

PLAN DE NEGOCIO DE UN BIOBANCO HOSPITALARIO

Martínez-Cantó A.^{1,2}, Nicolás A.^{1,2}, Navarro J.^{1,2}, Martínez J.^{2,3}, Alenda C.^{1,2,4}

¹ Biobanco, Hospital General Universitario de Alicante (PT13/0010/0044), Instituto de Investigación Sanitaria y Biomédica de Alicante (ISABIAL - Fundación FISABIO), Alicante, España.

² Red Valenciana de Biobancos.

³ Biobanco para la Investigación Biomédica y en Salud Pública de la Comunidad Valenciana, Biobanco IBSP-CV (PT13/0010/064).

⁴ Servicio de Patología, Hospital General Universitario de Alicante, Instituto de Investigación Sanitaria y Biomédica de Alicante (ISABIAL - Fundación FISABIO), Alicante, España.

INTRODUCCIÓN: La actividad del Biobanco HGUA se desarrolla en instalaciones y equipamiento compartidos con otros servicios del centro y con gran dependencia económica del hospital, ISABIAL-FISABIO y de convocatorias públicas. Esta dependencia hace necesaria la implantación de medidas cuyo fin es la optimización de los recursos, en busca de la sostenibilidad y viabilidad económica. Para identificar nuevas acciones y metodologías de trabajo en el Biobanco que permitieran alcanzar este objetivo se ha elaborado el plan de negocio del Biobanco HGUA.

RESULTADOS: El plan de compras fue sencillo de elaborar puesto que no se contemplaron cambios en la forma de adquirir material fungible y equipamiento necesarios para la actividad del Biobanco. El plan de marketing y el análisis de mercado permitieron contextualizar al Biobanco geográficamente y en las estructuras en las que estamos integrados (HGUA, ISABIAL-FISABIO, RVB, PRNBB), además de plasmar la progresión constante de la actividad (ver póster P67). En el plan de recursos humanos se planteó la incorporación de un responsable de calidad y un técnico de laboratorio. Con esta información se elaboró el plan económico-financiero, que incluye un cuadro de mando que permite estimar, entre otros, la facturación a cinco años, o reinvertir a los servicios asistenciales (Patología, Análisis Clínicos...) el coste proporcional de equipamiento y fungible invertido en la gestión del material biológico del Biobanco (Fig 1).

MATERIAL Y MÉTODOS: La redacción del plan de negocio requirió: a) obtener y registrar información exhaustiva relativa a actividad del Biobanco y b) elaborar los distintos apartados del plan de negocio: plan de marketing, análisis del mercado, plan de recursos humanos, plan económico-financiero y plan de compras y ventas.

VARIABLES UTILIZADAS:

Costes directos:

-Reactivos y fungible utilizados según tipo de muestra y servicio implicado

Costes indirectos:

-Salario personal implicado en cada uno de los servicios
-Equipamiento utilizado en cada uno de los servicios

Nº muestras almacenadas/año

Nº muestras suministradas/año

Tarifas aplicadas según tipo de solicitud

Biobanco: Dirección Científica, Coordinador, Responsable Calidad, Técnico laboratorio
Facultativos especialistas área (captación donantes)

Análisis Clínicos: Personal de enfermería

Cirugía: Facultativo especialista, personal auxiliar

Patología: Técnico Patología, Patólogo

Ejemplo:

Nº muestras almacenadas: Estimado aumento del 5% en el año 2017 con respecto a 2016, y del 2% en los años siguientes.

Nº muestras suministradas: Estimado incremento del suministro del 10% en 2017; hasta alcanzar un incremento del 25% en 2020 respecto a 2016.

Tarifas: Tarifa de investigadores locales para el 100% de derivados hemáticos suministrados. Tejidos: el 70% de las muestras se suministra a investigadores locales y 30% a industria.

Total invertido/servicio	CIRUGÍA	A. CLÍNICOS	PATOLOGÍA	LABUI	TOTAL INVERTIDO	TOTAL FACTURADO	BALANCE
2016	677,00 €	362,29 €	888,37 €	316,33 €	2.243,99 €	1.841,66 €	- 402,32 €
2017	677,00 €	372,76 €	899,92 €	316,33 €	2.266,01 €	1.941,90 €	- 324,12 €
2018	677,00 €	378,00 €	905,70 €	316,33 €	2.277,03 €	2.626,47 €	349,44 €
2019	677,00 €	383,23 €	911,48 €	316,33 €	2.288,04 €	2.740,66 €	452,62 €
2020	677,00 €	388,47 €	917,26 €	316,33 €	2.299,05 €	2.854,86 €	555,80 €

Según estas estimaciones, a partir de 2018 Biobanco obtendría un balance positivo

CONCLUSIONES

- La elaboración de un plan de negocio ha permitido conocer la actividad del Biobanco HGUA desde una perspectiva completamente nueva.
- La mejora continua, hasta ahora centrada en aspectos técnicos, ético-legales y organizativos, debe comenzar a implantarse también en los procesos relacionados con la viabilidad económica y la sostenibilidad.
- Se requiere formación específica y equipos más multidisciplinares para llevarla a cabo.