



Sociedad Española de Cirugía Ortopédica y Traumatología. (SECOT)

Plan Estratégico 2008-2012.
Presentación a la Industria.

Junta Directiva, Madrid 6 Febrero 2009.



- **SUMARIO:**

- La SECOT hoy.
- El entorno y la SECOT (DAFO).
- Plan de operaciones.
- SECOT e Industria.
- Actividades y proyectos previstos.

LA SECOT HOY



LA SECOT HOY





- **Qué somos:**
 - Sociedad Científica sin ánimo de lucro.
 - 1935.
 - 4.123 socios.
 - 10% EFORT.
 - Economía saneada.

**“La SECOT es una asociación de cirujanos
ortopédicos-traumatólogos
cuya misión es promover, crear y comunicar
el conocimiento
del aparato locomotor para garantizar la
movilidad, la salud
y la calidad de vida de los pacientes”**

“Movilidad es vida”



EL ENTORNO Y LA SECOT (DAFO)





- **FORTALEZAS:**
 - **Ámbito nacional.**
 - **Historia-tradición.**
 - **Juventud de los socios.**
 - **Prevalencia de la patología del Aparato Locomotor.**
 - Fondo de comercio.
 - Economía saneada.
 - **Relaciones Internacionales.**
 - **Referencia social y científica.**



- **OPORTUNIDADES:**

- Certificación actividades de educación.
- Página Web.
- Exclusividad.
- Congreso Anual.
- Publicaciones.
- Guías de Práctica Clínica.
- Diversificación de los recursos.
- Armonización de la docencia.
- Aumentar la presencia ante la Sociedad Civil y la Admón.



- **AMENAZAS:**
- Otras sociedades.
- No exclusividad.
- Desmotivación socios.
- “No me aporta nada”.
- Intereses contrapuestos con la Industria y la administración.
- Asamblea.
- Integración subespecialidades.
- Relación autonómicas.



AMENAZAS:

- ❑ Cambios [Legislación Europea](#):

“Cambios a los que nos tenemos que adaptar todos”
La Fundación SECOT como facilitador.



- **DEBILIDADES:**
- Vías Industria y dependencia económica.
- Afiliación parcial traumatólogos españoles.
- Déficit estructura profesional.
- Baja influencia en la administración.
- Baja influencia en problemática laboral/profesional.
- Escasa capacidad ejecutiva de las vocalías.
- Baja participación socios.
- Falta actividades en continuidad.
- Falta de método de acreditación.
- Falta plan docente a medio plazo.
- Integración subespecialidades.
- Relación autonómicas.

Necesidades clave. Plan Estratégico:

- Necesidad de diversificar nuestros ingresos y la difusión de nuestro producto: colaboración con la Industria.
- Aumentar la participación de nuevos socios.
- Continuidad de las actividades.
- Método de acreditación (EACCME).
- Plan docente a medio plazo.
- Evaluación de actividades.



Oportunidades clave. Plan Estratégico:

- Certificar las actividades de educación.
- Página Web.
- Es la única sociedad COT de ámbito estatal.
- Congreso anual: más posibilidades.
- Publicaciones.
- Guías de Práctica Clínica.
- Convergencia con Sociedades Autonómicas-subespecialidades.



Plan de Operaciones



Plan de Operaciones: Las bases: Plan Estratégico:

“Comunicación y evaluación son los aspectos fundamentales de nuestro Plan Estratégico, que fundamentan nuestro plan de operaciones y que se plasman en las actividades y proyectos”

Plan de Operaciones: Las bases: Plan Estratégico:

“El Plan Estratégico será revisado periódicamente, evaluado y reconducido, por las diferentes y sucesivas Juntas Directivas a través de la opinión de los Socios”

LAS 9 ESTRATEGIAS PRIORITARIAS:

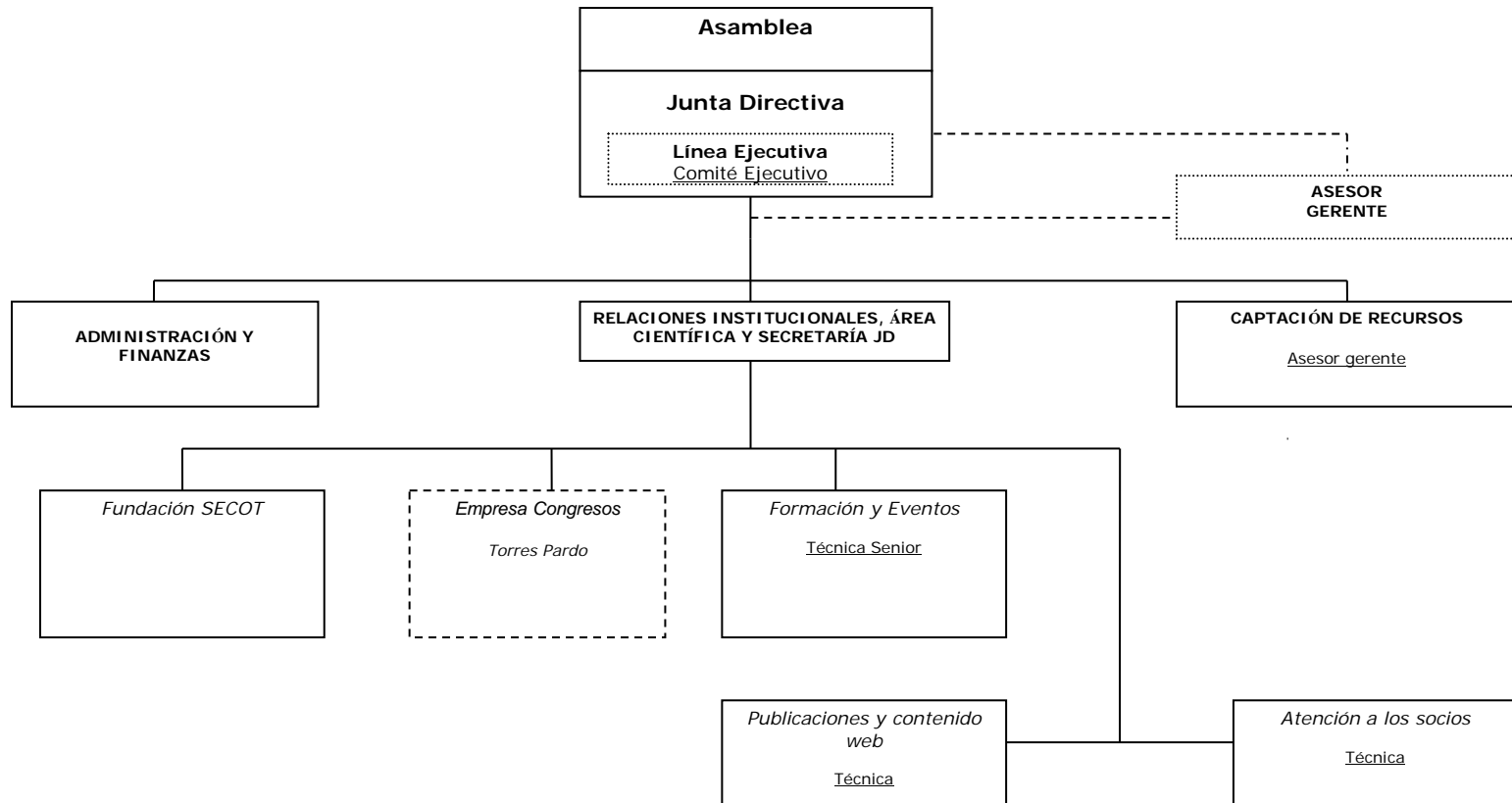
- 1. Integración de las Sociedades.
- 2. Captación de socios.
- 3. Reestructuración Congreso Anual.
- 4. Plan Docente.
- 5. Publicaciones y WEB.
- 6. Creación de una Agencia investigación/Guías Práctica Clínica.
- 7. Relaciones Asociación Profesional.
- 8. Financiación.
- 9. Crecimiento Estructura profesional.

- **TEMAS CLAVE:**
 - Crear sinergias con las Sociedades monográficas (win to win).
 - Darle valor a la pertenencia SECOT de las diferentes Sociedades.
 - Participación en la Junta Directiva.
 - Participación en los Comités Científicos (Congreso y cursos).
 - Pago por inscripciones.
 - Implicación en las publicaciones.
 - Implicación Guías de Práctica Clínica.
 - Potenciar Vocal relaciones con Sociedades.

FINANCIACIÓN Y GESTIÓN:

- Diversificación de nuestras fuentes.
- O=P un Objetivo = a un Presupuesto.
- Desarrollo de nuestra Fundación.
- Código Ético.

NUEVA ESTRUCTURA PROFESIONAL:



SECOT-INDUSTRIA



“SECOT- INDUSTRIA”

¿Qué esperamos de la Industria? ¿Qué espera la Industria de la SECOT?

Una nueva relación: SECOT e Industria: partenariazgo.

Bases de la Relación (1):

- Conocimiento mutuo necesidades.
- Ganancia mutua: (win-win).
- Partenariazgo. Continuidad.
- Transparencia y accesibilidad: Coordinación.

Una nueva relación: SECOT e Industria: **partenariazgo.**

Bases de la Relación (2):

- Colaboración en productos/servicios SECOT e Industria.
- No producir más de lo que es SECOT (Calidad).
- Optimizar recursos-Optimizar esfuerzos-Sostenibilidad.

¿Qué aporta esencialmente la SECOT?:

- Conocimiento.
- Marca de valor y prestigio.
- Acceso a un colectivo médico de alto nivel.

Nueva relación: (win-win):

- **Objetivo 1:**

Establecer colaboraciones de ganancia mutua. La SECOT es más que su Congreso. La Industria como partner, no mero financiador.

- **Objetivo 2:**

Potenciar proyectos de alta calidad científica: formación, investigación y web.

¿Cómo nos podemos aportar valor?

- **Objetivo 3:**
Utilizar instrumentos útiles delante de la nueva normativa que viene: la Fundación SECOT como facilitador de la relación.
- **Objetivo 4:**
Eficiencia en la utilización de los recursos. Relación directa Industria-SECOT. Sólo participación de terceros cuando aporten un valor añadido real.

NUESTRO MARCO COMPARTIDO

¿Qué proyectos tiene SECOT, estratégicos, que necesitan de la industria?

UNA RELACIÓN DE GANANCIA MUTUA, SOSTENIBLE Y TRANSPARENTE

Calidad

Sostenibilidad

¿Qué proyectos de calidad de la industria, necesitan de la SECOT?

¿Cómo lo haremos?

Conocer más nuestras necesidades mutuas (1):

- Coordinación y diálogo continuo.
- Explicar nuestros proyectos SECOT e Industria explicar sus proyectos.
- Relación directa con SECOT (Junta y nuevo equipo profesional).
- Optimizando tiempo y recursos.

¿Cómo lo haremos?

Conocer más nuestras necesidades mutuas (2):

Con la Industria, niveles de excelencia en la relación, según encaje culturas mutuas:

- ✓ “Platinum partner”
- ✓ “Gold partner”
- ✓ “Silver partner”

Aspectos clave:

- Necesitamos el apoyo de la Industria.
- Contar con la Fundación SECOT como facilitador.
- “Platinum, gold and silver partners SECOT”.
- Conseguir que la Industria se una a los proyectos SECOT.
- Evitar dispersión de proyectos.
- Crear un cauce de comunicación directo entre la Industria y la Junta Directiva SECOT.



Actividades y Proyectos



Actividades y Proyectos previstos:

“Queremos contar con la Industria como partner en nuestras actividades científicas de calidad”

OBJETIVO: “Presentar nuestras actividades a la Industria para profundizar en el conocimiento mutuo”

- Dar a conocer los proyectos SECOT 2009-2010.
- Aunar esfuerzos para mayor rentabilidad.
- Coordinar y evitar repeticiones de reuniones y congresos.
- Ofrecer productos SECOT.
- Aprovechar sinergias.



ACTIVIDADES:

- La SECOT basa su principal actividad en el Congreso Nacional celebrado en Octubre.
- En 2010 se solicita una mejor coordinación y apoyo nacional e internacional para celebrar el Congreso EFORT-SECOT, en Madrid.



ACTIVIDADES:

- SECOT ha abandonado su esquema de curso básico para residentes y avanzado, y lo sustituye por 4 eventos anuales.
- Introduce cursos técnicos (Fijación Externa, Málaga, 2009, Osteosíntesis, 2010).
- Cursos internacionales (AAOS-SECOT junio 2009; EFORT-GEER noviembre 2009, Artroplastias EFORT-SECCA-SEROD 2010).



CONGRESO ANUAL:

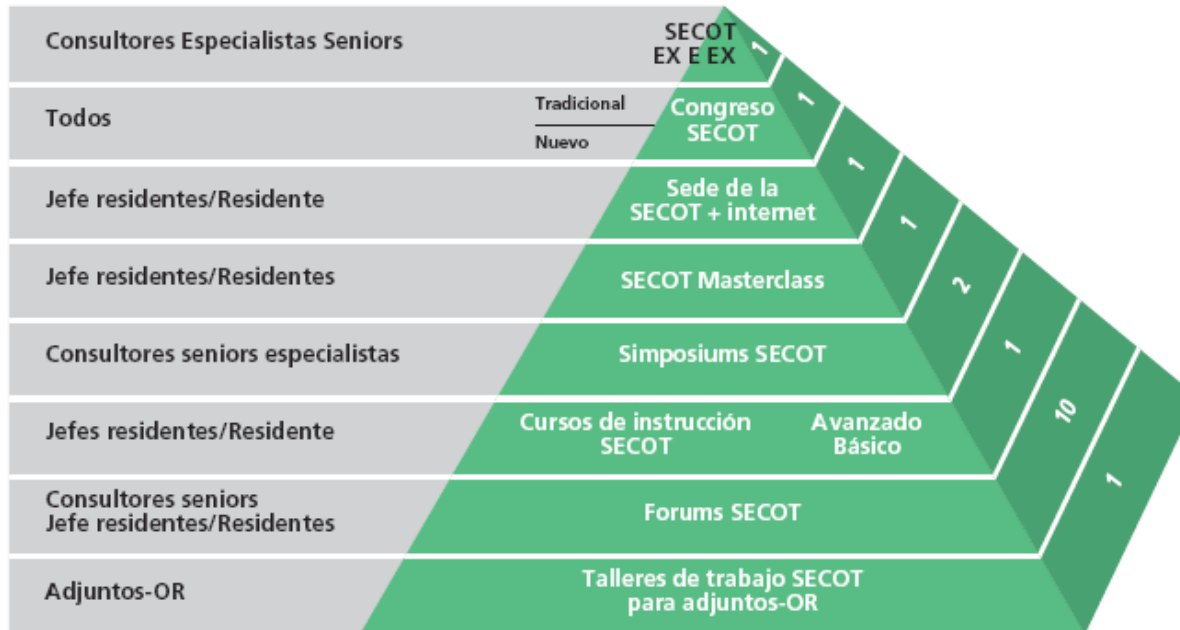
- Días de la semana. La Industria prefiere que no se realice durante los fines de semana.
- “Technical exhibits” Introducir exhibición de técnicas quirúrgicas.
- Internacionalización.
- Discusión casos y cursos de instrucción.
- Mayor presencia SECOT como Sociedad y actividad de la Junta: oficina abierta a congresistas (captación miembros, reunión con socios, sociedades científicas), stand oficial, distribución publicaciones, guías clínicas...

PLAN DOCENTE:

Potenciación de la pirámide de conocimientos de la SECOT.

La pirámide de la SECOT

Grupos diana





PUBLICACIONES Y WEB:

- Editorial propia. Publicaciones en plazo y número fijo. Catálogo de publicaciones.
- Añadir el componente de publicaciones a las actividades educacionales.
- Paraguas para las subespecialidades.
- Auto evaluación.
- Página Web lanzamiento marzo 2009.



AREA CIENTÍFICA Y PROFESIONAL:

- Creación de una agencia de investigación.
- Guías de práctica clínica.
- Modelo proyecto investigación.
- Implicación subespecialidades.
- Industria.
- Relaciones profesionales - Asociación Profesional:
- Proseguir con el apoyo inicial al desarrollo de la Asociación Profesional:
"sede social, financiación (dotación presupuestaria inicial). El desarrollo ulterior debe ser totalmente independiente y fuera de nuestra sociedad".



CONGRESO ANUAL

Barcelona 2009:

- 2 Sociedades Invitadas (Suecia y Chile).
 - 30 Cursos de Formación.
 - EFORT-FORA.
- 2 Sesiones Casos Clínicos Residentes.
 - Técnicas quirúrgicas.



Madrid 2010:

- Congreso combinado.
- 1 única exposición comercial.
 - 4 sesiones plenarias.
- Sociedades latinoamericanas.
- Internacionalización de la SECOT.



DOCENCIA E INVESTIGACIÓN:

- Agencia de Investigación.
- Examen de Evaluación Final de residentes.
 - Acreditación EACCME.
- 3 Guías de Práctica Clínica al año.



FORMACIÓN/EVENTOS FORMATIVOS:

Docencia 2009:

- Curso de revisión. Madrid, febrero.
- Trauma Plus. Madrid, junio.
- Curso Ortopedia Infantil. Valencia, octubre.
- Curso instrucción Fijación Externa. Málaga, noviembre.



DOCENCIA 2010:

- Curso de Revisión, febrero.
 - Trauma Plus, junio.
 - Curso Rodilla, octubre.
- Curso osteosíntesis, noviembre.
- Curso avanzado EFORT-SECOT-SEROD-SECICA, febrero.



EDITORIAL SECOT: Órgano coordinador de todas las Publicaciones.

- Revista Española de Traumatología y Cirugía Ortopédica.
- Boletín Informativo: 1 número monográfico/Congreso y 3 periódicos anuales (On line en 1 año).
- Página web: nuevo diseño y nuevos contenidos Abril 2009.
 - Publicaciones no periódicas.



PUBLICACIONES:

- Productos actuales.
- Monografía AAOS-SECOT.
- Libro Casos Clínicos residentes.
- 2ª edición manual SECOT/COT.
 - Orthopaedic Business.
 - Manual de residentes.



PUBLICACIONES EN PROYECTO:

- Nueva página web con nuevos contenidos.
 - Tratado de Ortopedia Infantil (Elsevier).
- Guía bolsillo COT para residentes (Luzan5).
 - Plataforma libros SECOT (Elsevier).
- 2 monografías AAOS-SECOT (Panamericana).
 - Monografía Congresos.
 - Libro Actualizaciones.
 - Colección DVDs (Elsevier).
- Libro blanco de la COT en España.



“Gracias por vuestra atención”

Sociedad Española de Cirugía Ortopédica y Traumatología (SECOT)

Plan estratégico 2008-2012. Presentación a la Industria