



INFORME DE GESTIÓN AÑO 2020

Orlando Palma Villamizar

Gerente General

Clínica Medicauca

Calidez y excelencia en nuestros servicios

Contenido

1. Palabras del Gerente.....	3
2. Prestación de servicios.....	3
Pacientes atendidos en el 2019.....	4
3. Gestión financiera.....	5
3.1. Activos.....	5
3.2. Pasivos y patrimonio	5
3.3. Ingresos.....	5
3.4. Costos y gastos.....	6
3.5. Inversiones.....	¡Error! Marcador no definido.
4. Relacionamiento con Stake Holders.....	¡Error! Marcador no definido.
5. Desafíos para el 2020	8

1. Palabras del Gerente

Hasta este momento, el año 2020 ha sido de lejos, para la mayoría de las instituciones de salud del país, incluso del mundo, el año más complejo y desafiante en la historia moderna gracias a la aparición del virus SARS-COV-2, cuyos orígenes se remiten a la ciudad de Wuhan a finales del año 2019. Este año fue particularmente atípico y complejo debido -entre otras muchas cosas- al importante cambio de nuestra “realidad” y “normalidad”, sacándonos del curso y poniéndonos en un nuevo escenario en el que la mayoría coincidimos, las cosas no serán igual a como las conocíamos. La llegada de la COVID-19, entre otras cosas, desnudó y visibilizó las vulnerabilidades de un sistema que con el transcurso de los años se ha caracterizado por un importante desequilibrio, y pese a los esfuerzos de los actores, existe una percepción general de vacío por la partida de aquellos que perdieron la batalla.

Para la Clínica Medicauca, el 2020 fue un año de desafíos y cambios significativos que condicionaron el rumbo de la compañía, y nos lanza a un 2021 de pronósticos medianamente positivos en función de las anheladas recuperaciones. Algunos de esos retos y cambios serán mencionados en este informe de gestión, en los que destacamos el crecimiento de la institución en niveles históricos, la apertura de una nueva sede, el fortalecimiento organizacional y asistencial, la solidez en el relacionamiento con los stake holders, entre otros.

Agradezco a todos aquellos que estuvieron ahí, al pie de la batalla para luchar con ímpetu contra este enemigo invisible que aún hoy sigue haciendo estragos. A todos los que contribuyeron al crecimiento y fortalecimiento de nuestra institución, y a todos aquellos que han creído en nuestra misión. Mis fuerzas y respetos están con todos ustedes.

Orlando Palma Villamizar

Gerente General

2. Prestación de servicios

2.1. Pacientes atendidos en el 2020



3. Gestión financiera

3.1. Activos

Los activos de la organización en el año 2020 tuvieron un incremento del 16% con relación al año inmediatamente anterior. Un 45% de los activos se concentra en los deudores, y otro 45% en la planta física, propiedad y equipos. Uno de los desafíos de la IPS para la vigencia 2021 será la recuperación de cartera, teniendo en cuenta que una importante proporción cercana al 23% de la misma se encuentra en edades superiores a 360 días.

3.2. Pasivos y patrimonio

Por su parte, los pasivos de la organización tuvieron un incremento del 44% con relación al año anterior. Del total de los mismos hay una concentración cercana al 30% en beneficios a colaboradores, y un 61% pasivo con proveedores y financieros. Es importante resaltar que el comportamiento de los pasivos creció de manera significativa, teniendo en cuenta que la IPS asumió compromisos importantes para la adquisición de activos estratégicos, y el apalancamiento con proveedores fue crucial como parte de una estrategia para la sostenibilidad en el nuevo escenario de crecimiento.

Por otro lado, el patrimonio de la empresa creció en un 3%. Es destacable que los resultados del ejercicio fueron positivos a pesar de las restricciones vividas en lo largo del año para las atenciones en salud. No obstante, hubo una disminución del 23% con relación al año anterior.

3.3. Ingresos

Como se ha mencionado en numerales anteriores, la IPS logró en el año 2020 importantes crecimientos a pesar de la pandemia. A nivel de los ingresos de la misma, pasó de 3.908 millones en 2019 a 5.269 millones en el 2020. Esta variación corresponde al 35% y se espera que para el año 2021 los recaudos de dichos ingresos proporcionen importantes alivios en los estados de cuentas por cobrar y pagar

3.4. Costos y gastos

Por su parte, los costos de la empresa crecieron en una relación directamente proporcional a los ingresos, teniendo en cuenta que la expansión de servicios y el incremento de la demanda usualmente requiere un incremento en el aprovisionamiento del talento humano y suministros.

Así mismo, es importante mencionar que en el 2020 se ejecutó una importante transición en las modalidades de contratación del talento humano en salud, apuntando de manera consistente al cumplimiento de la ley 1438 de 2011, especialmente en lo conferido en el artículo 103, para la contratación del personal en misión. Esto, inevitablemente generó un significativo impacto en los costos y gastos operacionales de la empresa.

4. Logros en el 2020

4.1. Desarrollo de stake holders

El desarrollo de los stake holders de la IPS fue crucial para sostener un año como el 2020 en el que se presentaron tantos desafíos. La confianza de los proveedores en nuestra organización fue indispensable para mantenernos aprovisionados en estos tiempos de crisis. Por su parte, la sinergia alcanzada con los colaboradores, el compromiso y la visión de equipo fueron determinantes para cumplir con nuestra comunidad. La disposición y confianza de los socios para afrontar la pandemia con una perspectiva humana por encima de cualquier aspecto, fue ejemplar y permitió a la dirección mantener un curso sostenible y amigable con la población.

4.2. Apertura de la Sede Mineros

El 13 de abril de 2020 se iniciaron las operaciones en salud en una nueva sede en El Bagre Antioquia, fruto de una relación comercial sólida celebrada con la empresa Mineros Aluvial, propietaria del Hospital Franklin D. Roosevelt que hoy conocemos como la Sede Mineros de la Clínica Medicauca. Estas operaciones hacen parte de un proyecto denominado como el nombre de la sede, en el que de manera conjunta con el cliente Mineros, se pretende fortalecer una serie de servicios de baja y mediana complejidad que son fundamentales para la población de El Bagre y el Bajo Cauca Antioqueño.

De la misma forma, la apertura de esta sede se ejecutó como producto de estrategia de mitigación del riesgo en la atención de los pacientes de los servicios no urgentes, los cuales, atendiendo los lineamientos del plan de acción para la prestación de servicios de salud bajo el marco de la emergencia sanitaria por la pandemia de COVID-19, debían atenderse en la mayor medida de lo posible, en ambientes distantes a los servicios urgentes o altamente frecuentados por pacientes con sintomatología respiratoria.

4.3. Fortalecimiento asistencial

En el año 2020 se logró un importante fortalecimiento en los servicios de la IPS a nivel de talento humano, tecnologías biomédicas y vehículos para el transporte de los pacientes. La Clínica Medicauca, según los criterios para la clasificación de las empresas según su tamaño, pasó a ser una mediana empresa, debido a nuevas contrataciones resultantes de nuevos estudios de suficiencia del personal para una eficiente atención en los servicios habilitados en ambas sedes de la institución.

Así mismo, se incrementó la frecuencia de uso de ciertos servicios como medicina laboral y del trabajo, medicina especializada en ginecología, ecografías ginecobstetricas, pediatría y medicina interna, fundamentales en el municipio y parte de la región debido a la escasez y baja oferta de la mano de obra de los profesionales especializados.

4.4. Fortalecimiento administrativo

En el año 2020 se logró un importante fortalecimiento en las dependencias administrativas de la institución, logrando consolidar adicionalmente los departamentos de seguridad y salud en el trabajo, mantenimiento, gestión de bienes y servicios, call center para la gestión de citas, entre otros.

4.5. Fortalecimiento de los canales de acceso a la institución

Grandes desafíos de la pandemia se convirtieron en retos cumplidos por la IPS, especialmente en el acceso a los servicios de salud. En el 2020 se logró el fortalecimiento de los canales de atención de los pacientes, privilegiando en todo momento los principios rectores del sistema contemplados en la Ley estatutaria en salud, y en los lineamientos para la atención de los pacientes de manera no presencial. En función de lo anterior, la IPS consolidó los canales de atención para la asignación telefónica de citas y trámites generales, mediante la habilitación de un call center y la implementación de avanzadas tecnologías de

información y comunicación, se fortalecieron los canales de atención al usuarios a través de líneas telefónicas y correos institucionales, la entrega domiciliaria de medicamentos, y las atenciones en salud no presenciales para los servicios de consulta de medicina general y en ciertos programas de promoción y mantenimiento de la salud. Con esto, se da un importante paso en los objetivos planeados desde el inicio de año en la virtualización de la organización.

4.6. Crecimiento de mercado

En el año 2020 se logró un importante crecimiento a nivel de mercado, en el cual se alcanzó la consolidación de una cifra permanente de usuarios en las bases de datos de la IPS, cercana a 23 mil. Esto implica un incremento del 35% en participación de mercado en los servicios de baja complejidad con relación a la vigencia anterior, lo que representó un importante crecimiento en la demanda, alzas en ingresos e impulsó el crecimiento a lo largo de la organización.

5. Desafíos para el 2021

Los desafíos que enfrentará la compañía para el año entrante, podrían clasificarse en 4 grupos muy puntuales:

1. Sistema integrado de gestión

La empresa ha crecido de manera significativa a nivel de demanda de servicios, ingresos y número de colaboradores. Por ende, es necesario que ese crecimiento se soporte en el fortalecimiento del sistema integrado de gestión institucional, con procesos sólidos y mecanismos efectivos para el control y seguimiento de los mismos.

2. Sostenibilidad financiera

La clínica ha venido en un proceso de mejora sostenida en las últimas vigencias, mostrando cifras alentadoras con respecto a la gestión de los recursos y la aplicación de los mismos. No obstante, se desplaza en un peligroso límite con respecto a las cuentas pendientes de recaudo, que afectan de manera directa el flujo de caja de la misma, y por consiguiente, las obligaciones con los accionistas, empleados, proveedores, y con los servicios en sí. Por ende, la empresa deberá aplicar medidas que le permitan mejorar los flujos de recaudos y los indicadores de riesgo financiero.

3. Fortalecimiento asistencial

Sigue siendo un desafío para la institución la consolidación de ciertos servicios que hoy por hoy generan un impacto en la salud de nuestros usuarios. Incrementar la frecuencia de la prestación de servicios de medicina especializada, incursión en ayudas diagnósticas y la ejecución eficiente de las rutas integrales de atención en salud, serán importantes desarrollos asistenciales que la IPS deberá alcanzar en la nueva vigencia.

4. Sinergia con aseguradores

La atención en salud de los pacientes requiere de una sinergia entre los prestadores y aseguradores con el fin de garantizar impactos positivos en la salud de los mismos, además del cumplimiento de los derechos y principios rectores del sistema. Alcanzar este tipo de sinergia implica esfuerzos conjuntos con el fin de lograr acuerdos que permiten el desarrollo sostenible de las atenciones, y la IPS fomentará esta conducta con sus entidades aliadas con el fin de perfeccionar convenios que propendan por la adecuada prestación de los servicios y la sostenibilidad de los mismos en el largo plazo, generando a su vez impactos sociales y beneficios para los aseguradores.

Con estas proyecciones se cierra este informe de gestión y se emite por parte de la dirección un amigable pero cálido llamado para todos nuestros colaboradores y facilitadores, 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