

Si no puede visualizar este correo puede [Ver la versión on-line](#)

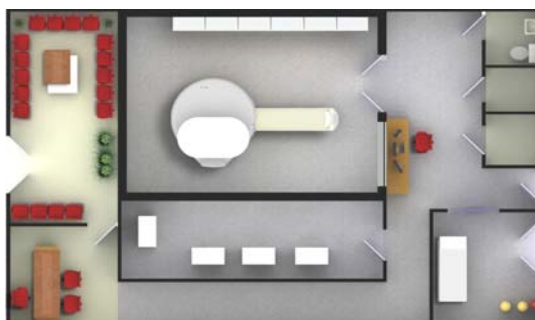


ALRAD NEWSLETTER

SEP 2015

PLANIFICACIÓN Y DISEÑO

DIAGNOSTICO POR IMAGEN Y RADIOTERAPIA



FOS. Influencia en los resultados

El **Factor de Ocupación de Sala** es un parametro fundamental de cada modalidad. Maximizarlo es una tarea diaria de cada Servicio y de cada responsable de la modalidad. En el trabajo que puede descargarse abajo se analizan los resultados economicos de un equipo de resonancia magnetica cuando se mejora el FOS de 0,7 al 0,9. La tarea es complicada pues requiere el ajuste de varios elementos que intervienen, como la citación, los protocolos clinicos, responsabilidad y formación de los tecnicos, ubicación del equipo, calidad del mantenimiento, etc.

En el estudio se parten de 5.230 exámenes por año y se hacen calculos a 10 años, con las consiguientes estimaciones de crecimiento tanto de población como de demanda de la modalidad.

Se comienza con un precio medio por examen de 148 euros que decrece un 2 % en cinco años y luego vuelve a crecer el mismo 2% en los cinco ultimos.

El analisis muestra un resultado positivo de 1.108.000 e en 10 años. Suficientes para renovar



Superficie del Servicio de D.I.

La mayoría de los servicios actuales carecen de la superficie necesaria para satisfacer, de forma optima, los servicios que se les demandan.

Se ha propuesto una hoja de calculo en Excell para calcular las superficie del servicio en el momento de su proyecto, y tambien es util en las remodelaciones y auditorias.

Se comienza con la demanda, para calcular las modalidades y el personal. En los centros publicos la clave es la **Frecuentación**, o numero de exámenes por cada mil habitantes. En los privados la demanda la define la **Contratación** que el centro es capaz de realizar.

El catalogo de tiempos de examen de la SERAM permite calcular las modalidades, y lo espacios de examen neto que ocupan se pueden ver en el libro [Planificación y Diseño](#).

Calculadas las modalidades tenemos la superficie neta de examen del servicio.

La superficie bruta total en el momento de apertura la calcularemos aplicando el factor 7 a la superficie neta de examen. Aqui estan consideradas todas las necesidades del servicio. Con las estimaciones de incremento de la

la maquina al contado.



[Ver más](#)

población y modalidad determinamos las necesidades de superficie a los 10 años.

Modalidad	%	Exámenes	1	Product. Media	Sala		Sup. media	Sup. total
			esa		Sal	Sal		
			min	Exámenes			m ²	m ²
RD	66	149.187	4	36.750	4,1	4	20	80
RX FLUORO	2	4.466	15	9.800	0,5	1	25	25
ORTOPANTO	1	1.912	6	24.500	0,1	1	8	8
DENSITOM.	1	2.429	15	9.800	0,2	1	15	15
MANIOGRAF.	3	7.314	10	14.700	0,5	1	12	12
TACMULT.	8	17.516	15	9.800	1,8	2	30	60
RES MAGN.	5	10.910	25	5.880	1,9	2	35	70
ECOGRAFIA	13	29.541	15	3.900	3,0	3	15	45
VASCULAR	1	2.357	60	2.450	1,0	1	35	35

[Ver más](#)



Gestión en Diagnóstico por Imagen. Resultados economicos

Un Servicio de Diagnostico por Imagen emplea elevados recursos, tanto de personal, como de maquinaria, instalaciones, energía, farmacos, espacios, etc., en resumen importantes cantidades de capital sin el que no podria funcionar.

Desde hace tiempo existe un amplio debate en las organizaciones cientificas, las organizaciones medicas y aquellos implicados en la economia de la salud, sobre la forma de gestionar estos recursos tanto en campo publico como privado.

Hay una serie de parametros que condicionan los resultados economicos y en donde los gestores pueden obtener mejoras sensibles en los resultados economicos, sin detrimento de la calidad.

El estudio que puede verse en el enlace de abajo, compra dos situaciones de servicios con diferentes parametros de productividad, coeficiente de utilización de sala, tipos de contratación, contratos de mantenimiento, etc. Ambas situaciones parten de iguales costes de personal y iguales precios de facturación de los exámenes.

El calculos de los resultados de ambos servicios proyectado a 10 años indica una diferencia de resultados muy significativa, que podria muy bien refinanciar la renovación del servicio.



MEJORAS 0,7- 0,9

- Una mejora del 28,5 % de la Productividad y del FOS
- Desde 0,7 a 0,9
- Menores costes de equipos y mantenimiento del 10 % y 20%



Resto igual en 10

- A igualdad del resto de los factores de producción



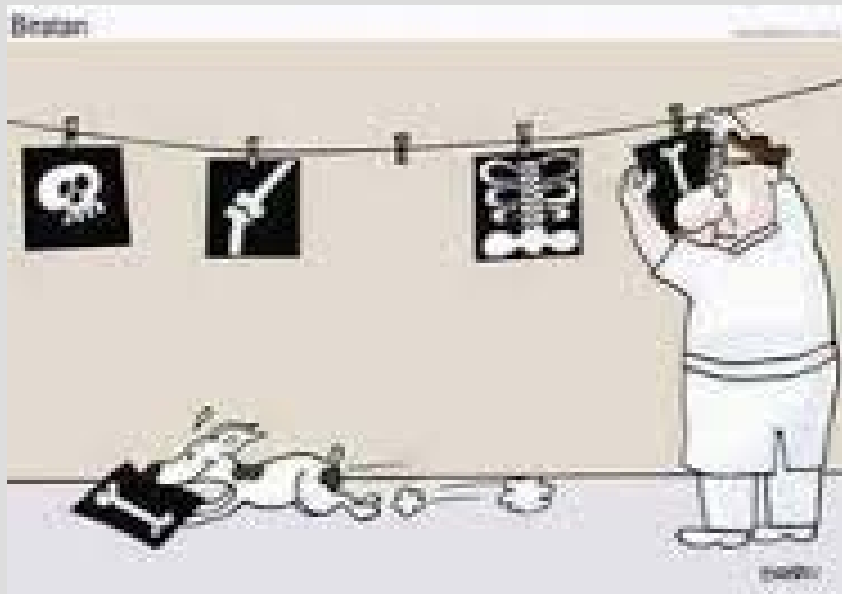
Resultados

- Genera unos resultados de 13.164 ke
- 14,7 % de la facturación (en 10 años)

[Ver más](#)

[Ver calculos](#)

Rincón del humor



Alrad Consulting

jose.garcia@alrad.es

www.alrad.es ; www.plandis.es



[Ir al sitio](#)

Si no quiere seguir recibiendo emails puede [darse de baja](#)