

PROGRAMA SUPERIOR EN  
DIRECCIÓN Y GESTIÓN  
DE EMPRESAS DEL SECTOR  
DE LA SALUD  
[PSALUD]



# Programa Superior en Dirección y Gestión de Empresas del Sector de la Salud [PSALUD]

La inversión en el sector salud está en auge. En los últimos cinco años se han realizado un centenar de transacciones y la inversión internacional ha estado presente en el 40% de las operaciones. El sector va a continuar consolidándose en los próximos años y asistiremos a la configuración de players mucho más fuertes, con más capacidad inversora y con una calidad asistencial mucho mayor. Esto tendrá un impacto muy positivo en la prestación asistencial que recibiremos en los próximos años, con arreglo a un cliente cada vez más informado y exigente, que busca la accesibilidad e inmediatez a través de entornos cada vez más digitales.

El sistema sanitario demanda profesionales que aún no existen, con unas competencias digitales que la mayoría aun no tienen. La OMS urge a los estados a fomentar la formación digital de los profesionales como factor clave para una óptima adaptación a las exigencias del sector.

Los retos y oportunidades del sector salud, exigen perfiles de gestión empresarial con un alto nivel de preparación. Con una formación teórico-práctica sólida en gestión de personas, satisfacción de pacientes, control económico, desarrollo de negocio, planificación estratégica, negociación, marketing, nuevas tecnologías, etc.

En el sector de servicios de salud, las personas son y serán la gran diferencia entre unas organizaciones y otras.

## DIRIGIDO A

Profesionales o directivos que quieran ampliar sus conocimientos y potenciar sus habilidades, para dirigir y gestionar mejor distintas áreas y servicios del sector salud.

Profesionales de empresas relacionadas con el sector sanitario, que necesitan amplios conocimientos de su estructura y funcionamiento.

Profesionales asistenciales cuya carrera profesional les condicione para asumir responsabilidades de gestión en los servicios clínicos propios o de terceros.

## OBJETIVOS

- › Proporcionar a los participantes una visión global de la dirección y gestión de servicios de salud, en base a la aportación de conocimientos, técnicas y herramientas, incluso aquellos que impulsan la transformación digital de las empresas y organizaciones y su marco de relaciones con diferentes stakeholders.
- › Desarrollar las habilidades claves para el nuevo directivo del siglo XXI, dada la importancia de la gestión del entorno y de las personas en el sector de servicios de salud.
- › Proporcionar una visión general del sistema sanitario, marcos de referencia y análisis para la toma de decisiones.
- › Mejorar el proceso personal de toma de decisiones mediante el trabajo sobre casos y situaciones concretas del sector de servicios de salud.

## FORMATO Y METODOLOGÍA

Sesiones presenciales en fin de semana (Executive) Viernes tarde y Sábados mañana. Se contempla un descanso de al menos un fin de semana al mes.

- Sesiones teórico-prácticas learning by doing, con dos profesores por materia.
- Planteamiento de debates e intercambio de experiencias.
- Planteamientos prácticos sectoriales.
- Dinámicas que apoyen el desarrollo competencial de los participantes.
- Aula Virtual de ESIC como nexo de unión entre participantes, dirección, coordinación, repositorio de documentación, valoración de sesiones, etc.).
- Actividades que potencien la integración y el networking almuerzo inicial, sesiones de team building,...

## EVALUACIÓN

Resolución de un caso en equipo de trabajo por cada módulo.

Realización de un proyecto final tutelado de forma presencial y on line en equipo de trabajo.

# PROGRAMA

## 1. Dirección estratégica

### > ESTRATEGIA Y ENTORNO

- El entorno socioeconómico y su incidencia en la estrategia.
- Diagnóstico y perfil estratégico de la empresa / organización.
- La importancia estratégica de la transformación digital.
- Posición estratégica y fuentes de ventajas competitivas.
- Planificación estratégica.
- El cuadro de mando integral: Balanced Score Card.

### > ENTORNO SECTORIAL

- La normativa legal sectorial como condicionante de la estrategia.
- Proceso de concentración de hospitales.
- Principales indicadores y evolución de la sanidad pública - sanidad privada.
- Grandes retos del sector (escasez de médicos, altos costes de los tratamientos, convivencia del seguro de salud – sanidad pública). Grandes oportunidades del sector (digitalización, turismo sanitario, otros negocios, estética, reproducción asistida, geriátricos, hospitales monográficos, etc.).
- Las clínicas / consultas privadas: el emprendimiento en el sector salud.

## 2. Dirección financiera y control de gestión

### > FINANZAS PARA LA DIRECCIÓN

- Estados financieros básicos. Balance y Cuenta de Resultados.
- Diagnóstico financiero y empresarial.
- Análisis económico (Cuenta de Resultados) y patrimonial (Balance). Principales ratios e indicadores.
- Evaluación y selección de proyectos de inversión.
- Financiación de la actividad empresarial: productos, criterios de elección y negociación.
- Elaboración de presupuestos. Estados financieros previsionales.

### > ESPECIFICIDADES FINANCIERAS Y FISCALES DEL SECTOR

- Principales KPIS del control económico de un hospital.
- Cómo elaborar el presupuesto de un hospital.
- El mix de la rentabilidad en el sector salud: hospital, negocio privado, negocio de compañías aseguradoras, negocio tráfico, negocio prevención de riesgos.
- La fiscalidad en el sector salud: apuntes sobre el Impuesto sobre Sociedades, IRPF (especial autónomo), y otros impuestos de aplicación.

### 3. Innovación Sanitaria y Transformación Digital

- Estrategia de Salud Digital 2021
- Avances en digitalización
- Gobernanza, ética y regulación
- Organización de la información y seguridad
- Talento, formación y especialización

### 4. Desarrollo de negocio: el marketing y la experiencia del cliente

#### MARKETING:

##### > FUNDAMENTOS DE DIRECCIÓN DE MARKETING:

- Análisis del entorno competitivo.
- Segmentación y “targeting”. Posicionamiento y “branding”. Determinación de la oferta.
- Pricing: análisis de costes y márgenes.
- Plan de marketing.

##### > MARKETING DIGITAL DE LOS SERVICIOS DE LA SALUD:

- Tecnología y marketing: CRM, Big Data, Telemedicina,...
- El itinerario de relación con el paciente: Patient Journey Map. Net Promoter Score (NPS): Engagement. Gestión de la atención e información al paciente y su entorno.
- Soportes y canales: el “delivery” del servicio. Omnicanalidad.
- Plan de Marketing.

#### GESTIÓN COMERCIAL:

##### > ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN COMERCIAL:

- Organización comercial: criterios. Dimensionamiento de equipos comerciales. Gestión de equipos comerciales.
- Gestión de clientes.
- La integración de los canales digitales en la estrategia comercial.

##### > GESTIÓN COMERCIAL DE ACTIVIDADES DE LA SALUD:

- La actividad comercial como factor clave en los servicios del sector salud.

### 5. Dirección de operaciones y calidad en establecimientos del sector salud

#### OPERACIONES:

- > La gestión de las compras y proveedores.
- > Optimización de la gestión de “stocks”.

#### GESTIÓN DE LA CALIDAD:

- > El sistema de aseguramiento de la calidad asistencial.

## 6. Gestión de personas y desarrollo de competencias y habilidades directivas

### ASPECTOS GENERALES DE LA GESTIÓN DE PERSONAS:

- > **Gestionando el talento: identificación y retención.**
- > **Selección- reclutamiento.**

### EL MARCO SOCIOLABORAL EN EL SECTOR SALUD:

- > **Relaciones sociolaborales en el sector salud:**
  - Negociaciones con la plantilla/sindicatos.
  - Consultas privadas: el marco laboral de los profesionales autónomos.

### DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y HABILIDADES:

- > **Habilidades directivas:**
  - Liderazgo ético y “crosscultural”.
  - Análisis de situaciones y proceso de toma de decisiones.
  - Comunicación interpersonal.
  - Trabajo en equipo.
  - Negociación.
  - Gestión del cambio.

## 7. Encuentros profesionales

- > **HISPALENSE DE PEDIATRIA:** El mayor grupo de pediatras de Andalucía y quizás nacional.
- > **Fernando Sanchez (Caso Ginemed)** Centro de referencia sanitario especializado en Ginecología, Obstetricia y Reproducción Asistida que desde hace más de 25 años combina asistencia médica e investigación
- > **NEUROPEDIATRA:** Caso de éxito de transformación digital de una consulta y como trabajar los privados y la marca personal.

## 8. Tutorías y tribunal

- > **Tutorías: 20 horas.**
- > **Tribunal de presentación y defensa proyectos finales: 5 horas.**





# CLAUSTRO DE PROFESORES

---

## **D. Marcos Blanco**

Diplomado en Marketing y Publicidad. Máster en Publicidad y Medios Publicitarios, Publicidad. Director ejecutivo de Gestazion.com, agencia Marketing Digital. Director Académico Máster en Marketing Digital de ESIC ICEMD. Profesor y Coordinador en ICEMD-ESIC. Socio Fundador Recetizate.com. Profesor del área de e-marketing e internet TRACOR, The Institute of Arts. Director de Arte On Line y Profesor del Área de Talento de Teknoland.

## **D. Miguel Ángel Calderón Molina**

Doctor Administración de Empresas y Marketing, Licenciado en CC.EE, Máster Ejecutivo en Dirección Internacional de Empresas, Máster Internacional en Coaching. Balanced Scorecard Certification Program. Director Asociado en Tatum.

## **D. Alfonso Carmona Martínez**

Licenciado en medicina, especialista en pediatría. Vicepresidente 1º en Consejo Andaluz de Colegios Médicos, Presidente del colegio de médicos de Sevilla y Presidente del Instituto Hispalense de Pediatría.

## **D. Jesús Charlán Hidalgo**

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, Grado Oficial en Marketing y Dirección Comercial, Curso Superior Europeo en Database Marketing y CRM. Profesor en las áreas de Grado, Postgrado y Executive Education de ESIC. Director de Comunicaciones Corporativas de CulturTickets. Director General de TP Consultores. Socio Fundador y Director de Marketing y Consultoría de Agrored Consultoría y Distribución. Director de Extrategia on-line y Community Manager de varios proyectos on-line.

## **D. Pedro Ellauri Sánchez**

Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales, Programa de Alta Dirección, AD1. Programa de Marketing estratégico para instituciones de asistencia sanitaria. Coordinador de los Servicios Médicos del Sevilla CF, Socio Fundador del Hospital Sagrado Corazón de Sevilla.

## **D. Manuel Antonio Fernández Fernández**

Licenciado en Medicina, Especialista en Pediatría-Neurología Pediátrica, Experto en Aprendizaje y Conducta, Director del centro y del área de Neurología Pediátrica del INANP, Director del Área de Neurología Pediátrica Hospital Infanta Luisa. Director Master Neuropediatría, Blogger, Escritor, Mentor de Médicos y Experto en eSalud y Salud Digital.

## **D. Daniel Ferreiro Díaz**

Licenciado en Derecho. Diplomado en Relaciones Laborales, Programme for Management Development, Senior Management Program en Digital Talent. Responsable de las áreas de selección, formación y desarrollo de la unidad aseguradora de Sanitas.

## **D. Eugenio Gamito García**

Licenciado CC.EE. Máster en Dirección Financiera, Máster en Comercio Exterior y Negociación Internacional, Máster en Dirección de Operaciones Internacionales. Experto en Negociación Internacional, Cámara de Sevilla. Auditor Banco Santander. Consultor Aira Consultores. Socio-Director Aira Psicología y Empresa SL.

**D. Manuel García Palomo**

Licenciado en Psicología, Universidad de Sevilla. Máster en Gestión de Recursos Humanos, Universidad de Sevilla. Certificación Profesional de Coaching por la International Coaching School. Consultor- formador de ESIC en desarrollo de habilidades de dirección.

**Rosa Berlanas Angulo**

Licenciada en Derecho, Asesora en Marketing y Marca. Ex Directora de Estrategia de Marca, Publicidad y Patrocinios en Sanitas

**D. José Luis Gutiérrez Rodríguez**

Ingeniero Técnico Informático, Universidad de Salamanca. Senior Management Program in Digital Business, ESIC. Programa de Desarrollo Directivo (PDD), ESADE, GESCO, ESIC. CEO & Consultant en Prime Doctor, profesor de ESIC.

**D. Antonio Iglesias Lopez**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Alcalá de Henares. Programa de Postgrado como especialista en Logística Integral, Cámara de Comercio e Industria de Madrid. Coordinador Máster LOCS de ESIC. Jefe de Proyecto de Logispyme. Ex Responsable Área Logística de Centra S. Coop.

**D. Manuel López Otero**

Licenciado en Ciencias Empresariales, Programa de Desarrollo Directivo (PDD). Director General del Hospital Santa Ángela de la Cruz en Sevilla, Adjunto a la Dirección General de Hospitales del Grupo Viamed.

**D.ª Xefa Lousa Gayoso**

Licenciada en Pedagogía. Postgrado en Relaciones Laborales, Coach Sistémico. Coach de equipos ORSC™. Certificada en LSP. Máster en Recursos Humanos. Ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito del Dirección y Desarrollo de Personas. Ha formado parte del equipo de profesores de ITESM Campus Ciudad de México, en la Universidad Anáhuac, en la Escuela de Negocios ESADE y en ESIC donde está desarrollando programas de formación In Company y postgrado Consultora, Formadora y Coach.

**D. Luis Martínez Ortega**

Ingeniero Industrial. Programa de Desarrollo Directivo, AD1 Alta Dirección. Fundador y Director Marketing Digital INBOUNDMAS. Director General Cellulem Block. Socio Director y Consultor de Negocios Alenta Capital. Director Técnico y Mentor Startup Aceleradora CíG FUNDACIÓN VODAFONE. MINERVA.

**D. Carlos Mascías Cadavid**

Licenciado en Medicina y Cirugía en Medicina Familiar y Comunitaria, Programa de Alta Dirección en Instituciones Sanitarias (PADIS). Director Médico Hospital Universitario HM Torrelodones.

**D. Javier Molina Acebo**

Profesor y Miembro del Comité y del Consejo Asesor de la Escuela de Ventas de ESIC. Ex Central Sales Director, Grupo ACS. Ex Sales Manager, France Telecom. Ex Adjunto Dirección Red Comercial, Banco Santander.

**D. Francisco Javier Ortega Verdugo**

Executive MBA. Máster en Dirección Económico-Financiera, Máster en Dirección de Personas y Desarrollo Organizativo. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, CFO Director Financiero, Grupo Puma.

**D.ª Berta Pascual Hernández**

Diplomada en Ciencias Económicas y Empresariales, Experta Universitaria en Community Management, Máster en Gestión Sanitaria. Directora Territorial de Comunicación y Marketing Quirónsalud Andalucía.

**D. Juan Ignacio Pérez Martín-Sequeros**

Ingeniero Superior Industrial, UPM. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Executive MBA, IE. Coach Ejecutivo, Sistémico y PNL, Certificado PCC por ICF y CORAOPS. Consultor y formador en ESIC y en más de 100 empresas, coach ejecutivo y de equipos.

**D. Manuel Rodríguez Navarro**

Licenciado en Medicina, Doctor en Medicina y Cirugía, Graduado en Estudios Superiores de Administración Sanitaria, Master en Gestión Hospitalaria, Diplomado en Alta Dirección de Instituciones Sanitarias. Subdirector Territorial de Operaciones de Andalucía Quirónsalud.

**D.ª Alexia Sánchez Limón**

Licenciada en Económicas. Experta Fiscal. Auditora en cuentas. Directora Gerente Hospital Quirón Córdoba, Directora Financiera Territorial de Quirónsalud Andalucía.

D. Francisco José Sánchez-Montesinos García

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Máster en Economía y Dirección. Profesor de Comunicación en Master Oficial de la UGR, Profesor de Dirección Estratégica y de Estructura de la Organización en ESIC. Miembro investigador de varios proyectos europeos y autor de distintas publicaciones relacionadas con Capacidad de Absorción, CRM, Servitización y operaciones. Consejero en compañías de distintos sectores.

**D.ª Pilar Serrano Moya**

Licenciada en Medicina y Cirugía Pública, Máster en Salud Pública y Administración Sanitaria, Máster en Sistema de Información Médico Sanitario. Directora Gerente Territorial de Quirónsalud Andalucía.

**D. José Miguel Uceró Omaña**

Ingeniero Industrial, ICAI. Licenciado en Ciencias Empresariales, ICADE. Programa de Desarrollo Directivo, IESE. Consultor y formador de ESIC experto en el área de desarrollo de habilidades directivas e interpersonales y sistemas de RR.HH.

**D. Manuel Vilches Martínez**

Licenciado en Medicina. Director de Relaciones Institucionales, Fundación IDIS, Exdirector Hospital Vithas Madrid Pardo de Aravaca.





**MADRID**

91 452 41 00

info.madrid@esic.edu

**BARCELONA**

93 414 44 44

info.barcelona@esic.edu

**VALENCIA**

96 361 48 11

info.valencia@esic.edu

**SEVILLA**

95 446 00 03

info.sevilla@esic.edu

**ZARAGOZA**

97 635 07 14

info.zaragoza@esic.edu

**MÁLAGA**

95 202 03 69

info.malaga@esic.edu

**PAMPLONA**

94 829 01 55

info.pamplona@esic.edu

**BILBAO**

94 470 24 86

formacion@camarabilbao.com

**GRANADA**

95 822 29 14

master@esgerencia.com

**ESIC-IESIDE****VIGO**

98 649 32 52

vigo@ieside.edu

**A CORUÑA**

98 118 50 35

coruna@ieside.edu

AGOSTO 2021