

CAPÍTULO VII CONCLUSIÓN

Después de analizar los datos obtenidos, la información sobre el sector, el testimonio de empresarios destacados del mismo, médicos experimentados, directores generales de aseguradoras y directores generales de hospitales prestigiosos, se alcanzaron las siguientes conclusiones:

- A. Con la integración de una red médica, una red de proveedores y el volumen generado por la facilitadora como la que se expuso en la investigación, es posible alcanzar economías de escala que sumergirían los costos totales.
- B. El volumen generado requieren métodos de ingeniería industrial mejorando así los tiempos y forzando la estandarización de los procedimientos.
- C. El alto volumen genera también un cambio en la formación del médico cirujano al tener más repeticiones en proceso y mejora la calidad del egresado.
- D. La búsqueda por la eficiencia, eficacia y calidad de servicio, crea el ambiente idóneo para innovar en instrumentos y técnicas quirúrgicas disminuyendo así el riesgo para el paciente, el médico, el hospital y las instituciones financieras.
- E. Si bien es cierto, el beneficio al sector de la población más desfavorecido sería a largo plazo, el obtenido en el corto y mediano plazo se refleja en la clase media y media baja. Al tener acceso a tratamientos para mejorar la calidad de vida, también se está trabajando sobre la productividad del individuo en el terreno laboral.
- F. En un país donde si un medicamento o tratamiento cuesta más de \$200 pesos M.N. queda automáticamente fuera del alcance para más del 50% de la población mexicana; este modelo, baja dramáticamente los costos tanto de transporte como

de producción de medicamentos y como consecuencia, pone éstos bienes de consumo y servicios antes inaccesibles, al alcance del público en general.

- G. Por otro lado, considero a este cambio como inevitable; el modelo de la vieja escuela no encuentra lugar en un mundo de economías a escala y procesos estandarizados. Esta reestructuración del sistema representa una necesidad tanto para el sector público como para el privado. De esto, se han dado cuenta actores importantes. Sin embargo, éstos buscan la rentabilidad olvidando la responsabilidad para con la sociedad al no contar con una red médica integrada.
- H. Los modelos no sólo son viables y rentables, sino que representan el camino que debe adaptar el Sector Salud hacia la innovación y la cobertura universal.
- I. Por otra parte, la investigación aquí planteada demostró que, el enganche debe de ser del 20% ya que una tasa de interés anual del 9% no puede sostener impagos.
- J. Se demostró que por cada 5 puntos porcentuales de impago, se muestra una pérdida promedio del 57.08% en el porcentaje de la rentabilidad.
- K. Tomando en cuenta los resultados del modelo cuatro cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (4 a 1) con un enganche del 20% y un tope de 256 cirugías se puede deducir que dado el volumen de pacientes adecuado, se puede realizar un proyecto altamente rentable al ser capaz de producir \$28,290,348.25 de pesos M.N. con tan sólo generando -\$4,954,398.31 pesos M.N. de egresos generando así un saldo neto de 23'335,949.90 pesos M.N. con una rentabilidad de 418.67% .
- L. Es notable e indudable que el volumen y el crecimiento exponencial son la clave para la factibilidad de este modelo. Con el volumen adecuado, en un futuro el enganche pudiera disminuir así como la tasa de interés anual de manera drástica.

- M. El costo promedio de la cirugía se disminuiría radicalmente al alcanzar el volumen adecuado haciendo así más accesible la medicina. Por consiguiente, la empresa estaría en posición de transferir ese beneficio a la población en general.
- N. Las instituciones financieras como los seguros lograrían, a largo plazo, disminuir el costo de sus pólizas ampliando la accesibilidad del servicio. De esta manera, la población en general tendría acceso a un instrumento que protege el patrimonio personal.
- O. Las aseguradoras se volverían más rentables en México aumentando la inversión extranjera directa, la competencia y con ello la calidad de los servicios.
- P. El Sector Salud sería el más beneficiado, sin embargo, no se debe olvidar el impacto que se generaría también en la industria turística debido a la ventaja que se obtiene de tener servicios médicos de alta especialidad a precios competitivos, importando así a pacientes extranjeros y generando una derrama económica sustancial para México y sus inversionistas.
- Q. Este modelo de negocio y opción financiamiento son las herramientas ideales no solo para integrar a los actores del Sector Salud sino agregar al Sector Turístico en la modalidad de Turismo Médico Nacional e Internacional incrementando exponencialmente el tamaño de mercado de ambos sectores.
- R. Éste es el *Megashift* del que PWC México (2013) menciona. Éste es el cambio que volverá a México un país innovador y líder en Sector Salud combinado con una mejora exponencial en la calidad de vida de sus habitantes, atacando de manera agresiva, frontal y contundente una problemática social central de la agenda pública.