



GESTION DE DEBITOS

DIEGO MARTÍNEZ Y
NICOLÁS GONZÁLEZ



DIEGO MARTINEZ

LIC. EN ADMINISTRACION (UCA) Y MASTER
BUSINESS ADMINISTRATION - MBA (IAE).

DIRECTOR DE OPERACIONES – OMINT SA DIV.
CLINICAS (BAZTERRICA, SANTA ISABEL, DEL SOL, CM
BAZTERRICA Y CM SANTA RITA)



Quiénes somos

Expositores



NICOLAS GONZALEZ

CONTADOR PUBLICO (UBA).

GERENTE DE ADMINISTRACION – OMINT SA DIV.
CLINICAS (BAZTERRICA, SANTA ISABEL, DEL SOL, CM
BAZTERRICA Y CM SANTA RITA)



Quiénes somos

Expositores

La división Clínicas comprende las Clínicas Bazterrica y Del sol ubicadas en Palermo (CABA), la Clínica Santa Isabel en Flores (CABA), Centro Medico Bazterrica en Congreso (CABA) y Centro Medico Santa Rita en San Isidro (Provincia de Bs As)

La División Clínicas de Grupo Omint concentran mensualmente las siguientes operaciones:

- 2.500 Ingresos a Internación promedio mensual
- 380 camas disponibles para Internación
- 3.500 cirugías promedio mensual
- 88.000 consultas ambulatorias promedio mensual



CONTEXTO ACTUAL

Un poco de contexto para enmarcar la presentación



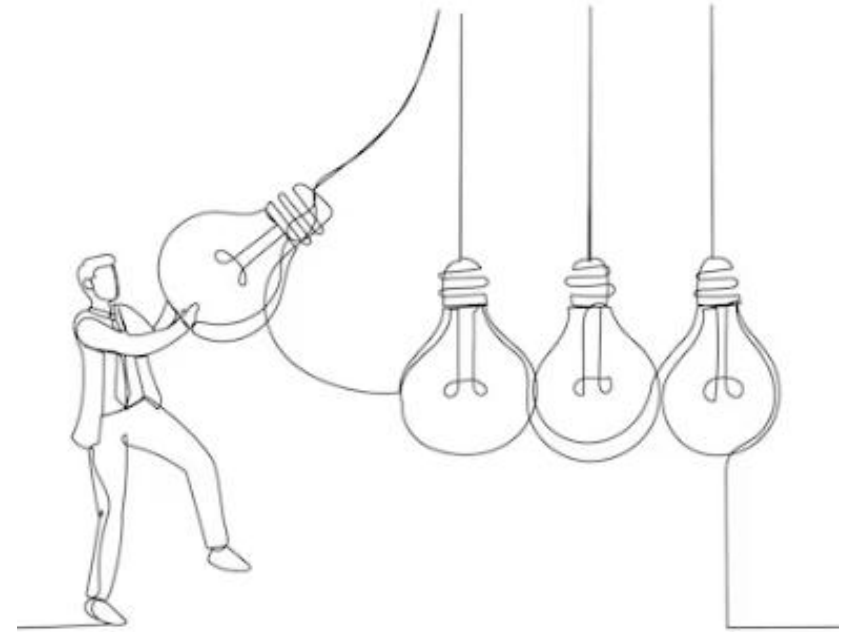
Situación de los prestadores y del sector Salud

- ❑ Paritaria de sanidad recientemente firmada. FESCAS.
- ❑ Inflación creciente.
- ❑ Costos de infraestructura dolarizados.
- ❑ Índice de costos para actualización de precios mensual.
- ❑ Encarecimiento del costo de financiación. Stocks de medicamentos e insumos.
- ❑ Débitos no médicos como principal origen.
- ❑ Débito como actor principal de ajuste económico y financiero.

OBJETIVO

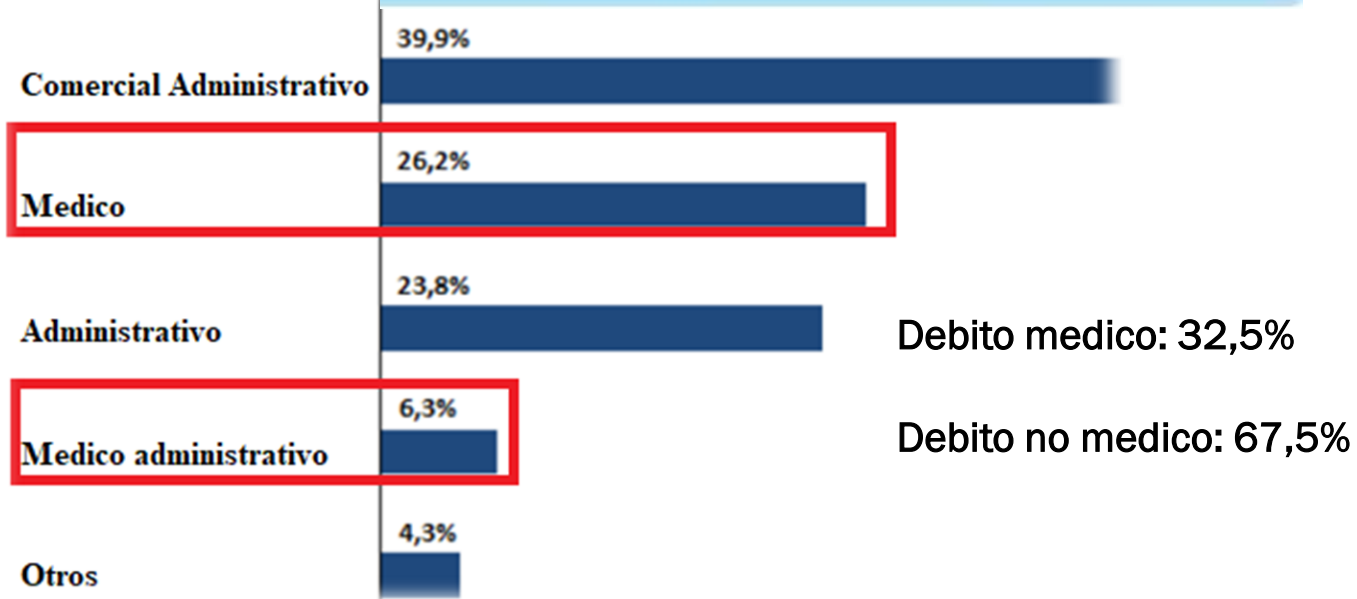
Breve introducción y objetivos de esta reunión.

“Debes aprender
de tus
competidores
pero nunca
copiarlos.
Copia y morirás.”



COMENZAMOS..

Año	Debito Bruto	Debito Neto
2017	4,07%	3,04%
2018	4,67%	3,14%
2019	4,35%	2,63%
2020	4,46%	2,48%
2021	3,58%	1,91%
2022	3,63%	2,21%



RECURSO HUMANO COMO INVERSION Y NO COMO GASTO



Promedio de recupero de debito con la incorporación de cada nuevo recurso

CLASIFICACION Y SEGMENTACION

Identificar adecuadamente los débitos recibidos nos permite no solo conocer las áreas donde debemos hacer foco sino generar un plan de acción ante cada tipo de evento

- ❑ Criterios base para la clasificación
- ❑ Comparabilidad entre prestadores y análisis de mercado
- ❑ Segmentar los orígenes del debito
- ❑ Plan de acción.

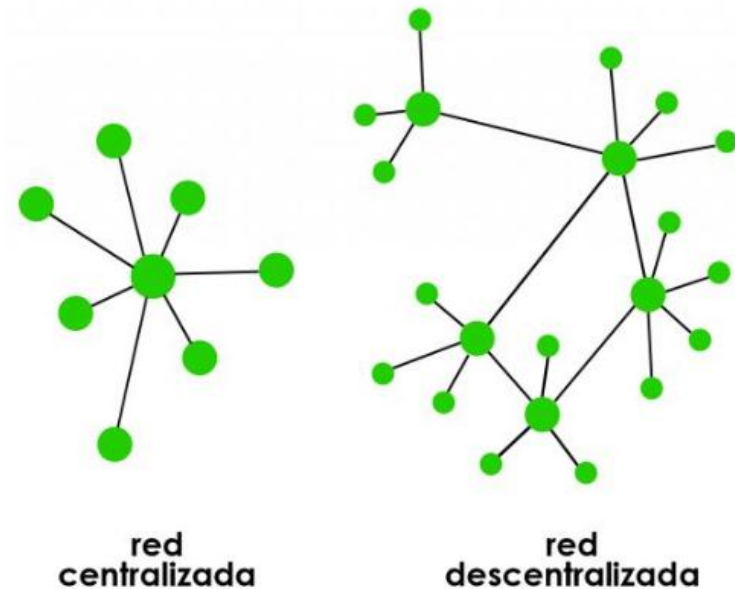


Ambito del Débito	Motivo de Debito General
Administrativo	Afiliado Inexistente / inhabilitado
Administrativo	Afiliado No Corresp. a Tipo de FC / Categ. de IVA errónea
Administrativo	Documentación Respaldatoria Insuficiente
Administrativo	Error en Homologación / Práctica No Homologada
Administrativo	Falta Autorización y/o Prórroga
Administrativo	Falta Comprobante de Atención
Administrativo	Falta Conformidad / Firma del Afiliado
Administrativo	Falta Pedido Médico
Administrativo	Falta Troquel de Medicación y/o Sticker de Material
Administrativo	Según Normas NN
Comercial Administr	Ajuste a Valores Plaza / Precio Financiad
Comercial Administr	Diferencia de Arancel
Comercial Administr	El Valor Facturado Excede el Presupuestado / Autorizado

¿CENTRALIZADA O DESCENTRALIZADA?

Determinar el tipo de gestión de los débitos que aplicaremos con nuestro equipo de trabajo

- ☐ Responsabilidad y seguimiento
- ☐ Prioridad vs tarea no habitual
- ☐ Corrección vs Aprendizaje
- ☐ Alianzas participativas



REPORTE DE SEGUIMIENTO

**Lo que no se define
no se puede medir.
Lo que no se mide, no
se puede mejorar.
Lo que no se mejora,
se degrada siempre.**

William Thomson Kelvin

Dice el físico WILLIAM THOMSON KELVIN que: “Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide no se puede mejorar. Lo que no se mejora, se degrada siempre”

Importancia para tomar decisiones económicas, financieras y estratégicas que rentabilicen el negocio.



DEBITO FINANCIERO

¿Cómo detectar un debito financiero? Es la pregunta del millón. No hay una forma univoca en principio. Enumeremos algunas situaciones que pueden parecer acorde...

¿ Hay alarmas?, si..



EQUIPO DE TRABAJO

Organizar las tareas de nuestro equipo de trabajo separando las tareas mas rutinarias de las que requieren mayor análisis.

Valor agregado.



COSTOS Y COMPOSICION MODULAR

¿Revisamos los costos periódicamente?

¿Cual es el limite de inclusión de los módulos con respecto a insumos médicos y medicamentos que aumentaron por sobre la inflacion?

Description	Code	Amount
Admission charge	851000095	87.00
Single Private room	172001525	174.00
X-Ray	225647700	37.60
Lab test	751004102	9.10
Pharmacy	225000641	18.12
Single Private room	919566450	174.00

NORMAS OPERATIVAS

Las normas operativas como motivo de debito:

- ❑ Cambio de criterio constante con la finalidad de usar las normas operativas como justificativo del debito.
- ❑ Falta de consenso en el mercado de mejores normas operativas que faciliten a los prestadores un criterio homologado.
- ❑ Ejemplos varios



MEDICAMENTOS E INSUMOS DE ALTO COSTO O ALTA FRECUENCIA

Facturación de medicamentos extra
modulo: Valor ¿Kairos? ¿Cual?

¿Reposición?

Consensos

¿Imposición de re-esterilización?



NEGOCIACIONES DE PRECIO – DEBITOS POR OMISION

La dinámica de precios en la que estamos inmersos genera aumentos mensuales en los arancelarios y por consiguiente, un error u omisión, se ve reflejado en débitos inmediatamente.



CONCLUSIONES



Cierre - Reseñas finales



- ¡Gracias!

