Anexo 3. DOFA Consultorio Dra. Natalia Gómez (identificación)

FORTALEZAS (Interno)	**DEBILIDADES (Interno)**
Liderazgo Complementario: Combinación única de excelencia clínica (Natalia) y visión estratégica-tecnológica (Edwin). Sinergia fundamental para proyectos complejos. Reputación y Calidad Técnica: La Dra. Gómez es un activo de marca. Resultados clínicos documentados y portfolio de casos de éxito. Portafolio Diversificado y de Alto Valor: Mix entre salud dental Integral (flujo constante) y procedimientos estéticos premium (alto margen). Presencia en Mercados Distintos: Sedes en Bello (mercado local consolidado) y Envigado (mercado de mayor poder adquisitivo y proximidad a extranjeros). Capacidades Digitales Incipientes: Edwin posee conocimientos para desarrollar plataformas y estrategias digitales, una ventaja competitiva en el sector salud.	Estrategia Implícita: La visión no está documentada ni comunicada sistemáticamente al equipo. No existen objetivos estratégicos medibles (SMART) ni un plan formal a 2 años. Estructura Organizacional Ad-hoc: Los organigramas son informales. Los procesos críticos (scheduling, compras, seguimiento post-tratamiento) dependen de personas, no de protocolos. Alta dependencia de los socios para decisiones operativas. Sistemas de Información Fragmentados: Historia clínica en software dental, facturación en sistema contable separado, marketing en herramientas independientes. Imposibilita una visión 360° del paciente/negocio. Cultura Reactiva y Poco Empoderada: El equipo opera en modo "ejecutor de órdenes". No hay canales formales para innovación, mejora de procesos o resolución autónoma de problemas. La comunicación entre sedes es esporádica. Falta de Procesos Estandarizados para Experiencia del Paciente: La calidad clínica es alta, pero la experiencia administrativa, de seguimiento y de comunicación puede ser inconsistente.
OPORTUNIDADES (Externo)	**AMENAZAS (Externo)**
Posicionamiento de Medellín: La ciudad es un imán para turismo médico. Existen agencias, facilitadores y una infraestructura de apoyo (hoteles, traductores) en desarrollo. Boom de la Estética Dental y Orofacial: Crecimiento global impulsado por redes sociales y mayor aceptación cultural. Brecha de Oferta Especializada para Turistas: Pocas clínicas en Medellín ofrecen un paquete integral "todo incluido" (tratamiento, logística, hospedaje, turismo) para procedimientos Orofaciales y Dentales.	Competencia Intensificada: Apertura de nuevas clínicas estéticas en Medellín y llegada de cadenas odontológicas internacionales. Volatilidad Económica Global: El turismo médico es sensible a recesiones y fluctuaciones cambiarias. Riesgos Regulatorios y Legales: Normativas cambiantes en publicidad de servicios de salud, facturación internacional, y responsabilidad en turismo médico. Posible Resistencia Interna: Incomodidad del equipo actual con nuevos procesos, mayor exigencia y cambio cultural.

Alianzas Estratégicas: Posibilidad de colaboración con agencias de viajes médicos internacionales, hoteles boutique, y profesionales de otras especialidades estéticas (cirujanos plásticos) para paquetes combinados. Tecnología Accesible: Soluciones de software médico (ERP/CRM) asequibles para Pymes, telemedicina, herramientas de marketing digital avanzado.	Gestión de Expectativas del Paciente Internacional: Mayor exigencia en servicio, comunicación y manejo de posibles complicaciones a distancia.

Fuente: Elaboración propia