



Clínica
Medicauca
¡Trabajando juntos por la vida!

INFORME DE GESTIÓN AÑO 2017

Orlando Palma Villamizar

Director General

Clínica Medicauca

¡Trabajando juntos por la vida!

Contenido

1. Palabras del director	3
2. Prestación de servicios.....	4
3. Gestión financiera	4
3.1. Optimización en la facturación	4
3.2. Gestión de cartera	5
3.3. Contabilidad: un reto más para la IPS.....	7
3.4. Disminución de obligaciones económicas	7
4. Relacionamiento con Stake Holders	8
5. Proyecciones para el 2018	8

1. Palabras del director

El año 2017 fue despedido con una percepción agri dulce para la Clínica Medicauca. A estas alturas es notable el deterioro gradual y constante del sistema general de seguridad y social en salud, especialmente en asuntos financieros de una parte significativa de los actores aseguradores. Esta situación, naturalmente condiciona el rumbo estratégico y operativo de las instituciones prestadoras de servicios de salud, el reto para cualquier miembro directivo de estas organizaciones, es mantenerla a flote con la garantía de la excelencia en la prestación de los servicios para los usuarios finales, los cuales han sido a fin de cuentas los más perjudicados a nivel nacional.

Teniendo en cuenta lo anterior, las metas de la Clínica son y siempre han sido la excelencia en la prestación de los servicios, considerando aspectos neurálgicos como la oportunidad, acceso, calidad y seguridad del paciente, bajo un marco de sostenibilidad económica y humana, pues se hace necesario proveer condiciones óptimas a nuestros clientes internos y externos. El “tratamiento” aplicado a la crisis, la cual diezmó significativamente el rendimiento de la IPS, ha sido un desafío estratégico y financiero por resaltar. Casos particulares como la autorización emitida por parte de la Supersalud a Coomeva EPS en la resolución 2149 de 2017, de ceder los usuarios afiliados de 223 municipios a partir del 1° de septiembre de 2017, perjudicaron notablemente la contratación y así mismo los ingresos de la organización. Otros, como el caso de Cafesalud que sigue generando controversia en el sector, el ingreso de Medimás EPS, las carteras con edades superiores a 360 días, el creciente volumen de glosas “Injustificadas” por parte de las aseguradoras, la situación de violencia en la región, entre otros, han impulsado a una reestructuración organizacional de orígenes directivos y operativos, reflejados en el fortalecimiento de procesos y procedimientos internos, así como la contratación de personal calificado para la gestión administrativa y la prestación de los servicios ofertados.

Para el año 2017 se logró un avance significativo en materia de facturación y radicación de cuentas médicas, en la que se eliminó la subfacturación, se optimizó el proceso de gestión de glosas y devoluciones, y se logró aclarar los valores correspondientes a cuentas por cobrar a entidades responsables de pago, por lo que coloquialmente podría decirse, la IPS se puso al día en materia de cuentas médicas.

A continuación, veremos brevemente los resultados obtenidos en el año 2017. Resultados que han sido obtenidos con el arduo trabajo de cada uno de nuestros colaboradores, clientes y proveedores, los cuales ratifican el buen nombre y favorable posicionamiento de la IPS en la región del bajo cauca antioqueño.

2. Prestación de servicios



3. Gestión financiera

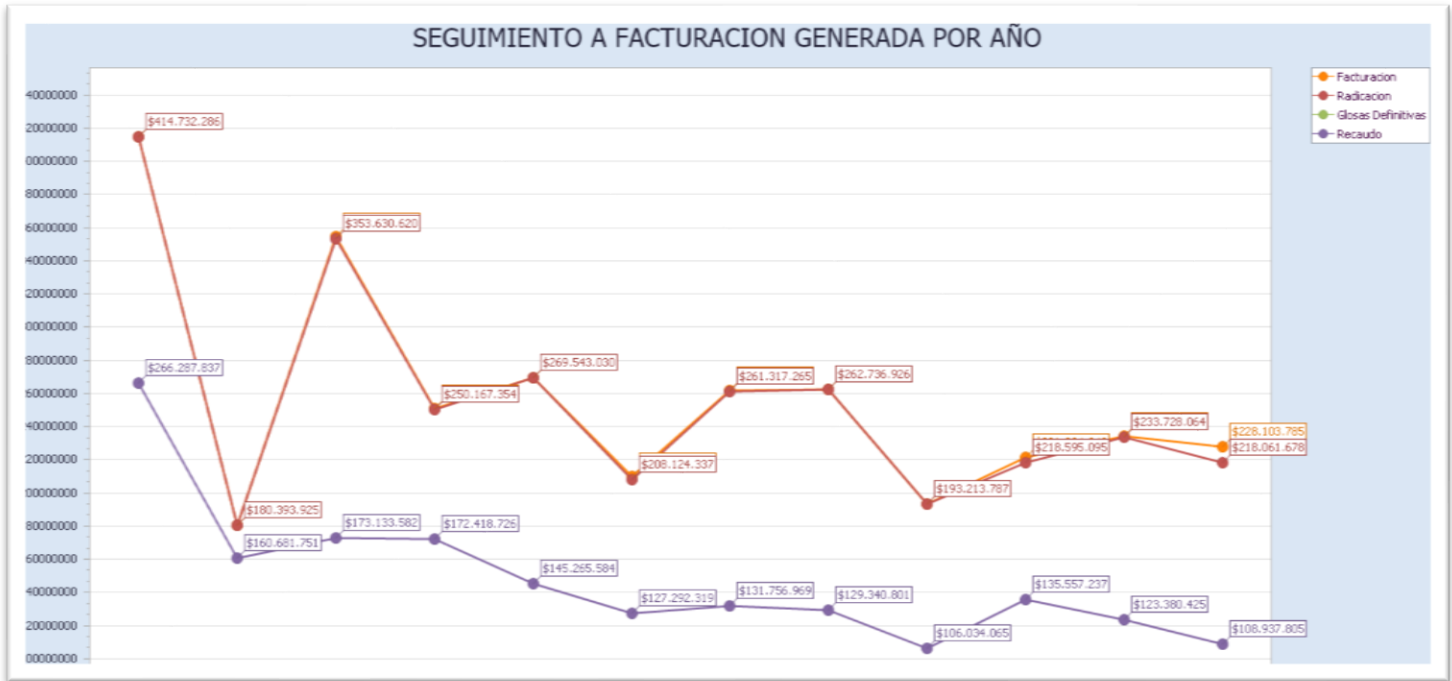
3.1. Optimización en la facturación

El comportamiento de la facturación en el año tuvo un aire de positivismo. Aunque la contratación de servicios de salud con las entidades de la región se vio significativamente afectada, especialmente por la cesión de usuarios de la EPS Coomeva a las entidades Medimás EPS y Nueva EPS, con las cuales la Clínica no poseía relacionamiento alguno, así como la salida de la IPS Fundación Medico-Preventiva debido a la perdida por la licitación de usuarios del Fondo Nacional de prestaciones del Magisterio, los montos facturados y radicados superaron notablemente a los mismos del año inmediatamente anterior.

Por otra parte, se evidencio una notable optimización en la facturación de cuentas médicas, eliminando por completo los indicadores de subfacturación y recuperando los valores pendientes por facturar de vigencias anteriores, valorados en más de 250 millones de pesos.

La reestructuración locativa del departamento de facturación, así como la contratación del nuevo equipo de trabajo conformado por el coordinador de facturación, facturadores y admisionistas de servicios hospitalarios y ambulatorios en el mes de septiembre de 2017, contribuyeron al éxito en la gestión de cuentas médicas, desde la producción, facturación, radicación y conciliación, mejorando significativamente el recaudo de la empresa y construyendo los cimientos necesarios para los retos del 2018.

Las cifras de facturación, radicación y recaudo del 2017 pueden evidenciarse en las siguientes gráficas:

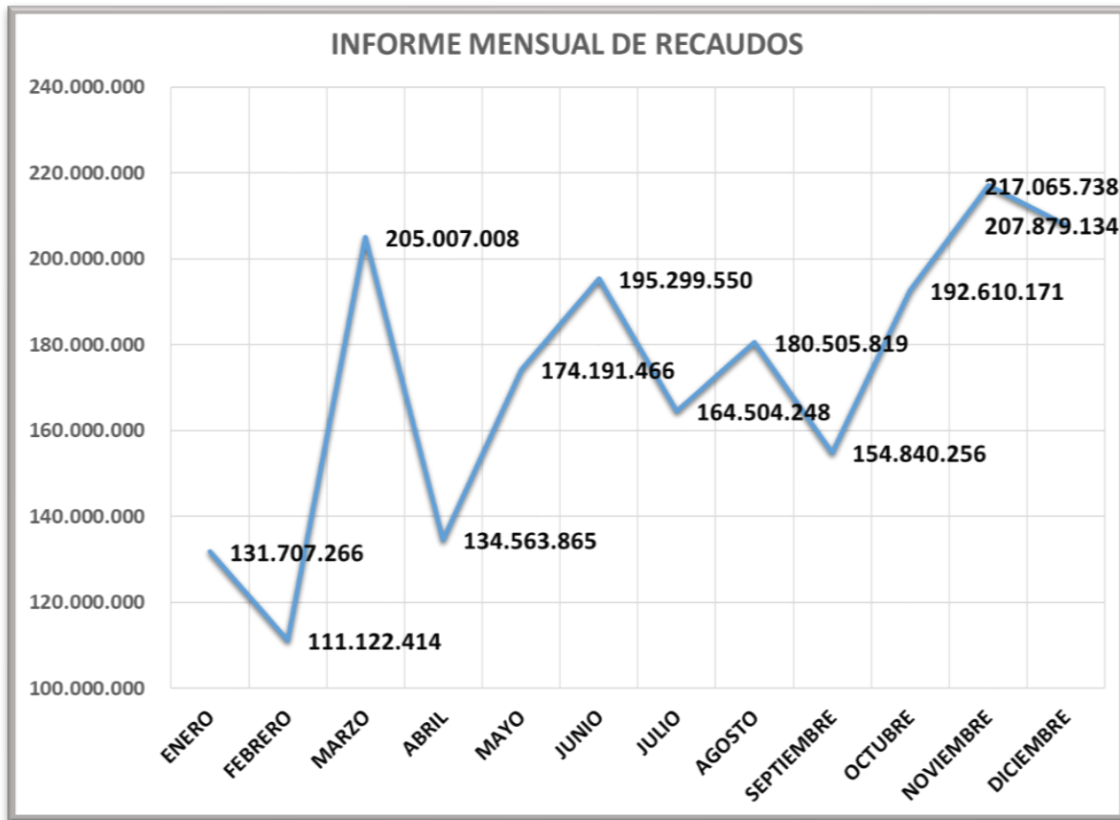


En la imagen, se puede evidenciar los picos en los meses de enero y marzo, en los que se ejecutaron jornadas de “Recuperación”, las cuales consistieron en facturar los montos de periodos anteriores. Así mismo, es notable el comportamiento de la radicación, la cual se encuentra cercana al 98% de efectividad en cada corte.

Por otra parte, el porcentaje de glosas aplicadas no superaron en 3% con respecto a la radicación, lo que ratifica la eficiencia en la gestión administrativa en el proceso de gestión financiera de la IPS.

3.2. Gestión de cartera

La línea del recaudo de la cartera presentó una tendencia estocástica en el año 2017. Como es de esperarse, la IPS se vio notablemente afectada por el deterioro progresivo de las finanzas del Sistema de salud, evidenciándose específicamente en el recaudo de la cartera.



Los meses de febrero y abril destacaron por sus bajos niveles en el recaudo de la cartera, principalmente por parte de la EPS Coomeva y Cafesalud EPS, las cuales presentaron intermitencia en el giro de los recursos en el transcurso del año, aunque claramente se evidencia una leve tendencia al alza, principalmente jalonada por los meses de junio, noviembre y diciembre de 2017, alcanzando cifras históricas de recaudo de la Clínica.

 INFORME GENERAL DE RECAUDOS POR E.R.P 2017						
NIT	E.A.P.B	TOTAL	PROMEDIO SIMPLE	PROMEDIO REAL X MES	%	FRECUENCIA
	COOSALUD EPS	1.392.754.963	116.062.914	116.062.914	67,3%	100%
805000427	COOMEVA EPS	215.608.202	26.951.025	17.967.350	10,4%	67%
800050068	FUNDACIÓN MÉDICO PREVENTIVA	195.724.980	19.572.498	16.310.415	9,5%	83%
800256161	SURATEP (ARL SURA)	99.799.448	9.072.677	8.316.621	4,8%	92%
860037013	MUNDIAL DE SEGUROS	30.722.560	2.792.960	2.560.213	1,5%	92%
	COMPAÑÍAS SST Y OTRAS ERP	118.127.830	2.363.068	2.166.146	5,7%	92%
800088702	SUSALUD (EPS SURA Y MEDICINA PREPAGADA)	16.558.952	1.505.359	1.379.913	0,8%	92%
	TOTAL	2.069.296.935	172.441.411	164.763.571	100,0%	88%

Si por una parte se percibe un agradable respiro en las finanzas de la compañía luego de extenuantes años de crisis y obligaciones de orígenes financieros, la anterior gráfica refleja algunos de los retos para el año 2018, en los que se destacan además del incremento del recaudo, la diversificación del portafolio de clientes. Es apenas perceptible que los 5 primeros clientes reflejan aproximadamente el 94% de los ingresos de la Clínica, mientras que el resto del portafolio equivale a un 6% estimado en los recaudos.

Por otra parte, se da por sentado que indicadores como el de frecuencia en el recaudo, -el cual estima el número de meses en los que un cliente realiza un pago, sobre los doce meses del año- debe garantizarse en cifras generales del 100%, lo cual se deberá a una cuidadosa gestión de cobros.

3.3. Contabilidad: un reto más para la IPS.

Los nuevos modelos y normatividad contable a nivel global direccionan la gestión administrativa y financiera de las entidades modernas, especialmente a las del sector salud, la cuales cuentan con estructuras complejas y multidisciplinarias, necesarias para el adecuado funcionamiento de ellas y para la satisfacción de la demanda y las necesidades de los usuarios. Por ende, la Clínica Medicauca inició en el 2017 un proceso de reestructuración administrativa y contable, la cual consiste, además de la contratación de personal con las capacidades necesarias para el desarrollo de la actividad económica, en la capacitación del personal operativo y directivo, optimización de los procesos y del sistema de información de la Clínica, SISS.

La adherencia a la normatividad colombiana e internacional actual en contabilidad, así como el fortalecimiento de los espacios para el desempeño de las actividades y de los conocimientos propios de la clínica (Know How), la veracidad de la información contable y la transparencia en la ejecución administrativa y financiera, son los resultados definidos en la reestructuración. La mejora continua es la herramienta más poderosa de la institución y será la línea base de desarrollo para el año entrante.

3.4. Disminución de obligaciones económicas

Los efectos de la crisis financiera del sector se reflejan naturalmente en los estados financieros de las organizaciones como Medicauca. Uno de los grandes avances en el 2017 consistió en la eliminación total de fuentes de financiación de alto costo, así como la libranza de convenios de pago favorables para la IPS con proveedores y acreedores de origen público-privado. Con ello, se logró una modesta pero importante disminución de las obligaciones de carácter financiero y laboral, lo que marca una pauta para el año 2018, pues la recuperación económica va más allá de la optimización de procesos, consiste también en

la disminución de las deudas y reportes negativos de la razón social de la IPS, aunque los pronósticos de paz y salvo sean de largo plazo.

4. Relacionamiento con Stake Holders

El desarrollo eficiente de la actividad económica de cualquier organización va más allá del relacionamiento con la clientela interna y externa. La Clínica Medicauca ha comprendido la gran importancia que cumplen no sólo sus usuarios, sino también, la de los clientes que nos suministran usuarios, los proveedores de bienes y servicios básicos como medicamentos, insumos, dispositivos médicos, reactivos de laboratorio, insumos odontológicos, energía, agua potable, transporte, recolección de residuos hospitalarios, y demás indispensables para el cumplimiento en la prestación de los servicios.

Es por esta razón que en el 2017 la clínica hizo un ejercicio ejemplar de relacionamiento con los grupos de interés, de carácter público-privado. En este periodo, se logró un significativo avance en la diversificación de proveedores y se ratificó el buen momento con cada uno de los actuales.

Así mismo, se lograron nuevas contrataciones para la IPS, como es el caso de Seguros de Vida Suramericana, perteneciente al Grupo Sura para la atención de usuarios de pólizas de seguros y medicina prepagada, las cuales exigen regularmente un elevado nivel en la atención y la calidad del servicio. De igual manera, se logró extender relaciones contractuales con Medimás EPS para la prestación de servicios de transporte asistencial básico, fisioterapia y fonoaudiología. y con la Unión Temporal RED VITAL, la cual tiene a su cargo la atención de los usuarios pertenecientes al FOMAG (Fiduprevisora), para la atención de la población localizada en el Bagre, Antioquia.

Algunos de los retos y desafíos para el siguiente año. Tal como se mencionó en numerales anteriores, será la continuidad en la diversificación del portafolio de clientes de la clínica, puesto que, a la fecha, aún existe una alta dependencia económica de un quinteto de aseguradores.

5. Proyecciones para el 2018

El año 2018 a nivel sectorial tiene un sello de incertidumbre bastante pronunciada, debido a múltiples factores como las elecciones legislativas y ejecutivas, la reorganización de múltiples Entidades Promotoras de Salud, las cuales han venido concentrando cada vez más en grupos notablemente reducidos de prestadores, la contratación de los servicios, así como la alta deuda del gremio asegurador con los prestadores de servicios, en la cual, la brecha parece agigantarse en cada vigencia.

El reto para cada prestador participante del SGSSS, especialmente para la Clínica Medicauca, será, tal como se mencionó anteriormente, garantizar la eficiencia de sus

servicios, con los estándares de calidad dispuestos por Ley, oportunidad, acceso y seguridad del paciente, tal como se ha venido realizando a lo largo del 2017. Para ello, la clínica debe profundizar en asuntos clave. A continuación, mencionamos algunos de ellos:

1. **Diversificación del portafolio de clientes:** se busca evitar a toda costa la dependencia de unos pocos clientes y a su vez, incrementar los ingresos. La gestión será encaminada a la consecución de más acuerdos de voluntades con entidades responsables de pago.
2. **Intensificación en la gestión del recaudo:** Aunque los números del 2017 se consideran aceptables teniendo en cuenta las condiciones sectoriales, se buscará un significativo incremento en el recaudo de carteras de años anteriores. La agenda de trabajo se ha encaminado no solo en el fortalecimiento de los procesos para la gestión de cobros, sino en la búsqueda de aliados jurídicos que contribuyan al recaudo a través de la aplicación normativa vigente.
3. **Mejoras en tarifas de contratación:** El año entrante se espera mejorar en varios aspectos de contratación con entidades responsables de pago, especialmente en tarifas, las cuales en una parte importante de convenios no cumplen con los requerimientos legales y financieros de la empresa.
4. **Adquisición de equipos y fortalecimiento de los servicios:** para el año 2017, se estiman nuevas inversiones para la adquisición de nuevos equipos biomédicos, de transporte e informáticos, los cuales contribuyan al fortalecimiento de la actividad de la organización.
5. **Contratación de personal capacitado:** Medicauca ha comprendido en su totalidad de que el éxito en la gestión se concentra en el valor de sus colaboradores. Por ende, se esperan nuevas contrataciones para el año entrante, con las capacidades humanas e intelectuales para solventar las necesidades de la compañía.
6. **Sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo:** Para la Clínica Medicauca, conocedora de la importancia de la salud, ha iniciado en el 2017 con la formulación y ejecución de los planes y programas definidos legalmente para la seguridad y salud en el trabajo, a cargo del coordinador del sistema. Para el año 2018, se espera conocer de manera detallada la situación epidemiológica de los miembros de la organización, así como los factores de riesgo en cada puesto de trabajo y demás situaciones que deban ser intervenidas por la administración para la seguridad de nuestros empleados.
7. **Disminución progresiva de obligaciones financiero-laborales:** La aplicación de convenios de pago con terceros, entidades financieras y con acreedores laborales, seguirán siendo las herramientas de gestión para la disminución de dichas obligaciones. Se estima que, para el año entrante, se logren significativas y progresivas disminuciones en el pasivo de la organización.

- 8. Optimización de costos, contable y financiera:** Los indicadores de gestión indican la eficiencia y efectividad de la gestión en cualquier rama de la compañía. Para el año 2018, se fortalecerá la manera como gestionamos la información de costos, contable y financiera, y se implementarán KPIs que muestren la realidad de la gestión en la empresa, con la cual, se implementarán las respectivas medidas correctivas.

Con estas proyecciones se cierra este informe de gestión y se emite por parte de la dirección un amigable pero cálido llamado a no bajar la guardia, a seguir con el trabajo duro y a no perder de vista el horizonte, al cual queremos llevar nuestra apreciada organización.

Cordialmente:



ORLANDO PALMA V.
GERENTE GENERAL
 Clínica
Medicauca

ORLANDO PALMA VILLAMIZAR
Director General
CLÍNICA MEDICUCA