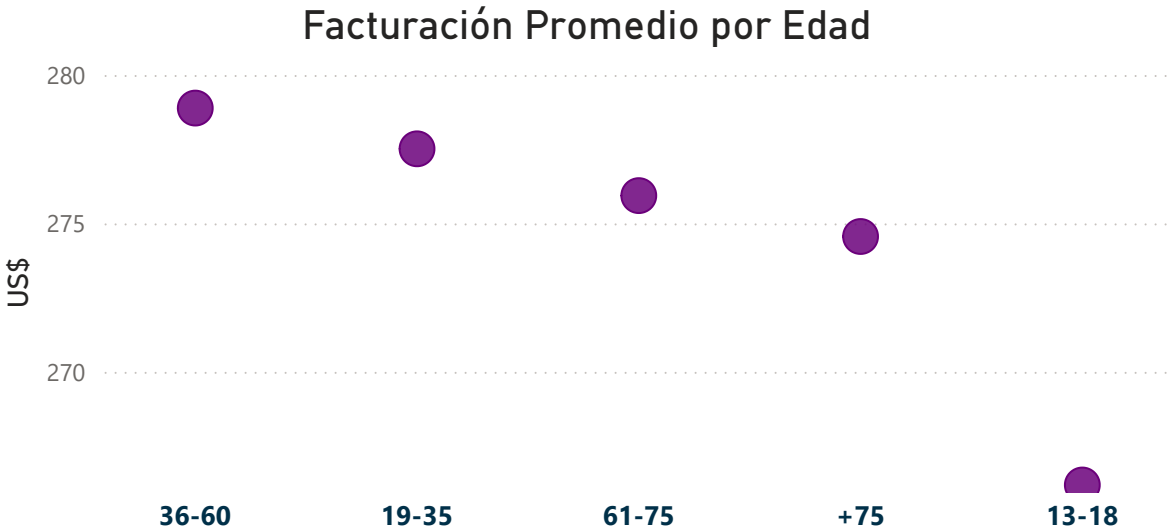
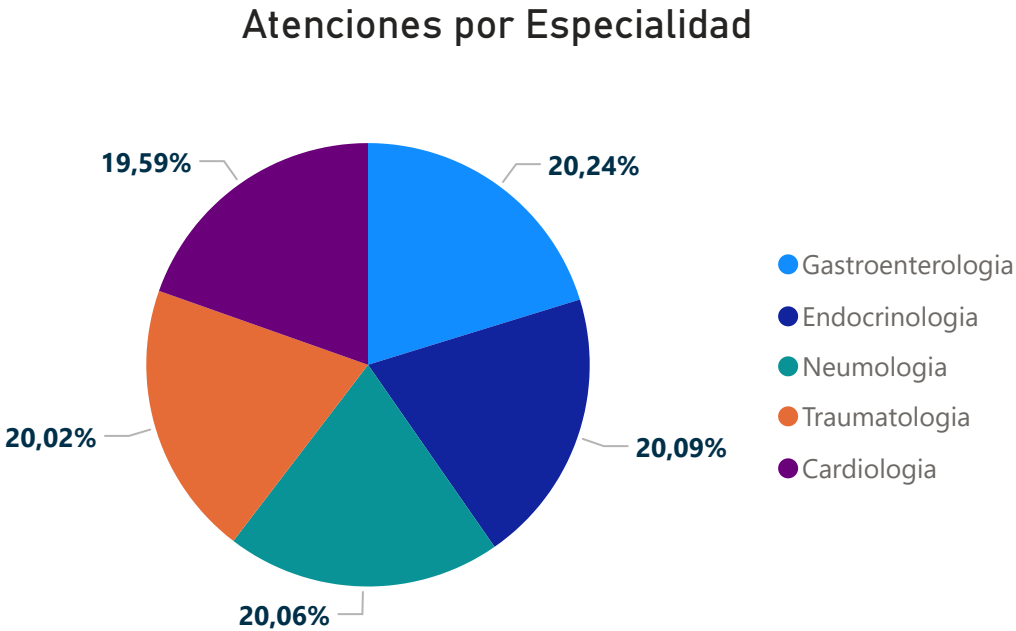
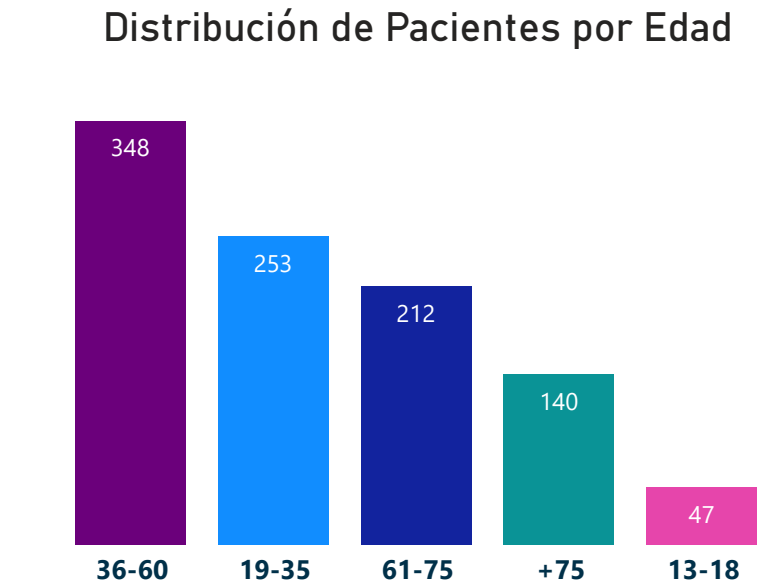
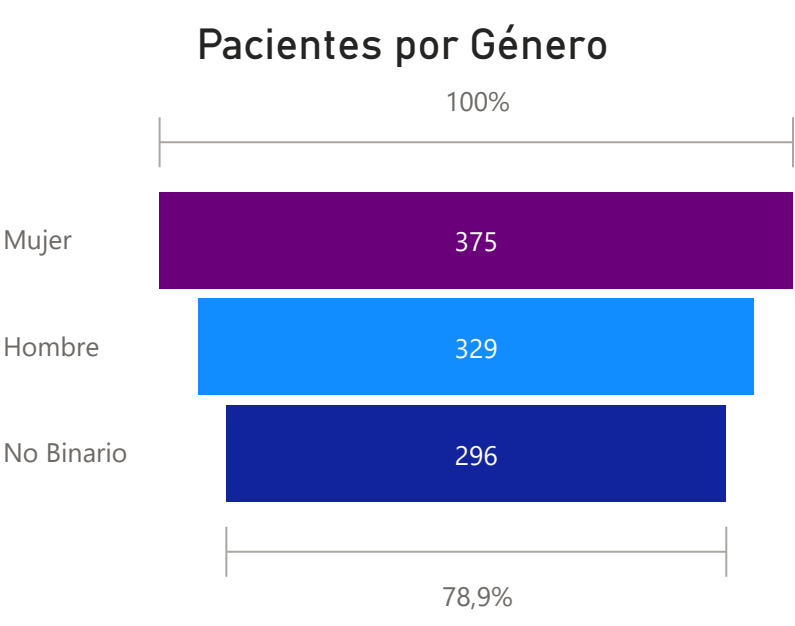


Pacientes Atendidos

1.000

Diagnósticos Totales

5496

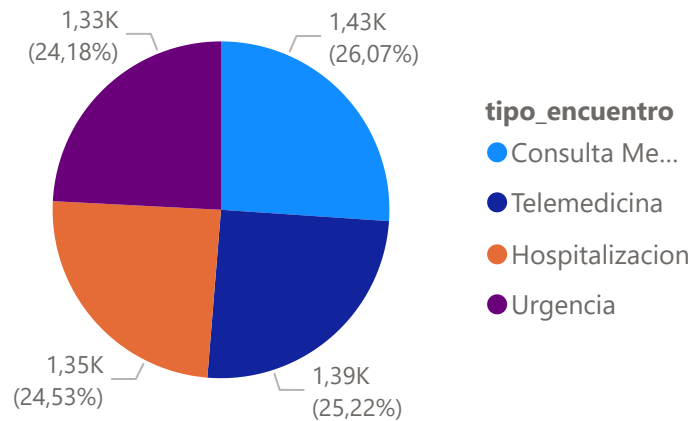


Atenciones

5496

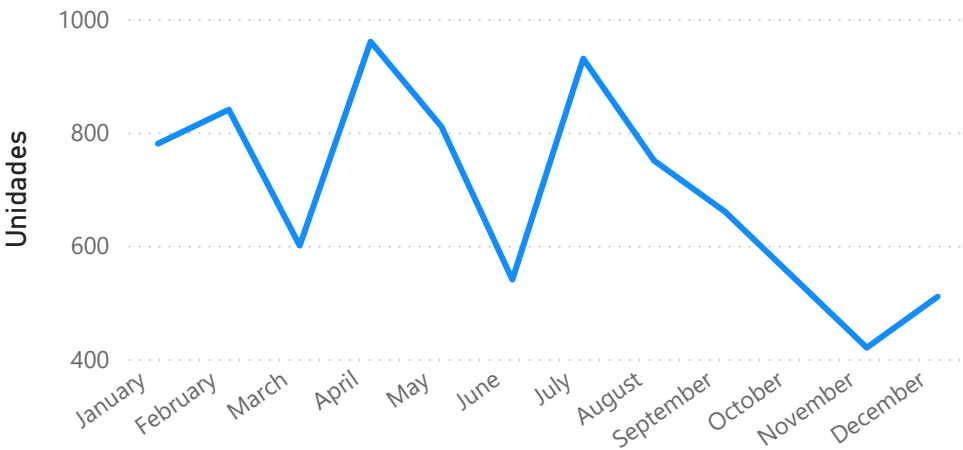
- Select all
- Consulta Medica
- Hospitalizacion
- Telemedicina
- Urgencia

Modalidad de Atención

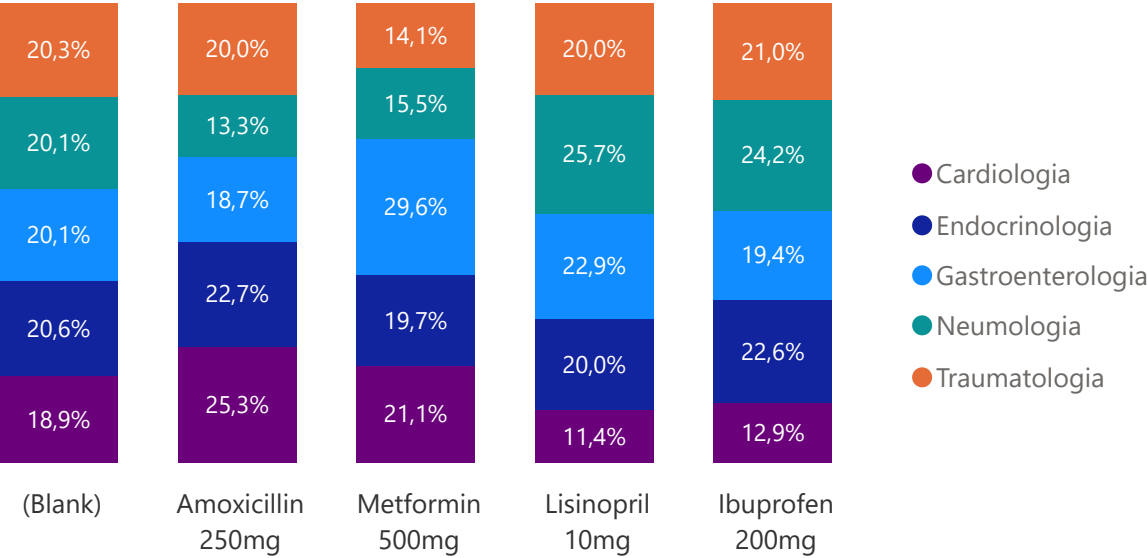


- Select all
- 2022
- 2023
- 2024

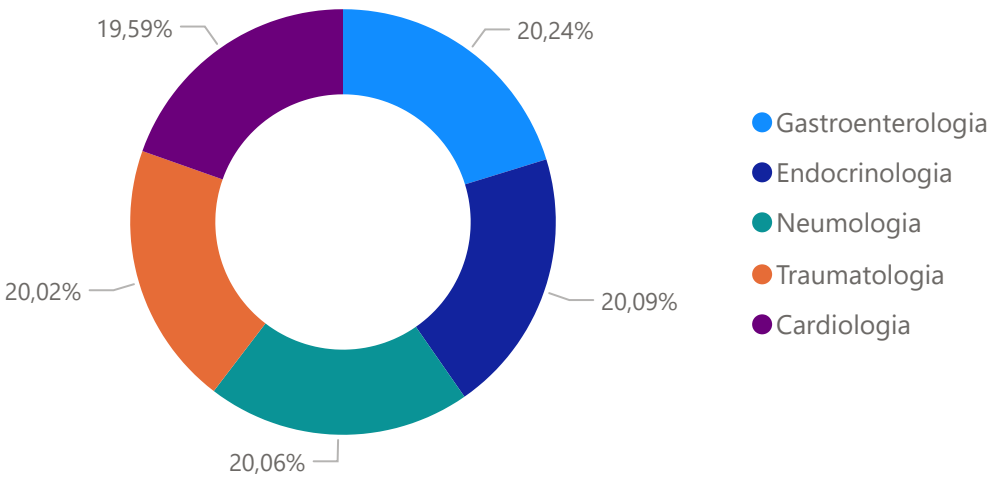
Medicamentos Entregados



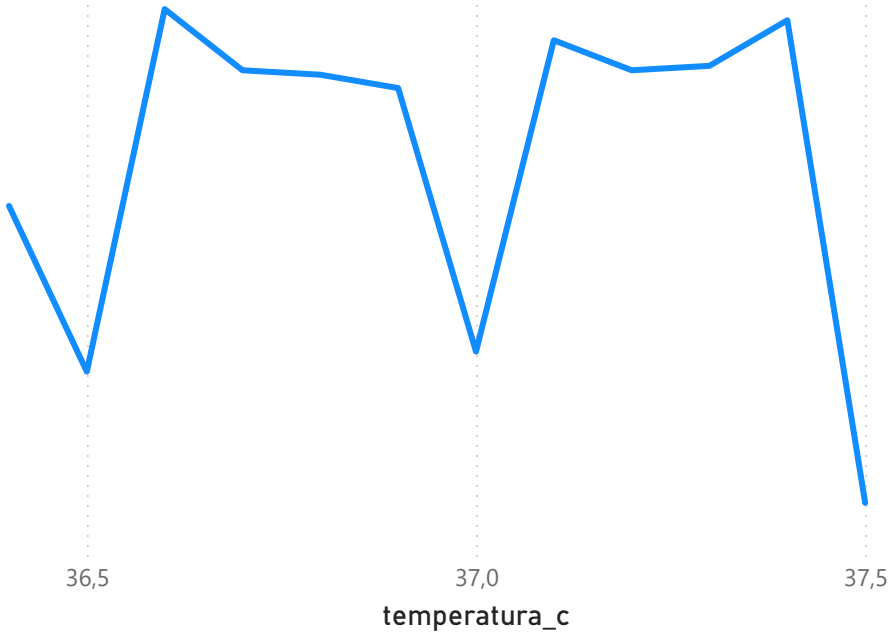
Medicamentos por Especialidad



Atenciones por Especialidad



Variación T° Pacientes



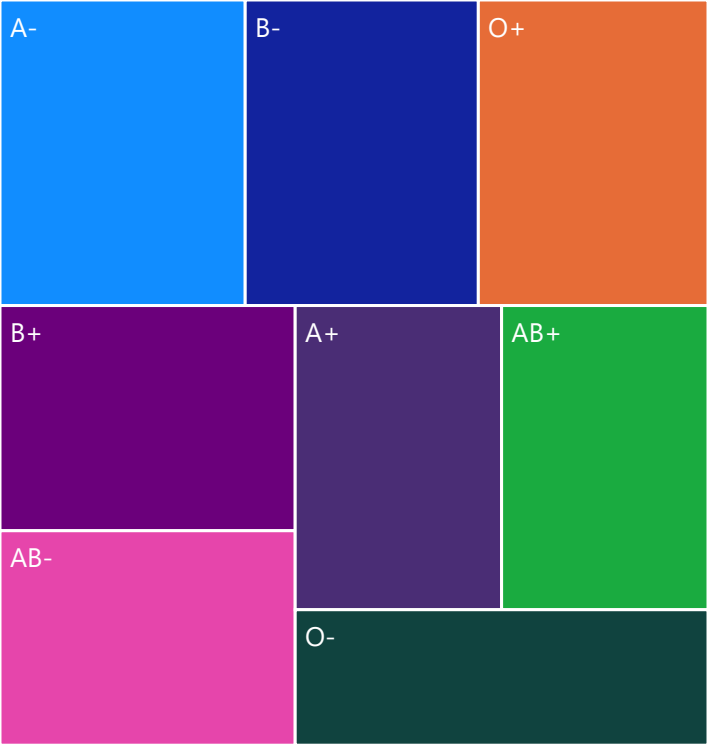
Pacientes con Presión Sistólica Alta



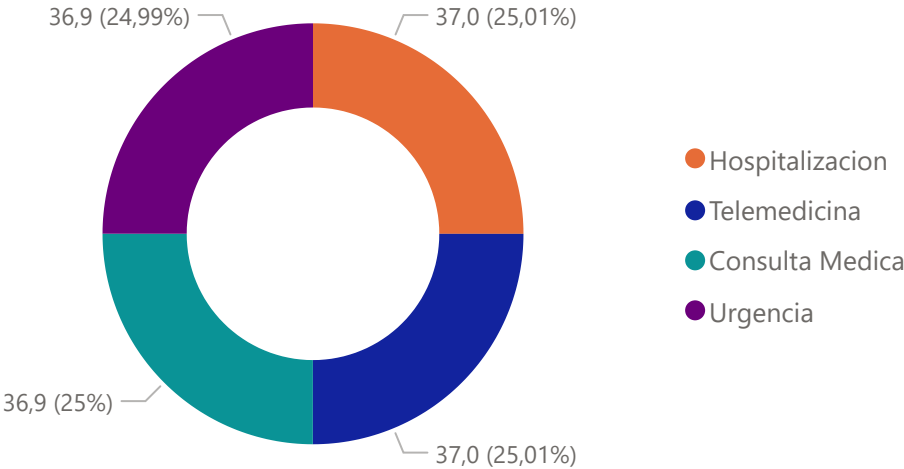
Pacientes Atendidos

1.000

Grupo Sanguíneo y Factor Rh de Pacientes



Temperatura al Ingreso



Temperatura Promedio del Paciente al Ingreso

36,94

Presión Sanguínea Promedio

124,9 79,9

Ritmo Cardíaco Promedio

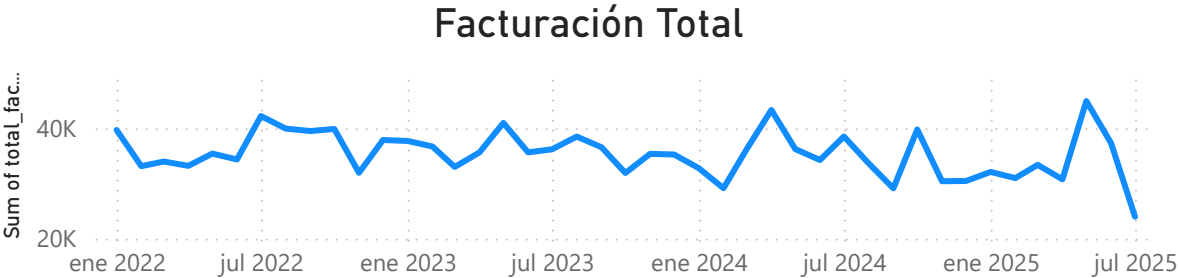
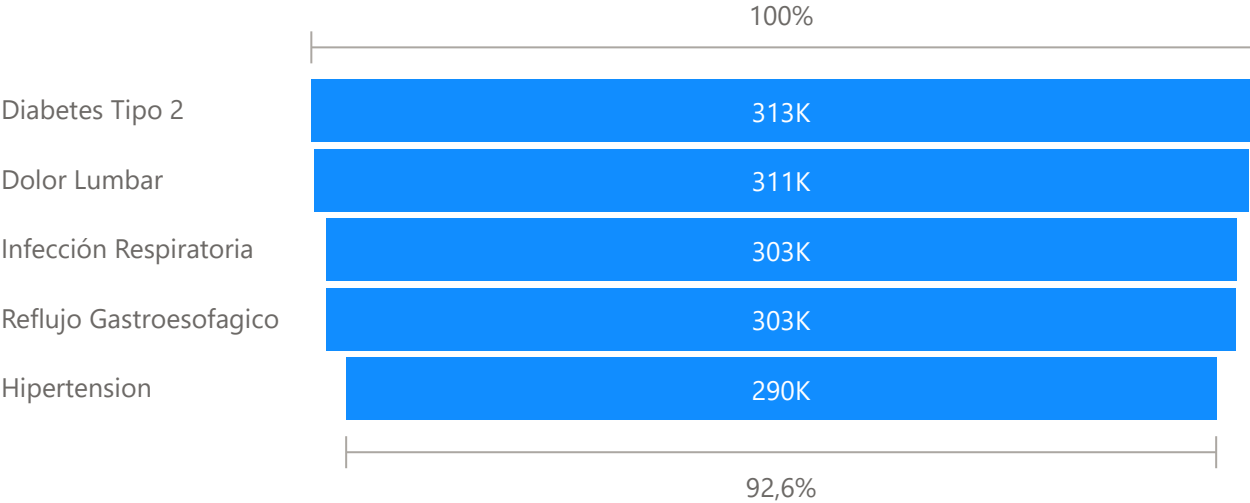
80

Facturación

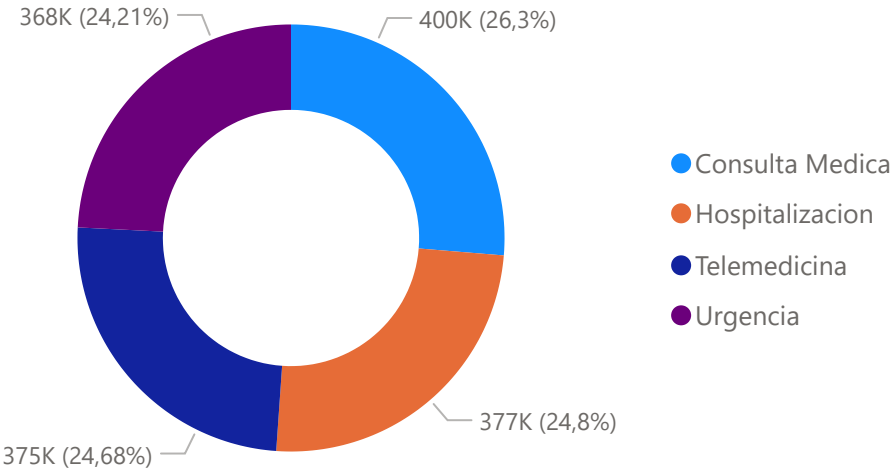
1,52M

Select all	2022	2023	2024
------------	------	------	------

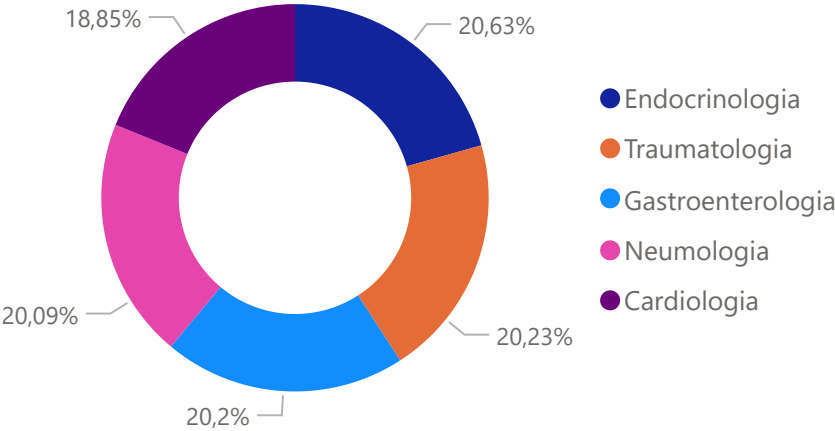
Facturación según Diagnóstico



Facturación por Tipo de Atención



Facturación por Especialidad



Variación Facturación



Year	suma_año	sum_año_anterior
2022	440.933,12	
2023	433.245,26	440.933,12
2024	413.652,89	433.245,26
2025	233.328,33	250.315,49
Total	1.521.159,60	1.124.493,87

# INSIGHT FINANCIERO

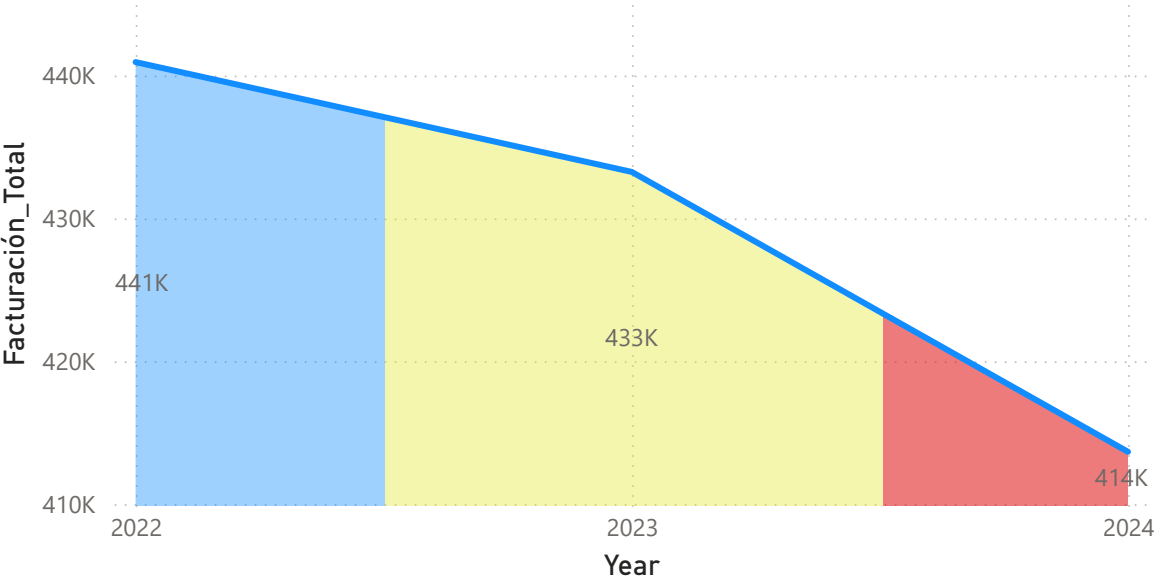
Select all

2022

2023

2024

Facturación Período 2022 al 2024



Facturación

1,52M

Variación Facturación

-0,07!

Objetivo: 0,15 (-145.24%)

Year	Facturación_Año	Facturación_Año_Anterior
2023	433.245,26	440.933,12
2024	413.652,89	433.245,26
2025	233.328,33	250.315,49
Total	1.521.159,60	1.124.493,87

Insight 1: Caída financiera sostenida en períodos del 2022 al 2024:

Se evidencia caída en facturación alrededor del 5% de manera continuada al cierre del 2024, muy por debajo del objetivo de crecimiento de 15% anual.

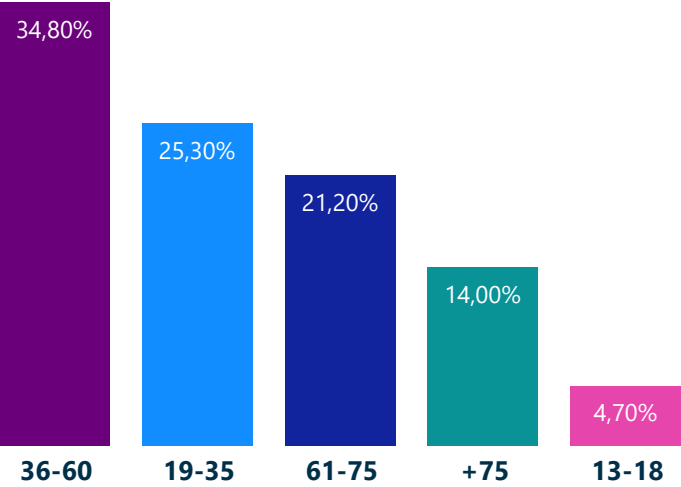
Acciones a considerar:

- 1. Auditar los procesos de facturación para detectar fugas, descuentos excesivos o rechazos de seguros.
- 2. Reforzar campañas de fidelización y seguimiento de pacientes crónicos que generan ingresos recurrentes (como los de diabetes o hipertensión).
- 3. Evaluar la eficiencia de los canales de atención: consulta médica representa el mayor ingreso, pero otras modalidades podrían ser subutilizadas.

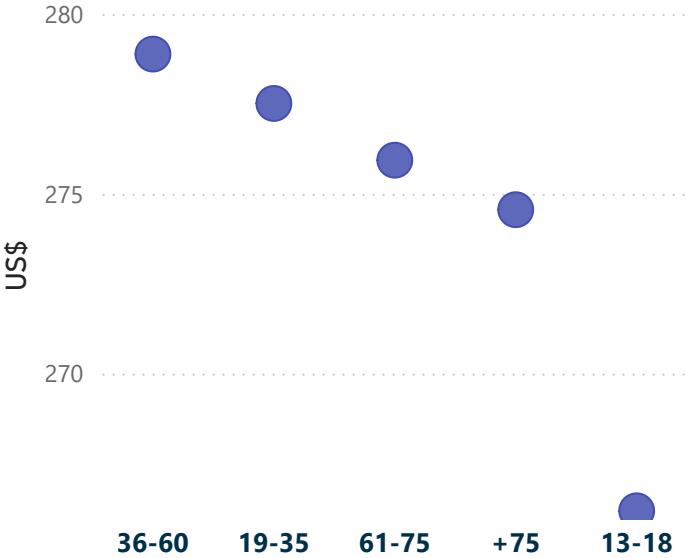
# INSIGHT FINANCIERO

Select all	2022	2023	2024
------------	------	------	------

Distribución de Pacientes por Edad



Facturación Promedio por Edad



Facturación

1,52M

Pacientes Atendidos

1000

**Insight 2: Concentración en Población Adulta Productiva:**

Se evidencia que el 60,1% de los pacientes se concentran en el rango 19-60 años (601 pacientes) con menor atención pediátrica (4.7%)

**Acciones a considerar:**

- 1. Oportunidad de desarrollar programas de medicina preventiva laboral y considerar alianzas con empresas del sector
- 2. Lanzar campañas de prevención (ej: chequeos anuales para diabetes/hipertensión).

# INSIGHT MÉDICO

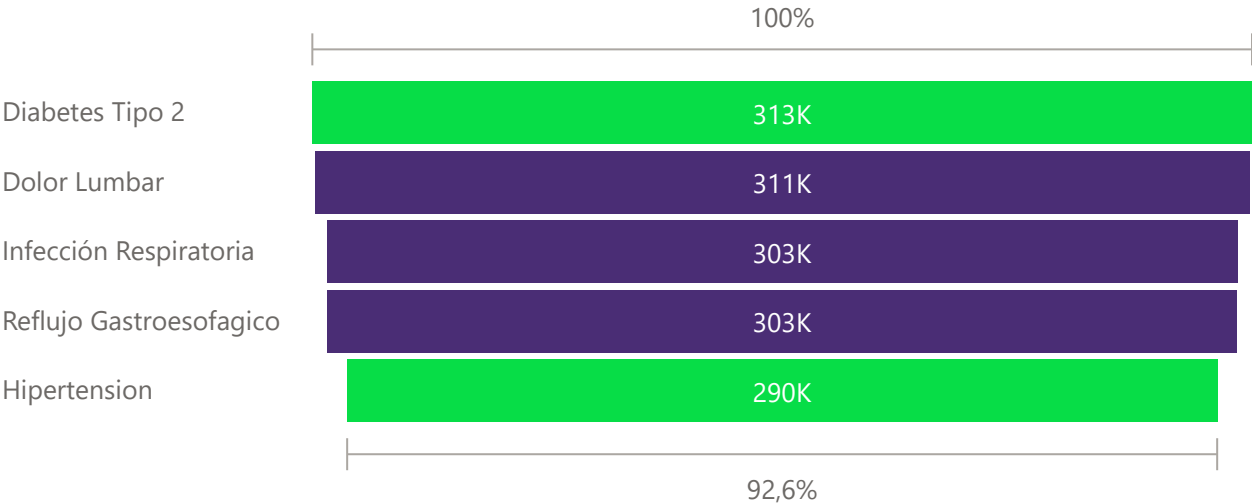
Select all

2022

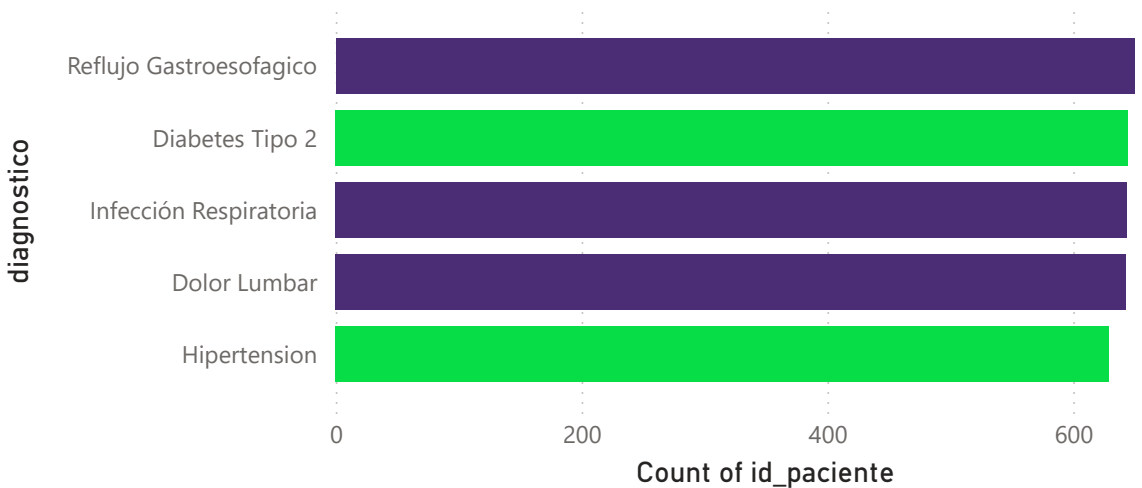
2023

2024

## Facturación según Diagnóstico



## Atenciones según Diagnóstico



### Insight 3: Diabetes Tipo 2 - Oportunidad de Crecimiento

Se evidencia que la Diabetes Tipo 2 lidera facturación con \$313K (20.6% del total) la cual está relacionada con la hipertensión.

#### Acciones a considerar:

1. Desarrollar centro integral de enfermedades metabólicas.
2. Escalar programas de manejo crónico