



En el Aeropuerto de Salta, durante la huelga de AEROLINEAS



MITOS Y TABUES

en la Medicina Pre Paga Médico Gremial

Dr. De Michele Enrique
Asesoría Técnica



JUGAR A PENSAR EN DERRIBAR MITOS PUEDE SER DIVERTIDO...

Por ejemplo...

- .- Se estaciona del lado derecho ...**
- .- La Medicina Preventiva es más barata...**



**JUGAR A DERRIBAR MITOS
PUEDE SER DIVERTIDO,
PERO TAMBIEN PUEDE SER TRAUMATICO ...**

**Y A VECES PUEDE SER UNA FORMA
DE GENERAR AVANCES....**

El consumo de antioxidantes resulta nocivo para la salud Casi 70 ensayos ... y las vitaminas A y E aumentan ligeramente el riesgo de mortalidad.

www.elmundo.es/elmundosalud/2007/02/27/medicina/1172604798.html - 30k - En caché

www.update-software.com/abstractsES/AB001877-ES.htm - 17k -

Oxford, Además, diez mujeres sanas, que no se hubieran diagnosticado si no se les hubiera realizado el cribaje (screening), se diagnosticarán como pacientes con cáncer de mama y recibirán tratamiento innecesariamente. Por lo tanto, no está claro si el cribaje (screening) presenta más beneficios que daños.



**ANTE
CUALQUIER DUDA,

CONSULTE
A SU MEDICO.**





**Pero ...desde
que apareció
la MEDICINA
BASADA EN
EVIDENCIAS...
(MBE)**

**Ante cualquier
médico...
Consulte a su duda.**

**No estamos
conectados a
Internet
porque el
personal se la
pasaría
chateando
con los
amigos.**



**CONECTE TODOS LOS
PUESTOS DE TRABAJO
CON ADSL - BANDA
ANCHA - Y PERMITA EL
USO DE MESSENGER**

**LAS PREPAGAS
TIENEN QUE
PAGAR MAS QUE
LAS OBRAS
SOCIALES**

**“ SI YO LES PIDO
A LAS OBRAS
SOCIALES 25
PESOS X CADA
CONSULTA , NO
PÙEDO PAGAR 20
PESOS CUANDO
ESTOY
ADMINISTRANDO
YO “**



**Acá los médicos son
distintos ...**

**Por ese arancel, no
consigo médicos !!!**

**Nosotros a todos los
atendemos igual, así
que el arancel debe
ser igual para todos**

**Acá tenemos una
consulta mínima y
ética**



Acá los médicos son distintos ...

Por ese arancel, no consigo médicos !!!

Nosotros a todos los atendemos igual, así que el arancel debe ser igual para todos

Acá tenemos una consulta mínima y ética



CATEGORIZA A LOS MEDICOS ?

LES RECONOCE LA ANTIGÜEDAD ?

LES RECONOCE SU COMPROMISO CON LA ECONOMIA DEL SISTEMA ?

RECONOCE LA ESPECIALIDAD ?

CATEGORIZA A LOS AFILIADOS ?

**No hay
manera de
meter en
una fórmula
el trabajo
médico.**



**HON=Top x Valor HM x Categoriz x
Riesgo y Reconocimiento X Modelo
de Praxis**

Top = Tiempo Operatorio

Valor HM= Valor Hora Médica

Categoriz = Antigüedad + Espec.

(0-15-30-45 %)

Riesgo/Reconoc =

**Cirug Gral 15 % - Anest Gral 20 % -
MicroCirugia e Intervencionismo 25 %
- Cirugia AC = 30 % - Anestesia AC=
35 %**

**Gasto x Paciente = 0-10-20%
adicional**

**No hay
manera de
meter en
una fórmula
el trabajo
médico.**



VALOR DE LA Hora Medica

Fulltime x 2 / 22 / 7

$$4000 \times 2 / 22 / 7 = 45 \$$$

Limite Pobreza x 8 / 22 / 7

$$960 \times 8 / 22 / 7 = 49 \$$$

**1,5 Promedio ultimo decilo de
ingresos**

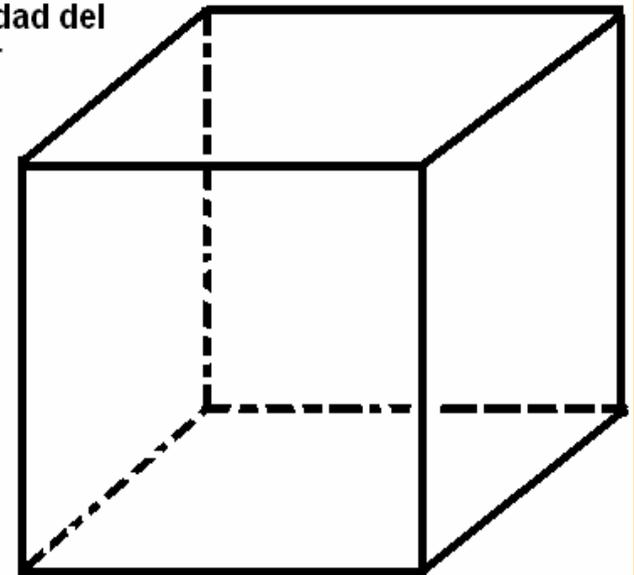
$$10600 / 22 / 7 = 68 \$$$

El valor de la CONSULTA



ADAPTABILIDAD
a la capacidad del
financidor

**MODELO DE
CONTRATACION**
(fulltime < vs >
profesión liberal)



**CATEGORIZACION
PROFESIONAL**
(antigüedad +
especialidad)

corresponsabilidad en el resultado
económico y en salud que tiene el sistema



**HAY QUE
HACER UNA
EMPRESA
UNICA,
UNIFICADA !!**



HAY QUE HACER UNA EMPRESA UNICA, UNIFICADA ?



SIMEPA	4,58
CIRME	3,90
IAMIP	3,62
SAN LUIS	3,17
SANTA FE	2,42
JUJUY	1,91
MENDOZA	1,73
CHUBUT	1,71
CORDOBA	1,14
BS AS	1,05
SAN JUAN	0,81
LA RIOJA	0,70
CHACO	0,67
FEMEDICA	0,46
CORRIENTES	0,40
SIPRECO	0,23
FORMOSA	0,18
CATAMARCA	0,06

HAY QUE HACER UNA EMPRESA UNICA, UNIFICADA ?

EN REALIDAD... CREEMOS QUE hay que CENTRALIZAR ALGUNOS ASPECTOS, mantener OTROS DESCENTRALIZADOS , aceptar el QUANTUM DE ANARQUIA que se produce , y en lugar de quejarse por las pérdidas de energía que conlleva mantener este tipo de mecanismo , APORTAR CON ALTRUISMO A LA CONFLUENCIA.

Es muy notable que la mayoría de quienes sostienen la teoría de la empresa única, no han logrado siquiera cumplir las normas de imagen mínimas requeridas por la RED



**HAY QUE
DEDICARSE
A UN SOLO
SEGMENTO !**

**HAY QUE
MAXIMIZAR
GANANCIAS !**

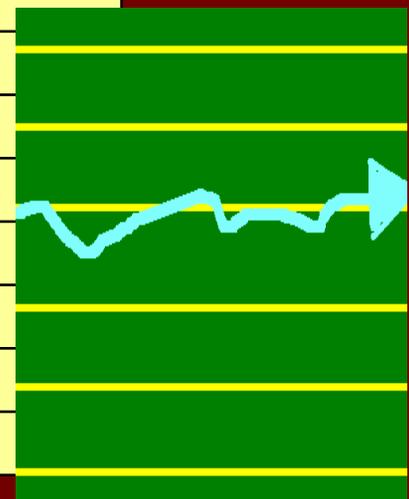
**EL
MERCADO
ESTA
SATURADO !**



PROMEDIO DE PENETRACION COMERCIAL = 0,85 %

32 PRE PAGOS TIENEN MENOS DE 1,5 % DE PENETRACION COMERCIAL

PRE PAGO	HABITANT	AFILIADOS	PENETRACION
SM Esperanza	45000	3000	6,67
CAMI RAFAELA	226748	12000	5,29
OMAR Rufino	20000	1050	5,25
SOS Villa Maria	75000	3611	4,81
CIRME Victoria	33900	1344	3,96
SAMI M del Plata	600000	23400	3,90
AMC Casilda	78000	2950	3,78
CIMESA Mendoza	350000	12381	3,54
SALUD Integral Dolores	35000	1200	3,43
Argus Galvez Sta Fe	35000	1150	3,29
CAMI S.Francisco	140000	4400	3,14
CAMI Tandil	120000	3688	3,07
CIRME Diamante	42900	1285	3,00
CIRME C.DEL URUG	94000	2533	2,69
CIRME Chajarí	60200	1607	2,67
SAMI BRAGADO	40000	1060	2,65
CIRME Nogoya	38700	977	2,52



SALUD Integral Dolores

9200

26,57%

SAMI BRAGADO

5720

14,00%

COSAMA M Juarez

3820

13,29%

OSAM Pergamino

18000

12,00%

CIRME C.DEL URUGUAY

11255

11,34%

CAMI RAFAELA

19000

8,93%

Argus Galvez Sta Fe

2801

8,29%

9 DE Julio Tostado

1926

7,40%

**HAY QUE
DEDICARSE A
UN SOLO
SEGMENTO !**

**HAY QUE
MAXIMIZAR
GANANCIAS !**

**EL MERCADO
ESTA
SATURADO !**



Puede estar al frente de una entidad de salud del gremio médico, alguien que no tiene la ilusión de brindar servicios a TODA la población ?

O que sólo piense en maximizar ganancias ?

**Unico responsable de esta pregunta:
Dr. De Michele Enrique**

**HAY QUE
DEDICARSE A
UN SOLO
SEGMENTO ?**

**HAY QUE
MAXIMIZAR
GANANCIAS ?**

**EL MERCADO
ESTA
SATURADO ?**

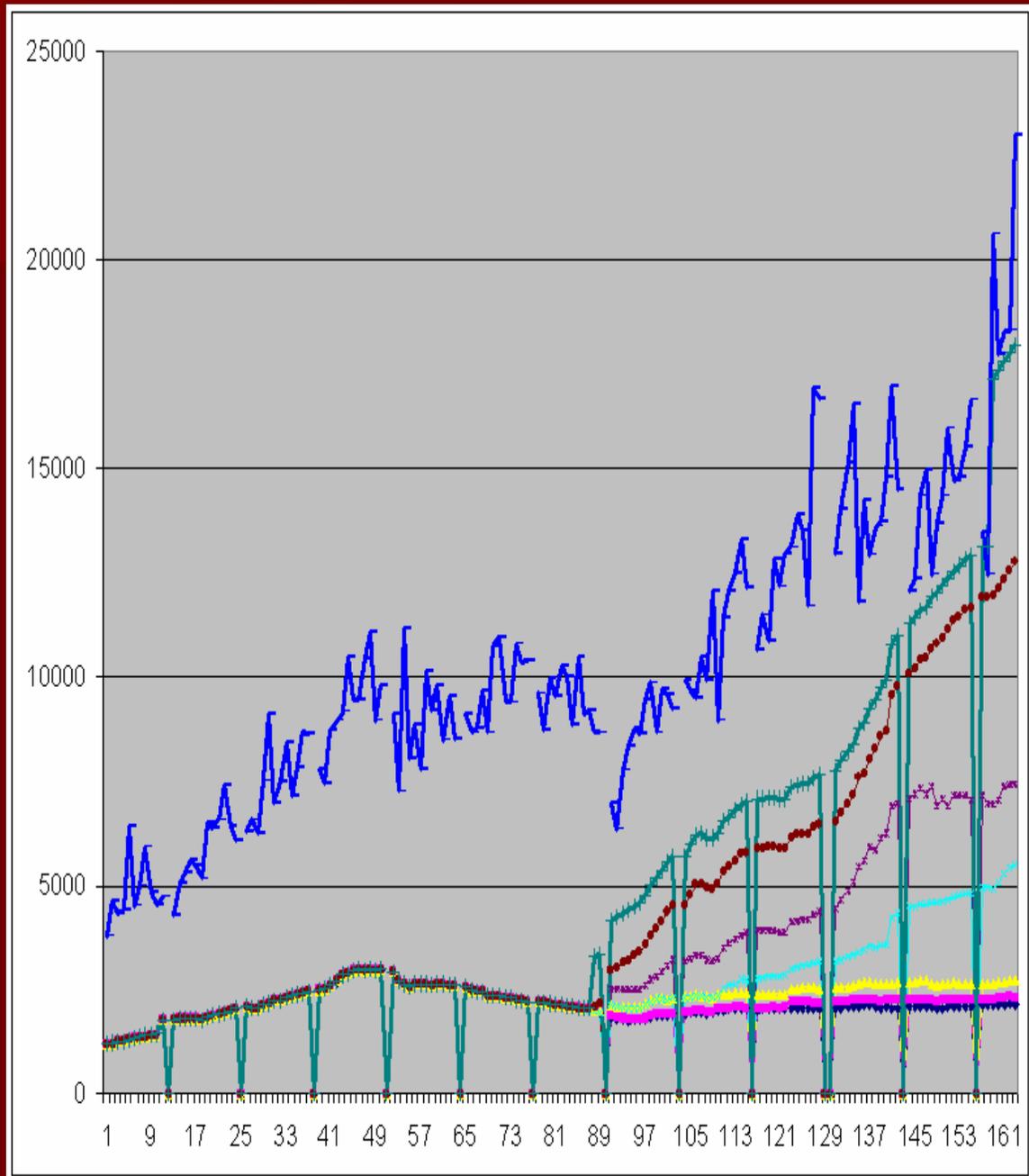


LA MISION ...

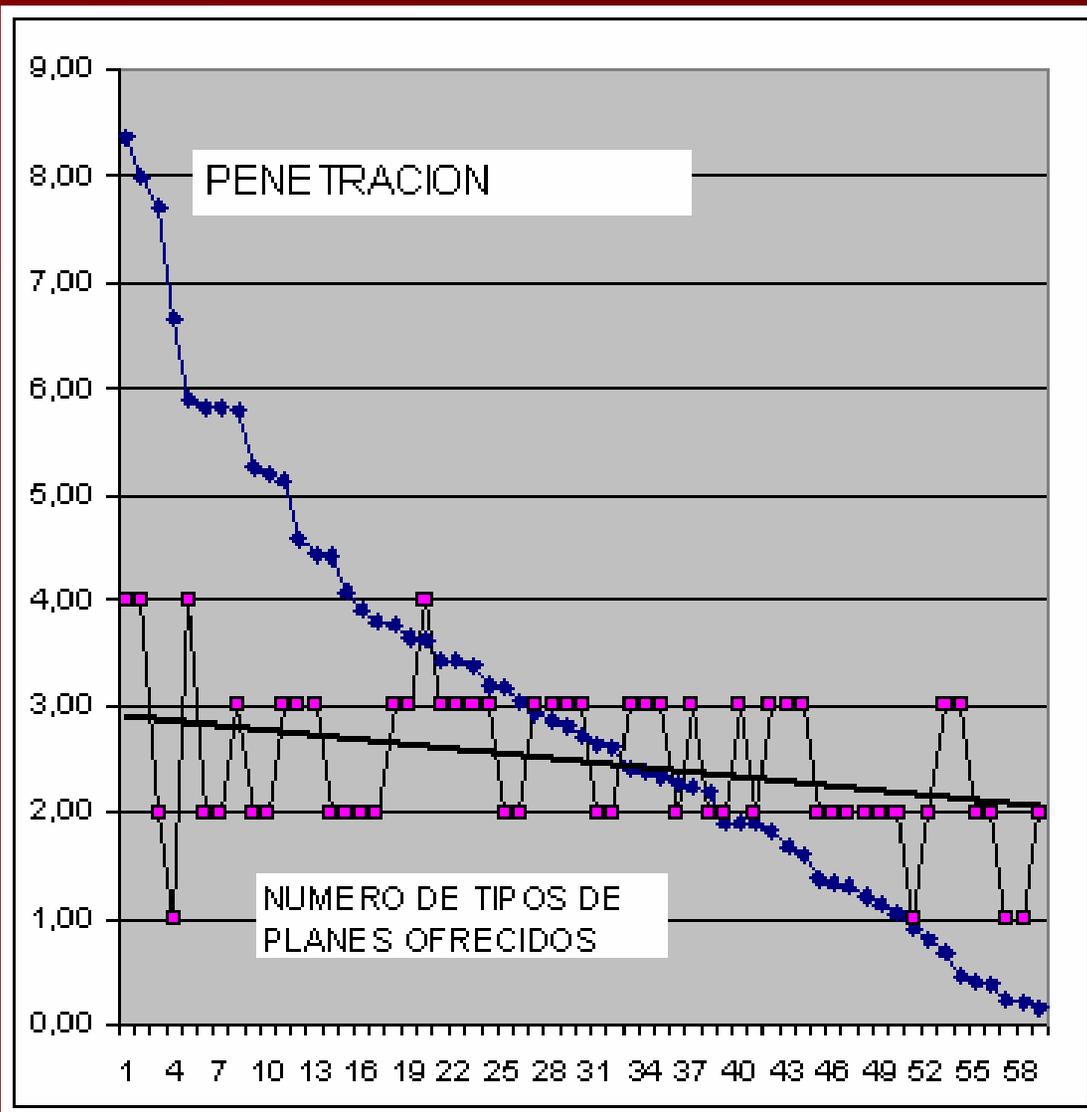
fijada para CIRME ,
democráticamente y luego de
múltiples ejercicios de selección,
entre más de 70 personas del Staff
Administrativo y Profesional , ha
sido...

**“BRINDAR SERVICIOS DE
SALUD A LAS MAS AMPLIAS
CAPAS DE LA POBLACION DE
ENTRE RIOS”**

**HAY QUE
DEDICARSE
A UN SOLO
SEGMENTO ?**



HAY QUE
DEDICARSE
A UN SOLO
SEGMENTO ?



NO SE PUEDE IMPLEMENTAR MEDICOS DE CABECERA EN LA MEDICINA PRE PAGA



(y menos aún ... en las pre-pagas médico gremiales)



**No preciso
promotores
porque
estamos
creciendo
bien.**

**Además , los
médicos
son nuestros
mejores
promotores**



**No preciso
promotores
porque
estamos
creciendo
bien.**

**Además , los
médicos
son nuestros
mejores
promotores**



**Las bajas “ vegetativas” en general
son del 0,5 al 1 % mensual .**

**Como las altas espontáneas son
bastante “fijas” , sin cuerpo de
promotores - pronto se llega a un
punto de equilibrio.**

**(en este punto juega un papel
extraordinario el personal de la boca
de expendio)**

Un promotor = 27-32 capitas por mes

EL CRECIMIENTO DEL CUERPO DE PROMOCION ES UNA ESPECIE DE CASTIGO DIVINO PARA LOS MEDICOS ADMINISTRADORES

PERO COMO TODO LO VERDADERAMENTE UTIL, SUELEN SER CAROS, DIFICILES DE CONSEGUIR , E INEVITABLES AL MISMO TIEMPO





**Nuestros
médicos
auditores
controlan
todo.**

**Aquí se
audita todo
y no se nos
escapa
nada**



**Nuestros
médicos
auditores
controlan
todo antes
de entregar
las
órdenes y
no se les
escapa
nada**



**PRE PAGA MEDICO GREMIAL DE 7 MIL
AFILIADOS = 5 % EN BIOQUIMICA**

**ADMINISTRADOR DE OO.SS. DE 120 MIL
AFILIADOS =**

38 CTVOS/AFILIADO/AÑO EN BIOQUIMICA

**32 CTVOS/AFILIADO/AÑO EN PRACTICAS
MEDICAS**

OOSS UNIVERSITARIA 6000 AFILIADOS

80 CTVOS X AFILIADO AÑO EN BIOQUIMICA

**2,7 PESOS X AFILIADO/AÑO EN PRACTICAS
MEDICAS**

“ auditoría de la auditoría “

**Los
médicos
auditores
NO DEBEN
Controlar
TODO !!!**



No hay que controlar TODO, sino automatizar las alarmas en cómputos.

El 90 % de la auditoría debe ser realizada en forma automatizada.

El médico auditor sólo está para cosas y casos especiales . Para poner su creatividad al servicio del sistema. Para mejorar la calidad de la prestación, su relación costo beneficio , para hacer docencia entre los colegas, para analizar y trabajar con los sobreprescriptores y sobreconsumidores , y no para las aburridas rutinas, que puede hacer la máquina o cualquier técnico ayudante de auditoría.

**LA TAREA DE
CONDUCCION
DE LAS PRE
PAGAS
MEDICO
GREMIALES
DEBE SER
“HONORARIA”**



- Como dijera el amigo DR RIVERO de AMR Salud, en Mar del Plata

"Hay que distinguir claramente entre los objetivos sociales de nuestras entidades (BRINDAR COBERTURAS A LAS MAS AMPLIAS CAPAS DE LA POBLACION Y DISTRIBUIR TRABAJO MEDICO RAZONABLEMENTE REMUNERADO) y los objetivos comerciales (MAXIMIZAR GANANCIAS) que tiene la competencia ."

"Pero las cuestiones del manejo técnico y el gerenciamiento son muy parecidas en unas y otras , y uno no puede jugar al amateurismo, mientras la competencia se entrena en Harvard."

"Si queremos jugar en las Big Leagues, no podemos entrenar en el campito"

si me dijeran :

.- sólo puede decir 11 palabras
ante el auditorio

y luego morirá...



diría :

.- muchachos
no se olviden nunca ...

(y ya me gasté 5 palabras...!!!)

**EL SECRETO ES...
MANTENERSE EN
CRECIMIENTO!!!!**

