

# **GESTIÓN DENTAL 360**

**Alta Gerencia y Optimización Operativa en  
Odontología**

## **AGENDA DEL ESTUDIANTE**

## GESTIÓN DENTAL 360

### Alta Gerencia y Optimización Operativa en Odontología

#### AGENDA DEL ESTUDIANTE

#### Tu hoja de ruta semana a semana

56 horas totales · 6 semanas · Modalidad Híbrida Inteligente

24h LIVE + 32h Asíncrono · 7 Credenciales Acreditta · Centroamérica 2026

Estimado participante:

Esta agenda es tu hoja de ruta oficial para el programa **Gestión Dental 360**. Cada semana combina sesiones LIVE sincrónicas con trabajo asíncrono que realizarás en la plataforma LMS a tu propio ritmo. Al finalizar cada módulo produces un entregable real para tu consultorio —no ejercicios académicos, sino herramientas que usarás el lunes siguiente.

*Guarda esta agenda. La usarás durante las 7 semanas del programa (6 semanas de módulos + Sesión Extraordinaria Capstone).*

## 1. Resumen del Programa

Duración Total	Horas LIVE	Horas Asíncrono	Credenciales	Modalidad
56 horas	24h en 6 sesiones	32h LMS (autoestudio)	2 badges + 1 certificado + 1 Outcome Badge · Acreditta	Híbrida: Virtual LIVE + LMS

## Sistema de Evaluación

Sistema GD360	Portafolio Modular	ALS Colaboración	Capstone Final
100%	60% — 6 entregables modulares	10% — Participación activa LIVE	30% — Plan Maestro con Rúbrica Dual

## 2. Vista Rápida — Todas las Semanas

Sem.	Sesión	Módulo	Eje Temático	Entregable	Instructor
<b>S0</b>	S0	S0	<b>ONBOARDING:</b> Sesión de Bienvenida, normativas y plataforma	Ninguno (Sesión de orientación)	Dirección ACI
<b>S1</b>	S1-A	M1	<b>Marco Regulatorio y Riesgo Médico-Legal</b>	Semáforo Legal — Parte A (inicio)	Mg. Oscar López
<b>S1</b>	S1-B	M1	<b>Facturación Electrónica, Sociedades y Consentimiento</b>	Semáforo Legal completado (Final M1)	Mg. Oscar López
<b>S2</b>	S2-A	M2	<b>Diagnóstico del Flujo As-Is:</b> Dónde se pierde el tiempo	Diagrama BPMN As-Is (inicio)	Mg. Freddy Díaz
<b>S2</b>	S2-B	M2	<b>Diseño del Flujo To- Be:</b> La clínica optimizada	Diagrama BPMN As-Is vs. To-Be (Final M2)	Mg. Freddy Díaz
<b>S3</b>	S3-A	M3	<b>Costeo TDABC:</b> Cuánto cuesta tu consultorio por minuto	Matriz de Costeo TDABC (inicio)	Mg. Freddy Díaz
<b>S3</b>	S3-B	M3	<b>Dental-Kit Financiero:</b> Presupuesto, precio y control	Dental-Kit Financiero (Final M3)	Mg. Freddy Díaz
<b>S4</b>	S4-A	M4	<b>Estructura de Roles y Marco Legal Laboral</b>	Perfiles de Puesto (inicio)	Mg. Johany Cespedes
<b>S4</b>	S4-B	M4	<b>Evaluación de Desempeño y</b>	Organigrama + Perfiles de	Mg. Johany Cespedes

			<b>Retención del Equipo Clínico</b>	<b>Puesto (Final M4)</b>	
<b>S5</b>	S5-A	M5	<b>Control de Inventarios:</b> Del caos al Kárdex digital	Kárdex Operativo (inicio)	Mg. Rigoberto Cruz
<b>S5</b>	S5-B	M5	<b>Selección de Proveedores y Reducción de Mermas</b>	Kárdex + Matriz de Proveedores (Final M5)	Mg. Rigoberto Cruz
<b>S6</b>	S6-A	M6	<b>Diferenciación y Propuesta de Valor en Odontología</b>	Propuesta de Valor + Mapa Segmentos	Mg. Alam González
<b>S6</b>	S6-B	M6	<b>Fidelización y Plan de Crecimiento a 12 Meses</b>	Plan de Mercadeo 12 meses (Final M6)	Mg. Alam González
<b>S6</b>	S6-C	CAP	<b>SESIÓN EXTRAORDINARIA CAPSTONE:</b> Agenda libre vía Zoom — 7 días después del M6 (a partir del 24 jun). Ventana de sustentación: 30 a 90 días para presentar el Plan Maestro GD360. Puerta de entrada al ACI Outcome Badge (45 días).	Plan Maestro GD360 + Credenciales	Dirección ACI

### 3. Agenda Detallada por Semana

#### SEMANA 0: ONBOARDING — Miércoles 6 de mayo de 2026

##### Sesión de Bienvenida

- **S0 | LIVE 1h:** Bienvenida, agenda, normativas y plataforma.
- **Entregable:** Ninguno — Sesión de orientación.

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"><li>• Presentar la agenda completa (Semanas 0-6) y los hitos de evaluación.</li><li>• Explicar las normativas académicas: asistencia, entregas, portafolio y credenciales.</li><li>• Recorrido guiado por el LMS: módulos, materiales, foros y envío de entregables.</li><li>• Presentar el sistema de credenciales ACI: 2 digital badges + 1 digital certificate ACI Professional L2 + 1 Outcome Badge (a los 45 días post-graduación, vía Transfer Check).</li><li>• Resolver dudas iniciales y confirmar compromisos del participante.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bienvenida del facilitador y presentación del equipo ACI.</li><li>• Recorrido LIVE por el LMS: dónde están los materiales, cómo entregar y cómo hacer preguntas.</li><li>• Explicación del sistema de evaluación: Portafolio 60% + ALS Colaboración 10% + Capstone 30%.</li><li>• Presentación del Dental-Kit: herramientas operativas que se construyen semana a semana.</li><li>• <i>Transfer Check:</i> firma del compromiso de aplicación real.</li><li>• Q&amp;A de cierre.</li></ul>

## SEMANA 1: MÓDULO 1 — Miércoles 13 de mayo de 2026

### Marco Legal y Cumplimiento Regulatorio

*(Habilitación sanitaria, riesgo médico-legal y blindaje jurídico del consultorio)*

💡 **Trabajo asíncrono semana 1:** Además de las 2 sesiones LIVE, completa el módulo en la plataforma LMS (aprox. 5-6h). El material de autoestudio debe completarse ANTES de la sesión B de la semana.

#### S1-A | LIVE 2h académicas | Marco Regulatorio y Riesgo Médico-Legal

- **Entregable:** Semáforo Legal — Parte A (inicio)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar los requisitos de habilitación sanitaria en Panamá, Costa Rica, Guatemala y El Salvador.</li> <li>• Comprender el impacto patrimonial del incumplimiento regulatorio con casos reales de la región.</li> <li>• Iniciar la construcción de la Matriz de Cumplimiento Legal (Semáforo Legal).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autodiagnóstico: ¿cuántos requisitos legales cumple tu consultorio hoy?</li> <li>• Caso real: clausura por incumplimiento regulatorio (Panamá 2023).</li> <li>• Mapa regulatorio comparado PA / CR / GT / SV — requisitos mínimos por país.</li> <li>• Taller guiado: inicio del Semáforo Legal propio (Entregable M1).</li> </ul>

#### S1-B | LIVE 2h académicas | Facturación Electrónica, Sociedades y Consentimiento Informado

- **Entregable:** Semáforo Legal completado (Entregable M1 final)


Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructurar correctamente la figura legal del consultorio (tipos de sociedad y sus riesgos).</li> <li>• Implementar protocolos de consentimiento informado y bioseguridad según normativa regional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipos de estructura societaria: qué conviene y qué expone el patrimonio del odontólogo.</li> <li>• Protocolo de consentimiento informado: plantillas aplicables y errores comunes.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Configurar el proceso de facturación electrónica para cada país.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facturación electrónica: requerimientos por país (DGI PA / MH SV / SAT GT / DIAN CR).</li> <li>• Cierre: revisión del Semáforo Legal completado + retroalimentación del facilitador.</li> </ul>
--	--

## SEMANA 2: MÓDULO 2 — Miércoles 20 de mayo de 2026

### Ingeniería de Procesos Clínicos

(Mapeo y optimización del flujo operativo del consultorio con BPMN)

 **Trabajo asíncrono semana 2:** Además de las 2 sesiones LIVE, completa el módulo en la plataforma LMS (aprox. 5-6h). El material de autoestudio debe completarse ANTES de la sesión B de la semana.

#### S2-A | LIVE 2h académicas | Diagnóstico del Flujo As-Is: Dónde se Pierde el Tiempo

- **Entregable:** Diagrama BPMN As-Is (inicio)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicar Business Process Management (BPM) y BPMN al flujo de atención del consultorio.</li> <li>• Identificar cuellos de botella y actividades sin valor agregado en el ciclo de cita.</li> <li>• Mapear el proceso As-Is del propio consultorio con <i>swimlanes</i>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudio de tiempos: cuánto cuesta cada minuto del sillón (cálculo en vivo).</li> <li>• Introducción al BPMN: <i>swimlanes</i> recepción / asistente / odontólogo.</li> <li>• Caso: la rotación del sillón — el cuello de botella más caro de la clínica.</li> <li>• Taller: mapa As-Is del flujo de cita del participante.</li> </ul>

## S2-B | LIVE 2h académicas | Diseño del Flujo To-Be: La Clínica Optimizada

- **Entregable:** Diagrama BPMN As-Is vs. To-Be (Entregable M2 final)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rediseñar el flujo To-Be eliminando desperdicios operativos con metodología Lean.</li> <li>• Calcular los minutos recuperados y su impacto directo en la rentabilidad mensual.</li> <li>• Completar el Diagrama BPMN As-Is vs. To-Be como entregable M2.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Del As-Is al To-Be: principios Lean aplicados a la clínica dental centroamericana.</li> <li>• Benchmarks regionales: cuántos minutos recuperan las clínicas que se optimizan.</li> <li>• Simulación: rediseño del flujo con herramientas digitales accesibles.</li> <li>• Entregable M2: Diagrama BPMN As-Is vs. To-Be completado y revisado.</li> </ul>

## SEMANA 3: MÓDULO 3 — Miércoles 27 de mayo de 2026

### Dental-Kit Financiero

*(Costeo TDABC, precios basados en evidencia y control financiero del consultorio)*

💡 **Trabajo asíncrono semana 3:** Además de las 2 sesiones LIVE, completa el módulo en la plataforma LMS (aprox. 5-6h). El material de autoestudio debe completarse ANTES de la sesión B de la semana.

## S3-A | LIVE 2h académicas | Costeo TDABC: Cuánto Cuesta Tu Consultorio por Minuto

- **Entregable:** Matriz de Costeo TDABC (inicio)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprender la metodología TDABC (Time-Driven Activity-Based Costing) en la clínica dental.</li> <li>• Calcular la Tasa de Costo de Capacidad (CCR) del consultorio propio.</li> <li>• Identificar los procedimientos que operan con pérdida marginal real.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por qué el precio por intuición destruye el margen: caso real del sector.</li> <li>• Fórmula TDABC: <math>CCR \times tiempo = costo</math> real de cada procedimiento.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taller: cálculo del costo por minuto de sillón del consultorio del participante.</li> <li>• Análisis de los 5 procedimientos de mayor rotación (principio de Pareto dental).</li> </ul>
--	--

**S3-B | LIVE 2h académicas | Dental-Kit Financiero: Presupuesto, Precio y Control**

- **Entregable:** Dental-Kit Financiero (Entregable M3 final)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construir el presupuesto operativo mensual del consultorio con datos reales.</li> <li>• Definir precios por procedimiento basados en costos reales más margen objetivo.</li> <li>• Completar el Dental-Kit Financiero como entregable M3.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura del presupuesto dental: costos fijos / variables / personal por país.</li> <li>• Fijación de precios por procedimiento con evidencia TDABC — sin intuición.</li> <li>• Simulación: impacto financiero de las ausencias del odontólogo (Síndrome del Sillón).</li> <li>• Entregable M3: Dental-Kit Financiero completado.</li> </ul>

## SEMANA 4: MÓDULO 4 — Miércoles 3 de junio de 2026

### Alta Gerencia del Talento Humano

*(Diseño de puestos, compensación, evaluación de desempeño y retención del equipo clínico)*

**💡 Trabajo asíncrono semana 4:** Además de las 2 sesiones LIVE, completa el módulo en la plataforma LMS (aprox. 5-6h). El material de autoestudio debe completarse ANTES de la sesión B de la semana.

#### S4-A | LIVE 2h académicas | Estructura de Roles y Marco Legal Laboral

- **Entregable:** Perfiles de Puesto (inicio)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar perfiles de puesto por competencias para la clínica dental (metodología O*NET).</li> <li>• Aplicar el marco legal laboral de PA, CR, GT y SV al equipo clínico.</li> <li>• Estructurar contratos y compensaciones libres de contingencia legal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El error más común: asistente dental contratada de forma incorrecta — casos reales.</li> <li>• Diseño de perfiles de puesto con metodología O*NET adaptada a odontología.</li> <li>• Taller: elaboración del perfil de puesto del equipo del participante.</li> <li>• Semáforo legal laboral: checklist de cumplimiento por país.</li> </ul>

#### S4-B | LIVE 2h académicas | Evaluación de Desempeño y Retención del Equipo Clínico

- **Entregable:** Organigrama + Perfiles de Puesto (Entregable M4 final)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar un sistema de evaluación de desempeño aplicable a clínicas de 2 a 8 personas.</li> <li>• Diseñar planes de compensación variable alineados a resultados clínicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación 360 adaptada a equipos clínicos pequeños: cómo aplicarla sin burocracia.</li> <li>• Compensación variable en odontología: qué funciona y qué genera conflictos internos.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Completar el Organigrama + Perfiles de Puesto como entregable M4.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taller: diseño del plan de evaluación del equipo del participante.</li> <li>• Entregable M4: Organigrama + Perfiles de Puesto documentados.</li> </ul>
---	---

## SEMANA 5: MÓDULO 5 — Miércoles 10 de junio de 2026

### Logística e Inventarios Clínicos

*(Gestión de inventarios, selección de proveedores y reducción de mermas)*

**💡 Trabajo asíncrono semana 5:** Además de las 2 sesiones LIVE, completa el módulo en la plataforma LMS (aprox. 5-6h). El material de autoestudio debe completarse ANTES de la sesión B de la semana.

#### S5-A | LIVE 2h académicas | Control de Inventarios: Del Caos al Kárdex Digital

- **Entregable:** Kárdex Operativo (inicio)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar metodologías de control de inventarios (ABC, EOQ, JIT) en la clínica dental.</li> <li>• Diseñar un Kárdex operativo con puntos de reorden y alertas automatizadas.</li> <li>• Calcular el costo real del desabasto y del exceso de stock en insumos dentales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico: cuántos productos vencidos tienes en tu clínica — el costo invisible.</li> <li>• Clasificación ABC del inventario dental: tus 20% críticos que generan el 80% del impacto.</li> <li>• Taller: construcción del Kárdex operativo con puntos de reorden.</li> <li>• Herramienta digital: plantilla de control de inventario con alertas.</li> </ul>

#### S5-B | LIVE 2h académicas | Selección de Proveedores y Reducción de Mermas

- **Entregable:** Kárdex + Matriz de Proveedores (Entregable M5 final)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicar criterios ponderados para la selección estratégica de proveedores dentales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Matriz de selección de proveedores: precio, calidad, plazo y confiabilidad ponderados.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar y eliminar las 7 mermas clínicas que drenan la rentabilidad.</li> <li>• Completar el Kárdex + Matriz de Proveedores como entregable M5.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las 7 mermas dentales: dónde se pierde el dinero sin que nadie lo note.</li> <li>• Tácticas de negociación con distribuidores dentales en Centroamérica.</li> <li>• Entregable M5: Kárdex operativo + Matriz de Proveedores completada.</li> </ul>
---	---

## SEMANA 6: MÓDULO 6 — Miércoles 17 de junio de 2026

### Marketing Ético, Fidelización y Capstone GD360

*(Plan de marketing ético, diferenciación, retención de pacientes y presentación capstone)*

💡 **Trabajo asíncrono semana 6:** Además de las 2 sesiones LIVE, completa el módulo en la plataforma LMS (aprox. 5-6h). El material de autoestudio debe completarse ANTES de la sesión B de la semana.

#### S6-A | LIVE 2h académicas | Diferenciación y Propuesta de Valor en Odontología

- **Entregable:** Propuesta de Valor + Mapa de Segmentos (inicio capstone)

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar la propuesta de valor diferenciada de la clínica dental propia.</li> <li>• Aplicar estrategias de marketing ético dentro del marco regulatorio de cada país.</li> <li>• Identificar los segmentos de pacientes de mayor valor (LTV) y diseñar estrategias de retención.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por qué el odontólogo no puede competir solo por precio frente a las DSOs: caso real.</li> <li>• Herramienta de diferenciación: propuesta de valor aplicada al consultorio propio.</li> <li>• Taller: mapa de segmentos de pacientes y su Lifetime Value (LTV) estimado.</li> <li>• Marketing digital ético: qué está permitido y qué no en PA, CR, GT y SV.</li> </ul>

#### S6-B | LIVE 2h académicas | Fidelización, Plan de Crecimiento a 12 Meses y Capstone

- **Entregable:** Plan de Marketing a 12 meses por clínica

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar un sistema de fidelización y reactivación de pacientes inactivos.</li> <li>• Construir el Plan de Marketing a 12 meses con métricas de rentabilidad reales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema de reactivación: pacientes inactivos = dinero en la calle.</li> <li>• NPS dental: cómo medir y mejorar la experiencia del paciente con datos.</li> <li>• Construcción final del Plan de Marketing a 12 meses por clínica.</li> </ul>

### SESIÓN EXTRAORDINARIA CAPSTONE — A partir del Miércoles 24 de junio de 2026

- **Entregable:** Plan Maestro GD360 (Capstone final) — Sustentación individual vía Zoom, agenda libre dentro de los 30 a 90 días posteriores al cierre del Módulo 6. Esta sesión abre la ventana de los 45 días para el ACI Outcome Badge.

Objetivos de la sesión	Actividades clave
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar y sustentar el Capstone: Plan Maestro de Gestión Dental 360 con Rúbrica Dual ante la Dirección ACI, en sesión individual grabada vía Zoom. La fecha es acordada libremente entre el participante y ACI dentro de la ventana de 30 a 90 días posteriores al Módulo 6.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación Capstone individual vía Zoom (sesión grabada) — evaluación con Rúbrica Dual. Agenda libre coordinada con ACI dentro de la ventana de 30 a 90 días posteriores al M6.</li> <li>• Emisión de credenciales (dentro de los 5 días hábiles posteriores a la aprobación del Capstone): 2 digital badges + 1 digital certificate ACI Professional L2 + 1 Outcome Badge (otorgado a los 45 días post-sustentación, previa entrega del Transfer Check con evidencia de aplicación real).</li> </ul>

## 4. Compromisos del Participante GD360

- **Asistencia:** Mínimo 80% de las sesiones LIVE para ser elegible al *ACI Professional Certificate L2*.
- **Entregas:** Los 6 entregables modulares deben completarse y subirse al LMS dentro de las 72 horas siguientes a la sesión A-B de cada semana.
- **Autoestudio:** El material asíncrono de cada módulo debe completarse ANTES de la sesión A-B de esa semana.
- **Capstone:** El Plan Maestro GD360 debe presentarse en la Sesión Extraordinaria Capstone (individual, grabada, vía Zoom), coordinada libremente con ACI un sesión de 30 a 90 minutos para presentar y sustentar el capstone.

- **Transfer Check:** Recibirás un cuestionario a los 45 días post-finalización del capstone para medir la aplicación real en tu consultorio. Completarlo es condición para el *ACI Outcome Badge*.
- **Participación ALS:** La colaboración activa en sesiones LIVE (ejercicios, preguntas, retroalimentación entre pares) vale el 10% de tu nota final.

**Sobre tus certificaciones:** Las credenciales ACI (2 digital badges + 1 digital certificate ACI Professional L2) se emiten dentro de los 5 días hábiles posteriores al pago completo del programa, la entrega de todos los entregables y la aprobación del Capstone. El **ACI Professional Certificate L2** es tu credencial principal — verificable en LinkedIn y por RRHH mediante código QR.

**Cualquier consulta sobre la agenda, materiales o entregables:**

✉ [hola@aprendoconingenio.tech](mailto:hola@aprendoconingenio.tech) | 🌐 [aprendoconingenio.tech](https://aprendoconingenio.tech)