



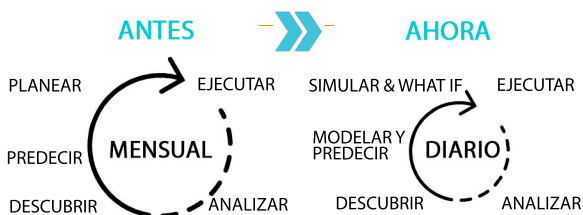
HEALTHCARE

Reduzca su base de costos
hasta en un **22%** y mejore
el Valor entregado a sus
pacientes

EL ANÁLISIS DE COSTO POR PACIENTE

En una economía global tan afectada como se vive en el presente, cualquier organización, que no se adapte y evolucione rápidamente a las nuevas premisas del mercado, nuevos hábitos y preferencias de clientes, regulaciones, etc. corre el riesgo de desaparecer en un abrir y cerrar de ojos.

El tiempo de ciclo de toma de decisiones estratégicas ha cambiado; lo que anteriormente se hacía mensualmente, actualmente se hace día con día. Una característica específica en **Instituciones de Salud** es el mejorar el valor entregado a sus pacientes, sin embargo, esto es el resultado de una ecuación que se compone de dos elementos a los cuales no se les da la misma importancia o atención, pero que sí contribuyen o afectan directamente.



Objetivo de cualquier Institución de Salud

MEJORAR EL VALOR ENTREGADO A LOS PACIENTES

=

Recibe mucha atención

RESULTADOS OBTENIDOS POR EL PACIENTE (TRATAMIENTO)

/

Recibe poca atención

DINERO (CADA DÓLAR) REQUERIDO PARA LA OBTENCIÓN DE RESULTADOS

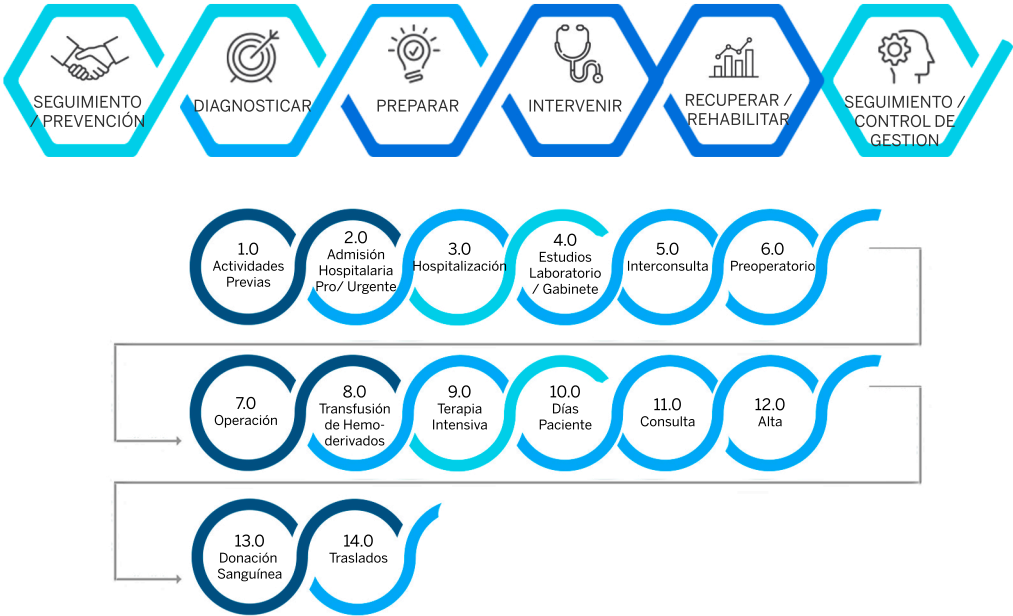
+ Hoy mas que nunca las instituciones de salud requieren contar con información financiera que les permita optimizar el uso de los recursos, planificar, pronosticar y sobre todo realizar el análisis real del costo por paciente, que les permita contestar las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto cuesta atender a un paciente con un padecimiento específico o GRD a lo largo de todo el ciclo del cuidado requerido?
- Los costos de atender un mismo padecimiento (GRD) en dos hospitales diferentes varía mucho, ¿Por qué?
- ¿Cuántos doctores/enfermeras, equipos y espacios se requieren si se pretende duplicar la capacidad del área de quirófano o UCI ¿Cómo impactará en los resultados financieros de la institución?
- ¿Cuál es el costo de la capacidad no utilizada de equipos (radiología, laboratorios, imagenología, hospitalización, urgencias, etc.) y que acciones se deben tomar para disminuirlo al máximo?
- ¿Cómo priorizar las inversiones maximizando el valor entregado a los pacientes, garantizando el menor costo y un ROI positivo en un plazo razonable?
- ¿Cómo reducir los costos y mejorar los resultados financieros del negocio, sin comprometer la calidad de atención, y el valor (resultado) esperado de los pacientes?



El análisis de costo por paciente involucra toda la cadena de procesos llevados a cabo a lo largo de la atención brindada a cada paciente, por cada episodio, sub-episodio, así como los insumos utilizados en cada uno de estos (medicamentos, personal, equipos, reactivos, áreas, alimentos, etc.).

Ejemplo de integración de costos por paciente:



En nuestros más de 20 años de experiencia asesorando organizaciones en iniciativas de optimización de costos, desempeño y rentabilidad, hemos comprobado como estas ayudan a transformar y mejorar los resultados financieros y operativos en corto plazo.

Algunos de los Beneficios obtenidos por **Instituciones de salud** que cuentan con modelos financieros de Costo por Paciente son los siguientes:

- Eficientar el uso de los recursos Identificando y eliminando actividades y procesos que no agregan valor en áreas operativas y administrativas o de soporte
- Facilitar portabilidad de paciente entre entidades sanitarias

- Generar y entender cómo se integra al máximo nivel de detalle (proceso, actividad, insumo, etc.) cada uno de los siguientes indicadores clave:
 - Costo por paciente Costo por episodio médico
 - Costo de procesos y servicios internos
 - Costo por GRD
 - Análisis de capacidad y uso de activos
- Elaborar Pronóstico y presupuestos dinámicos, basados en indicadores
- Establecer precios y tarifas a los servicios prestado, garantizando márgenes positivos para la institución y precios justos para los pacientes
- Realizar negociaciones con aseguradoras con bases objetivas y precisas
- Mejorar la rentabilidad de la institución hasta en un 16% en el primer año.

EN BINTECH

Nos enfocamos exclusivamente en soluciones de mejoramiento del desempeño financiero del negocio (Enterprise Performance Management) con los siguientes objetivos:

- Transformar las herramientas de la oficina del CFO con un enfoque estratégico e innovador
- Incrementar el valor para satisfacer a todos los participantes del negocio empleados, clientes, proveedores y accionistas
- Hacer un mejor uso de la capacidad de los recursos para garantizar la eficiencia, y solidez de la organización.



"CFO's must permanently build speed and flexibility into forecasting, planning, and resource-allocation processes and incorporate new tools and rapid decision-making protocols into the day-to-day work of finance teams..."

McKinsey Company - May 2020



SOBRE BINTECH

Actualmente Bintech se considera una autoridad experta en brindar al Director Financiero herramientas eficaces para superar cualquier reto que se le presente, ya sea tecnológico o estratégico, sin importar el rubro al que pertenezca su organización.

Con mas de 20 años de experiencia en el mercado y mas de 200 proyectos exitosos en diversos países, hemos logrado un muy alto nivel de especialización y efectividad en Mejorar la Rentabilidad de nuestros clientes.



Contacto



+52(55) 8851-1211 - CDMX

+52 (229)260-4359 - VER

+1 (703) 975-9532

+57 315 875 3392



CDMX, MÉXICO
Av. Santa Fe 94, Torre A, Piso 8
Santa Fe, C.P. 01210

VER, MÉXICO
Av. Barco Viejo 4750, Ofic. 2506
Boca del Río, Ver. C.P. 94298

USA
8333 NW 53rd. St. Suite 450
Doral, FL 33166

BOGOTÁ, COLOMBIA
Carrera 7B Bis. No. 126-36
Bogotá, Colombia



www.bintech.com.mx



contacto@bintech.com.mx