

RECOMENDACIONES DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA DE CIRUGÍA DE LA MANO (SECMA) PARA EL MANEJO DE LOS PACIENTES EN ENTORNO COVID-19

ACTIVIDAD DE NEGOCIO

Aunque mayoritariamente la Sanidad de nuestro país es pública y, lastimosamente, la formación económica de la profesión médica es nula, creo que debemos concienciarnos cada vez más del inmenso y brutal negocio que hay alrededor de la medicina y del acto médico, del cual somos los principales actores. En la mayoría de los estados occidentales de Europa el gasto en sanidad consume entre el 7 y 16% del PIB y supone muchas veces alrededor del 40% de los pagos del estado, en todas sus derivaciones

Por lo tanto consideramos que, a pesar que muchos socios no desarrollan actividad en donde tengan responsabilidad del gasto, es importante saber qué sucede a nuestro alrededor. Obviamente, espero para los profesionales con más o menos actividad privada, las recomendaciones puedan ser de utilidad

CONTROL DE COSTES

Con la disminución del volumen, en parte debido a los límites de la interacción social, los temores generalizados y los edictos explícitos para cancelar la cirugía electiva, es fácil pensar de inmediato en la reducción de costos como la medida más importante, sino la primera, a tomar. Sin embargo, antes de seguir ese camino, es importante primero identificar qué representa sus costos fijos y variables. Los costos variables tales como servicios públicos, suministros, servicios de transcripción, fungibles y personal en régimen de colaboración generalmente varían con el volumen de negocios y, en consecuencia, deberían disminuir con la pérdida de negocios. Algunos de esos cambios pueden parecer obvios.

Sin embargo, también será potencialmente importante mitigar sus costos fijos. Algunas consideraciones y preguntas deben incluir aquellos aspectos que se pueden suprimir/reducir temporalmente debido a la nueva situación

Administrar su clínica es una tarea fácil de controlar para controlar los **costos variables**, pero es importante hacer ciertas preguntas, como:

1. ¿Está pagando por un servicio de marketing mientras le ahorra un gasto?
2. ¿Qué nivel de ocupación de pacientes puede asumir su clínica? En otras palabras, ¿necesita mantener el número actual de personal?
3. Evaluar su fuente actual de pacientes. ¿Qué pacientes se siente cómodo manejando a través de la telemedicina? ¿Qué proporción de sus pacientes deben ser atendidos en persona?
4. ¿Cómo vas a estructurar tu clínica? ¿Formará equipos rotativos para organizar el personal y potencialmente limitar la exposición entre su personal?
5. ¿Limitará las horas de clínica para administrar sus necesidades de personal y limitará los costos variables asociados con sus trabajadores por hora?

6. ¿Usarás la telemedicina desde casa o desde la oficina? Si es una opción, la telemedicina desde el hogar puede requerir menos personal y menor exposición del personal. Valorar potenciar el uso del teletrabajo
7. ¿Con qué rapidez y eficiencia puede gestionar las necesidades de personal, especialmente sin saber cómo evolucionarán las cosas en dos semanas?

Identificar los **costos fijos** más grandes y minimizarlos puede ser más difícil, pero puede significar la diferencia en el éxito o el fracaso.

Médicos y personal (sueldos y salarios)

1. Negociar reducciones razonables en los salarios de los sanitarios , trabajadores de práctica de nivel medio (secretarias, técnicos, fisioterapeutas, etc.)
2. Encuentra otras oportunidades para el personal, si es posible. Si se encuentra en un sistema con otros grupos médicos o grupos hospitalarios, las aplicaciones y el personal pueden ubicarse en un grupo más grande para una cobertura cruzada.

Alternativamente, además, puede rotar al personal para trabajar cada dos días para que todos puedan soportar el golpe por igual (esto es especialmente importante para los trabajadores por hora y se superpone con estrategias para controlar los costos variables)

Despido vs Permiso.

Al considerar estas opciones, es importante tener esto en cuenta que la equidad y la transparencia son claves.

Permisos: esto mantiene a las personas empleadas con beneficios durante el permiso (seguro de salud, acumulación de pensiones si se ofrece). Sin embargo, no se les paga, por lo que este enfoque puede reducir los costos en aproximadamente un 75% si los beneficios cuestan un 25%.

Considerar ofrecer permisos voluntarios primero (o pedir que los trabajadores lo soliciten de forma voluntaria) ya que algunos empleados pueden optar por el permiso si tienen hijos o tienen ayuda en casa. Los permisos voluntarios pueden rotarse entre los empleados pero son limitados y por fases y siempre y cuando sean COVID negativo.

Un poco fuera de lo común, pero vale la pena preguntar, ¿sería más ventajoso para el personal a tiempo parcial o con salarios más bajos cobrar desempleo que trabajar a horas reducidas? En cierta manera consistiría en negociar los ERTE.

Permisos retribuidos El calendario laboral cambiará radicalmente, por lo menos este año, donde el típico Agosto no será (esperemos para el bien de la economía nacional) un periodo de relajo del país. Es una opción negociar periodos de vacaciones ahora para recuperar en los periodos clásicos de vacaciones. Muchas unidades familiares tendrán la misma situación todos sus elementos



Alquiler / Hipoteca

1. Hipotecas: considere solicitar 4-6 meses de moratoria
2. Alquiler: considere solicitar 4-6 meses de aplazamiento
3. Préstamos y obligaciones de arrendamiento. Valorar.
4. Prioriza lo que es más importante
5. Solicitar aplazamientos, extensiones de plazo y moratorias
6. Los préstamos disponibles a través de la Ley ICO pueden permitir muy buenas condiciones, incluso en casos no claros de necesidad se pueden obtener a bajo costo y nos pueden servir para éstas situaciones, ya que el futuro es totalmente incierto y volátil. Como se dice habitualmente mas vale pájaro en mano.. Póngase en contacto con su banco de inmediato. Los detalles de la recuperación se resolverán en los próximos 30 días, pero puede ser ventajoso asegurar los fondos ahora y retrasar el pago de los arrendamientos hasta que se resuelva.
7. No es probable que sea desalojado por un mes de retraso, especialmente durante ésta pandemia (consulte a su abogado y manténgase actualizado con los mandatos estatales recientes; esto puede variar de comunidad).

Tesorería

Efectivo y tesorería siguen siendo los Reyes y es imperativo mantener el flujo de efectivo.

1. Anticípese a lo peor, en los próximos 3 a 5 meses, con importantes cuentas por cobrar (AR) de 0 a 90 días. En otras palabras, intentar cobrar las facturas pendientes mientras el volumen clínico está bajo. Concentre a su equipo en conseguir cobrar esos pagos pendientes.
2. Solicite ahora una línea de crédito. Una suspensión temporal de las operaciones puede ser una opción razonable para algunas prácticas dependiendo de la responsabilidad