

# Hospital del Milenio

## “Gestión de Riesgos y Seguridad del Paciente”

*Dr. Alfredo Rasmussen Ochoa*

*GRUPO SALUD DEL PERU*

*[arasmussen@gruposalud.com.pe](mailto:arasmussen@gruposalud.com.pe)*

# AGENDA

- I. Oportunidad?
- II. Definiciones
- III. ¿Qué queremos?

PRONÓSTICOS DE LA CONSULTORA MÉTRICA AL 2012

## El crecimiento del consumo y sus próximos ganadores

■ Sectores de vivienda, comunicaciones, alcohol y salud serían los que más crecerían

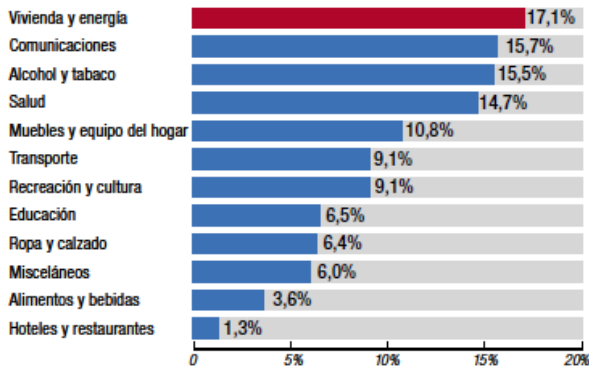
Con la crisis financiera internacional, todos quisieran tener una bola de cristal para saber en qué negocios invertir o destinar recursos en los próximos años. La consultora Métrica, como parte del seminario Plan Comercial 2009, organizado por la UPC, presentó un análisis sobre los rubros de consumo masivo que más podrían crecer hacia el 2012.

¿Cómo realizaron estas proyecciones? Pues a partir de la data aparecida en el 2005 International Comparison Program (Programa de Comparación

### Categorías de consumo y crecimiento

Al 2012, de 11 categorías analizadas, 5 reportarían un crecimiento anual superior al 10%. Serían las estrellas del consumo.

Crecimiento promedio anual (%) 2005-2012



Fuente: Banco Mundial / Métrica

### LAS CIFRAS

■ 55.000 millones de dólares fue el monto de consumo individual del Perú en el 2005, según el Banco Mundial.

■ 16.100 millones de dólares se vendieron ese año en el rubro de alimentos y bebidas, que representa el 29% del consumo total en el país.

■ 20% sería la participación del rubro de alimentos y bebidas hasta el 2012, luego de crecer a un promedio anual de 3,6%.

ción Internacional 2005), un reporte del Banco Mundial publicado en inicios de este año que compara los gastos de consumo de diversas economías del orbe a partir de 14 grandes categorías. Así, Métrica empleó los datos de PBI per cápita de países similares al Perú para asociarlos al consumo de cada una de estas categorías, todo ello bajo la hipótesis de que "un crecimiento importante en el PBI per cápita cambia la estructura de consumo de cada país", como señala Julio Luque, director gerente de Métrica. "Encontramos que no todas las categorías se comportan igual cuando crece el poder adquisitivo. Ropa y calzado, por ejemplo, se disparan", señala.

**GANADORES Y ESTRATEGIAS**  
De este ejercicio, Métrica halló que categorías de consumo crecerían más en ventas en los próximos años, entre las cuales destacaron los rubros de vivienda y energía, comunicaciones, alcohol y tabaco, salud, y muebles y equipo para el hogar. "Estas cinco cate-

gorías estrella crecerán a un promedio superior al 10% anual", afirma Luque.

Sin embargo, para el consultor, lo que más llama la atención es que "de estas cinco categorías, tres tienen un marketing subdesarrollado". La primera de ellas es vivienda, en la que, salvo los esfuerzos puntuales de la chilena Imagina (de las familias Calderón y Kreutzberger), no hay marcas sólidas ni mayores desarrollos comerciales. Del mismo modo, afirma que salud y muebles son otros rubros que están "en pañales".

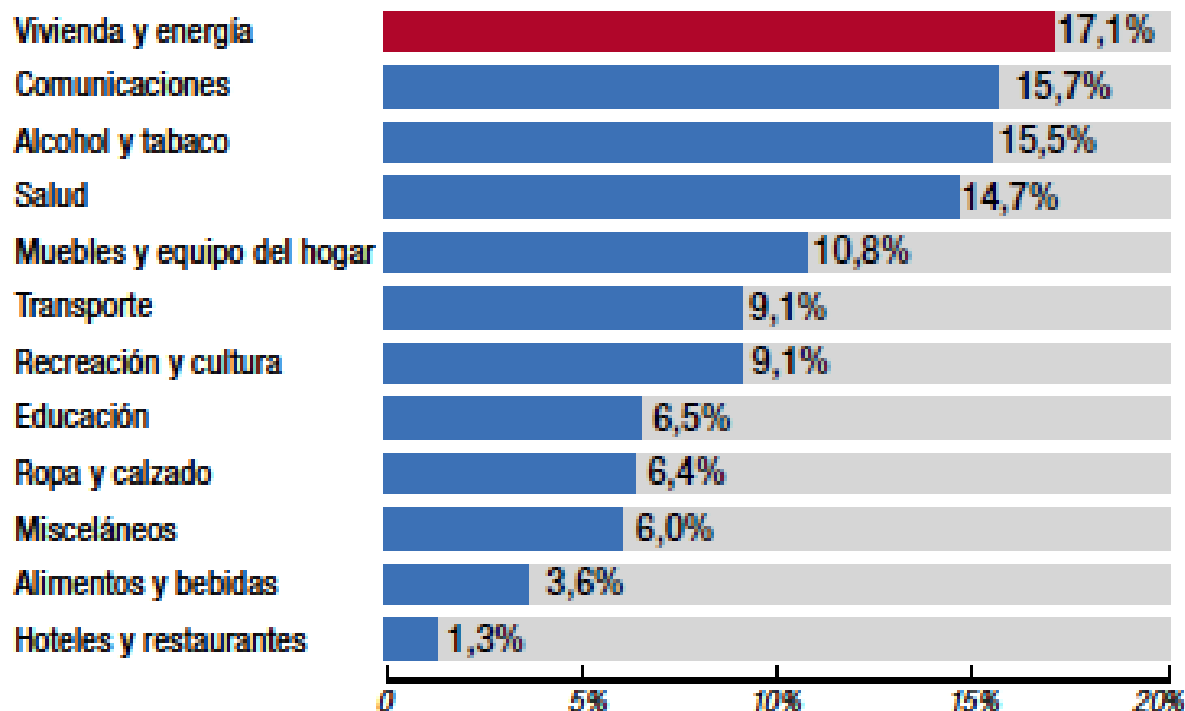
Las otras dos categorías estrella, comunicaciones y alcohol, sí han tenido un mayor esfuerzo comercial y, por ello, el consultor proyecta que tendrían en los próximos años retornos más altos que los previstos.

¿Qué pasará con las demás categorías de menor crecimiento? No hay que asustarse, pues Luque afirma que, pese a estas limitaciones, es momento de encontrar estrategias para explotar nichos específicos en estos rubros. ■

## Categorías de consumo y crecimiento

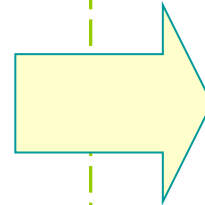
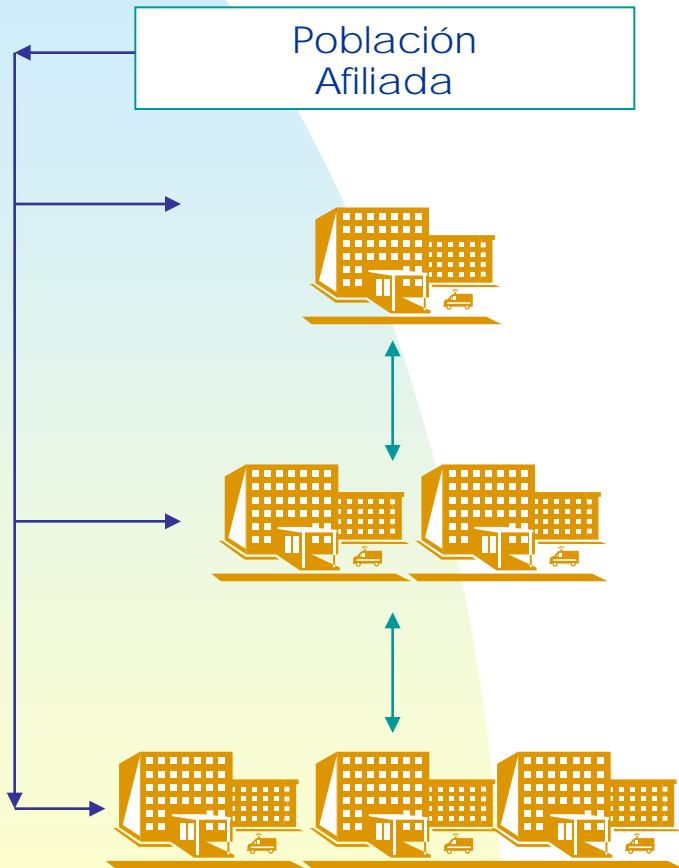
Al 2012, de 11 categorías analizadas, 5 reportarían un crecimiento anual superior al 10%. Serían las estrellas del consumo.

### Crecimiento promedio anual (%) 2005-2012



# DATOS

## Modelo Curativo

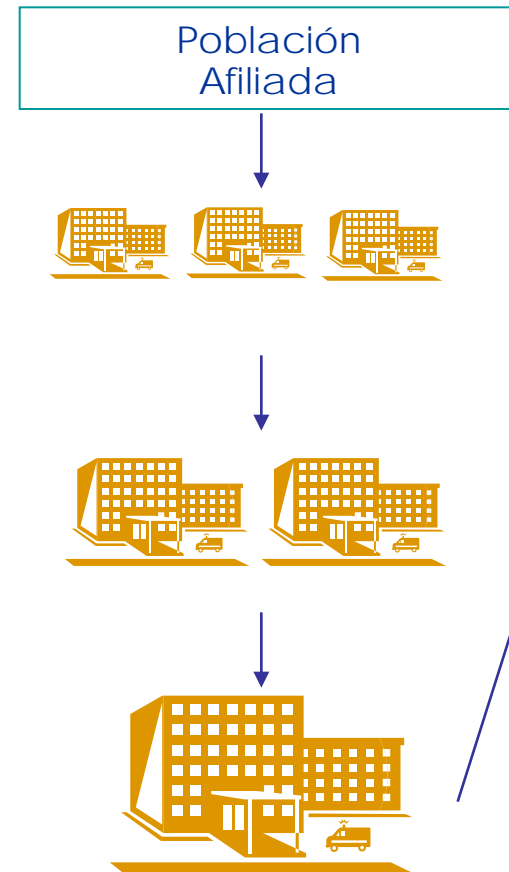


1er nivel de atención

2do nivel de atención

3er nivel de atención

## Modelo Preventivo



# DATOS

SEGURIDAD SOCIAL  
EN EL PERU

SEGURIDAD SOCIAL  
EN PENSIONES

SEGURIDAD SOCIAL  
EN SALUD

ADMIN. DE  
FONDO DE  
PENSIONES  
AFP

SISTEMA  
NAC. DE  
PENSIONES  
SNP - ONP



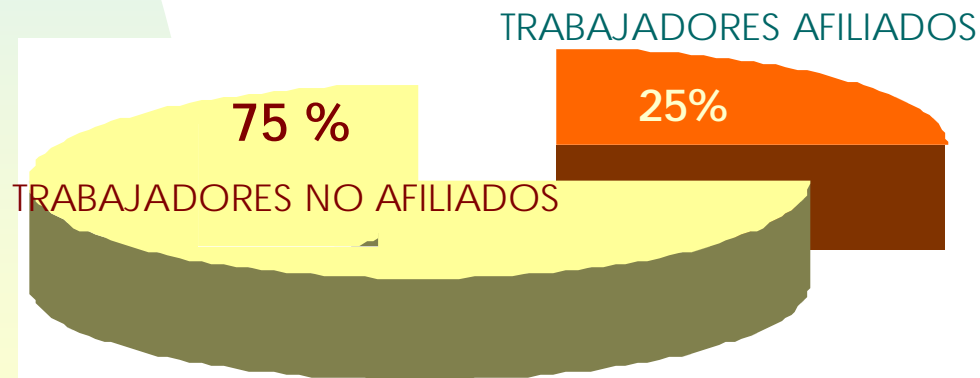
EPS/EsSalud  
CAPA  
SIMPLE

EsSalud  
CAPA  
COMPLEJA

# DATOS



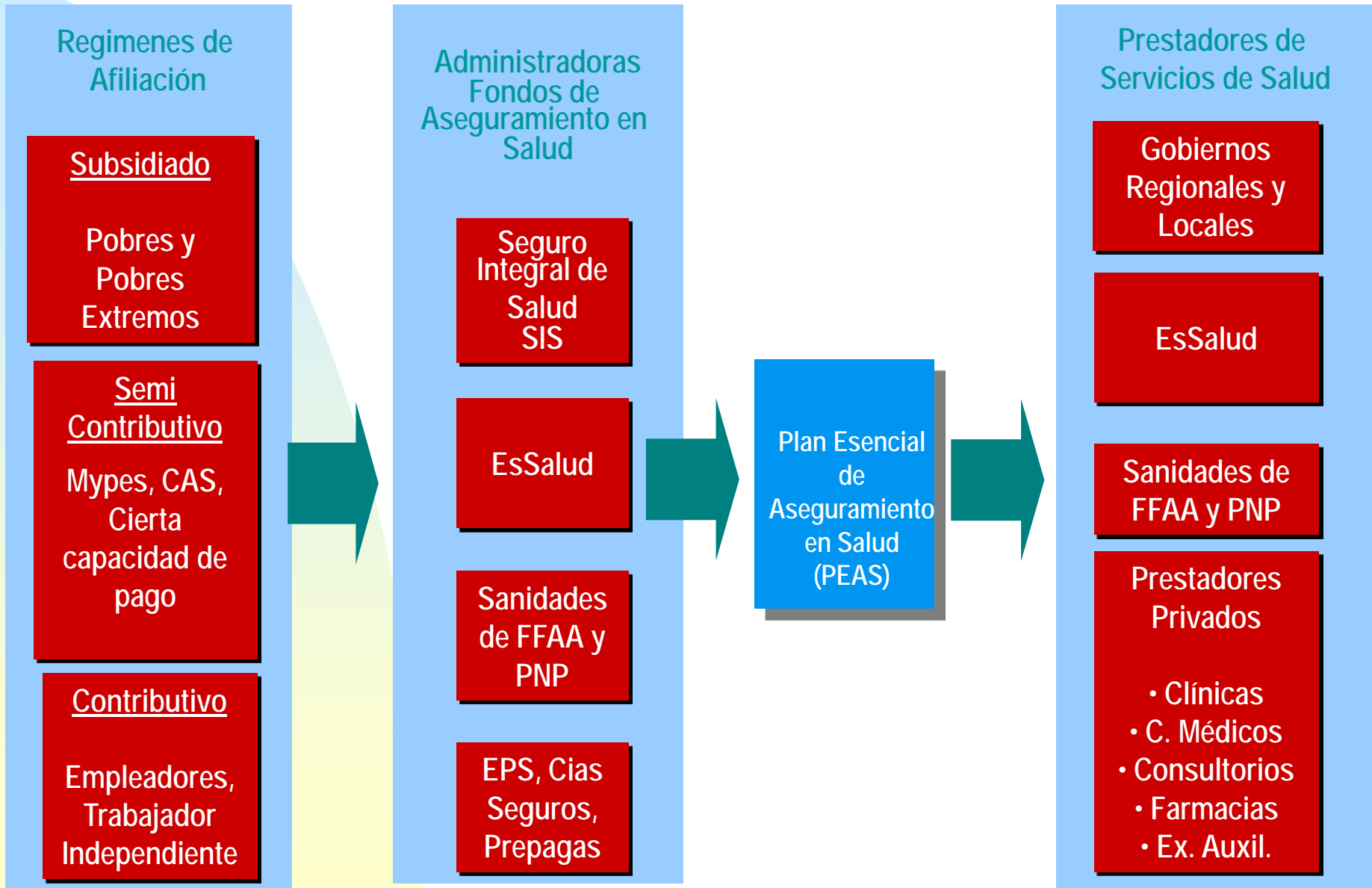
Población Asegurada en EsSalud



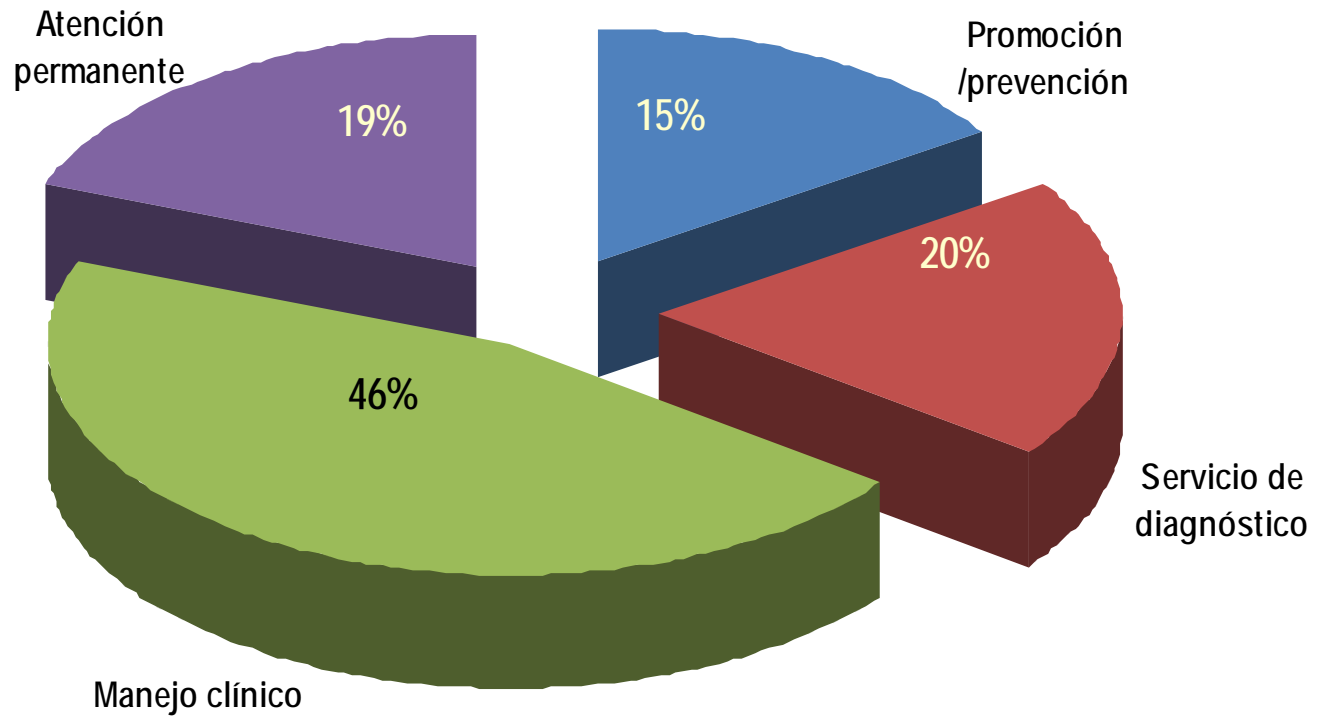
Empresas con EPS

- Cuadro comparativo de afiliados entre EsSalud y el Sistema EPS

# DATOS



# DATOS



**Estructura del costo total del PEAS para población pobre: Año Base**

# DATOS

## **I. Condiciones Gineco Obstétricas:**

Total: 89 esquemas referenciales de manejo a ser validados para el I - II y III nivel

---

## **II. Condiciones Pediátricas:**

Total: 55 esquemas referenciales de manejo para el I - II y III nivel

---

## **III. Condiciones Neoplasicas:**

Total: 13 esquemas referenciales de manejo para el I - II y III nivel

---

## **IV. Condiciones Transmisibles:**

Total: 45 esquemas referenciales de manejo para el I - II y III nivel

---

## **V. Condiciones No Transmisibles:**

Total: 84 esquemas referenciales de manejo para el I - II y III nivel

---

Condiciones y Esquemas validados en el I, II y III nivel de atención

# AGENDA

- I. ¿Oportunidad?
- II. Definiciones
- III. ¿Qué queremos?

# DEFINICIONES

Tradicionalmente, los riesgos que amenazan nuestro PATRIMONIO TANGIBLE se neutralizan mediante la Prevención (riesgos laborales, riesgos químicos, riesgos técnicos, etc.) mediante las técnicas de Protección (protección contra incendios, protección civil, etc.), mediante la eficaz gestión de los recursos económicos, y con la aplicación de las técnicas que nos enseña la gerencia de riesgos, etcétera.

La auditoría y la consultoría, la elaboración e implantación de proyectos organizativos y técnicos y la formación de directivos y trabajadores son las armas o métodos que nos permiten la gestión de todo el abanico de riesgos que nos acechan.

Con ello se logra la efectiva Protección del Patrimonio y la reducción de costes mediante:

- Ausencia de daños a las personas y bienes.
- Disminución de las reclamaciones por responsabilidad.
- Actividad asistencial no interrumpida.
- Disminución de las diferencias de inventarios.
- Optimización del valor de la prevención/seguridad.
- Indemnizaciones no devengadas.
- Primas de seguros más bajas.

# DEFINICIONES

Las rentabilidades obtenidas por la gestión de riesgos son del orden del 800%, como resultado de invertir en:

Personal cualificado y su formación.  
Dispositivos técnicos de protección.  
Procedimientos operativos que integren ambos.  
Incendios y otros riesgos catastróficos.  
Riesgos laborales.  
Residuos sanitarios.  
Riesgos sociales.  
Riesgos técnicos.

Pero en el futuro, los riesgos de los hospitales se van a incrementar para el PATRIMONIO INTANGIBLE.

Información (historias clínicas, etc.), conocimiento científico, creatividad de los profesionales sanitarios, imagen de la institución y prestigio ante la población.

Para neutralizarlos, pueden emplearse otras técnicas de alto valor añadido (AVA) como pueden ser: la inteligencia y contrainteligencia competitivas, la prevención de fraudes, la protección de la información, la dirección de situaciones de crisis y la calidad de los servicios de protección.

# DEFINICIONES

La gestión de riesgos puede aportar al sector sanitario un complemento a la gestión general, consistente en: la disminución de pérdidas, originadas por comportamientos ineficientes, incorrectos, no éticos e, incluso, fraudulentos.

## GESTIÓN DE RIESGOS EN INSTITUCIONES SANITARIAS

En las Instituciones Sanitarias, la gestión de riesgos se organiza mediante:

- Planes de catástrofes Internas.
- Planes de catástrofes Externas.
- Prevención de Riesgos Laborales.
- Planes de Gestión de Residuos Sanitarios.
- Planes de Seguridad Civil.
- Planes de Seguridad Técnica.

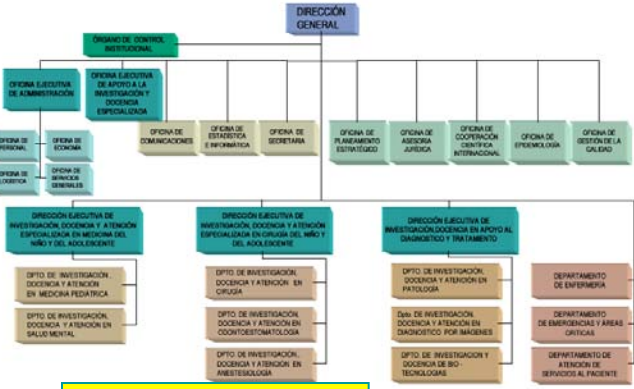
# DEFINICIONES

## El Hospital del Milenio

El Hospital del Milenio es aquella institución que brinda una atención humanizada, con calidez, con calor humano, con criterios de calidad en los procesos de atención asistenciales y administrativos, comprometidos con nuestros usuarios externos e internos, enfocada en la dignidad de las personas, donde la relación interpersonal es invaluable.



# DEFINICIONES



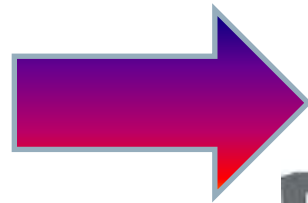
**Organización Sólida!**

**Potencial Humano!**



# Características

**Tecnología e Infraestructura Adecuada!**



# Buen trato

# DEFINICIONES

Cuenta con un potencial humano / talento humano / capital humano que es parte del desarrollo institucional y que contribuye con las propuestas de mejora del sector salud

Tiene facilidad para adaptarse a las variaciones y turbulencias del entorno económico y social, adecuando sus procesos de trabajo para no afectar la calidad de las prestaciones al usuario

Implementar acciones de mejora en la satisfacción de los usuarios internos, buscando consolidar la cultura de la organización y establecer un clima organizacional que permita un aprender y desaprender constante con inserción de

Utiliza la tecnología y aprovecha las innovaciones tecnológicas en la mejora de los servicios de salud

Cuenta con gran trayectoria en el campo de la salud, con profesionales de la salud destacados y reconocidos en diferentes áreas

Ha demostrado tener capacidad de respuesta y organización ante contingencias y eventos de emergencias y desastres

## PERSONAS

Competencias??  
Motivación??  
Actualizados??  
Conocimiento??  
Experiencia??

# DEFINICIONES



Hospitales PERU  
2010

## ORGANIZACION

Procedimientos  
Definidos??  
Guías y  
Protocolos??  
Estandarización??

## EQUIPAMIENTO E INFRAESTRUCTURA

Tecnología Actual??  
Gestión vs  
Mantenimiento??  
Adecuada??  
De acorde al nivel??

# AGENDA

- I. ¿Oportunidad?
- II. Definiciones
- III. ¿Qué queremos?

# ¿Dónde queremos estar?



# ¿Dónde queremos estar?

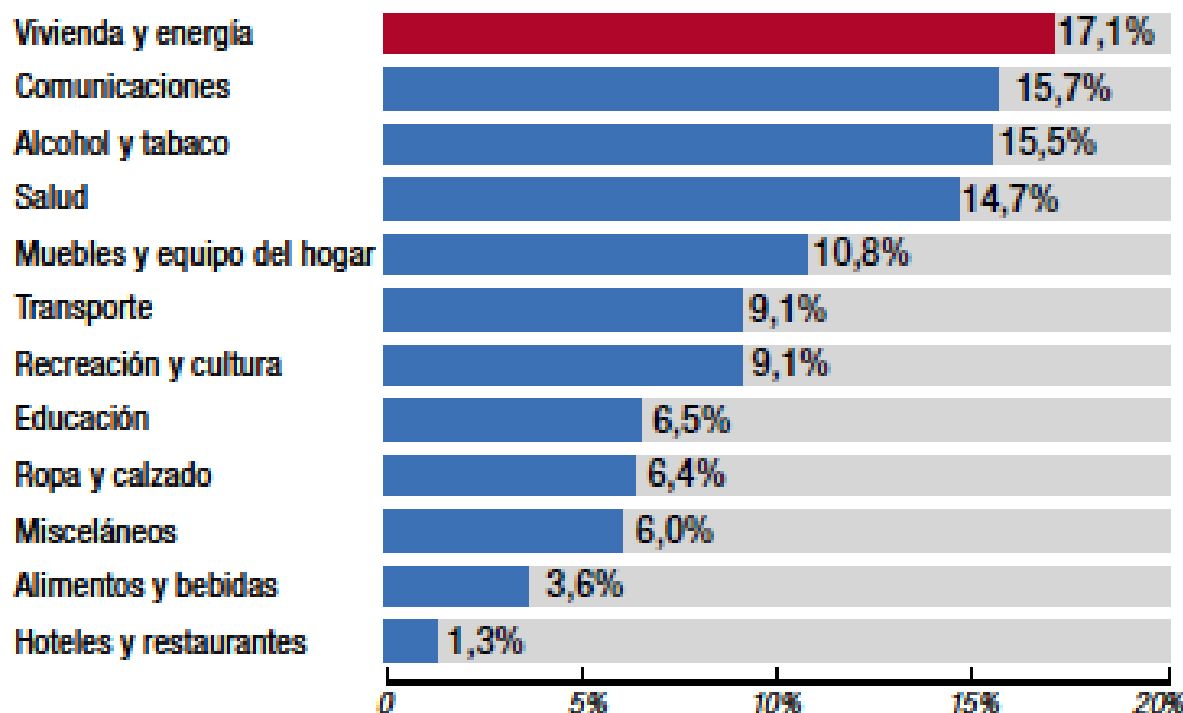


# ¿Dónde queremos estar?

## Categorías de consumo y crecimiento

Al 2012, de 11 categorías analizadas, 5 reportarían un crecimiento anual superior al 10%. Serían las estrellas del consumo.

### Crecimiento promedio anual (%) 2005-2012

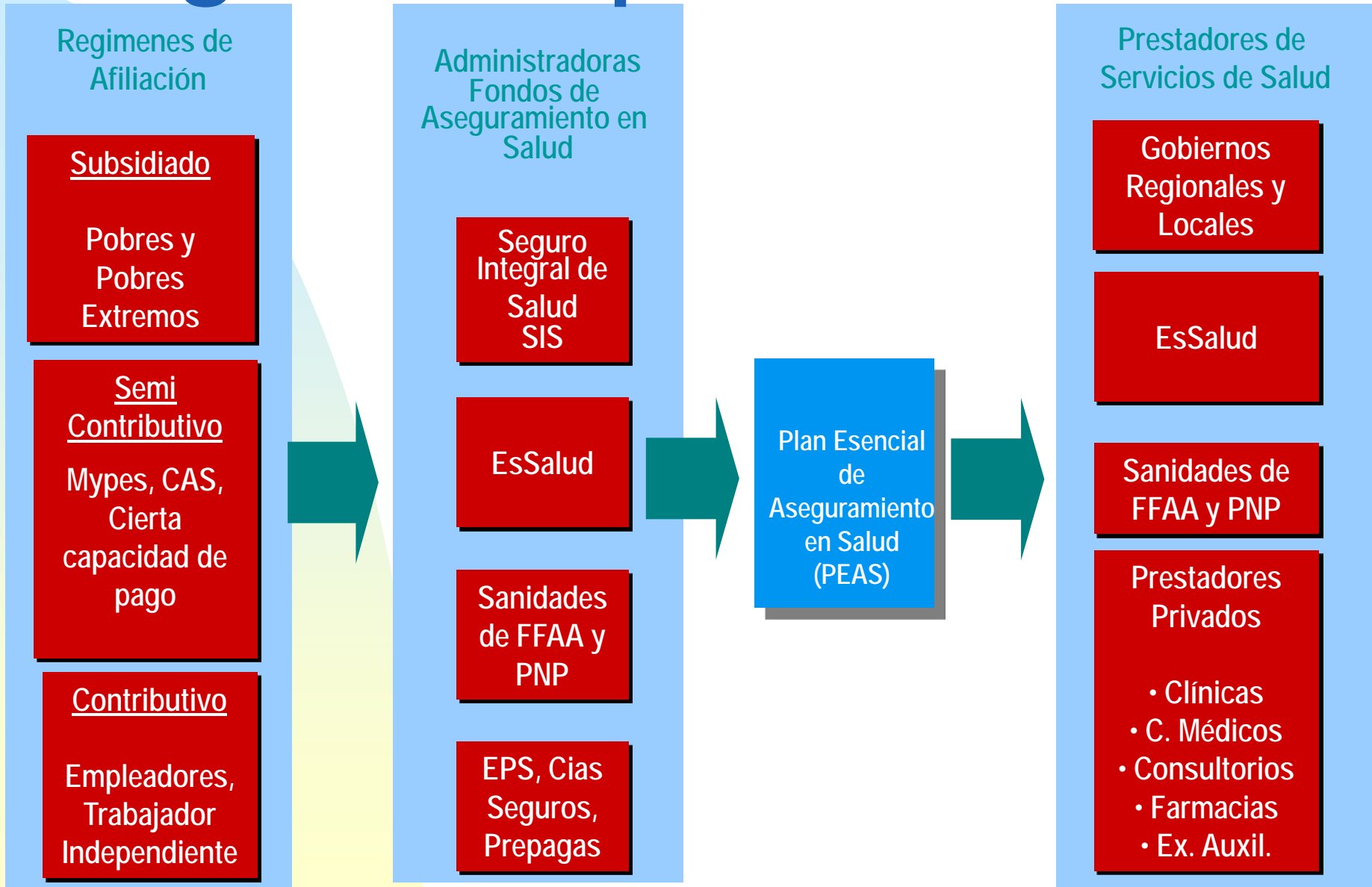


# ¿Dónde queremos estar?



Clínica Mas Vida  
SJL

# ¿Dónde queremos estar?



# ¿Cómo queremos estar?

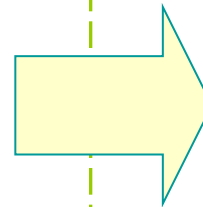
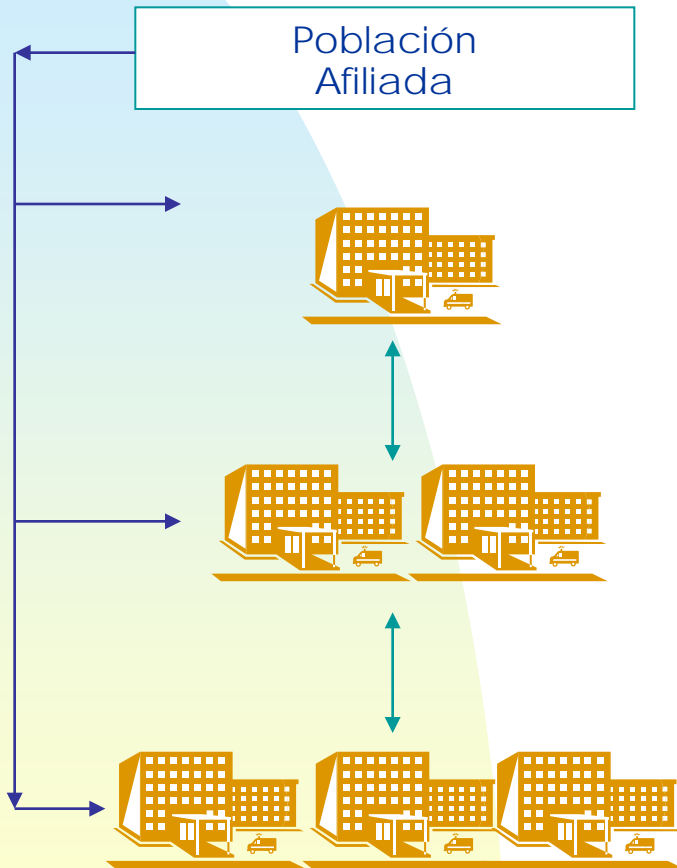


# ¿Cómo queremos estar?



# ¿Cómo queremos estar?

## Modelo Curativo

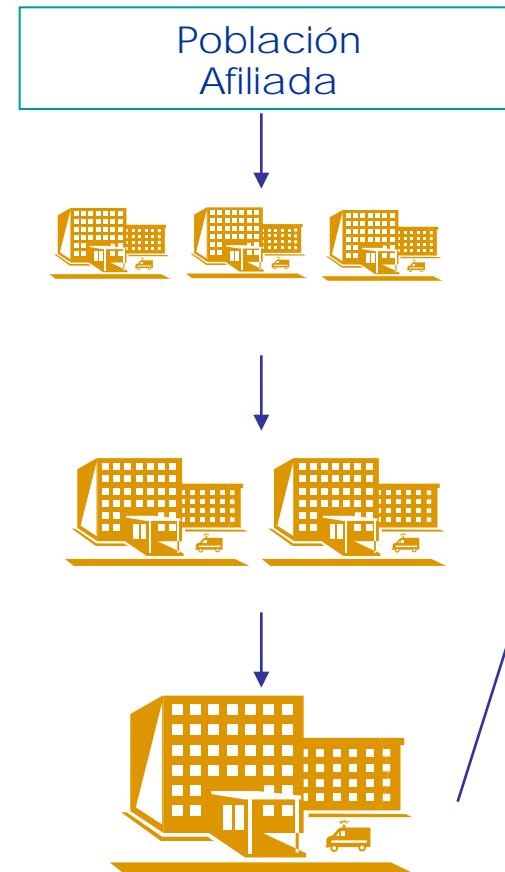


1er nivel de atención

2do nivel de atención

3er nivel de atención

## Modelo Preventivo



# ¿A dónde queremos llegar?



# ¿A dónde queremos llegar?



# ¿A dónde queremos llegar?





# ¿A dónde queremos llegar?

## **I. Condiciones Gineco Obstétricas:**

Total: 89 esquemas referenciales de manejo a ser validados para el I - II y III nivel

---

## **II. Condiciones Pediátricas:**

Total: 55 esquemas referenciales de manejo para el I - II y III nivel

---

## **III. Condiciones Neoplasicas:**

Total: 13 esquemas referenciales de manejo para el I - II y III nivel

---

## **IV. Condiciones Transmisibles:**

Total: 45 esquemas referenciales de manejo para el I - II y III nivel

---

## **V. Condiciones No Transmisibles:**

Total: 84 esquemas referenciales de manejo para el I - II y III nivel

---

Condiciones y Esquemas validados en el I, II y III nivel de atención

A large, dark, textured sculpture of a hand, possibly made of stone or metal, stands prominently in a park-like setting. The hand is oriented vertically, with the fingers pointing upwards. At the base of the hand, a human face is carved into the material, looking upwards. The background features lush green trees and a wooden bench. A white car is partially visible on the right side of the frame. The overall scene is bright and outdoors.

GRACIAS

*“De nada sirve tener la mejor tecnología, los mejores procedimientos, los mejores profesionales si al paciente no le damos un trato digno...”*

**HUMANIZACION EN  
SALUD!**