

Gerencia Comercial - División Clínicas

Gestión Comercial:

**La clave para el éxito de
los Servicios de Salud**

Nuestras Clínicas y Centros Médicos



Camas Disponibles

	Clínica Santa Isabel	Clínica Bazterrica	Clínica del Sol	Total
PISO	76	93	43	212
PEDIÁTRICO	11	7	-	18
UTI / UCO	29	30	8	67
NEO	12	14	-	26
UTIP	-	8	-	8
UCC	17	-	-	17
OBSTETRICIA	19	17	-	36
UDO	7	7	4	18
RECUPERACIÓN	11	8	5	24
	182	184	60	426

Consultorios Externos y Urgencias

Consultorios Externos

	Ene-Jul
CBZ	31.780
CMBZ	101.478
CSI	144.846
CMSI	2.820
CMSR	12.283
CDS	44.255
	337.462

Prom. Mes 48.209

+ de 70.000

consultas médicas mensuales



Guardia

	Ene-Jul
CBZ	58.448
CSI	95.885
	154.333

Prom. Mes 22.048

Contexto

¿Cuál es el contexto general en el que trabajamos?

- Crisis del Sistema de Salud
- Incertidumbre
- Alta y creciente inflación
- Financiadores activan defensas (demora\$, débitos)
- Ingresos de Prepagas y O.S. regulados por propias paritarias
- Paritarias Sanidad "no negociable" / Aranceles (?) / Costos
- Reclamos crecientes de los profesionales por mejores honorarios

***Agilidad y Adaptabilidad:
Fundamentales para la toma de decisiones***

Estructura de nuestra Gerencia Comercial

Roles y distribución de tareas:

- Contrataciones
- Producto
- Análisis de Datos
- Presupuestos
- Administración de convenios (carga / ABM / Normas Operativas)
- Ambulatorio

***Sustentabilidad:
para optimizar los recursos de una
Gerencia Comercial***

Foco

¿A quién dirigimos nuestras acciones?

Tenemos 3 clientes a quienes encantar:

- Pacientes
- Profesionales médicos
- Financiadores

También trabajamos sobre otro cliente:

- Otras áreas / sectores de las Clínicas

Foco

¿Dónde poner los esfuerzos?

- Convenios
 - ✓ Nuevos
 - ✓ Ampliación
 - ✓ Otros segmentos
- Incrementar ingresos
 - ✓ Aumentos generales, diferenciales
 - ✓ Balanceo arancelario
 - ✓ Incremento actividad PxQ
- Optimizar Producto
 - ✓ Benchmark
 - ✓ Producto (análisis de módulos / contenido / alcances)
 - ✓ Rediseño /actualización permanente

Foco

¿Dónde poner los esfuerzos?

- Relacionamiento
 - ✓ Financiadores (alianzas estratégicas / oportunidades de negocio / pxq)
 - ✓ Profesionales de la salud (visitas, beneficios)
 - ✓ Pacientes (beneficios, charlas, accesibilidad)
 - ✓ Áreas-servicios (cooperación / reuniones / comunicación)
- MKT
 - ✓ Importancia creciente redes
 - ✓ Posicionamiento y promoción
 - ✓ Actualización continua de la información

Agilidad

Acciones de contingencia

- Comité de cobranzas semanales
- Precios mínimos
- Disminución de los plazos de pago
- Acciones de fortalecimiento de las relaciones comerciales

Consideraciones finales

- Debemos trabajar con una visión 360° del mercado, con aporte de análisis datos que nos permitan la toma de decisión.
- Conformar un Scoring de Financiadores (hard/soft):
 - ✓ Seguimiento de actividad
 - ✓ A qué servicios nos derivación y cuáles no
 - ✓ Facturación
 - ✓ Precios
 - ✓ Plazos de Pago
 - ✓ Rentabilidad
 - ✓ Débitos
 - ✓ Cobranzas
 - ✓ Presupuestos / Incorporaciones
 - ✓ Relacionamiento
- La Gerencia Comercial, con 8 colaboradores, es el único área entre cientos de colaboradores, profesionales médicos y no médicos, que trabaja sobre los ingresos de las Clínicas.



Gerencia Comercial - División Clínicas

¡GRACIAS!

Quedamos en contacto:

Fernando Martín Pinto
Jefe Comercial
División Clínicas – Grupo Omint
fpinto@bazterrica.com.ar
+54 9 11 2378-7547
[linkedin.com/in/fernando-martín-pinto-11470353](https://www.linkedin.com/in/fernando-martín-pinto-11470353)