

APORTACIONES A LOGÍSTICA

Jueves, 19 de mayo – 18,00 a 19,00 h.

MODERADOR: R. RAMOS PRATS

UNA UNIDAD DE ILUSTRACIÓN E IMAGEN EN UN HOSPITAL: 3 AÑOS DE EXPERIENCIA (ENERO 1991-DICIEMBRE 1993)

J. RAMÍREZ VERONA
A. E. Las Palmas Norte

FICHA TÉCNICA DE PRODUCTOS ELABORADOS DE COCINA

I. SANTANA SOSA
A. E. Las Palmas Norte

PRODUCTOS PROCESADOS DE LENCERÍA

J. GONZÁLEZ DÍAZ
A. E. Las Palmas Norte

ACTUACIONES ANTE LA REFORMA DE LA COCINA DEL HOSPITAL

R. MARTÍNEZ BAYÓN
Hospital de Cabueñes

LA IMPLANTACIÓN DE UN CATÁLOGO VALORADO DE PRODUCTOS EN EL SERVICIO DE LAVANDERÍA COMO SISTEMA DE IMPUTACIÓN DE COSTES

C. MADRID
Complejo Hospitalario de Ciudad Real

IBERCOM VERSUS HICOM

F. MORO SANZ
Hospital Universitario de Getafe

ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD DE UN HOTEL DE PACIENTES PARA LA COMUNIDAD DE MADRID DESDE UN PUNTO DE VISTA EMPRESARIAL PRIVADO

J. JIMÉNEZ GALINDO
Dirección Provincial INSALUD. Guadalajara

Una Unidad de Ilustración e Imagen en un hospital: 3 años de experiencia (Enero 1991 - Diciembre 1993)

RAMÍREZ VERONA, J./SAAVEDRA MARRERO, R./GARCÍA DOMÍNGUEZ, S./
CARRETERO HERNÁNDEZ, G.

Atención Especializada Las Palmas Norte

Una unidad de Ilustración e Imagen es indispensable en todo hospital docente y universitario. Nuestra UI presta unos servicios totalmente gratuitos, con una buena calidad (varios trabajos han sido premiados por su iconografía) a todo el personal que lo precise con fines profesionales que repercutan favorablemente en toda la comunidad hospitalaria.

La UI atiende a una media de 10 usuarios diarios, lo que da idea de la demanda que el Complejo Hospitalario Las Palmas Norte crea.

La posibilidad de aumentar los recursos humanos y materiales (poder revelar diapositivas en la unidad, imprimir, editar vídeos) es el futuro de esta unidad que sigue y seguirá siendo el último paso obligado entre la investigación y la divulgación.

Ficha Técnica de Productos Elaborados de Cocina

SANTANA SOSA, I./GARCÍA ADAME, M.ª L.

Atención Especializada Las Palmas Norte. Hosp. Nuestra Señora del Pino

Análisis y cálculo pormenorizados, de los Costes de los “Productos Elaborados de Cocina”, y su aplicación en la Facturación a los diferentes Servicios y Unidades, previa confección de Catálogo de Productos Procesados para su clasificación y codificación.

En la realización de las Fichas Técnicas de Productos Procesados, se valoran las constantes de artículos, personal, menaje, accesorios, inmovilizado y otros servicios repercutibles, los cuales inciden en la determinación de el “Coste de Referencia Unitario” de dichos productos, determinándose el criterio de revisión de dichos costes.

Productos Procesados de Lencería

GONZÁLEZ DÍAZ, J.C./SANTANA SOSA, I.

Atención Especializada Las Palmas Norte. Hosp. Nuestra Señora del Pino

Criterios de determinación de tareas susceptibles de ser clasificadas como “Productos Procesados de Lencería y Lavadero”, para su posterior inclusión en el Catálogo de estos Productos.

En la determinación del criterio de Productos Procesados, se considerarán, para cada actividad, los factores de artículos, personal, utillería, accesorios, inmovilizado intervinientes y otros servicios repercutibles, los cuales incidirán en la consiguiente elaboración de las Fichas Técnicas de estos productos.

Actuaciones ante la Reforma de la Cocina del Hospital

MARTÍNEZ BAYÓN, R./VÁZQUEZ LÓPEZ, J.M.

Atención Especializada Área V (Asturias). Hospital de Cabueñes

En algún momento todo Hospital debe hacer frente a una reforma de algún tipo en el recinto de Cocina.

Si se admite que en cualquier cocina, y más en un Hospital, tiene que haber un grado de higiene muy importante, y que los servicios que presta admiten muy pocas demoras en el tiempo, el problema que se plantea ante una reforma total es considerable, si el recinto a reformar es el mismo que ocupa la cocina en la actualidad y el hospital supera las 400 camas. Una situación de este tipo se puede abordar de varias formas, entre las que citaremos:

- a) Sectorizando y terminando por zonas.
- b) Recurrir a un servicio externo, mientras dura la reforma.
- c) Acondicionando otro espacio para cocina, en tanto se reforma la definitiva.

La Implantación de un Catálogo Valorado de Productos en el Servicio de Lavandería como Sistema de Imputación de Costes

CORTÉS, M./VERA, P./GARCÍA ALCÁZAR, C./MADRID, C.

Complejo Hospitalario de Ciudad Real

INTRODUCCIÓN:

Los costes del Servicio de Lencería del Complejo Hospitalario suponen un 5% de los costes totales. La utilización como criterio de reparto del número de UPA's producidas o Kg. de ropa tratada, puede distorsionar la imputación de costes de este Servicio Intermedio.

OBJETIVO:

Desarrollo de un modelo de catalogación valorada de los productos de este GFH intermedio, como criterio de reparto de sus costes.

CONCLUSIONES:

Análisis comparativo de los resultados obtenidos, aplicando como criterio de reparto UPA's, Kg. de ropa y Catálogo valorado de productos.

RESUMEN DE COMUNICACIÓN

Título
IBERCOM VERSUS HICOM.

Autores
Moro Sanz, Francisco

Centro de trabajo
Hospital Universitario de Getafe

Resumen

Manteniendo la red de voz-datos del Hospital y realizando el cambio del sistema IBERCOM por central privada, se pretende conseguir una reducción consumo-coste de teléfono estimada, de más del 50% de la facturación anual del año 93, en el año 94.

Desde la implantación de central privada realizada en julio/93, se ha conseguido un ahorro económico de 8.083.839 ptas., con respecto a los meses comprendidos entre agosto y diciembre del año 92.

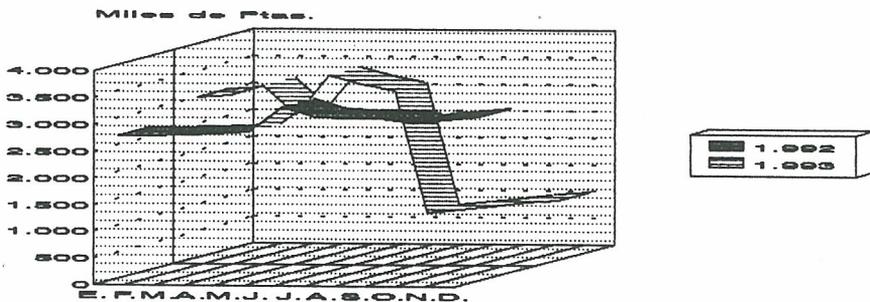
De forma general se procedió a la sustitución de IBERCOM por central privada HICOM 370, realizando las siguientes actuaciones:

- La Dirección del Hospital plantea a CTNE la posibilidad de cambio y las fechas de implantación previstas.
- Se organiza proceso informativo a todos los usuarios del Hospital.
- Se fija período de transición y protocolo de uso durante el mismo.
- Se informa a cada responsable Unidad, del estado final de sus prestaciones telefónicas una vez concluido el proceso.

Los resultados obtenidos quedan esquematizados por las cifras siguientes:

- 2.200 rosetas funcionando, una vez hecha sustitución IBERCOM por central privada.
- Igual de prestaciones a nivel de Unidad o Servicio, en cada ubicación del Hospital.
- Ahorro económico agosto/93 a diciembre/93 cifrado en 8.083.839 ptas.

COSTES TELEFONO



Análisis de la Viabilidad de un Hotel de Pacientes para la Comunidad de Madrid desde un punto de vista empresarial privado

JIMÉNEZ GALINDO, J.F./BERNAL BERGUA, C.A./CORELLA MOZÓN, J.M./
ATANCE MARTÍNEZ, J.C./PARDO MUÑOZ, A./REYES MARTÍN, A.

Dirección Provincial Insalud. Guadalajara

INTRODUCCIÓN:

Los Hoteles de pacientes son una realidad en otros países de la OCDE de baja implantación en España salvo experiencias aisladas y de escasa envergadura en comparación con la potencialidad de desarrollo de este tipo de instituciones.

La idea se basa en la prestación de un servicio hotelero a los pacientes que no precisan de atención por parte de los servicios centrales de un hospital pero cuya necesidad de vigilancia, espera preoperatoria y otras razones justifican su mantenimiento en una institución cerrada con supervisión sanitaria. Los enfoques posibles son múltiples en función de las necesidades particulares del entorno y del mercado de foco.

OBJETIVO:

Nos planteamos analizar la oportunidad de mercado y viabilidad económica de un Hotel de Pacientes para dar cobertura a la demanda de Madrid capital y otras instituciones cerradas del entorno.

MATERIAL Y MÉTODOS:

El trabajo ha sido desarrollado a modo de proyecto de negocio que asegure la viabilidad más allá del respaldo de las instituciones públicas salvo como clientes. La oportunidad del mercado fue valorada en base a la dependencia funcional y patrimonial de las instituciones sanitarias cerradas de Madrid. La viabilidad económica en base a las cuentas de resultados previsionales estimando un nivel de ocupación del 65% para el primer año y un incremento porcentual acumu-

lado de 5 puntos/año hasta un 80% en 1998; la facturación por cama se estimó en un 50% del coste medio de las UPA's estimadas para la media de los hospitales estimados como segmento de mercado. La financiación en base a un crédito de garantía hipotecaria al 12% durante 10 años en base a certificaciones de obra y otras previsiones financieras, etc.

RESULTADOS:

- Estudio del mercado
- Plan de Marketing
- Descripción Técnica.
- Organización y Recursos Humanos.
- Cuentas de resultados previsionales: mes a mes para 1995 y resumen anual para 1995-1999; Presupuesto Obra Civil e Instalaciones; Ingresos de explotación; Ingresos ajenos a la explotación; Gastos de explotación; Gastos financieros; Amortización.

CONCLUSIONES:

En base al estudio de mercado y previsiones realizadas puede considerarse como un proyecto viable desde un punto de vista empresarial privado. La oportunidad social y política desde un punto de vista público podría ser considerada.