



FUSIONWORKS
Business and Technology Advisors

Datos

Industria

- Planes Médicos

Información General

- Ingreso Anual:
\$400 millones

Retorno de Inversión

- Desarrollo de planificación
- Reducción de preparación de informes de 5 horas a un minuto
- Proceso de toma de decisión más rápido

"El mayor valor que uno puede obtener de una solución como esta es el poder tomar decisiones día a día. Con Business Objects hemos podido uniformar los procesos de recopilación de datos y creación de informes."

-Federico Pagán
Dir. De Proyectos

Business Objects™

Solution Provider Partner

First Medical – Caso de Éxito

First Medical Health Plan, Inc., fue fundada en el 1977. Durante todos estos años ha dedicado sus esfuerzos a mejorar la calidad de la comunidad trabajadora mediante la planificación e implantación de cubiertas de servicios médicos de la más alta calidad a un costo razonable. Con sobre 350,000 subscriptores, es la única institución de plan

médico que cuenta con una red de servicios médicos hospitalarios, centros de salud y farmacias donde nuestros suscriptores se economizan deducibles en los servicios y en la mayoría de ellos NO PAGAN deducibles.

Problema

La cantidad de datos que se almacenan en una empresa de 350,000 clientes y que genera 400 millones de dólares anuales es inmensa y muy compleja. First Medical necesitaba una herramienta que le permitiera convertir todos esos datos en información relevante para la toma de decisiones. Utilizaban herramientas tradicionales de informes donde le tomaba mas de cinco horas en promedio hacer un informe. Además, el informe era estático y no permitía análisis, por lo que típicamente requería cambios que nuevamente ocupaban al personal del departamento de tecnología y atrasaban el análisis y por ende la toma de decisiones.

Solución

First Medical seleccionó Business Objects por que les brindaba una flexibilidad enorme que no habían visto en otros productos. La capacidad de que los usuarios



puedan hacer sus propios informes, que los informes sean interactivos y la facilidad que mostró Fusionworks para hacer la demostración inicial con los propios sistemas de First Medical hizo la decisión prácticamente académica.

Además, Fusionworks no solo trajo conocimientos tecnológicos al proyecto sino que ha brindado consultoría en el área de negocios. Sus recomendaciones en cuanto a los análisis que debemos hacer para tomar mejores decisiones y las áreas donde nos debemos enfocar han sido de gran ayuda para el proyecto. Es difícil encontrar una empresa de tecnología que tenga conocimiento de negocios y en muy particular el área de seguros y salud.

El proyecto comenzó con el área de cobros, luego se expandió a ventas, reclamaciones y finanzas. La solución consta de Business Objects Premium, Web Intelligence y Dash Board Manager.



FUSIONWORKS
Business and Technology Advisors

“Un resultado contundente es la facilidad que nos han brindado los informes para detectar reclamaciones indebidas hechas por algunos de nuestros proveedores. Con esta información pudimos justificar la creación de un departamento de fraude que en su primer año identificó sobre 300,000 dólares en cargos indebidos.”

Federico Pagán
Dir. De Proyectos



Cond. Pico Center
120 Ave. Condado
Suite 102
San Juan, PR 00909
Tel. 787-721-1039
Fax 787-721-1034
www.fwpr.com

Business Objects™
Solution Provider Partner

First Medical – Caso de Éxito

Resultados

El datawarehouse junto con las herramientas de análisis y visualización de Business Objects son actualmente herramientas críticas para la operación. Los informes que demoraban cinco horas, ahora se hacen en un minuto. Hay diferentes tipos de informes, los que se nutren del data warehouse, que sirven para hacer análisis complejos de datos y tendencias y por otro lado los informes en línea que presentan información directamente de nuestros sistemas transaccionales. Se han beneficiado hasta el momento las áreas de cobro, ventas y reclamaciones. Se está comenzando con el área de finanzas.

“Un resultado contundente es la facilidad que nos han brindado los informes para detectar reclamaciones indebidas hechas por algunos de nuestros proveedores. Con esta información pudimos justificar la creación de un departamento de fraude que en su primer año identificó sobre 300,000 dólares en cargos indebidos. Esto supera por mucho la inversión hecha en la herramienta y en la consultoría.

“Además, hemos logrado estandarizar la información. Antes



cada quién creaba informes y los mismos diferían. Con Business Objects hemos podido uniformar los procesos de recopilación de datos y creación de informes. Hoy día todo el mundo utiliza los mismos informes con la misma data y con las mismas fórmulas.”

“El mayor valor que uno puede obtener de una solución como esta es poder tomar decisiones día a día. Anteriormente pasaba prácticamente un año en lo que nos dábamos cuenta de lo que había sucedido. Ahora eso cambió totalmente. Se generan informes administrativos semanalmente y así sabemos que está sucediendo y que tenemos que hacer. Difícilmente regresaría a hacer las cosas como antes y definitivamente lo recomendaría a otras empresas de cualquier industria.”

