

COMPENDIO DE CASOS DE ÉXITO CHS-SERVICE LDA

Este documento recoge una selección de casos estratégicos que demuestran el impacto tangible del modelo de consultoría de CHS-Service LDA en sistemas y servicios de salud.



■ COMPENDIO DE CASOS DE ÉXITO

CHS-SERVICE LDA

Este documento recoge una selección de casos estratégicos que demuestran el impacto tangible del modelo de consultoría de CHS-Service LDA en sistemas y servicios de salud. Cada intervención ha sido desarrollada con enfoque técnico, gestión estratégica y compromiso con la mejora continua. Este compendio constituye parte del núcleo de evidencia institucional que respalda nuestro enfoque disruptivo.

El verdadero valor de una consultora no es el consejo, es la transformación, no obstante la mayoría de los emprendedores piensan que los consultores solo dan “consejos”.
FALSO.

El verdadero valor está en la transformación tangible:

- 💡 Proyectos exitosos
- 💡 Procesos optimizados
- 💡 Resultados medibles

En CHS-SERVICE LDA ayudamos a nuestros clientes a identificar y apalancar sus activos invisibles: reputación, confianza institucional, datos acumulados, redes de contacto, know-how técnico. Son estos activos los que permiten saltos estratégicos sin necesidad de inversión pesada.

CHS-SERVICE LDA no solo da consejos, implementamos estrategias que generan resultados reales.

¿Vas a seguir haciendo todo solo o estás listo para evolucionar?

💬 “El mayor riesgo es no tomar riesgos. Y el mayor error es pensar que todo se puede hacer sin ayuda.”

Con esta metodología logramos contratos donde antes no se competía, visibilidad en sectores paralelos y generación de nuevas fuentes de ingresos desde lo que ya existía.



Contenido

RESUMEN:	3
CASO 1: Jornada Científica de Lenmed (2023)	3
CASO 2: Clínica Privada – Reordenamiento Estratégico (2023)	3
CASO 3: Desarrollo de Medicina Ocupacional en Clínica en Crecimiento	3
CASO 4: Optimización de inversión en infraestructura clínica	3
CASO 5: Estrategia de Salud Integral para Grupo Empresarial Mozambicano	4
CASO 6: Transformación Acelerada en Servicios Diagnósticos	4
CASO 7: Expansión Estratégica en Diagnóstico Laboratorial	4
CASO 8: Consultoría en Clínica Laboratorial – Calidad y Marketing Estratégico (2024)	4
CASO 9: Optimización Diagnóstica sin Marketing Externo – Hospital de Referencia (2024)	4
CASO 10: Apertura estratégica de laboratorios especializados	4
CASO 11: Apertura de Unidad de Medios Diagnósticos	4

RESUMEN:

CASO 1: Jornada Científica de Lenmed (2023)

Participación en jornada científica con ponencia sobre ética y bioética médica. Resultado: posicionamiento como referente técnico, nuevas alianzas y fortalecimiento institucional.

CASO 2: Clínica Privada – Reordenamiento Estratégico (2023)

Reorganización completa de gestión y estrategia comercial. Resultado: aumento del 70% en pacientes y mejora en rentabilidad.

CASO 3: Desarrollo de Medicina Ocupacional en Clínica en Crecimiento

Implementación estratégica de Medicina Ocupacional. Resultado: mejora en reputación y cumplimiento con aseguradoras.

CASO 4: Optimización de inversión en infraestructura clínica

Evitar inversión en quirófano no rentable. Resultado: redirección hacia áreas de mayor ROI y sostenibilidad.



CASO 5: Estrategia de Salud Integral para Grupo Empresarial Mozambicano

Plan de salud laboral y contratación especializada. Resultado: mejora en productividad, control sanitario y satisfacción.

CASO 6: Transformación Acelerada en Servicios Diagnósticos

Desarrollo de laboratorios especializados. Resultado: escalabilidad, liderazgo diagnóstico y contribución nacional.

CASO 7: Expansión Estratégica en Diagnóstico Laboratorial

Apertura de nuevos laboratorios. Resultado: incremento del flujo de clientes y alianzas estratégicas.

CASO 8: Consultoría en Clínica Laboratorial – Calidad y Marketing Estratégico (2024)

Rediseño estratégico y mejoras operativas. Resultado: captación de clientes y diferenciación de mercado.

CASO 9: Optimización Diagnóstica sin Marketing Externo – Hospital de Referencia (2024)

Optimización de procesos internos. Resultado: 2.000 exámenes adicionales en 30 días y mejora del profit.

CASO 10: Apertura estratégica de laboratorios especializados

Análisis de mercado y expansión dirigida. Resultado: instalación de tres laboratorios clave con impacto sostenido.

CASO 11: Apertura de Unidad de Medios Diagnósticos

Análisis de mercado y expansión dirigida. Resultado: instalación de Laboratorio Clínico, Microbiológico y Unidad de Imágenes con impacto sostenido.



CASO 1: Participación Jornada Científica – Grupo Lenmed Mozambique (2023)

Contexto: Invitación a la Jornada Científica anual de uno de los principales grupos hospitalarios del país.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Ponencia magistral sobre Ética, Deontología y Bioética en la investigación médica.
- Participación activa en espacios de diálogo con líderes del sector salud privado.

Resultados:

- ✓ Clarificación de conceptos clave ante una audiencia profesional.
- ✓ Reconocimiento generalizado por la calidad académica y didáctica.
- ✓ Posicionamiento institucional como referente técnico en formación ética.
- ✓ Establecimiento de alianzas estratégicas para futuras colaboraciones.

Conclusión: Lo más importante, mas allá de la contribución científico-teórica, fue que al finalizar la exposición algunas personas se acercaron a nosotros mostrando su agradecimiento porque por primera vez habían entendido de forma clara las diferencias conceptuales, aplicativas e interpretativas de estas categorías, quedando demostrado, no solo la capacidad de [CHS-SERVICE LDA](#) como consultora, si no también, su compromiso en la investigación y la formación de RR.HH.

CASO 2: Reestructuración Estratégica en Clínica Privada (2023)

Contexto: Clínica bien posicionada localmente, con problemas de sostenibilidad económica y operativa.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Diagnóstico de estructura gerencial deficiente y desorden operativo.
- Reorganización del sistema de gestión, herramientas de control y equipo humano.
- Redefinición de estrategias comerciales.

Resultados:

- ✓ Aumento de más del 70% de pacientes en los primeros 3 meses.
- ✓ Mejora de la rentabilidad y estabilidad operativa.
- ✓ Inicio de una nueva etapa con visión empresarial.



CASO 3: Medicina Ocupacional como Pilar Estratégico en Clínica en Crecimiento

Contexto: Clínica en etapa de diseño inicial. Resistencia de accionistas a invertir en Medicina Ocupacional.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Estudio de mercado que demostró alta demanda del servicio.
- Argumentación técnica frente a aseguradoras y stakeholders.

Resultados:

- ✓ **Instalación de una unidad de Medicina Ocupacional de excelencia.**
- ✓ **Contratación exitosa con aseguradoras.**
- ✓ **Fortalecimiento del posicionamiento en el sector salud local.**

CASO 4: Optimización de Inversión en Infraestructura Clínica

Contexto: Clínica con intención de construir un bloque operatorio sin análisis de retorno.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Estudio de oferta local y tasas de ocupación.
- Evaluación de requerimientos técnicos y sostenibilidad financiera.

Resultados:

- ✓ **Redirección de inversión hacia áreas de mayor impacto.**
- ✓ **Evitación de sobrecarga financiera.**
- ✓ **Mejor uso de recursos disponibles y toma de decisiones informadas.**

CASO 5: Estrategia de Salud Integral para Grupo Empresarial Mozambicano

Contexto: Conglomerado nacional con múltiples sedes, alto número de colaboradores y recursos tecnológicos subutilizados.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Desarrollo de un **Plan Integral de Salud Laboral** diseñado a medida con la participación directa del empleador.
- Evaluación de rendimiento, infraestructura y geolocalización de las unidades productivas.
- Identificación de brechas sanitarias con impacto directo en la productividad y el bienestar.
- Contratación de equipo técnico especializado con financiamiento propio del cliente.



Resultados Clave:

- ✓ Implementación de un modelo de salud laboral proactivo y adaptado a cada unidad.
- ✓ Mejora en la vigilancia epidemiológica interna y prevención de riesgos ocupacionales.
- ✓ Mayor control sanitario y satisfacción entre los trabajadores y sus familias.
- ✓ Reducción progresiva de los indicadores de ausentismo y aumento de la productividad.

CASO 6: Transformación Acelerada en Servicios Diagnósticos

Contexto: Laboratorio emergente en Mozambique (2019), con baja capacidad y sin laboratorios especializados.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Implementación de modelo de gestión orientado a resultados.
- Instalación de laboratorios de Microbiología y Biología Molecular.
- Alianzas estratégicas en medio de la pandemia.

Resultados:

- ✓ Escalada de exámenes diarios a 750–800.
- ✓ Rápida respuesta ante COVID-19.
- ✓ Consolidación como actor clave en diagnóstico molecular.

CASO 7: Expansión Estratégica en Diagnóstico Laboratorial

Cliente: Empresa líder en importación de equipos para laboratorios clínicos.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Diagnóstico competitivo y análisis de brechas.
- Propuesta de nuevos servicios: Anatomía Patológica, Microbiología y Laboratorio Clínico General.

Resultados:

- ✓ Expansión efectiva y reposicionamiento estratégico.
- ✓ Aumento de flujo de clientes.
- ✓ Nuevas oportunidades con instituciones públicas y privadas.



CASO 8: Clínica Laboratorial – Calidad y Marketing Estratégico (2024)

Contexto: Laboratorio clínico en expansión con dificultades en fidelización y marketing.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Auditoría técnica y administrativa.
- Rediseño de la estrategia de marketing.
- Mejora de procesos internos y visibilidad institucional.

Resultados:

- ✓ Crecimiento mensual sostenido de clientes.
- ✓ Diferenciación competitiva.
- ✓ Mejora notable de la experiencia del cliente.

CASO 9: Optimización Diagnóstica sin Marketing Externo – Hospital de Referencia (2024)

Contexto: Hospital de alto nivel con baja activación de servicios laboratoriales.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Diagnóstico de subutilización interna.
- Reorganización de flujos y comunicación clínica-laboratorio.

Resultados en 30 días:

- ✓ Más de 2.000 exámenes laboratoriales adicionales.
- ✓ Aumento de calidad percibida.
- ✓ Mejora del margen financiero sin inversión externa.

CASO 10: Apertura Estratégica de Laboratorios Especializados

Cliente: Empresa de importación de equipos de diagnóstico.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Consultoría estratégica basada en análisis de mercado.
- Acompañamiento en la apertura de tres nuevos servicios especializados.

Resultados:

- ✓ Instalación exitosa de laboratorios de Anatomía Patológica, Microbiología y Laboratorio Clínico.



- ✓ Respuesta a brechas del mercado.
- ✓ Posicionamiento como líder técnico en diagnóstico clínico.

CASO 11: Apertura de Unidad de Medios Diagnósticos

Cliente: Centro Médico de Salud.

Intervención de [CHS-SERVICE LDA](#):

- Consultoría estratégica basada en análisis de mercado.
- Acompañamiento en la apertura de cuatro nuevos servicios especializados.

Resultados:

- ✓ Instalación exitosa de laboratorios de Análisis Clínico y Microbiología
- ✓ Instalación exitosa de Unidad de Imágenes (RX y Mamografía)
- ✓ Respuesta a brechas del mercado.
- ✓ Posicionamiento de mercado en el área de diagnóstico.

 Tuvimos el privilegio de trabajar con dos empresas de alto nivel, una en el área Planificación, Instalación y puesta en Marcha de Laboratorios de diagnóstico Médico y otra en el área de Imagenología.

CONCLUSIÓN TRANSVERSAL

Todos estos casos demuestran que la clave no está únicamente en “hacer más”, sino en “hacer mejor”.

[CHS-Service LDA](#) acompaña a sus clientes en la identificación de su verdadero potencial, la reestructuración inteligente de sus sistemas y la generación de crecimiento sostenible, medible y replicable.

 ***CHS-Service Inside: mucho más que consultoría. Somos arquitectura estratégica de valor.***

