

# *La unión hace la fuerza*

## *Union makes force*

*Laury Vargas Rodríguez, Caja Costarricense del Seguro Social, Costa Rica, lmvr23@hotmail.com*

### **RESUMEN**

*El presente artículo es una revisión bibliográfica y procura reflexionar sobre una dimensión particular de las alianzas estratégicas, particularmente a lo que se refiere a la capacidad que estas tienen de generar cambios y muy especialmente innovación, factores que los odontólogos independientemente del campo en el que desarrollan su profesión deben tomar en cuenta, con el objetivo de adaptarse a los cambios y evolución que la profesión está experimentando con el propósito de adaptarse a la globalización, cambios sociales, económicos, culturales, tecnológicos, científicos y a la demanda del mercado.*

### **PALABRAS CLAVE**

*Alianza estratégica, sinergias, sostenibilidad, liderazgo de equipo.*

### **ABSTRACT**

*This article is a bibliographical review and seeks to reflect on a particular dimension of strategic alliances, particularly with regard to their ability to generate changes and especially innovation, factors that dentists independently of the field in which they develop. Their profession must take into account with the aim of adapting to the changes and evolution that the profession is experiencing with the purpose of adapting to globalization, social changes, economic, cultural, technological, scientific and market demand.*

### **KEYWORDS**

*Strategic alliance, synergies, sustainability, team leadership.*

Recibido: 12 julio, 2017

Aceptado para publicar: 27 octubre, 2017

La economía en que vivimos actualmente, la saturación del mercado laboral odontológico, junto con el desarrollo tecnológico y la apertura de mercados de asociaciones de bien social hacen que los odontólogos tengan que adaptarse a un entorno dinámico. La competencia y el liderazgo de ventajas competitivas, motivan que día a día, la estructura tradicional y las estrategias de los odontólogos se adapten a esa situación. Consecuentemente con esto, han surgido nuevas direcciones y encaminamientos para las prácticas de la profesión.

Precisamente una de estas direcciones son las alianzas estratégicas que constituyen una nueva forma de hacer negocios en el mundo globalizado, por ejemplo en la práctica privada donde diferentes profesionales especialistas en alguna disciplina de su campo trabajan en un mismo centro de atención o visitan diferentes clínicas odontológicas de acuerdo con la demanda de sus servicios. La finalidad es desarrollar sinergias, o sea que, con la atención que brindan en conjunto se logre un resultado superior. Dicho de otro modo, la alianza estratégica permite llegar a un resultado mejor que al que arribarían los odontólogos por separado. Tales coaliciones pueden aportar muchísimo en términos de mejorar la eficiencia, la eficacia y la seguridad de los procesos asistenciales a favor de la sostenibilidad, pero sin olvidarnos de que el objetivo principal es la mejora de la calidad asistencial enfocada al usuario.

Estas formas de participación no son excluyentes, lo que significa que cada prestador de servicios de salud puede participar en el mercado en forma individual, y de esta manera la unión temporal o consorcio es compatible con la prestación separada de los servi-

cios de salud por cada uno de sus integrantes.

Las principales ventajas de las alianzas estratégicas son, por un lado, el acceso a centros odontológicos con diferentes tipos de especialistas con el objetivo de brindar un tratamiento completo a los pacientes y mejorar la calidad de servicio al cliente, compartir información, experiencias, usuarios y reducir costos; en segundo lugar, la utilización de sinergias comerciales, intercambios tecnológicos, publicitarios y ser más competitivos. Presenta, sin embargo, algunos riesgos potenciales, tales como actitudes e intereses de los interesados, diferentes estilos de dirección, diferencias en los objetivos por alcanzar, conflictos del control.

Otras alianzas estratégicas son las que se presentan en las instituciones públicas entre los diferentes servicios de salud o especialidades, de tal manera que se aproveche el conocimiento y la experiencia, con el objetivo de lograr metas planteadas mediante el trabajo en equipo y uso racional de los recursos.

Los nueve principios básicos para las alianzas estratégicas en el entorno de instituciones públicas son los siguientes:

1. Enfocar los beneficios de una alianza estratégica prioritariamente a: optimizar recursos, fomentar el desarrollo de los profesionales, desarrollar valor añadido y obtener beneficios mutuos.
2. Establecer un modelo de gobernanza para la alianza estratégica.
3. Mantener de forma constante los flujos de comunicación, internamente en cada una de las organizaciones.

4. Implicar a los profesionales en el diseño y desarrollo de la alianza estratégica.
5. Formalizar los acuerdos para evitar conflicto.
6. Considerar la compatibilidad de la cultura de cada organización participante para no generar disfunciones.
7. Gestionar las expectativas de cada una de las partes desde el principio.
8. Establecer una buena estructura de seguimiento de la alianza estratégica que permitirá avanzar de forma sostenible.
9. Realizar pedagogía a todos los niveles, para que el desconocimiento del alcance de la alianza estratégica no actúe como freno.

Entre los inconvenientes presentados en este tipo de alianza están la dificultad de coordinación, conflicto de intereses, dificultad para trabajar en equipo, falta de liderazgo.

Otro tipo de alianza es la que se presenta entre la empresa pública y la privada como por ejemplo la alianza estratégica entre un hospital público y una empresa privada para la prestación de un servicio hospitalario, con esta alianza se procura las fortalezas del sector privado para hacer viables las empresas sociales del Estado, todo ubicado en el marco jurídico pertinente y con las pautas administrativas, o sea, que se desarrolla con el apoyo y control del Estado. La participación privada no sólo introduce novedosos elementos de financiación a los diferentes servicios de salud, sino también sus valiosos aportes en procesos, procedimientos, sistemas de información y demás recursos de la

administración, factores importantes para la competitividad de las empresas. Las alianzas estratégicas han sido reconocidas como un método para superar la escasez de recursos como respuesta a los continuos cambios en el sector de la salud en el mundo, los hospitales han procurado la forma de reducir costos, disminuir listas de espera, ampliar mercados y prepararse para los continuos cambios en la tecnología.

Los objetivos son:

- Que se logre aumentar la cobertura.
- Mejorar la calidad de los servicios, a unos costos razonables.
- Una mayor disponibilidad de servicios.
- Más confort para los usuarios.
- Menor tiempo de espera en la programación de procedimientos medico quirúrgicos.
- Racionalización de la capacidad instalada.

Entre los inconvenientes que presenta este tipo de alianzas se encuentran:

- Problemas de dominio organizacional.
- Falta de claridad en las responsabilidades de la gestión.
- Forma de distribución de los beneficios.
- Falta de cooperación.
- Conflicto de intereses.
- Falta determinar quién aprueba los planes estratégicos, cómo se administra la evaluación del desempeño, cómo se aprueba el presupuesto, quién determina y cómo las compensaciones salariales.

Un tipo de alianza muy interesante es el que se desarrolla entre los servicios de salud pública y las comunidades, con el objetivo de desarrollar programas de prevención de la enfermedad y promoción de la salud, para lo cual es primordial la plena participación comunitaria, una necesidad técnica sin la cual los programas no pueden conseguir cobertura ni eficiencia.

Para que esta alianza tenga éxito es imprescindible la participación social que se refiere a los procesos sociales mediante los cuales los grupos: comunidad, organizaciones, sectores e instituciones (actores sociales de todas las cuestiones de salud u otros problemas afines) se unen en una alianza para diseñar, probar y poner en práctica las soluciones. La colectividad debe desempeñar una función activa en la planificación, ejecución y evaluación de las actividades de salud. Sin embargo, la mayor parte del personal de salud considera que la participación comunitaria es un medio de conseguir cooperación y recursos adicionales.

La comunidad debe desempeñar una función activa en la planificación, ejecución y evaluación de las actividades de salud. Sin embargo, la mayor parte del personal de salud considera que la participación comunitaria es un medio de conseguir cooperación, ya que los miembros de la comunidad tienen información de la condición socioeconómica, problemática social, vías de acceso, características culturales, medios de transporte.

Dentro de los aspectos positivos de esta alianza están entregar poder a las comunidades, la inclusión de la salud como un derecho y un recurso que se construye conjuntamente. ■■■

## **BIBLIOGRAFÍA**

*Alianzas estratégicas empresariales. (2015). Gaceta dental.*

*Chacón, i. (2016). Las alianzas estratégicas en salud aportan calidad y eficiencia al sistema sanitario y mejoran la atención al paciente en términos de acceso a los recursos, calidad asistencial y equidad. Foro sobre calidad y sostenibilidad. Alianzas estratégicas en salud. Madrid.*

*Porto, J. P. (2015). Definición de alianza estratégica. Retrieved from <http://definicion.de/alianza-estrategica/>*

*Vásquez, D. (2017, febrero). Ejemplo de alianzas estratégicas en servicios de salud. Retrieved from <http://www.eoi.es/blogs/gestionhospitalaria/2017/02/21/ejemplo-de-alianzas-estrategicas-en-los-servicios-de-salud/>*

*Ochoa, h. (2003). Las alianzas estratégicas como alternativa para el funcionamiento de los servicios de salud en las empresas sociales del Estado. scielo.*