceral; con una disminución en la notificación de casos de leishmaniasis cutánea de menos de 57,2% en comparación con el año anterior, que reportó 286 casos.

La leishmaniasis se presentó en 28 municipios del departamento del Tolima, siendo los municipios de procedencia donde más se han presentado casos, son San Sebastián de Mariquita, Armero Guayabal y Falán. El primero con la mayor tasa de incidencia a la semana epidemiológica 52 del año 2022, lo que significa que por cada 100.000 habitantes en el municipio de Mariquita hay 420 casos de leishmaniasis cutánea, evidenciado que los grupos de edad más afectados se encuentran entre los 15 a 19 años con 12,9% y de acuerdo al sexo, los hombres superaron a las mujeres con 66,4%, presentándose principalmente esta enfermedad en zona rural con 81,5%. Dada la clara falta de información local en relación con las demandas precisas de atención dermatológica en la población de Ibagué, se hace aún más relevante y necesario emprender este estudio con un enfoque contextualizado y con mayor profundidad (Bonilla, A, et al., 2022).

### **Marco Normativo**

En Colombia, el marco legal y normativo que rige el ámbito de la salud es fundamental para garantizar un sistema eficiente y equitativo. Un conjunto de leyes, decretos, acuerdos, resoluciones y actos legislativos conforman la columna vertebral que sustenta la prestación de servicios de salud en el país. Estos instrumentos legales no solo establecen los derechos y deberes de los ciudadanos en materia de salud, sino que también regulan la organización, financiamiento y operación de las instituciones de atención médica. Así, la interacción entre estas normativas desempeña un papel crucial en la construcción y mejora constante de un sistema de salud accesible, eficaz y de alta calidad para todos los colombianos.

- a. **Ley 100 de 1993:** Rige el Sistema General de Seguridad Social Integral.

- b. **Ley 715 de 2001:** Determina los recursos y competencias de la nación, las entidades territoriales e instituciones que se encargan de la prestación de los servicios de salud y educación, entre otros.
  
- c. **Ley 1122 de 2007:** En ella se realizan ajustes al Sistema de Seguridad Social en Salud relacionados con la dirección, regulación, financiamiento de la prestación de los servicios de salud.
  
- d. **Ley 1438 de 2011:** Se reforma el Sistema General de Seguridad en Salud en lo concerniente a salud pública, atención primaria en salud, aseguramiento, actualización de plan de beneficios, administración del régimen subsidiado y planes voluntarios de salud y el financiamiento de los mismos.
  
- e. **Decreto 1011 de 2006:** Establece el sistema obligatorio de garantía de calidad de la atención de salud del Sistema General de Seguridad Social en Salud. Se define el Sistema Único de habilitación, las condiciones para la habilitación de prestadores de servicios de salud y de las empresas de planes de beneficios; auditoría para el mejoramiento de calidad de la atención de salud del sistema único de habilitación, el sistema de información y los mecanismos de inspección, vigilancia y control del SOGCS.
  
- f. **Decreto 410 de 1971:** Código de Comercio Colombiano que regula la actividad mercantil a nivel nacional.
  
- g. **Resolución 4445 de 1996:** Ministerio de Salud: Por el cual se dictan normas para el cumplimiento del contenido del Título IV de la Ley 09 de 1979, en lo referente a las condiciones sanitarias que deben cumplir los establecimientos hospitalarios y similares.
  
- h. **Resolución 3100 DE 2019:** Requisitos de habilitación para IPS, Ministerio De Salud Y Protección Social: Por la cual se definen los procedimientos y condiciones que deben cumplir los Prestadores de Servicios de Salud para habilitar los servicios y se dictan otras disposiciones.

Validado el entorno internacional, nacional y local se evidencia la necesidad que da lugar a la iniciativa empresarial, para ello se hará uso de las herramientas del análisis PESTEL, las Cinco Fuerzas de Porter, Matriz DOFA y la Matriz BCG apropiadas para la idea de negocio que se está planteando y en la ciudad en la cual se desarrollaría dicha iniciativa.

Se realiza la formulación del problema que dio lugar a un emprendimiento empresarial, con el fin de realizar un análisis del entorno y del mercado (político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal), se considera la implementación de la herramienta PESTEL; Esta herramienta permite conocer el macroentorno que influencia actualmente al anteproyecto y poder definir durante la investigación si es adecuada o no su implementación. El análisis PESTEL es una herramienta de gran utilidad para comprender el entorno donde se mueve una empresa, así la posición, potencial y dirección de esta, donde se realiza analizando factores como (Martínez, 2012).

**Políticos:** Se revisan las políticas de gobierno, las diferentes políticas fiscales, de contratación, ayudas e incentivos del gobierno, tratados comerciales que afecten o involucren al sector industrial en el que se desarrolla la empresa.

**Económicos:** Se deben analizar factores como la devaluación, los ciclos económicos, los factores macroeconómicos propios de cada país, indicadores como la inflación, la Tasa Representativa del Mercado (TRM), tasa de desempleo, el precio del barril de petróleo entre otros que afecten de una u otra forma la definición de los objetivos económicos de la empresa.

**Socioculturales:** Se evalúan factores como estilos de vida y tendencias de compra, cambios en la cultura de compra, cambios en nivel poblacional y composición socioeconómica de la sociedad que definen el nicho de mercado y los clientes que tendrá la compañía.

**Tecnológicos:** Se evalúan los cambios como innovaciones tecnológicas, mercado virtual, innovaciones de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), innovación y desarrollo de productos, tecnologías de producción, distribución y venta que puedan afectar a la empresa.

**Ecológicos:** Se analizan factores, normatividades ambientales, regulación de uso de energía, agua y residuos, cambio climático y sostenibilidad empresarial.

**Legales:** Se revisan todos los cambios de normativas legales que afecten de una u otra forma el negocio como lo son las leyes laborales, ambientales, normas para exportación, normas de propiedad intelectual, entre otros. Como se evidencia, con los anteriores factores analizados son esencialmente externos; por lo que se debe realizar antes el análisis DOFA (Debilidad, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) con el fin de dar una visual clara del entorno para que sea realizado con mejor asertividad en el momento de entender, presentar,

discutir y tomar decisiones, promoviendo el pensamiento proactivo en lugar de esperar por reacciones instintivas (Chapman, 2004).

Además, se realiza el análisis de las 5 fuerzas de Porter siendo un modelo estratégico elaborado por el economista y profesor de Harvard Business School, Michael Porter en 1979. Esta herramienta proporciona un marco de reflexión estratégica para determinar la rentabilidad de un sector específico, con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector y es considerada una herramienta para la elaboración de planes estratégicos y planes de negocio de empresas (Herrera, 2018).

**La matriz Porter se compone de 5 elementos y/o fuerzas que deben ser analizados:**

**Poder de negociación con los clientes:** Es la capacidad de negociación con la que cuentan los clientes de un determinado sector/mercado y dependiendo de la oferta y la demanda se pueden generar amenazas que dependen de la concentración de los clientes, alto volumen de compra, competidores con mayor oferta y mejores costos, al igual que el cliente con buen manejo de información de mercado.

**Poder de negociación con proveedores:** Es la capacidad de negociación con la que cuentan los proveedores de un sector. Puede ser más holgada o menos en función de la concentración de empresas y del número de proveedores. Esta amenaza depende de factores, tales como, cantidad de proveedores de materia prima principal, proveedores no sustituibles, costos de homologación, número de productos sustitutos, oferta y demanda de las materias primas.

**Barreras de entrada (amenaza de nuevos entrantes):** Consistiría en la entrada potencial de empresas que vendan productos sustitutos o alternativas a los del sector o mercado. Esta amenaza depende de factores como economía de escala, el valor de la marca, los requerimientos de capital y el acceso a la distribución.

**Barreras de salida (productos sustitutos):** Los posibles sustitutos de los productos ofrecidos en ese sector o mercado, que pueden ser relevantes para el consumidor. Esta amenaza depende de factores como deseo del comprador por sustituir, precios competitivos de los productos sustitutos, coste o facilidad de cambio del producto por parte del cliente, nivel percibido de diferenciación de producto o servicio, disponibilidad de sustitutos en el mercado.

**Rivalidad entre los competidores:** Las empresas que compiten directamente en una misma industria o sector, ofreciendo el mismo tipo de producto/servicio y la rivalidad es resultado de las otras cuatro fuerzas, lo que genera que la rentabilidad obtenida en el sector será mayor o menor (Porter, 1979).

El análisis DOFA surgió de la investigación conducida por el Stanford Research Institute entre 1960 y 1970. Sus orígenes nacen de la necesidad descubrir por qué falla la planificación corporativa. La matriz DOFA (conocido por algunos como FODA, y SWOT en inglés) es una herramienta de gran utilidad para entender y tomar decisiones en toda clase de situaciones. DOFA es el acrónimo de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas, donde los encabezados de la matriz proveen un buen marco de referencia para revisar la estrategia, posición y dirección de una empresa, propuesta de negocios, o idea; es una herramienta de evaluación estratégica que permite identificar y analizar los factores internos y externos. (Chapman, A. 2004)

La Matriz BCG, desarrollada por el Boston Consulting Group, es una herramienta en la gestión estratégica de la empresa para analizar las oportunidades de crecimiento a través de la revisión del mercado y la competencia de productos, con el propósito de tomar decisiones sobre dónde invertir, discontinuar o desarrollar productos, por lo cual es una herramienta fundamental en la gestión del plan de negocio para una clínica dermatológica especializada. Esta matriz permite analizar y categorizar los diferentes servicios y procedimientos ofrecidos por la clínica en función de su participación en el mercado y su tasa de crecimiento y haciendo uso de los cuatro cuadrantes resultantes como lo son: Estrellas, Interrogantes, Vacas Lecheras y Perros.

En el contexto de una clínica dermatológica, los servicios se pueden clasificar en estas categorías basadas en su atractivo en el mercado y en su capacidad de generar ganancias. Las "Estrellas" representan aquellos servicios con alta demanda y alta tasa de crecimiento, como nuevos procedimientos dermatológicos innovadores y populares. Estos servicios requieren inversiones considerables para mantener su crecimiento y liderazgo en el mercado.

Los "Interrogantes" son servicios que tienen potencial de crecimiento, pero aún enfrentan incertidumbre en términos de aceptación del mercado y rentabilidad. Por ejemplo, tratamientos emergentes o procedimientos en investigación que podrían ser muy demandados en el futuro.

Estos servicios requieren una evaluación cuidadosa y, en algunos casos, inversiones para determinar su viabilidad y potencial de transformarse en "Estrellas".

Las "Vacas Lecheras" son servicios establecidos en la clínica con alta demanda, pero que tienen una tasa de crecimiento más lenta. Estos servicios generan flujos de efectivo estables y son esenciales para mantener la base financiera de la clínica. En el contexto dermatológico, esto podría incluir procedimientos cosméticos de rutina y servicios de consulta dermatológica estándar.

Por último, los "Perros" son servicios con baja demanda y baja tasa de crecimiento, lo que resulta en un bajo retorno de inversión. En una clínica dermatológica, esto podría referirse a procedimientos o tratamientos que ya no son populares o relevantes. Estos servicios podrían ser reconsiderados o eliminados para liberar recursos y enfocarse en áreas más prometedoras. Por lo tanto, la Matriz BCG es una herramienta estratégica que permite a una clínica dermatológica especializada visualizar y priorizar sus servicios en función de su participación en el mercado y su tasa de crecimiento, al identificar y categorizar los servicios en los cuadrantes correspondientes, la clínica puede tomar decisiones informadas sobre dónde invertir, expandirse, mantener o desinvertir, lo que contribuirá a una gestión eficaz y una planificación estratégica sólida.

### **TÍTULO 3. DISEÑO METODOLÓGICO**

#### **Enfoque**

Este proyecto tiene un enfoque cuantitativo y retrospectivo, debido a la recopilación y análisis de datos numéricos/estadísticos para identificar tendencias y necesidades en la atención dermatológica de la población. Esta se enmarca dentro del alcance exploratorio con elementos descriptivos, el cual implica la búsqueda activa y el análisis de información relevante sobre las tendencias y necesidades en la atención dermatológica de la población de Ibagué y en donde se revisará literatura especializada, investigaciones previas, informes de salud pública y otros recursos que proporcione una visión inicial de la situación dermatológica en la región.

## **Diseño de la investigación**

El diseño de investigación transversal se elige para esta investigación debido a su capacidad para capturar un panorama actual y completo de la atención dermatológica en la ciudad de Ibagué. Al abordar las tendencias y necesidades en esta área, se busca evaluar la situación en un momento específico del tiempo, sin la necesidad de seguimiento a lo largo del mismo. Esto se justifica porque el objetivo principal de la investigación es identificar las condiciones dermatológicas prevalentes y las demandas de los usuarios en un período determinado, proporcionando una instantánea detallada de la atención dermatológica en la ciudad. Esto permitirá la recolección de datos de múltiples fuentes y actores relevantes en un momento específico, lo que es fundamental para el alcance exploratorio, descriptivo y retrospectivo de este estudio, incluyendo encuestas a profesionales de la salud, lo que brinda una visión integral de las necesidades, preferencias y limitaciones en la atención dermatológica. Además, el diseño transversal es eficiente en términos de tiempo y recursos, lo que es esencial para este estudio, ya que se pretende obtener resultados de manera oportuna para formar el plan de negocio estratégico.

## **Población**

La población de dermatólogos en el departamento del Tolima se distribuye de manera variada en términos geográficos. Si bien la mayoría se concentra en la capital, algunos dermatólogos también prestan sus servicios en ciudades y municipios más pequeños del departamento. Esta distribución geográfica puede tener implicaciones significativas en el acceso de la población a servicios dermatológicos, especialmente en áreas rurales y remotas donde la disponibilidad de especialistas puede ser limitada.

En cuanto a la experiencia y antigüedad, se observa una diversidad en la población de dermatólogos. Algunos cuentan con décadas de experiencia en el campo, mientras que otros son dermatólogos más jóvenes que están comenzando sus carreras. Esta variedad puede influir en la gama de servicios y enfoques de tratamiento disponibles para los pacientes.

La especialización es otro aspecto importante, algunos dermatólogos pueden tener subespecialidades, como dermatología pediátrica o dermatología quirúrgica, lo que les permite abordar de manera más específica ciertas afecciones de la piel. Otros pueden

centrarse en la dermatología estética, ofreciendo tratamientos cosméticos además de servicios médicos tradicionales. Esto refleja la diversidad de necesidades de atención dermatológica en la población del Tolima y la oferta de servicios diversificada que puede existir en la región.

Finalmente, la participación en investigación y la colaboración con asociaciones profesionales también son aspectos relevantes. Algunos dermatólogos pueden estar involucrados en investigaciones médicas que contribuyen al avance de la dermatología, mientras que otros pueden ser miembros activos de organizaciones médicas que promueven prácticas de alta calidad en el campo. Esta colaboración puede influir en la calidad de la atención dermatológica disponible en el departamento del Tolima, por lo que la población de dermatólogos es diversa en términos de ubicación, experiencia, especialización y enfoque, lo que destaca la importancia de comprender estas características para identificar y abordar las necesidades de atención dermatológica.

Para este estudio se tomó como población objeto el número total de profesionales dermatólogos en la ciudad de Ibagué, que de acuerdo a la verificación actual, se encontraron 16 profesionales independientes habilitados en el grupo de consulta externa en dermatología en el Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud (REPS), los cuales comprenden la población elegida para esta investigación. (Min Salud, 2023)

### **Muestra**

Como resultado de esta verificación, se obtuvo un listado completo de dermatólogos habilitados y categorizados como profesionales independientes de acuerdo al REPS. Como tamaño de muestra, se incluirán al menos 12 participantes, teniendo una muestra de 16 dermatólogos al alcance en la ciudad de Ibagué, una confianza del 95% y un margen de error del 5% y tomando de forma conservadora un 50% en la distribución de las respuestas. Se

utilizó la fórmula para proporción en población finita (n) que se reemplaza luego en población finita (n') (Aguilar-Barojas, S. 2005).

$$n = \frac{N Z^2 pq}{d^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde:

- p = proporción aproximada del fenómeno en estudio en la población de referencia.
- q = proporción de la población de referencia que no presenta el fenómeno en estudio (1 -p).
- La suma de la p y la q siempre debe dar 1. Por ejemplo, si p= 0.8 q= 0.2
- Z = valor de Z crítico, calculado en las tablas del área de la curva normal. Llamado también nivel de confianza.
- N = tamaño de la población
- d = nivel de precisión absoluta. Referido a la amplitud del intervalo de confianza deseado en la determinación del valor promedio de la variable en estudio.

## Muestreo

El tipo de muestreo elegido para esta investigación es no probabilístico por intención, el cual se basa en la elección deliberada de ciertos elementos de la población debido a su accesibilidad o relevancia para la investigación, en lugar de seleccionar aleatoriamente elementos de la población. En este caso, se eligió encuestar a los dermatólogos habilitados en el Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud (REPS), en donde la selección de la muestra se basa en criterios específicos y la disponibilidad de los individuos dentro de la población, lo que puede introducir cierto grado de sesgo en los resultados. (Sampieri et al., 2014)

## Hipótesis

**Hipótesis 1:** Existe una demanda insatisfecha en la ciudad de Ibagué por servicios dermatológicos que incluyen procedimientos estéticos y servicios de cuidado de la piel.

**Hipótesis 2:** Esta demanda podría impulsar la creación de una clínica dermatológica especializada que ofrezca una amplia gama de servicios que satisfagan tanto las necesidades médicas como las estéticas de la población.

### Definición de Variables

En el contexto de esta investigación en dermatología en la ciudad de Ibagué, es fundamental comprender y analizar una serie de variables que abarcan desde la identificación de los profesionales y su experiencia hasta las percepciones y condiciones de trabajo en este campo médico. Estas variables proporcionan una visión completa de la dinámica de la atención dermatológica en la ciudad. Desde la fecha de diligenciamiento de la encuesta, que marca el inicio de nuestro estudio, hasta la percepción de los dermatólogos sobre la competencia laboral y la oferta de servicios médicos estéticos, cada variable desempeña un papel crucial en el análisis de las tendencias y necesidades actuales en esta especialidad médica. A continuación, se exploran a detalle estas variables, destacando su importancia en la evaluación de la atención dermatológica en Ibagué.

### Tabla de operacionalización de variables

TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES						
Variable	Descripción	Naturalidad	Nivel de medición	Valor – Categorías	Definición Conceptual	Definición Operacional
<b>Identificación del instrumento y del participante</b>						
FechaDg	Fecha de diligenciamiento del instrumento	Fecha	Fecha	Día/mes/año	Permite identificar el momento de aplicación de la encuesta y garantiza la recolección de datos retrospectivos.	La "Fecha de diligenciamiento" es un registro que indica la fecha en la que se completó un formulario o se llevó a cabo una acción específica. Cada fecha se registra como una etiqueta única sin relación numérica, y su propósito es rastrear el momento en que se recopiló la información o se ejecutó una tarea particular".

AñExp	Años de experiencia en dermatología	Cuantitativa	Nominal	1 - 5 años	Número de años que el profesional ha estado practicando la dermatología	La variable cuantitativa "Años de experiencia en dermatología" se mide contando el número de años completos que un dermatólogo ha trabajado en el campo de la dermatología desde que obtuvo su calificación como dermatólogo. Para medirla, simplemente se resta el año actual del año en que comenzó a practicar como dermatólogo. Esto proporcionará el número de años de experiencia en dermatología de ese individuo en particular.
				6 -10 años		
				11 - 15 años		
				> 15 años		
SubEsp	Subespecialización en dermatología	Cualitativa	nominal	1.Si	El profesional en dermatología cuenta con algún Tipo de sub especialización en dermatología: Dermatología cosmética, Dermatopatología, tricología, inmunodermatología, dermatología quirúrgica, dermatología pediátrica, teledermatología, dermato epidemiología y dermato oncología	Se registra como "Sí" si el dermatólogo tiene al menos una subespecialización en dermatología, y cómo "No" si no tiene ninguna subespecialización en dermatología. Esta variable se mide mediante una respuesta binaria, donde "Sí" indica la presencia de una subespecialización y "No" indica la ausencia de subespecialización en dermatología.
				2.No		
				¿Cuál?		
OtraVinLab	Vinculación laboral con una IPS	Cuantitativa	nominal	1.Si	El profesional menciona si además de prestar servicios como profesional independiente, cuenta con otra vinculación laboral con IPS.	Se registra como "Sí" si el dermatólogo se encuentra vinculado laboralmente con una IPS, y como "No" si no se encuentra vinculado laboralmente con una IPS. Esta variable se mide mediante una respuesta binaria, donde "Sí" indica la vinculación laboral y "No" indica la ausencia de vinculación laboral con una IPS.
				2.No		
				¿Cuál?		
OfertaServ	Oferta de servicios	Cualitativa	nominal	Diagnóstico enfermedades de la piel	Esta variable mide las diferentes categorías o tipos de servicios que ofrece un dermatólogo en su práctica clínica, como lo son los servicios dermatológicos ofrecidos, incluyendo procedimientos estéticos y servicios de cuidado de la piel,	Se le presenta al profesional una lista de servicios dermatológicos y se le pide que seleccione o indique cuáles de estos servicios ofrece en su práctica clínica. Cada servicio ofrecido se registra como una categoría distinta. Esta variable se mide mediante la identificación de las categorías seleccionadas por el dermatólogo.
				Tratamiento de enfermedades de la piel		
				Procedimientos estéticos		
				Cirugía dermatológica		
Costservi	Costo promedio de la	Cuantitativa	Ordinal	< \$100.000	Tarifas promedio para los diferentes servicios dermatológicos según	Para medir esta variable se realiza la aplicación de la encuesta a dermatólogos

	consulta dermatológica			\$101.000 a \$199.000	régimen de afiliación del paciente.	para obtener sus tarifas promedio, los cuales se registran en una escala ordinal que representa diferentes rangos de precio. Estos rangos se determinan de acuerdo con los datos recopilados.
				> \$200.000		
<b>Características sociodemográficas</b>						
Totusumes	Total de usuarios mes	Cuantitativa	Nominal	1 a 20	Estimación (promedio) del número de pacientes atendidos mensualmente por el profesional en dermatología	Esto se logra mediante registros manuales o sistemas de información automatizados, como un sistema de citas electrónicas o registros de pacientes.
				20 a 50		
				50 a 70		
				70 a 100		
				> 100		
Regimenafil	Régimen de afiliación del paciente	Cualitativa	Nominal	Contributivo	Esta variable se refiere al tipo de afiliación o seguro médico al que está inscrito el paciente que busca atención dermatológica en la clínica. Tipo de afiliación del usuario a algún régimen de Salud con convenio para la atención con el profesional en dermatología. Si no existe convenio, la atención se considera particular.	Los pacientes se clasifican en una de estas categorías según la información proporcionada por ellos mismos al momento de su visita o consulta en la clínica dermatológica. Esta categorización permite analizar la distribución de los pacientes según su tipo de afiliación.
				Régimen Subsidiado		
				Particular		
				Medicina Prepagada/Póliza		
<b>Necesidades y Tendencia actual</b>						
PriCau	Causas de atención en consulta	Cualitativa	Nominal	Acné	Esta variable se refiere a las razones o motivos específicos por los cuales los pacientes buscan atención dermatológica en la clínica. Permite la identificación de las enfermedades dermatológicas más frecuentes, para el análisis de la situación en salud de la población de Ibagué	Una vez recopilados los datos, se realiza un análisis para determinar cuáles son las causas más comunes de atención en la consulta dermatológica. Esto puede involucrar el cálculo de porcentajes o la creación de gráficos para visualizar las tendencias.
				Dermatitis de contacto		
				Dermatitis seborreica		
				Daño solar crónico		
				Melasma		
				Alopecia		
				Micosis superficiales		
				Nevus		
				Dermatitis atópica		

				Virus del papiloma		
				Cáncer de piel		
				Otras		
UsoTec	Tecnologías médicas avanzadas en dermatología	Cualitativa	Nominal	<p>Telemedicina dermatologica</p> <p>Inteligencia artificial: Software de diagnóstico basado en IA, algoritmos de detección de cáncer de piel,</p> <p>Terapia Genomica</p> <p>Terapia de Luz: Fototerapia UV, terapia fotodinámica, luz pulsada</p> <p>Láser de CO2</p> <p>Láser de diodo</p> <p>Láser fracciona</p> <p>Peelings Químicos</p> <p>Microdermoabrasión</p> <p>Aplicación de antioxidantes</p> <p>Aplicación toxina Botulínica</p> <p>Aplicación de Ácido Hialuronico</p> <p>Nanopore</p>	<p>Presencia o disponibilidad de tecnologías médicas de vanguardia en una clínica dermatológica. El profesional indica el tipo específico de tecnología médica avanzada utilizada en dermatología para el diagnóstico, tratamiento o investigación. Puede incluir diversas tecnologías, como láseres, dispositivos de imagenología, sistemas de inteligencia artificial (IA), dispositivos de terapia de luz, equipos de microscopía de alta resolución, entre otros.</p>	<p>Se mide mediante la evaluación de la disponibilidad de equipos y tecnologías médicas de última generación en la consulta dermatológica de acuerdo a la oferta de servicios.</p>

				Dispositivos para Imagenología Tomografía de coherencia óptica (OCT), dermatoscópi o digital		
				otra		
Otras terapias	Otras terapias	Cualitativa	Nominal	1.Si	El profesional informa que implementa terapias innovadoras, para enfermedades de la piel, que ofrecen resultados prometedores.	Se calcula la frecuencia de las terapias adicionales ofrecidas y cuáles son las más comunes dentro de esta categoría.
				2.No		
				¿Cuáles?		
<b>Calidad de la oferta de Atención</b>						
Horasatenc	Horas diarias de atención	Cuantitativa	Nominal	4 horas	Horario de atención del profesional en horas laborales.	Se mide mediante el registro del promedio de horas durante las cuales un dermatólogo ofrece sus servicios a los pacientes en un día específico.
				6 horas		
				8 horas		
				> 8 horas		
Oportaten	Oportunidad de asignación de cita dermatológica	Cuantitativa	Razón	1 a 3 días	Se refiere al tiempo que transcurre desde el momento en que un paciente solicita una cita con un dermatólogo hasta el momento en que recibe la atención dermatológica real.	El cálculo del tiempo promedio de espera, la desviación estándar y la creación de histograma para comprender la distribución de los tiempos de espera.
				4 a 7 días		
				8 a 15 días		
				>15 días		
ApliSatis	Evalúa la satisfacción del usuario	Cualitativa	Nominal	1.Si	Se refiere a si los dermatólogos encuestados evalúan la satisfacción de sus pacientes como parte de su práctica clínica.	Calcular la proporción de dermatólogos que evalúan la satisfacción del usuario y el porcentaje que no lo hace.
				2.No		
DemInd	Implementa estrategias de demanda inducida	Cualitativa	Nominal	1.Si	Se refiere a la implementación por parte de los dermatólogos de una demanda inducida a sus servicios dermatológicos	Calcularla en el porcentaje de dermatólogos que realizan demanda inducida
				2.No		
				3. Cuales		
OfertInsa	Oferta insatisfecha de servicios dermatológicos	Cualitativa	Nominal	Muy de acuerdo	Se refiere a la percepción de los dermatólogos encuestados sobre si la oferta de servicios dermatológicos en Ibagué satisface las necesidades de la población. El profesional en dermatología identifica si existe una demanda insatisfecha de servicios dermatológicos en la ciudad de Ibagué	Porcentaje de dermatólogos que consideran que la oferta esta insatisfactoria
				De acuerdo		
				Ni de acuerdo ni en desacuerdo		
				En desacuerdo		
				Muy en desacuerdo		

CompLab	Nivel de competencia laboral en la ciudad	Cualitativa	Nominal	Muy de acuerdo	se refiere a cómo los dermatólogos perciben el nivel de competencia laboral en el campo de la dermatología dentro del gremio de dermatólogos en Ibagué.	Porcentaje de encuestados que seleccionaron una opción de respuesta proporcionando la información sobre la percepción general de los dermatólogos en relación con el nivel de competencia laboral en el campo de la dermatología en Ibagué.
				De acuerdo		
				Ni de acuerdo ni en desacuerdo		
				En desacuerdo		
				Muy en desacuerdo		
AfMedEs	Afectación de la oferta de medicina estética	Cualitativa	Nominal	Muy de acuerdo	Se refiere a cómo los dermatólogos perciben si son afectados por la oferta de medicina estética por parte de médicos generales en la ciudad Ibagué.	Se mide mediante una escala ordinal en la encuesta realizada a los dermatólogos donde describe su percepción sobre cómo la oferta de medicina estética impacta en su práctica dermatológica.
				De acuerdo		
				Ni de acuerdo ni en desacuerdo		
				En desacuerdo		
				Muy en desacuerdo		

Tabla de variables realizada por los autores.

## **Plan de recolección y análisis de información**

### **Selección de métodos o instrumentos para recolección de información**

De acuerdo a Galindo Cáceres (1998), la encuesta ha adquirido un rol fundamental en el estudio de las dinámicas sociales en la sociedad actual, siendo utilizada por organizaciones políticas, económicas y sociales para comprender el comportamiento de sus grupos de interés y tomar decisiones informadas. A pesar de su amplia difusión, esta técnica se encuentra en medio de paradojas. Por un lado, su popularidad ha llevado a malentendidos y mitos en su aplicación y comprensión, y por otro lado, su uso extendido en instituciones académicas y medios de comunicación ha creado una "cultura de encuesta"; A pesar de esto, la sigue siendo usada gracias a la contribución del avance en el conocimiento en diversas áreas y su creciente aceptación por sus cualidades innegables en la comprensión de la sociedad contemporánea.

La realización de encuestas estructuradas es fundamental en esta investigación, ya que desempeña un papel crucial en la recopilación sistemática y cuantificable de datos sobre sus experiencias, percepciones y necesidades, permitiendo obtener una visión generalizada y representativa de los desafíos que enfrenta este grupo en su entorno laboral y al recopilar datos de los múltiples participantes, se pueden identificar patrones y tendencias que proporciona una base sólida para futuras intervenciones (Casas Anguita et al, 2003).

La elección de una encuesta como instrumento de recolección de datos se justifica en virtud de su eficiencia y versatilidad, ya que permite acceder a un amplio número de participantes de manera ágil, lo cual es esencial en esta investigación que busca obtener información de los dermatólogos en la ciudad de Ibagué. Además, la uniformidad en la formulación de preguntas asegura que todos los participantes respondan a cuestionamientos comparables, reduciendo el riesgo de sesgos y garantizando la consistencia en las respuestas. La confidencialidad y el anonimato que brinda la encuesta fomenta la sinceridad de los participantes al abordar temas delicados, como la competencia laboral, lo que resulta fundamental para la validez de los datos. La obtención de datos cuantitativos facilita su análisis estadístico y la identificación de patrones, mientras que la amplitud de temas que pueden abordarse permite explorar en detalle las tendencias y necesidades en la atención

dermatológica. Finalmente, al encuestar a una muestra representativa de dermatólogos, se obtiene una visión precisa y generalizable de la situación en este campo en la ciudad. En conjunto, estas ventajas hacen de la encuesta la herramienta más idónea para alcanzar los objetivos de la investigación y desarrollar alternativas innovadoras en el ámbito dermatológico de Ibagué.

Los miembros de la población de estudio serán invitados a participar de la encuesta, por medio de un correo electrónico de presentación en el que se adjunta la información con la solicitud de llenar la encuesta. Los participantes son seleccionados teniendo en cuenta el listado de los profesionales independientes habilitados ante el REPS del año 2023, esta encuesta será anónima para garantizar la libertad en las respuestas y la falta de consecuencias ante ellas con la aceptación de la participación mediante consentimiento informado (**Anexo 1: Consentimiento Informado para el diligenciamiento de la encuesta**). Para ello, se contactará de forma telefónica a cada uno de los participantes, con el fin de explicar el ejercicio académico de esta investigación.

Los datos cuantitativos recopilados se someterán a análisis estadísticos para proporcionar una descripción numérica de la situación dermatológica y los datos cualitativos, provenientes de la encuesta (**Anexo 2: Encuesta sobre la Atención Dermatológica en la ciudad de Ibagué**), se analizarán mediante técnicas de análisis de contenido para identificar temas emergentes y patrones en las respuestas, lo que permitirá fundamentar el diseño de un plan de negocio estratégico que se ajuste a las necesidades identificadas en la comunidad y mejore la oferta de los servicios dermatológicos en la ciudad.

En este estudio, la medición de ciertas variables se realizará utilizando una escala tipo Likert, una técnica ampliamente reconocida para evaluar actitudes, opiniones y percepciones. Esta escala permite a los participantes de la encuesta expresar su grado de acuerdo o desacuerdo con afirmaciones específicas relacionadas con temas críticos para la investigación. La escala se compone generalmente de cinco o más opciones de respuesta, que van desde "Muy en desacuerdo" hasta "Muy de acuerdo" o viceversa, dependiendo del sentido de la afirmación. Los participantes seleccionarán la opción que mejor refleje su opinión o percepción en relación con cada declaración presentada.

El uso de una escala Likert brinda la ventaja de cuantificar las respuestas de manera más precisa que las categorías simples de sí o no. Esto permite obtener datos más ricos y detallados sobre cómo los participantes perciben ciertos aspectos de interés en el estudio, como la afectación de la oferta de medicina estética en este caso. Posteriormente, estos datos se analizarán estadísticamente para identificar tendencias, patrones y relaciones significativas entre las variables, lo que contribuirá a una comprensión más profunda de los desafíos y oportunidades en el campo de la dermatología.

Considerando las directrices propuestas por diversos autores con respecto a la encuesta, se ha diseñado este instrumento de acuerdo a los objetivos de la investigación. Se han formulado preguntas cerradas con el propósito de facilitar la cuantificación de las respuestas, lo que permitirá una tabulación más precisa y resultados concretos. Para llevar a cabo la aplicación de esta encuesta a los profesionales en dermatología, se han delineado los siguientes pasos:

**1. Planificación de la contextualización:** Se procederá a obtener un listado actualizado de los profesionales independientes habilitados en el ámbito de la consulta externa en dermatología en el municipio de Ibagué, a partir del Registro Especial de Prestadores de Salud (MINSALUD). Se llevará a cabo un primer contacto, ya sea de manera presencial o telefónica, con el objetivo de explicar la investigación y definir la participación programada para la realización de la encuesta.

**2. Contextualización:** Durante este encuentro, se proporcionará una introducción detallada sobre la naturaleza académica de la investigación y se explicará el propósito de la encuesta, que consiste en un conjunto de preguntas diseñadas para medir diversas variables relacionadas con el servicio de dermatología.

**3. Distribución digital:** La encuesta, previo acuerdo con los participantes, se enviará de manera electrónica a través de diversos canales, como direcciones de correo electrónico, aplicaciones de mensajería como WhatsApp o mediante códigos QR.

**4. Consentimiento informado:** Antes de iniciar la encuesta, se solicitará el consentimiento informado a los participantes. Este documento explicará el propósito de la encuesta, la garantía de confidencialidad de los datos y la estimación de tiempo necesario para completarla, el cual se estima en alrededor de 20 minutos para responder a las 18 preguntas planteadas.

**5. Utilización de medios digitales:** Para llevar a cabo la encuesta, se emplea la plataforma de Google Forms, la cual permite la creación y distribución de cuestionarios de manera sencilla a través del navegador web. Esta plataforma también posibilita la visualización instantánea de los resultados tan pronto como se envían las respuestas, además de la organización automática de los datos en gráficos para una consulta inmediata.

Es fundamental destacar que, durante todo este proceso, se fomentará un ambiente de cordialidad y empatía entre el investigador y los participantes, con el propósito de garantizar un acompañamiento adecuado y propiciar la cooperación voluntaria en la investigación.

### **Técnicas de análisis de datos**

Una vez finalizada la recolección de datos a través de las encuestas, se procederá a llevar a cabo una detallada tabulación de cada una de las variables y sus respectivas categorías. Este paso tiene como objetivo principal identificar patrones y similitudes en las respuestas proporcionadas por los participantes. A partir de este proceso, se busca determinar si existe una oferta insatisfecha en la ciudad de Ibagué en lo que respecta a los servicios dermatológicos, que abarcan tanto procedimientos estéticos como servicios relacionados con el cuidado de la piel. Además, los resultados obtenidos podrían servir como base para considerar la viabilidad de establecer una clínica dermatológica especializada que ofrezca una amplia gama de servicios para satisfacer las necesidades médicas y estéticas de la población.

El procesamiento de los datos se llevará a cabo utilizando el software Excel, una herramienta versátil que permite realizar análisis estadísticos cuantitativos de manera eficiente. Además de la tabulación, Excel facilita la presentación de los resultados en formatos gráficos, lo que contribuye a una visualización más clara de los hallazgos. Posteriormente, se realizarán análisis estadísticos más detallados que respalden la formulación de conclusiones y recomendaciones fundamentadas en la información recopilada.

## **Población, muestra y muestreo**

Con la información utilizada como estadísticas de salud y encuestas, se podrá obtener una comprensión objetiva de la demanda de servicios dermatológicos, las prevalencias de diferentes afecciones cutáneas y las preferencias de los usuarios. Esta información cuantitativa permitirá tomar decisiones basadas en datos concretos al diseñar estrategias para mejorar y expandir la oferta de servicios en la futura clínica dermatológica, asegurando así que esta satisfaga de manera efectiva las necesidades reales de la población. Con esto, se garantizará que el plan de negocio se fundamente en datos confiables y estadísticas precisas, lo que contribuirá a una toma de decisiones sólida y efectiva en la gestión empresarial.

Se llevará a cabo la aplicación de una encuesta a los profesionales independientes en dermatología, lo que permitirá explorar de manera profunda las percepciones y experiencias de los participantes con respecto a la atención dermatológica ofertada en Ibagué, buscando identificar falencias no documentadas y áreas donde se requiere una atención especializada.

Dentro de los elementos descriptivos se centrará en recopilar datos concretos y medibles sobre la atención dermatológica, lo que implicará la creación de la encuesta estructurada que aborde aspectos específicos, como la prevalencia de enfermedades cutáneas, la disponibilidad de servicios dermatológicos, los tiempos de espera, la satisfacción del usuario y otros indicadores relevantes.

Las técnicas de análisis de datos son esenciales para extraer conocimientos significativos de las numerosas variables que hemos definido para este estudio. Estas variables, que varían en naturaleza y nivel de medición, abarcan desde datos cuantitativos, como años de experiencia y costo promedio de consulta, hasta aspectos cualitativos, como la percepción de los dermatólogos sobre la oferta insatisfecha de servicios dermatológicos y la competencia laboral en la ciudad. La medición adecuada de estas variables es un paso crucial en la generación de resultados sólidos y hallazgos significativos que contribuirán a nuestra comprensión de las tendencias y necesidades actuales en la atención dermatológica de la población de Ibagué.

## **Identificación del instrumento y del participante**

**1. Fecha de diligenciamiento del instrumento (FechaDg):** Esta variable registra la fecha en la que se completó un formulario o se llevó a cabo una acción específica. Cada fecha se registra como una etiqueta única sin relación numérica, y su propósito es rastrear el momento en que se recopiló la información o se ejecutó una tarea particular. La medición de esta variable se realiza en formato de fecha, que incluye el día, el mes y el año en que se completó el formulario. Esta variable se utiliza para garantizar que los datos recopilados sean oportunos y para permitir la revisión y el seguimiento de las acciones realizadas en el proceso de investigación.

**2. Años de experiencia en dermatología (AñExp):** Además de calcular estadísticas descriptivas, como la media y la mediana, se realizará un análisis de regresión para investigar si la experiencia en dermatología está relacionada con otros factores, como el costo promedio de la consulta o el número de usuarios atendidos. Esto podría ayudar a comprender mejor cómo la experiencia influye en la práctica dermatológica.

**3. Subespecialización en dermatología (SubEsp):** junto al cálculo de porcentajes, se podrá realizar un análisis de asociación por medio del test de chi-cuadrado, para indagar si la subespecialización está relacionada con la oferta de servicios. Esto podría revelar si los dermatólogos con subespecialización tienden a ofrecer ciertos servicios específicos con más frecuencia.

**4. Vinculación laboral con una IPS (OtraVinLab):** Esta variable mide si el dermatólogo encuestado está vinculado laboralmente con una IPS (Institución Prestadora de Servicios de Salud). Se registra como "Sí" si el dermatólogo tiene una vinculación laboral con una IPS y como "No" si no está vinculado laboralmente. Esta variable se mide mediante una respuesta binaria, donde "Sí" indica la vinculación laboral y "No" indica la ausencia de vinculación laboral con una IPS. El propósito de esta variable es identificar si el dermatólogo tiene otra fuente de empleo además de su práctica independiente en dermatología. Esto puede ayudar a comprender mejor la dinámica laboral de los dermatólogos.

**5. Oferta de servicios (OfertaServ):** se calcula la frecuencia de cada servicio, usando técnica de análisis de conglomerados para identificar patrones en la oferta de servicios. Esto

permitirá agrupar servicios similares y comprender mejor la estructura de la oferta de servicios dermatológicos.

**6. Costo promedio de la consulta dermatológica (Costservi):** Además de calcular estadísticas descriptivas, se podrá realizar un análisis de varianza para determinar si existen diferencias significativas en los costos promedio entre diferentes grupos, como aquellos dermatólogos que ofrecen cirugía dermatológica y aquellos que se centran en diagnósticos, proporcionando información valiosa sobre cómo los servicios afectan los precios.

### **Características sociodemográficas**

**7. Total de usuarios mes (Totusumes):** Esta variable cuantitativa mide el número estimado de pacientes atendidos mensualmente por el dermatólogo encuestado en su práctica. Los valores de esta variable pueden variar desde 1 hasta más de 100, lo que representa la cantidad promedio de pacientes que un dermatólogo atiende en su consulta durante un mes típico. Los dermatólogos pueden llevar un seguimiento de cuántos pacientes atienden cada mes y proporcionar un número promedio como respuesta, siendo importante para comprender la carga de trabajo de los dermatólogos encuestados y su capacidad para satisfacer la demanda de atención.

**8. Régimen de afiliación del paciente (Regimenafil):** se calcularán los porcentajes, además del análisis de regresión logística para determinar si el régimen de afiliación del paciente está relacionado con el costo promedio de la consulta o la percepción de la competencia laboral. Esto podría ayudar a comprender cómo los diferentes regímenes afectan la práctica dermatológica.

### **Necesidades y Tendencia actual**

**9. Causas de atención en consulta (PriCau):** Además de calcular porcentajes, se podría utilizar técnicas de análisis de contenido para analizar las razones específicas proporcionadas por los pacientes. Esto podría revelar tendencias ocultas en las razones de atención y proporcionar información valiosa sobre las necesidades de la población.

**10. Tecnologías médicas avanzadas en dermatología (UsoTec):** Además de calcular la frecuencia de uso, se podrá realizar un análisis de correspondencia múltiple para explorar las relaciones entre diferentes tecnologías médicas avanzadas y la oferta de servicios, lo que ayudará a identificar combinaciones de tecnologías utilizadas en prácticas exitosas.

**11. Otras terapias (Otras terapias):** Se calcula la frecuencia, se realizará un análisis de clúster para agrupar terapias similares y comprender las preferencias de tratamiento de los dermatólogos en la ciudad.

### **Calidad de la oferta de Atención**

**12. Horas diarias de atención (Horasatenc):** mide el número promedio de horas al día durante las cuales el dermatólogo encuestado ofrece sus servicios a los pacientes en su práctica dermatológica. Los valores típicos pueden variar desde 4 hasta 8 horas al día, dependiendo de la jornada laboral del profesional, proporcionando un número promedio de horas de atención por día en función de sus patrones de trabajo habituales, siendo imperativo para comprender la disponibilidad para atender a los pacientes y evaluar si pueden satisfacer la demanda de atención dermatológica en función de su horario de trabajo.

**13. Oportunidad de asignación de cita dermatológica (Oportaten):** Esta variable mide el tiempo que transcurre desde el momento en que un paciente solicita una cita con el dermatólogo hasta el momento en que recibe la atención real. Los valores típicos varían desde 1 hasta más de 15 días, dependiendo del tiempo que los pacientes deben esperar para recibir atención. Se puede calcular el tiempo promedio de espera, la desviación estándar y crear un histograma para comprender la distribución de los tiempos de espera, siendo crucial para evaluar la eficiencia y la accesibilidad de los servicios dermatológicos, ya que un tiempo de espera prolongado puede afectar la satisfacción del paciente y la calidad de la atención.

**14. Evalúa la satisfacción del usuario (ApliSatis):** se calcula el porcentaje de dermatólogos que evalúan la satisfacción del usuario, pudiendo realizar un análisis de comparación de medias para investigar si los dermatólogos que evalúan la satisfacción tienen una mayor retención de pacientes.

**15. Implementa estrategias de demanda inducida (DemInd):** se calcula el porcentaje de dermatólogos que implementan estrategias de demanda inducida, pudiéndose realizar un análisis de regresión para determinar si estas estrategias están relacionadas con la carga de trabajo de los dermatólogos.

**16. Oferta insatisfecha de servicios dermatológicos (OfertInsa):** esta mide la percepción de los dermatólogos encuestados sobre si la oferta de servicios dermatológicos en Ibagué satisface las necesidades de la población. Esta variable se mide utilizando una escala tipo Likert que incluye las siguientes categorías que van desde el muy de acuerdo, de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, en desacuerdo, hasta el muy en desacuerdo, como respuesta en la encuesta para expresar su opinión sobre si la oferta actual de servicios dermatológicos es satisfactoria o insatisfactoria en función de las necesidades de la población.

**17. Nivel de competencia laboral en la ciudad (CompLab):** mide cómo los dermatólogos perciben el nivel de competencia laboral en el campo de la dermatología dentro del gremio. Esta variable se mide utilizando una escala tipo Likert, que incluye las categorías desde muy de acuerdo, hasta muy en desacuerdo. Esta escala permite comprender cómo los profesionales en dermatología ven su entorno laboral en términos de competencia y cómo esto puede influir en su práctica y toma de decisiones.

**18. Afectación de la oferta de medicina estética (AfMedEs):** mide cómo los dermatólogos perciben si son afectados por la oferta de medicina estética por parte de médicos generales en la ciudad de Ibagué. Esta variable se mide utilizando una escala tipo Likert que incluye las mismas variables de los anteriores y ayudando a comprender cómo los profesionales perciben este aspecto y si consideran que la medicina estética representa una influencia significativa en su campo.

#### TÍTULO 4. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Teniendo en cuenta los siguientes instrumentos de diagnósticos como los factores según PESTEL, la Matriz DOFA, las Cinco Fuerzas de Porter y la Matriz BCG (Boston Consulting Group), se realiza un análisis de cada uno de ellos, en los cuales se muestra los diferentes ambientes y estructura del portafolio en el plan de negocios en la ciudad de Ibagué y el cual deberá enfrentar varios desafíos e identificar oportunidades dentro de su entorno competitivo.

En cuanto al Análisis Pestel, es necesario cumplir con la normatividad en salud para operar legalmente en Colombia como Institución Prestadora de Servicios de Salud (IPS) o como profesional independiente, ya sea para un prestador nuevo o antiguo. Algunas regulaciones se contemplan en el decreto 1011 de 2006 que regula el sistema obligatorio de Garantía de la calidad, el decreto 780 de 2016 que establece el sistema General de Seguridad Social en Salud y la Resolución 3100 de 2019 que indica el Sistema Único de Habilitación. El dar cumplimiento con la normatividad vigente como prestador de salud, implica analizar todo el entorno externo con el fin de realizar inversiones económicas, estrategias financieras, científico-administrativas y logísticas; además de trámites, permisos y todo esto sujeto a inspección vigilancia y control.

Por lo anterior, es necesario identificar y analizar el mercado a impactar, el nivel socioeconómico y los clientes potenciales, teniendo en cuenta las condiciones económicas de la población en la ciudad, que podría afectar el poder adquisitivo de algún grupo poblacional para acceder a servicios dermatológicos y comprar productos de cuidado para la piel, generando la oportunidad para la creación de una unidad de negocios que tenga en cuenta las tendencias actuales en salud y belleza, y que, satisfaga las necesidades y expectativas de los usuarios.

junto a esto, se cuenta con las Cinco Fuerzas de Porter, que de acuerdo a su análisis, se encontró que en la ciudad de Ibagué la competencia de profesionales en dermatología , según lo establecido en el REPS; lo que podría llevar a una alta competencia de precios en los servicios ofertados y la prioridad que estos profesionales dan a destacarse ofertando servicios únicos y de calidad.

Una estrategia gerencial y efectiva, es la prestación de servicios avanzados con equipos biomédicos y productos dermatológicos, donde los usuarios puedan requerir servicios de alta calidad y el profesional pueda pactar precios justos que garanticen la satisfacción y fidelización

del cliente, siendo competitivo a nivel profesional, cubriendo las necesidades de servicios insatisfechos y que logren superar las expectativas de los clientes potenciales. Para lograr este poder de negociación, será necesario realizar un estudio de tendencias dermatológicas, mercadeo, segmentación de los clientes potenciales, identificación de necesidades y garantizar el servicio con un enfoque personalizado. En los tratamientos dermatológicos es posible encontrar productos sustitutos, que son de venta libre al público, lo que puede limitar la venta de productos dermatológicos registrados como futura unidad de negocio; es por lo anterior, que la atención personalizada y empática, permite brindar educación al usuario sobre la diferencia respecto a una adecuada atención profesional, el uso de productos dermatológicos de calidad, garantizando en el plan de negocio los diagnósticos precisos, tratamiento adecuados y la rehabilitación pertinente, con el uso de tecnología avanzada y seguimiento personalizado que brinde un servicio integral. Lo anterior, puede limitar la inclusión de nuevos profesionales independientes o instituciones en salud, ya que para garantizar la adecuada prestación de servicios y la satisfacción del usuario es necesario invertir en tecnología médica, competencias del talento humano y experiencia, lo que llevará a que la estrategia de negocio se consolide y sea reconocida en el mercado de la salud.

De acuerdo al análisis DOFA, se destaca un conjunto significativo de oportunidades, fortalezas, amenazas y debilidades claves donde el plan de negocios se encuentra en una posición estratégica con diversas oportunidades prometedoras para su crecimiento y éxito. La creciente demanda de servicios dermatológicos, impulsada por la preocupación de la salud de la piel y las tendencias de bienestar, abre la puerta para capitalizar estas necesidades emergentes. La capacidad para ofrecer servicios especializados y adaptados a nichos de mercado en Ibagué demuestra un potencial para dirigir los esfuerzos de manera más efectiva. La integración de tecnología médica avanzada, como la telemedicina y diagnósticos en línea, brinda una oportunidad para ampliar el alcance a potenciales pacientes en áreas remotas y mejorar la eficiencia en la atención, generando alianzas estratégicas con otros profesionales.

Sin embargo, hay desafíos que requieren atención como los cambios inesperados en las regulaciones y la economía inestable, las cuales son amenazas que podrían afectar las operaciones de dicho plan de negocio y donde la presencia de competidores establecidos y la resistencia al cambio entre los pacientes son desafíos adicionales que exigen estrategias de diferenciación y educación al paciente.

En el análisis de la Matriz BCG para la propuesta de plan de negocio, se identifican cuatro categorías de servicios. La primera es la "Estrella", que representa servicios con alta participación en el mercado e intervienen en forma de crecimiento, como las tecnologías médicas avanzadas en dermatología, que requieren inversión continua para mantener su liderazgo. Los servicios "Preguntas" tienen bajo mercado pero alto potencial, como lo son las terapias adicionales y necesitan inversiones para impulsar su crecimiento. Las "Vacas" comprenden servicios bien establecidos con crecimiento lento, como los procedimientos cosméticos de rutina y la consulta dermatológica, centrando la estrategia en mantenerlos y generar flujo de efectivo. Los "Perros" son servicios con baja rentabilidad y demanda, que requieren evaluación y pueden ser reducidos o eliminados, permitiendo un análisis para la posible asignación efectiva de recursos y una planificación estratégica para este plan de negocios.

### **Análisis de la Prueba Piloto**

El día 08 de octubre de 2023, se llevó a cabo una prueba piloto, la cual se aplicó a una profesional en dermatología de la ciudad de Ibagué, la cual tuvo de dos fases, la primera el diligenciamiento del consentimiento informado el cual indicaba que la encuesta era de forma anónima (**Gráfica 3.1 Consentimiento Informado para el diligenciamiento de la encuesta**) y la segunda fase, el registro de las respuestas a las preguntas planteadas en la encuesta. Este instrumento consta de 19 preguntas cerradas con múltiple respuesta y de tipo Likert, distribuidas en cuatro (4) secciones, con el propósito de separar cada una de las variables y operacionalizarlas para su análisis y comprensión.

Acorde con el objetivo de elaborar un plan de negocio estratégico basado en las tendencias actuales del mercado y las necesidades en la atención dermatológica de la población de Ibagué e identificar las alternativas en la oferta actual de servicios en dermatología, se continuó el desarrollo de la encuesta con el fin de identificar las falencias y novedades dentro de la misma y con los siguientes resultados parciales.

### **Sección 1**

En la primera sección de información del participante, se inicia con los años de experiencia en dermatología (**Gráfica 3.2 Años de experiencia en dermatología**), la realización de sub

especialización en dermatología (**Gráfica 3.3 subespecialización en dermatología**), el vínculo laboral con entidades de salud, además de la práctica como profesional independiente (**Gráfica 3.4 vínculo laboral con alguna IPS**). Se observa que el profesional independiente, indica contar con una experiencia de 1 a 5 años, sin realizar ninguna subespecialización en el área, y a pesar de ofertar servicios en dermatología como persona natural, también se encuentra vinculada con una Institución Prestadora de Salud para la oferta de servicios profesionales en la ciudad de Ibagué.

## Sección 2

Denominada oferta de servicios dermatológicos y compuesta por la oferta de servicios ofrecidos en la práctica independiente (**Gráfica 3.5 servicios dermatológicos que ofrece en su práctica**), el costo promedio de la consulta (**Gráfica 3.6 costo promedio de la consulta dermatológica**), el total de usuarios atendidos de forma mensual (**Gráfica 3.7 total de usuarios atendidos mensualmente**) y el régimen de afiliación de los pacientes en su consulta (**Gráfica 3.8 régimen de afiliación del paciente**). La participante indica ofrecer en su práctica clínica el diagnóstico y tratamiento de enfermedades de la piel, procedimientos estéticos y cirugía dermatológica, con un costo promedio de la consulta profesional entre \$101.000 a \$199.000 pesos; con un total de 100 usuarios atendidos de forma mensual y en su mayoría con régimen de afiliación de tipo subsidiado y particular.

## Sección 3

Llamada necesidades y tendencias actuales, en ella se incluye las mayores causas de atención en la consulta (**Gráfica 3.9 causas de atención en la consulta**), uso de tecnologías médicas avanzadas en dermatología (**Gráfica 3.10 tecnologías médicas avanzadas**) y la implementación de terapias adicionales para enfermedades de la piel (**Gráfica 3.11 implementación de terapias adicionales**). Como respuesta a la prueba piloto la participante refiere que las mayores causas de atención en su consulta son el acné, la dermatitis seborreica, daño solar crónico, melasma, nevus, dermatitis atópica y el cáncer de piel; junto a esto, usa tecnologías médicas avanzadas como peeling químico, microdermoabrasión, aplicaciones de antioxidantes, toxina botulínica, ácido hialurónico y dispositivos para imagenología; refiriendo además que implementa terapias adicionales para el tratamiento de enfermedades de la piel como la medicina funcional.

#### Sección 4

Esta última sección, llamada calidad de la oferta de atención, en los cuales se incluye las horas diarias que dispone para la atención dermatológica (**Gráfica 3.12 horas diarias disponibles para la atención**), la oportunidad de asignación de citas (**Gráfica 3.13 oportunidad de asignación de citas**), la evaluación de la satisfacción del usuario luego de la atención (**Gráfica 3.14 satisfacción del usuario**), la implementación de estrategias de demanda inducida (**Gráfica 3.15 estrategias de demanda inducida**), presencia de oferta insatisfecha de servicios dermatológicos (**Gráfica 3.16 oferta insatisfecha de servicios dermatológicos**), y además de considerar si existe competencia laboral entre dermatólogos (**Gráfica 3.17 competencia laboral entre dermatólogos**), también la afectación negativa por la oferta ofrecida de medicina estética por parte de médicos generales en la ciudad (**Gráfica 3.18 oferta de medicina estética por médicos generales**) y por último, observaciones respecto a la encuesta. A estas preguntas la profesional encuestada respondió que dispone de 8 horas para la atención dermatológica, su oportunidad de asignación de citas es de 1 a 3 días y refiere evaluar la satisfacción del usuario posterior a la atención médica implementando encuestas por medio WhatsApp. Junto a esto, refiere en las preguntas tipo Likert, que está muy de acuerdo que existe oferta insatisfecha de servicios dermatológicos en la ciudad de Ibagué, implementa estrategias de demanda inducida por medio de redes sociales, y además menciona estar ni de acuerdo, ni en desacuerdo a la competencia laboral entre profesionales en dermatología, e indica estar en desacuerdo respecto a la afectación negativa de la oferta de medicina estética realizada por médicos generales. Ya en la parte final, en cuanto a observaciones de la encuesta, la participante describe “Muy buena la encuesta”.

Como consecuencia de la aplicación de la prueba piloto, se determina que las preguntas cumplen con el feedback aportado por la participante, brindado un soporte fundamental como complemento para el diseño preliminar del plan de negocios y el análisis de las necesidades y tendencias actuales en la atención dermatológica en la ciudad de Ibagué.

## TÍTULO 5. CONCLUSIONES

El análisis de datos epidemiológicos y de salud local en Ibagué revela la alta prevalencia de diversas condiciones dermatológicas durante el año 2021 y 2022, incluyendo el acné, dermatitis de contacto, dermatitis seborreica, daño solar crónico, melasma, alopecia, micosis superficiales, nevus, dermatitis atópica e infección por el virus del papiloma. Estas cifras subrayan la necesidad de una atención dermatológica versátil para abordar las diversas preocupaciones de la población. Además, se observa un enfoque especial en la leishmaniasis, una afección que afecta a varios municipios del Tolima, destacando al municipio de San Sebastián de Mariquita con una alta incidencia y son los datos demográficos los que indican que los adolescentes y jóvenes de zonas rurales son los más afectados. Esta información resalta la importancia de la educación en salud y la promoción de prácticas seguras de cuidado de la piel, especialmente en áreas con alta prevalencia de enfermedades infecciosas emergentes. Estos hallazgos respaldan la necesidad de una investigación más profunda y contextualizada para abordar las demandas precisas de atención dermatológica en Ibagué, incluyendo tanto las condiciones dermatológicas comunes, como las enfermedades infecciosas emergentes, sentando las bases para desarrollar estrategias de salud cutánea efectivas.

En el análisis de las tendencias, avances médicos, terapéuticos y tecnológicos en el campo de la dermatología, se ofrecen servicios como respuesta al diagnóstico y tratamiento de enfermedades de la piel, acompañado de procedimientos estéticos, cirugía dermatológica y la adopción de tecnologías médicas avanzadas como peeling químico, microdermoabrasión y aplicaciones de antioxidantes, lo que refleja un complemento con la excelencia en el tratamiento dermatológico, cubriendo en cierta medida las necesidades y expectativas de diferentes tipos de pacientes, tanto con problemas médicos como con deseos de mejorar su apariencia. Respecto al total de usuarios atendidos y su afiliación, indica una población definida de forma mensual, indicando una demanda moderada de los servicios, que a su vez depende de varios factores, tales como la disponibilidad horaria, capacidad instalada, competencia, la publicidad, el boca a boca o las referencias de otros profesionales y que no dependa exclusivamente del sistema de salud público o privado.

Además, la atención a las principales causas, como el acné y el cáncer de piel, refleja una comprensión sólida de las preocupaciones y desafíos actuales de los pacientes, lo que en última instancia contribuirá a su éxito continuo en la prestación de servicios de dermatología. El uso de tecnologías médicas avanzadas en dermatología y la implementación de terapias adicionales para el tratamiento de enfermedades de la piel, demuestra el interés por estar a la vanguardia y ofrecer a los pacientes las mejores opciones disponibles para el diagnóstico o tratamiento de sus condiciones, llegando a evidenciar una visión holística e integradora de la salud y la enfermedad.

Se observa una escasa oferta de servicios dermatológicos en el departamento del Tolima y una concentración de los mismos en el municipio de Ibagué, que a pesar de contar con 16 profesionales independientes, se desconoce el tiempo suficiente para ofertar y brindar una atención de calidad que cubra la demanda existente, además de la disponibilidad y respuesta a la oportunidad de asignación de cita médica especializada, por lo que la evaluación de la satisfacción del usuario es un punto clave para la buena práctica, y de esta forma, conocer la oferta insatisfecha de servicios dermatológicos, lo que puede presentar una ventaja competitiva entre los profesionales, llevando a establecer estrategias de demanda inducida y conocer la postura de estos ante la competencia laboral entre dermatólogos y médicos estéticos dentro de la ciudad. Por esto, no se puede aceptar o rechazar las hipótesis presentadas en la investigación basándonos únicamente en los datos proporcionados hasta el momento por la prueba piloto. Por lo que es fundamental llevar a cabo la implementación de la encuesta en su totalidad a los profesionales independientes, con el fin de analizar las tendencias y poder validar los resultados de los instrumentos de diagnóstico estratégicos empleados, lo que permitirá una toma de decisiones más informada y una implementación exitosa de una iniciativa que no solo aporta un valor adicional y enfoques innovadores, sino que también tiene el potencial de establecerse como un emprendimiento sostenible, integrado con la red de proveedores de atención médica y que contribuya al progreso económico, social y medioambiental de la capital del departamento del Tolima.

## **TÍTULO 6. RECOMENDACIONES**

Tras el análisis de los datos epidemiológicos y de salud local de la ciudad de Ibagué, así como de las tendencias y avances en el campo de la dermatología, se desprenden importantes recomendaciones que pueden impulsar la calidad de la atención dermatológica en la región y establecer una base sólida para el desarrollo de estrategias de salud.

En primer lugar, se sugiere dar continuidad a la investigación para abordar las demandas precisas de atención dermatológica en Ibagué, lo que implicaría una evaluación de la población local, sus necesidades y la prevalencia de afecciones dermatológicas, con el fin de diseñar estrategias de salud cutánea efectivas que satisfagan estas necesidades de manera precisa.

Además, se recomienda implementar la encuesta a la muestra de los profesionales independientes, para analizar con mayor profundidad las tendencias y validar los resultados de los instrumentos de diagnóstico estratégicos empleados en este estudio piloto. Esto permitirá una toma de decisiones más informada y proporcionará una base sólida para la implementación exitosa de estrategias de emprendimiento innovadoras.

En última instancia, se destaca la importancia de la educación en salud y la promoción de prácticas seguras de cuidado de la piel, especialmente en áreas con una alta prevalencia de enfermedades infecciosas como la leishmaniasis. Estas actividades preventivas pueden tener un impacto significativo en la salud pública y contribuir a la reducción de enfermedades cutáneas en la región.

## TÍTULO 7. PRESUPUESTO Y CRONOGRAMA

### Cronograma

Actividad	Mes					
	0	1	2	3	4	5
Presentación del proyecto por Comité Investigación.	X					
Revisión documental y elaboración del proyecto		X	X	X		
Aplicación de prueba piloto (encuesta)					X	
Análisis de datos de la prueba piloto					X	X
Presentación de proyecto						X

### Presupuesto General

PRESUPUESTO GENERAL					
Rubro	Facultad de Administración Universidad EAN		Población de Dermatólogos		Total
	En Especie	En Fresco	En Especie	En Fresco	
Personal	3.480.000	0	0	0	3.480.000
Equipos y Software	6.700.000	0	0	0	6.700.000
Eventos	0	0	0	0	0
Viajes	0	0	0	0	0

Publicaciones	0	0	0	0	0
Bibliografía y documentación	100.000	0	0	0	100.000
Gastos administrativos	500.000	0	0	0	500.000
<b>Total</b>	<b>10.780.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10.780.000</b>
<b>%</b>					<b>100%</b>

## Recursos Humanos

RECURSOS HUMANOS								
Rol	Dedicación (Hora/Semana)	Valor Hora (Pesos)	Meses que participa	Facultad de Administración Universidad EAN		Población de Dermatólogos		Función
				En especie	Frescos	En especie	Frescos	
Investigador Principal 1	4	60.000	6	960.000	0	0	0	Médico quien levantará toda la información en la población de estudio y liderará cada fase.
Investigador Principal 2	4	60.000	6	960.000	0	0	0	Enfermera quien levantará toda la información en la población de estudio y liderará cada fase.
Investigador Principal 3	4	60.000	6	960.000	0	0	0	Enfermera quien levantará toda la información en la población de estudio y liderará cada fase.
Asesor	1	30.000	6	600.000	0	0	0	Asesoría para el desarrollo y análisis de datos
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>210.000</b>	<b>6</b>	<b>3.480.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	

## Equipos

EQUIPOS					
Justificación	Facultad de Administración Universidad EAN		Población de Dermatólogos		Justificación
	En especie	Frescos	En especie	Frescos	
Computador portátil	6.000.000	0	0	0	Se requiere para documentar la investigación
Internet	600.000	0	0	0	Se requieren para elaborar el proceso de investigación
Teléfono móvil	100.000	0	0	0	Se requieren para realizar llamadas telefónicas a los profesionales en dermatología
<b>Total</b>	<b>6.700.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	

## TÍTULO 8. REFERENCIAS

1. National Health Service. (2019). *Transforming elective care services dermatology*. <https://www.england.nhs.uk/wp-content/uploads/2019/01/dermatology-elective-care-handbook-v1.pdf>
2. Boixeda, P., Calvo, M., & Bagazgoitia, L. (2008). Recientes avances en láser y otras tecnologías. *Actas dermo-sifiliograficas*, 99(4), 262–268. [https://doi.org/10.1016/s0001-7310\(08\)74674-x](https://doi.org/10.1016/s0001-7310(08)74674-x)
3. Ríos Ferreira G, Et. al. (2015). *Atención Primaria de Salud en Suramérica*. Isags. [https://redeaps.org.br/wp-content/uploads/2019/07/livro\\_atencao\\_primaria\\_de\\_saude\\_2015\\_esp-2-1.pdf](https://redeaps.org.br/wp-content/uploads/2019/07/livro_atencao_primaria_de_saude_2015_esp-2-1.pdf)
4. Velásquez Suarez, O. (2018). *Historia de la dermatología con base en la colección de la sección de fotografía científica de la facultad de medicina de la Universidad Nacional de Colombia que reposa en el museo de la academia nacional de medicina*.
5. Ana Francisca Ramírez, Juan Guillermo Chalela, Jorge Ramírez. (2012). ¿Cuántos dermatólogos hay en Colombia? Análisis de los datos de la Asociación Colombiana de Dermatología y Cirugía Dermatológica. *Rev Asoc Colomb Dermatol*, 20(1), 21–26. [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/78455/1/ramirez\\_dermatologos\\_colombia\\_2012.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/78455/1/ramirez_dermatologos_colombia_2012.pdf)
6. Jones Caballero, M., Peñas, P. F., Lázaro Ochaíta, P., & Lorenzo, S. (1998). Calidad asistencial en Dermatología. *Actas dermo-sifiliograficas*, 89(5), 271–278. <https://www.actasdermo.org/es-calidad-asistencial-dermatologia--articulo-1300331>
7. Chaparro-Reyes y Daniel G. Fernández-Ávila., D. (2020). Perfil del entrenamiento en dermatología que reciben los residentes de medicina familiar en Colombia. *Med Cutan Iber Lat Am*, 48(3), 146–151. <https://doi.org/10.24875/MCUT.20000098>
8. Motta, A. (2015). Reflexiones sobre una buena práctica de la Dermatología en el país. *Rev Asoc Colomb Dermatol*, 23(3), 174–176. <https://mail.revista.asocolderma.org.co/index.php/asocolderma/article/view/1081/1008>
9. Sistema estadístico nacional. (2022). *La información del DANE en la toma de decisiones regionales*. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/planes-departamentos-ciudades/220119-InfoDane-Ibague-Tolima.pdf>
10. Instituto Nacional de Salud (Ed.). (2023). *Comportamiento de la notificación al Sistema de Vigilancia en Salud Pública (Sivigila) de las enfermedades huérfanas-Raras, Colombia, 2016 a 2022: Semana epidemiológica 08* (Número 19 al 25 de febrero de 2023). Boletín epidemiológico Semanal. <http://www.ins.gov.co/BibliotecaDigital/2023-boletin-epidemiologico-semana-8.pdf>
11. Ministerio de salud y protección social. (s/f). *Registro especial de Prestadores de salud. Corte. 1*. Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud. Recuperado el 1 de agosto de 2023, de <https://prestadores.minsalud.gov.co/habilitacion/>

12. Sáez de Ocariz, M., Pérez Buenfil, L. A., & Orozco Covarrubias, L. (2021). Medidas Generales en Dermatología. *Acta pediátrica de México*, 42(1), 44. <https://doi.org/10.18233/apm42no1pp44-472179>
13. Hoenig, L. J., & Parish, L. C. (2021). How dermatology got its name. *Clinics in Dermatology*, 39(2), 353–354. <https://doi.org/10.1016/j.clindermatol.2020.11.002>
14. Ballesteros Redondo, M., Revilla Nebreda, D., Martorell Calatayud, A., & Carrasco Sánchez, S. (2023). La salida laboral tras la residencia: ¿qué futuro depara a la dermatología en España? *Actas dermo-sifiliograficas*. <https://doi.org/10.1016/j.ad.2022.08.033>
15. Guerra-Tapia, A., Asensio Martínez, Á., & García Campayo, J. (2015). El impacto emocional de la enfermedad dermatológica. *Actas Dermo-Sifiliograficas*, 106(9), 699–702. <https://doi.org/10.1016/j.ad.2015.06.002>
16. Jones Caballero, M., Peñas, P. F., Lázaro Ochaíta, P., & Lorenzo, S. (1998). Calidad asistencial en Dermatología. *Actas dermo-sifiliograficas*, 89(5), 271–278. <https://www.actasdermo.org/es-calidad-asistencial-dermatologia--articulo-13003318>
17. *Dermatología del nuevo milenio: ¿Futuro o ya está aquí?* (s/f). Tribunadelinvestigador.com. Recuperado el 30 de agosto de 2023, de <https://www.tribunadelinvestigador.com/ediciones/2020/2/art-4/>
18. Pineda Rivera, Z. (2020). *Dermatología del nuevo milenio: ¿Futuro o ya está aquí?* 21(2). <https://www.tribunadelinvestigador.com/ediciones/2020/2/art-4/>
19. Bañuls Roca, J. (2021). La importancia de la imagen en Dermatología. *Actas dermo-sifiliograficas*, 112, 1–2. <https://doi.org/10.1016/j.ad.2021.05.001>
20. Wortsman, X. (2023). Aplicaciones frecuentes de la ecotomografía Doppler color en dermatología que permiten ayudar al diagnóstico y manejo. *Revista médica Clínica Las Condes*, 34(2), 137–148. <https://doi.org/10.1016/j.rmclc.2023.02.005>
21. Ramírez-Cornejo, C., Muñoz-López, C., Del Barrio-Díaz, P., Jaque, A., Majerson, D., Navarrete-Dechent, C., Uribe, P., Vera-Kellet, C., & De Teledermatología Uc-Christus, G. (s/f). *Rápida implementación de*. Scielo.cl. Recuperado el 18 de agosto de 2023, de <https://www.scielo.cl/pdf/rmc/v149n10/0717-6163-rmc-149-10-1467.pdf>
22. Aragón-Caqueo, D., Arceu Ojeda, M., Aragón-Caqueo, G., Zamora Aragón, K., Tom Montalva, D., & Gatica Monsalve, J. L. (2020). Comparación del tiempo de espera de atención dermatológica mediante el uso de teledermatología y derivación presencial. *Piel (Barcelona. Internet)*, 35(4), 220–224. <https://doi.org/10.1016/j.piel.2019.07.001>
23. Castillo-Arenas, E., Garrido, V., & Serrano-Ortega, S. (2014). Motivos dermatológicos de consulta en atención primaria. Análisis de la demanda derivada. *Actas dermo-sifiliograficas*, 105(3), 271–275. <https://doi.org/10.1016/j.ad.2013.10.003>

24. Rumbo-Prieto, J. M. (2019). *Cambio climático y enfermedades dermatológicas: ¿qué podemos hacer?* <https://doi.org/10.5281/ZENODO.3574083>
25. Turrión-Merino, L., & Salgüero-Fernández, I. (2023). Dermatología y violencia de género. *Actas dermo-sifiliograficas*. <https://doi.org/10.1016/j.ad.2022.12.007>
26. Ramos-Rodríguez, D., Boix-Vilanova, J., & Sendagorta, E. (2022). [Translated article] RF – Dermatology and the LGBTIQ+ Community. *Actas Dermo-Sifiliograficas*, 113(3), T306–T309. <https://doi.org/10.1016/j.ad.2022.02.010>
27. Buendía-Eisman, A. (2009). Necesidades y demandas en dermocosmética. *Actas dermo-sifiliograficas*, 100(2), 87–88. [https://doi.org/10.1016/s0001-7310\(09\)70224-8](https://doi.org/10.1016/s0001-7310(09)70224-8)
28. de Argila Fernández-Durán, D. (2006). ¿Hacia dónde van la dermatología y la economía? *Actas dermo-sifiliograficas*, 97(1), 73–74. [https://doi.org/10.1016/s0001-7310\(06\)73356-7](https://doi.org/10.1016/s0001-7310(06)73356-7)
29. Hurtado, JF; Posso, GA; Hernández, GD. Experiencia significativa: la dermatología social comunitaria como enfoque formativo. *R e v. Asoc. Colomb. Dermatol. Cir. Dermatol. Vol 30(3): julio - septiembre, 2022, 183-188.* DOI: <https://doi.org/10.29176/2590843X.1681>
30. Carlos Fabián Avellaneda, Ángela Seidel, Ángela Londoño, César González. (2012). Caracterización socioeconómica, geográfica y laboral de los médicos dermatólogos en Colombia. *Rev Asoc Colomb Dermatol*, 20(2), 129–134. <https://mail.revista.asocolderma.org.co/index.php/asocolderma/article/view/222/200>
31. Casadiego R., E. J. (2022). *Perfil Epidemiológico Consolidado 2022*. <https://www.dermatologia.gov.co/>. [https://www.dermatologia.gov.co/recursos\\_user/masivos/perfil\\_epidemiologico\\_2437/perfil\\_epidemiologico\\_2022\\_2\\_final.pdf](https://www.dermatologia.gov.co/recursos_user/masivos/perfil_epidemiologico_2437/perfil_epidemiologico_2022_2_final.pdf)
32. Bonilla, A. (2022 12). *Boletín Epidemiológico Quincenal Tolima, semana epidemiologica 52*. <http://www.saludtolima.gov.co/bsvigila/>
33. *Ley 100 de 1993 - Gestor Normativo*. (s/f). Gov.co. Recuperado el 10 de septiembre de 2023, de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=5248>
34. *Ley 715 de 2001 - Gestor Normativo*. (s/f). Gov.co. Recuperado el 10 de septiembre de 2023, de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=4452>
35. *Ley 1122 de 2007 - Gestor Normativo*. (s/f). Gov.co. Recuperado el 10 de septiembre de 2023, de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=22600>
36. Congreso De Colombia, E., Artículo, D. G., Objeto De, & Ley, L. E. (s/f). *"Por medio de la cual se reforma el sistema general de seguridad social en salud y se dictan otras disposiciones"*. Gov.co. Recuperado el 10 de septiembre de 2023, de [https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/LEY%201438%20DE%202011.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/LEY%201438%20DE%202011.pdf)

37. ARTÍCULO 1o.-CAMPO DE APLICACIÓN. Las disposiciones del presente decreto se conspilarán a los Prestadores de Servicios de Salud, las Entidades Promotoras de Salud, las Administradoras del Régimen Subsidiado, las Entidades Adaptadas, las Empresas de Medicina Prepagada y a las Entidades Departamentales, Distritales y Municipales de Salud. (s/f). Gov.co. Recuperado el 10 de septiembre de 2023, de [https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/DECRETO%201011%20DE%202006.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/DECRETO%201011%20DE%202006.pdf)
38. (S/f). Gov.co. Recuperado el 10 de septiembre de 2023, de [https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%20No.%203100%20de%202019.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%20No.%203100%20de%202019.pdf)
39. Decreto 410 de 1971 - Gestor Normativo. (s/f). Gov.co. Recuperado el 10 de septiembre de 2023, de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41102>
40. (S/f-b). Gov.co. Recuperado el 10 de septiembre de 2023, de [https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/RESOLUCION%2004445%20de%201996.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/RESOLUCION%2004445%20de%201996.pdf)
41. Daniel Martinez Pedrós, A. M. G. (2013). *Análisis del entorno.* Ediciones Diaz de Santos. [https://books.google.es/books?id=LdStM0GQPkgC&printsec=copyright&hl=es&source=pub\\_info\\_r#v=onepage&q&f=true](https://books.google.es/books?id=LdStM0GQPkgC&printsec=copyright&hl=es&source=pub_info_r#v=onepage&q&f=true)
42. Chapman. A. (2004). Análisis DOFA y análisis PEST. recuperado de: <http://empresascreciendobien.com/wp/wp-content/uploads/2016/03/Manual-DOFA.pdf>
43. Gregorio, O. (2015). *Las 5 Fuerzas de Porter Las 5 Fuerzas de Porter.* [https://www.academia.edu/11280225/Las\\_5\\_Fuerzas\\_de\\_Porter\\_Las\\_5\\_Fuerzas\\_de\\_Porter](https://www.academia.edu/11280225/Las_5_Fuerzas_de_Porter_Las_5_Fuerzas_de_Porter)
44. Serrano Gallardo, M. del P., Arroyo Gordo, M. P., & Giménez Maroto, A. M. (2005). La Matriz BCG (Boston Consulting Group) para la Gestión de Publicaciones Periódicas. *Index de Enfermería*, 14(50). <https://doi.org/10.4321/s1132-12962005000200011>
45. Ministerio de salud y protección social. (s/f). *Registro especial de Prestadores de salud. Corte. 1.* Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud. Recuperado el 04 de septiembre de 2023, de <https://prestadores.minsalud.gov.co/habilitacion/>
46. Sampieri, R. H., Collado, C. F., Lucio, P. B., Valencia, S. M., & Torres, C. P. M. (2014). *Metodología de la investigación.*
47. Galindo Caceres, Luis Jesús (coord.) *Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación.* México: Logman. 1998 pp.33-73

48. Casas Anguita, J., Repullo Labrador, J. R., & Donado Campos, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Atención primaria*, 31(8), 527–538. [https://doi.org/10.1016/s0212-6567\(03\)70728-8](https://doi.org/10.1016/s0212-6567(03)70728-8)
49. Aguilar-Barojas, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco*, 11(1–2), 333–338. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=48711206>
50. Ramírez, et al. *¿Cuántos dermatólogos hay en Colombia? Análisis de los datos de la Asociación Colombiana de Dermatología y Cirugía Dermatológica*. Edu.Co. Retrieved October 29, 2023, from [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/78455/1/ramirez\\_dermatologos\\_colombia\\_2012.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/78455/1/ramirez_dermatologos_colombia_2012.pdf)
51. Chapman, A. (2004). Análisis DOFA y análisis PEST. Accesible en: <http://www.degerencia.com/articulos.Php>.

## TÍTULO 9. LISTA DE TABLAS

**Tabla 1. Análisis Pestel**

ANALISIS PESTEL					
P	E	S	T	E	L
POLÍTICA	ECONÓMICO	SOCIAL	TECNOLOGÍA	ECOLOGÍA	LEGAL
<p><b>Regulaciones de Salud:</b> emitidas por entes gubernamentales sobre la prestación de servicios en salud, pueden afectar la creación de una empresa especializada en dermatología. Es importante y obligatorio cumplir con la normatividad y regulaciones en salud para operar legalmente.</p> <p><b>Reformas en Salud:</b> Cambios en políticas de salud pública o reformas pueden influir en la financiación y el acceso a servicios médicos.</p>	<p><b>Condiciones Económicas:</b> La capacidad de las personas en Ibagué para acceder a servicios dermatológicos y comprar productos para el cuidado de la piel; se verá afectada por la situación económica de la población.</p> <p><b>Cambio de Moneda:</b> Si el negocio implica la importación de productos o tecnología, las tasas de cambio pueden tener un impacto en los costos, debido a que varían según la oferta y la demanda, inflación, factores políticos etc.</p>	<p><b>Tendencias de Belleza y Salud:</b> Las tendencias de belleza y salud en la sociedad influyen en la demanda de servicios dermatológicos y productos para el cuidado de la piel.</p> <p><b>Conciencia Ambiental:</b> La preocupación por productos y tratamientos dermatológicos respetuosos con el medio ambiente puede influir en la oferta de servicios y productos.</p>	<p><b>Avances Tecnológicos:</b> Las innovaciones tecnológicas en diagnóstico y tratamiento dermatológico pueden ofrecer oportunidades para mejorar la calidad de la atención y la eficiencia de los servicios prestados.</p> <p><b>Telemedicina:</b> La adopción de la telemedicina y la tecnología de salud digital es un aspecto relevante para la atención dermatológica.</p>	<p><b>Impacto Ambiental:</b> Los productos dermatológicos y procedimientos pueden tener un impacto ambiental. La sostenibilidad y la responsabilidad ambiental son consideraciones importantes.</p>	<p><b>Regulaciones en Salud y Belleza:</b> Las regulaciones sobre productos y servicios dermatológicos deben cumplirse. Esto incluye la aprobación de tratamientos y productos por parte de agencias de salud.</p> <p><b>Leyes de privacidad:</b> La protección de la privacidad del paciente es una consideración legal importante.</p>

Fuente: Elaboración propia de los autores.

**Tabla 2. Análisis DOFA**

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p><b>1. Demanda en Crecimiento:</b> La creciente conciencia sobre la salud y la belleza de la piel ha aumentado la demanda de servicios dermatológicos. Las personas buscan soluciones para problemas de piel y tratamientos estéticos.</p> <p><b>2. Tendencias del Mercado:</b> La creciente preocupación por el cuidado de la piel y la belleza brinda la oportunidad de capitalizar estas tendencias. Ofrecer servicios relacionados con el bienestar y la estética puede ser un diferenciador.</p> <p><b>3. Tecnología Médica Avanzada:</b> La telemedicina y otras tecnologías avanzadas permiten ampliar el alcance a pacientes en áreas remotas y brindar diagnósticos y consultas en línea.</p> <p><b>4. Mercado de Nicho:</b> Identificar nichos de mercado en Ibagué, como tratamientos específicos para problemas cutáneos comunes en la región, puede ayudar a dirigir los servicios de manera más efectiva.</p>	<p><b>1. Cambios en las regulaciones:</b> Cambios inesperados en las regulaciones de salud o belleza pueden afectar las operaciones del negocio. Mantenerse informado y adaptable es fundamental.</p> <p><b>2. Economía Inestable:</b> Las fluctuaciones económicas pueden influir en la capacidad de los pacientes para gastar en servicios dermatológicos. Se debe estar preparado para gestionar las variaciones económicas.</p> <p><b>3. Competidores Establecidos:</b> La presencia de competidores bien establecidos en la región puede dificultar la adquisición de nuevos pacientes, por lo que es necesario diferenciarse.</p> <p><b>4. Resistencia al Cambio:</b> Algunos pacientes pueden ser reacios a probar nuevos tratamientos o cambiar de dermatólogo, por lo que la educación del paciente es clave.</p>
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p><b>1. Experiencia y Experticia:</b> Contar con dermatólogos altamente calificados y con experiencia sólida es una ventaja crucial. Esto permite brindar servicios de alta calidad y construir una sólida reputación en la comunidad.</p> <p><b>2. Tecnología de vanguardia:</b> La adopción de tecnología avanzada en diagnóstico y tratamiento permite mantenerse al día con los últimos avances médicos, brindando así tratamientos más efectivos y precisos.</p> <p><b>3. Ubicación Estratégica:</b> La ubicación de la clínica en un lugar accesible y visible contribuye a atraer pacientes. La conveniencia es un factor clave en la elección de servicios médicos.</p> <p><b>4. Red de Colaboración:</b> Colaborar con otros profesionales médicos y estéticos permite ofrecer soluciones integrales. Por ejemplo, trabajar con cirujanos plásticos o esteticistas puede ampliar la gama de servicios y atraer un flujo constante de pacientes.</p>	<p><b>1. Competencia:</b> El sector dermatológico puede ser altamente competitivo, con la presencia de otros profesionales establecidos. Requiere esfuerzos adicionales para destacarse.</p> <p><b>2. Costos Iniciales:</b> La inversión en tecnología avanzada y equipos médicos puede ser alta. Es necesario gestionar eficazmente los costos iniciales.</p> <p><b>3. Regulaciones:</b> Cumplir con las regulaciones en constante cambio en el sector de la salud y la belleza puede ser un desafío. Se necesita un compromiso con el cumplimiento normativo.</p> <p><b>4. Concientización del Público:</b> Educando al público sobre los servicios ofrecidos y construyendo una base de clientes leales lleva tiempo y esfuerzo y se necesitaría un plan de marketing sólido.</p>

Fuente: Elaboración propia de los autores

**Tabla 3. Matriz DOFA**

<b>Matriz DOFA</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
	<p><b>1. Demanda en Crecimiento:</b> La creciente conciencia sobre la salud y la belleza de la piel ha aumentado la demanda de servicios dermatológicos. Las personas buscan soluciones para problemas de piel y tratamientos estéticos.</p> <p><b>2. Tendencias del Mercado:</b> La creciente preocupación por el cuidado de la piel y la belleza brinda la oportunidad de capitalizar estas tendencias. Ofrecer servicios relacionados con el bienestar y la estética puede ser un diferenciador.</p> <p><b>3. Tecnología Médica Avanzada:</b> La telemedicina y otras tecnologías avanzadas permiten ampliar el alcance a pacientes en áreas remotas y brindar diagnósticos y consultas en línea.</p> <p><b>4. Mercado de Nicho:</b> Identificar nichos de mercado en Ibagué, como tratamientos específicos para problemas cutáneos comunes en la región, puede ayudar a dirigir los servicios de manera más efectiva.</p>	<p><b>1. Cambios en las regulaciones:</b> Cambios inesperados en las regulaciones de salud o belleza pueden afectar las operaciones del negocio. Mantenerse informado y adaptable es fundamental.</p> <p><b>2. Economía Inestable:</b> Las fluctuaciones económicas pueden influir en la capacidad de los pacientes para gastar en servicios dermatológicos. Se debe estar preparado para gestionar las variaciones económicas.</p> <p><b>3. Competidores Establecidos:</b> La presencia de competidores bien establecidos en la región puede dificultar la adquisición de nuevos pacientes, por lo que es necesario diferenciarse.</p> <p><b>4. Resistencia al Cambio:</b> Algunos pacientes pueden ser reacios a probar nuevos tratamientos o cambiar de dermatólogo, por lo que la educación del paciente es clave.</p>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>
<p><b>1. Experiencia y Experticia:</b> Contar con dermatólogos altamente calificados y con experiencia sólida es una ventaja crucial. Esto permite brindar servicios de alta calidad y construir una sólida reputación en la comunidad.</p> <p><b>2. Tecnología de vanguardia:</b> La adopción de tecnología avanzada en diagnóstico y tratamiento permite mantenerse al día con los últimos avances médicos, brindando así tratamientos más efectivos y precisos.</p>	<p>FO1 - (F1 O1) Expansión de Servicios Estéticos: Dado que cuentas con dermatólogos altamente calificados y la demanda de servicios estéticos está en crecimiento, podría considerar expandir sus servicios para incluir tratamientos y procedimientos estéticos. Esto aprovecharía la experiencia de tus profesionales y capitalizaría la tendencia de cuidado de la piel y belleza.</p> <p>FO2 - (F2 O3) Telesalud y Consultas</p>	<p>FA1 - (F2 A3) Diferenciación de la Competencia: Para hacer frente a la alta competencia, podrías centrarte en la diferenciación. Destaca tus ventajas, como la experiencia y la tecnología de vanguardia, en tu estrategia de marketing para atraer pacientes y ganar cuota de mercado.</p> <p>FA2 - (F3 A2) Gestión Efectiva de Costos Iniciales: Ante la inversión inicial alta, desarrolla un plan financiero sólido</p>

<p><b>3. Ubicación Estratégica:</b> La ubicación de la clínica en un lugar accesible y visible contribuye a atraer pacientes. La conveniencia es un factor clave en la elección de servicios médicos.</p> <p><b>4. Red de Colaboración:</b> Colaborar con otros profesionales médicos y estéticos permite ofrecer soluciones integrales. Por ejemplo, trabajar con cirujanos plásticos o esteticistas puede ampliar la gama de servicios y atraer un flujo constante de pacientes.</p>	<p>en Línea: Con la tecnología de vanguardia y la oportunidad de llegar a pacientes en áreas remotas, podrías implementar servicios de telesalud y consultas en línea. Esto ampliaría su alcance y atraería a pacientes que buscan la comodidad atención médica de calidad.</p>	<p>y busca formas de gestionar exitosamente los costos iniciales. Esto te ayudará a mantener un flujo de efectivo saludable.</p>
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
<p><b>1. Competencia:</b> El sector dermatológico puede ser altamente competitivo, con la presencia de otros profesionales establecidos. Requiere esfuerzos adicionales para destacarse.</p> <p><b>2. Costos Iniciales:</b> La inversión en tecnología avanzada y equipos médicos puede ser alta. Es necesario gestionar eficazmente los costos iniciales.</p> <p><b>3. Regulaciones:</b> Cumplir con las regulaciones en constante cambio en el sector de la salud y la belleza puede ser un desafío. Se necesita un compromiso con el cumplimiento normativo.</p> <p><b>4. Concientización del Público:</b> Educando al público sobre los servicios ofrecidos y construyendo una base de clientes leales lleva tiempo y esfuerzo y se necesitaría un plan de marketing sólido.</p>	<p>DO1 - (D1 O1) Alianzas Estratégicas: Dado que tienes una red de colaboración, podrías establecer alianzas estratégicas con otros profesionales de la salud y estética para ofrecer soluciones más integrales. Esto te permitiría abordar la debilidad de la conciencia del público al proporcionar una variedad de servicios y atraer una clientela más amplia.</p>	<p>DA1 - (D3 A1) Cumplimiento Normativo Riguroso: Para hacer frente a las cambiantes regulaciones y desafíos normativos, es fundamental mantener un compromiso riguroso con el cumplimiento normativo. Esto te ayudará a evitar problemas legales y mantener una reputación sólida.</p> <p>DA2 - (D4 A4) Educación del Paciente y Fidelización: Para superar la resistencia al cambio y construir una base de clientes leales, enfócate en la educación del paciente. Proporciona información sobre los beneficios de los nuevos tratamientos y servicios, y desarrolla programas de fidelización para retener a los pacientes existentes.</p>

Fuente: Elaboración propia de los autores

#### Tabla 4. Cinco fuerzas de Porter

La matriz de las Cinco Fuerzas de Porter es una herramienta valiosa para analizar la competencia y las dinámicas de la industria y a su vez, destaca la importancia de la diferenciación, la satisfacción del cliente y las alianzas estratégicas con proveedores para el éxito

de la clínica dermatológica en Ibagué y en donde la gestión eficiente de estas cinco fuerzas puede ayudar a aprovechar las oportunidades del mercado y superar las amenazas.

<b>Cinco fuerzas de Porter</b>				
<b>Rivalidad entre Competidores Existentes</b>	<b>Poder de Negociación de los Proveedores</b>	<b>Poder de Negociación de los Clientes</b>	<b>Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos</b>	<b>Amenaza de Nuevos Participantes</b>
<b>Intensidad:</b> La competencia entre dermatólogos en Ibagué puede ser alta debido a la presencia de varios profesionales establecidos.	<b>Intensidad:</b> Los proveedores de equipos médicos y suministros dermatológicos pueden tener cierto poder de negociación.	<b>Intensidad:</b> Los pacientes tienen opciones y pueden comparar servicios y precios.	<b>Intensidad:</b> Los tratamientos dermatológicos a menudo tienen sustitutos, como productos de venta libre.	<b>Intensidad:</b> La barrera de entrada para nuevos dermatólogos puede ser moderada debido a la necesidad de inversión en equipos y experiencia.
<b>Impacto:</b> Esto puede llevar a una guerra de precios y a la necesidad de destacarse ofreciendo servicios excepcionales y únicos.	<b>Impacto:</b> Esto puede afectar los costos iniciales de la clínica.	<b>Impacto:</b> Los pacientes pueden exigir servicios de alta calidad y tarifas competitivas.	<b>Impacto:</b> La amenaza de sustitución puede limitar los precios que una clínica puede cobrar.	<b>Impacto:</b> Nuevos participantes pueden aumentar la competencia.
<b>Estrategias:</b> La diferenciación a través de servicios avanzados y un enfoque en la satisfacción del cliente puede ser una estrategia efectiva para combatir la rivalidad.	<b>Estrategias:</b> Establecer relaciones sólidas con proveedores y explorar múltiples fuentes para obtener los mejores términos y precios es clave.	<b>Estrategias:</b> La satisfacción del cliente y la transparencia en los precios son esenciales. Ofrecer servicios de valor agregado puede ayudar a retener a los pacientes.	<b>Estrategias:</b> La educación del paciente sobre la diferencia entre los servicios profesionales y las soluciones de venta libre es clave.	<b>Estrategias:</b> Para mitigar esta amenaza, la clínica debe construir una sólida reputación y una base de clientes leales.

Fuente: Elaboración propia de los autores

## TÍTULO 10. LISTA DE GRÁFICAS

Gráfico 1. Código QR



Gráfico 2. Matriz BCG

# MATRIZ BCG



Fuente: Elaboración propia de los autores

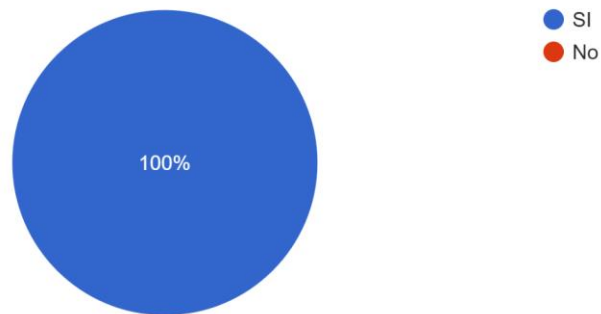
### Gráfica 3. Prueba Piloto

Se realiza la aplicación de la prueba piloto a un profesional en dermatología el día 08 de octubre de 2023 con el fin de conocer el proceso de realización, respuestas y posibles correcciones a realizar al instrumento diseñado.

#### Gráfica 3.1 Consentimiento Informado para el diligenciamiento de la encuesta

Esta encuesta es anónima. El objetivo de esta encuesta es elaborar un plan de negocio estratégico basado en las tendencias actuales del mercado y l...dadean.edu.co Acepto participar en esta encuesta

1 respuesta



#### Gráfica 3.2 Años de experiencia en dermatología

1.2. ¿Cuántos años de experiencia tiene en dermatología?

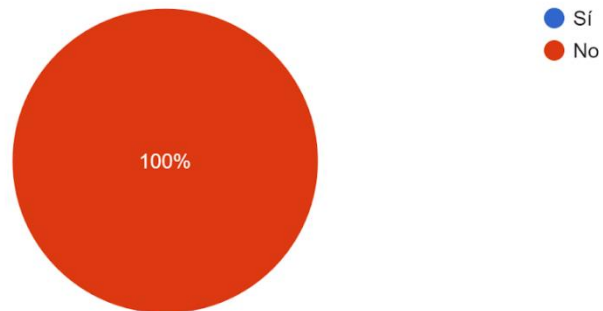
1 respuesta



### Gráfica 3.3 Subespecialización en dermatología

1.3. ¿Ha realizado alguna subespecialización en dermatología?

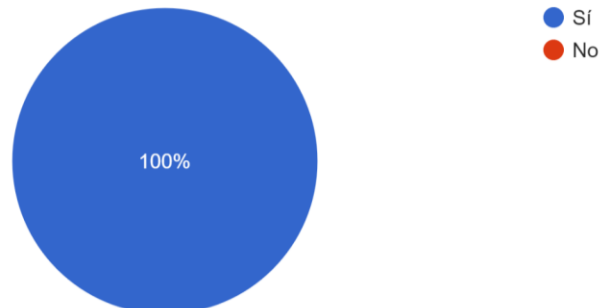
1 respuesta



### Gráfica 3.4 Vínculo laboral con alguna IPS

1.4. ¿Está vinculado laboralmente con alguna IPS/entidad además de su práctica independiente?

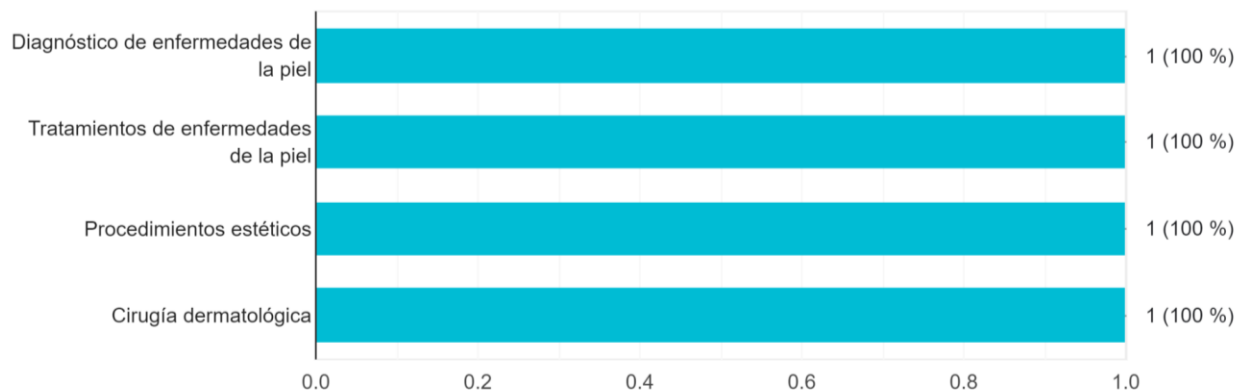
1 respuesta



### Gráfica 3.5 Servicios dermatológicos que ofrece en su práctica

2.1. Indique los servicios dermatológicos que ofrece en su práctica clínica (marque todas las que apliquen):

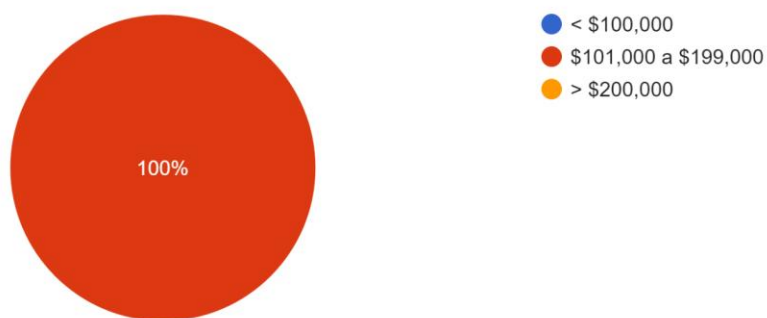
1 respuesta



### Gráfica 3.6 Costo promedio de la consulta dermatológica

2.2. Costo promedio de la consulta dermatológica:

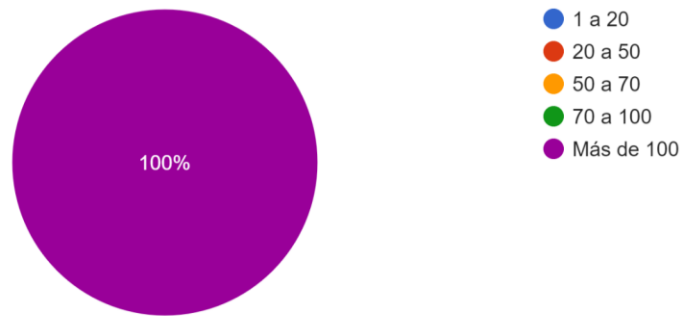
1 respuesta



### Gráfica 3.7 Total de usuarios atendidos mensualmente

2.3. Total de usuarios atendidos mensualmente:

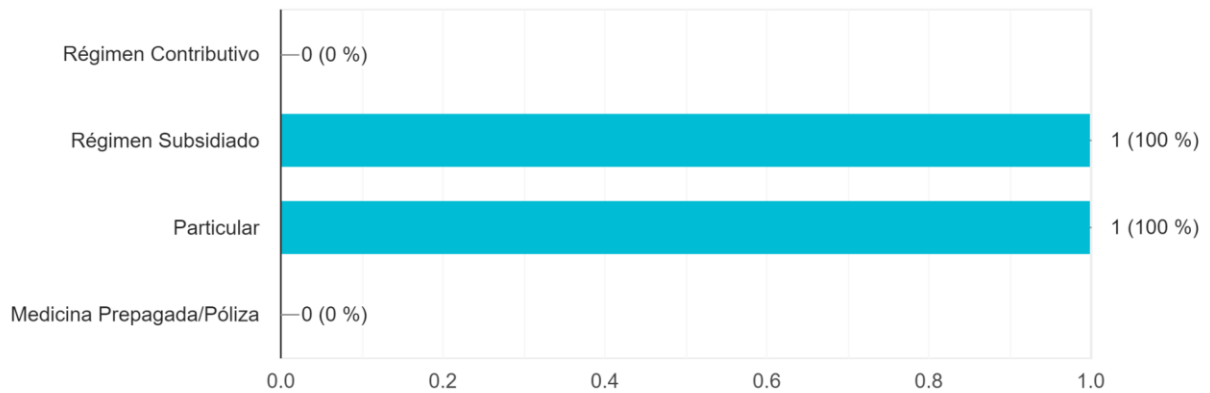
1 respuesta



### Gráfica 3.8 Régimen de afiliación del paciente

2.4. ¿Cuál es el régimen de afiliación del paciente que más atiende en su consulta? (marque los que apliquen):

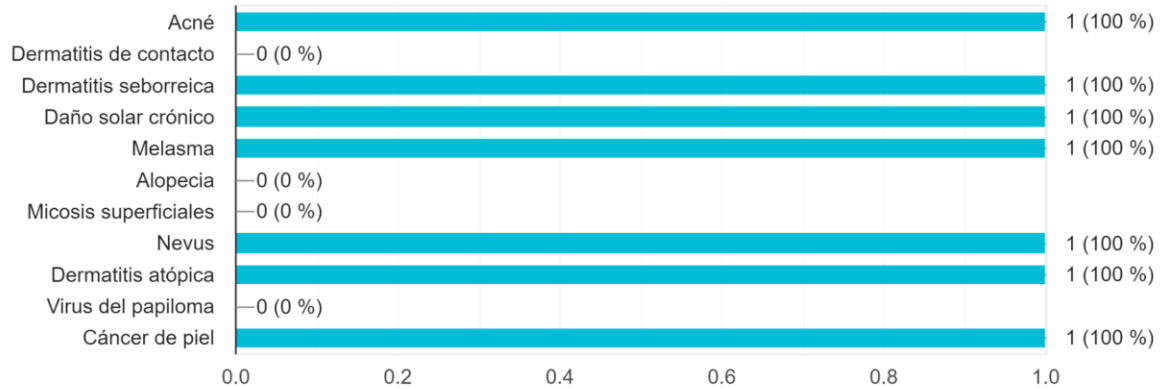
1 respuesta



### Gráfica 3.9 Causas de atención en la consulta

3.1. ¿Cuáles son las mayores causas de atención en su consulta? (marque todas las que apliquen):

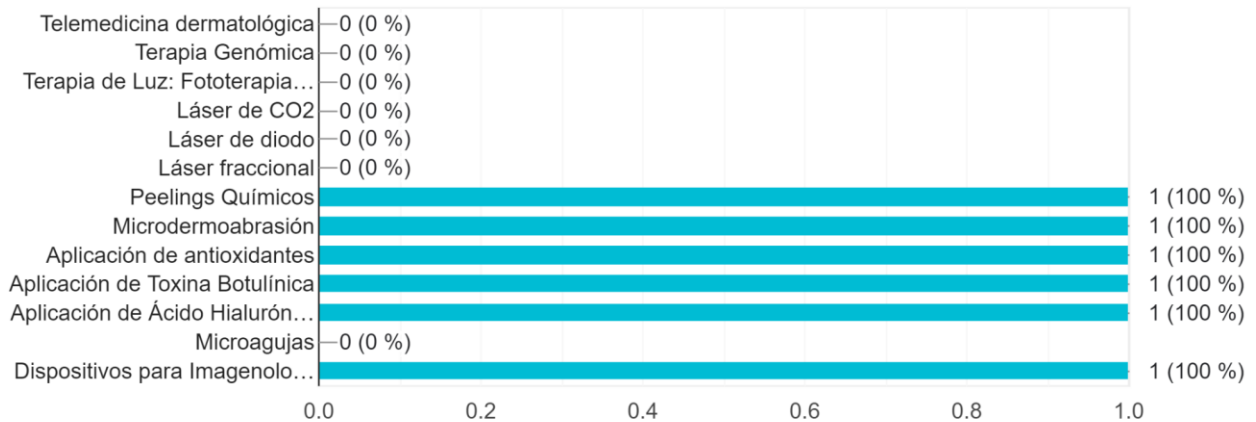
1 respuesta



### Gráfica 3.10 Tecnologías médicas avanzadas

3.2. ¿Cuáles son las tecnologías médicas avanzadas en dermatología que con mayor frecuencia usa para la atención? (marque todas las que apliquen):

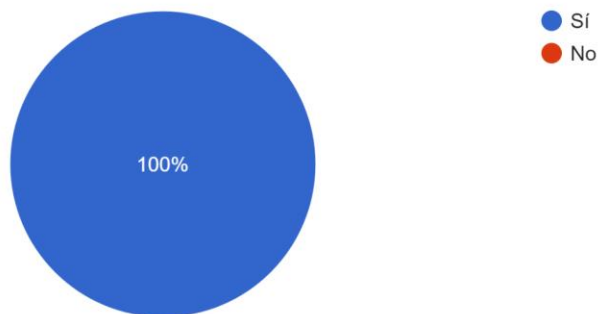
1 respuesta



### Gráfica 3.11 Implementación de terapias adicionales

3.3 ¿Implementa terapias adicionales para enfermedades de la piel?

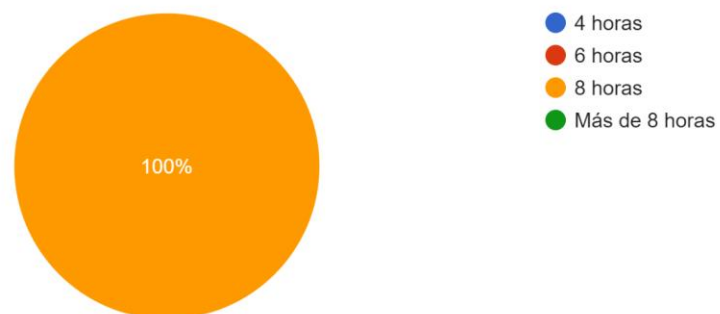
1 respuesta



### Gráfica 3.12 Horas diarias disponibles para la atención

4.1. ¿Cuántas horas diarias dispone para la atención dermatológica?

1 respuesta



### Gráfica 3.13 Oportunidad de atención de cita

4.2. ¿Cuál es su oportunidad de asignación de cita dermatológica?

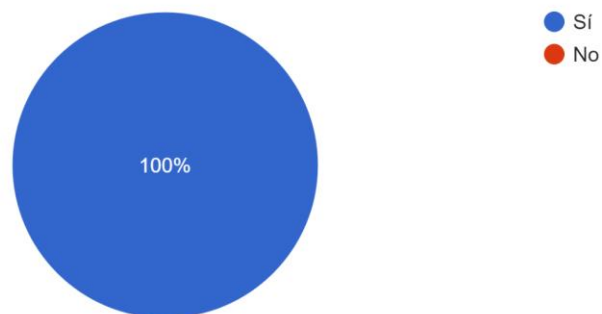
1 respuesta



### Gráfica 3.14 Satisfacción del usuario

4.3. ¿Evalúa la satisfacción del usuario posterior a la atención?

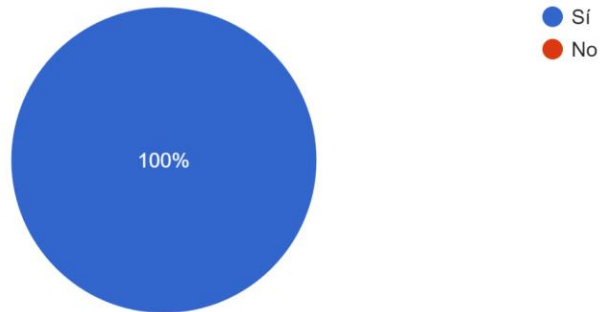
1 respuesta



### Gráfica 3.15 Estrategias de demanda inducida

4.4. ¿Implementa estrategias de demanda inducida?

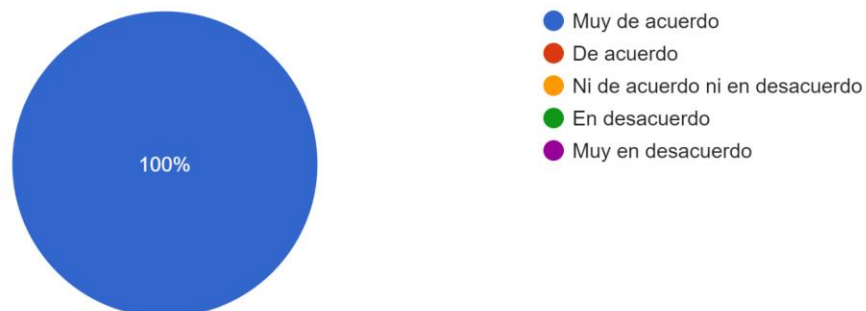
1 respuesta



### Gráfica 3.16 Oferta insatisfecha

4.5. ¿Considera que existe oferta insatisfecha de servicios dermatológicos en Ibagué?

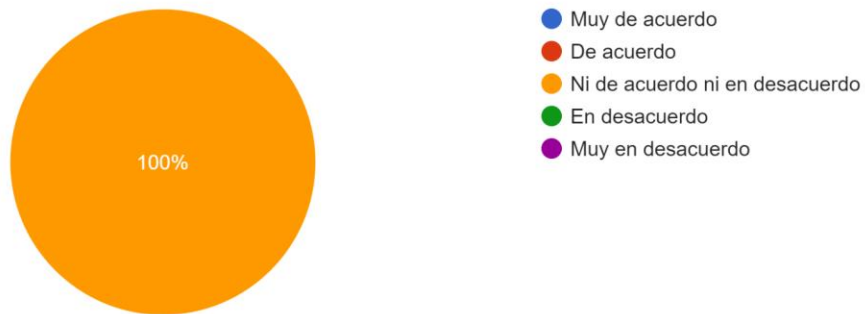
1 respuesta



### Gráfica 3.17 Competencia laboral entre dermatólogos

4.6 ¿Considera que la competencia laboral entre dermatólogos en la ciudad de Ibagué es alta?

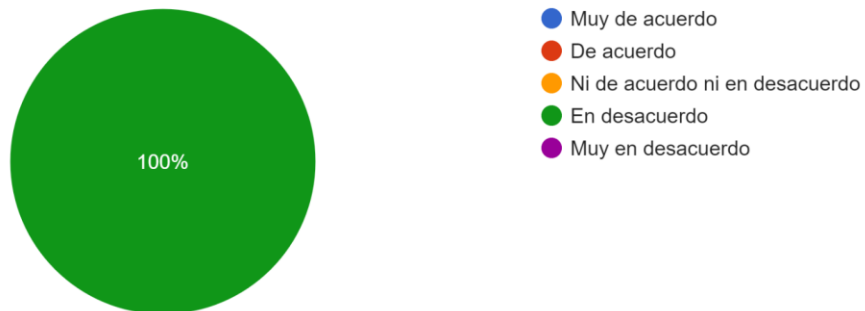
1 respuesta



### Gráfica 3.18 Oferta de medicina estética por médicos generales

4.7. ¿Considera que la oferta de medicina estética por parte de médicos generales y otros en la ciudad de Ibagué afecta negativamente su práctica dermatológica?

1 respuesta



## ANEXOS

### Anexo 1: Consentimiento Informado para el diligenciamiento de la encuesta

#### ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES Y TENDENCIAS ACTUALES EN LA ATENCIÓN DERMATOLÓGICA EN LA CIUDAD DE IBAGUÉ: DISEÑO PRELIMINAR DEL PLAN DE NEGOCIO

Esta encuesta es anónima.

El objetivo de esta encuesta es elaborar un plan de negocio estratégico basado en las tendencias actuales del mercado y las necesidades en la atención dermatológica de la población de Ibagué, con el propósito de identificar alternativas a la oferta actual de servicios de dermatología en la ciudad de Ibagué, siendo este un ejercicio académico como parte del **requisito de grado** de especialización en Auditoría y garantía de Calidad en Salud.

No registraremos ninguna información personal sobre usted y los datos personales que pudieran aportarse serán guardados en una base de datos diferente. En cualquier caso, los datos personales que pudieran ser facilitados en la encuesta serán tratados de acuerdo a lo establecido en la Ley 1266 de diciembre de 2008 por la cual se dictan las disposiciones generales del hábeas data y se regula el manejo de la información contenida en bases de datos personales, en especial la financiera, crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de terceros países y se dictan otras disposiciones y la Resolución 8430 de 1993 Por la cual se establecen las normas científicas, técnicas y administrativas para la investigación en salud.

Su participación es totalmente voluntaria y puede terminar en cualquier momento, sin consecuencia alguna y NO hay beneficios por realizar la encuesta.

La información recabada será tratada de manera confidencial y anónima, y no será utilizada con ninguna finalidad distinta a la detallada en el párrafo anterior. Si tiene dudas o quiere solicitar más información, puede dirigirse a correo institucional [dhenom03287@universidadean.edu.co](mailto:dhenom03287@universidadean.edu.co); [rmolina82067@universidadean.edu.co](mailto:rmolina82067@universidadean.edu.co); [fpachec70564@universidadean.edu.co](mailto:fpachec70564@universidadean.edu.co)

Acepto participar en esta encuesta

- Sí
- NO
- Acepto la política de privacidad

## **Anexo 2: Encuesta sobre la Atención Dermatológica en la ciudad de Ibagué**

### **ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES Y TENDENCIAS ACTUALES EN LA ATENCIÓN DERMATOLÓGICA EN LA CIUDAD DE IBAGUÉ: DISEÑO PRELIMINAR DEL PLAN DE NEGOCIO**

#### **Introducción:**

Gracias por participar en nuestra encuesta. Sus respuestas son esenciales para ayudarnos a comprender mejor la atención dermatológica en Ibagué y contribuir a mejorarla.

#### **Sección 1: Información del Participante**

**1.1. Fecha de diligenciamiento del instrumento:** [Campo para ingresar la fecha]

**1.2. Años de experiencia en dermatología:**

- 1 - 5 años
- 6 -10 años
- 11 - 15 años
- > 15 años

**1.3. ¿Ha realizado alguna subespecialización en dermatología?**

- Sí
- No
- Si seleccionó "Sí", por favor indique cuál:

**1.4. ¿Está vinculado laboralmente con alguna IPS/entidad además de su práctica independiente?**

- Sí
- No
- Si seleccionó "Sí", por favor indique cuál:

#### **Sección 2: Oferta de Servicios Dermatológicos**

**2.1. Indique los servicios dermatológicos que ofrece en su práctica clínica (marque todas las que apliquen):**

- Diagnóstico de enfermedades de la piel
- Tratamientos de enfermedades de la piel
- Procedimientos estéticos
- Cirugía dermatológica
- Otros (por favor especifique):

**2.2. Costo promedio de la consulta dermatológica:**

- < \$100,000
- \$101,000 a \$199,000
- > \$200,000

**2.3. Total de usuarios atendidos mensualmente:**

- 1 a 20
- 20 a 50
- 50 a 70
- 70 a 100
- Más de 100

**2.4. ¿Cuál es el régimen de afiliación del paciente que más atiende en su consulta? (marque los que apliquen):**

- Régimen Contributivo
- Régimen Subsidiado
- Particular
- Medicina Prepagada/Póliza

**Sección 3: Necesidades y Tendencias Actuales**

**3.1. ¿Cuáles son las mayores causas de atención en su consulta? (marque todas las que apliquen):**

- Acné
- Dermatitis de contacto
- Dermatitis seborreica
- Daño solar crónico
- Melasma
- Alopecia
- Micosis superficiales
- Nevus
- Dermatitis atópica
- Virus del papiloma
- Cáncer de piel
- Otras (por favor especifique):

**3.2. ¿Cuáles son las tecnologías médicas avanzadas en dermatología que con mayor frecuencia usa para la atención? (marque todas las que apliquen):**

- Telemedicina dermatológica
- Terapia Genómica
- Terapia de Luz: Fototerapia UV, terapia fotodinámica, luz pulsada
- Láser de CO2
- Láser de diodo

- Láser fraccional
- Peelings Químicos
- Microdermoabrasión
- Aplicación de antioxidantes
- Aplicación de Toxina Botulínica
- Aplicación de Ácido Hialurónico
- Nanopore
- Dispositivos para Imagenología (Tomografía de coherencia óptica, dermatoscópio digital)
- Otra (por favor especifique):

### **3.3. ¿Implementa terapias adicionales para enfermedades de la piel?**

- Sí
- No
- Si seleccionó "Sí", por favor indique cuáles:

## **Sección 4: Calidad de la Oferta de Atención**

### **4.1. ¿Cuántas horas diarias dispone para la atención dermatológica?:**

- 4 horas
- 6 horas
- 8 horas
- Más de 8 horas

### **4.2. ¿Cuál es su oportunidad de asignación de cita dermatológica?:**

- 1 a 3 días
- 4 a 7 días
- 8 a 15 días
- Más de 15 días

### **4.3. ¿Evalúa la satisfacción del usuario posterior a la atención?**

- Sí
- No

### **4.4. ¿Implementa estrategias de demanda inducida?**

- Sí
- No
- Si seleccionó "Sí", por favor indique cuáles:

**Por favor, indique si está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones, donde 1 significa "Muy de acuerdo" y 5 significa "Muy en desacuerdo".**

**4.5. ¿Considera que existe oferta insatisfecha de servicios dermatológicos en Ibagué?**

- 1. Muy de acuerdo
- 2. De acuerdo
- 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4. En desacuerdo
- 5. Muy en desacuerdo

**4.6. ¿Considera que la competencia laboral entre dermatólogos en la ciudad de Ibagué es alta?**

- 1. Muy de acuerdo
- 2. De acuerdo
- 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4. En desacuerdo
- 5. Muy en desacuerdo

**4.7. ¿Considera que la oferta de medicina estética por parte de médicos generales y otros en la ciudad de Ibagué afecta negativamente su práctica dermatológica?**

- 1. Muy de acuerdo
- 2. De acuerdo
- 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4. En desacuerdo
- 5. Muy en desacuerdo

**4.8 ¿Desea realizar alguna observación respecto a la encuesta? (Pregunta abierta)**

**Gracias por su participación.**