



Clínica
Medicauca
¡Trabajando juntos por la vida!

INFORME DE GESTIÓN AÑO 2019

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.....	3
3. Gestión financiera	4
3.1. Activos.....	4
3.2. Pasivos y patrimonio	4
3.3. Ingresos	5
3.4. Costos y gastos	5
3.5. Inversiones	5
4. Relacionamiento con Stake Holders.....	6
5. Desafíos para el 2020	6

1. Palabras del Gerente

El año 2019 nos deja con un sinnúmero de desafíos y oportunidades que podrían condicionar el futuro no solo del sector sino de la empresa en sí. Dentro de los primeros, resaltamos de manera categórica la negativa situación de orden público a nivel regional y local, especialmente vivida desde el atentado del 10 de mayo de 2019 en el que desafortunadamente a uno de los galenos residentes del municipio se le arrebató vilmente su vida. Este suceso marcó un antes y un después en la manera en la que se ejecutan las operaciones en salud a nivel municipal, teniendo en cuenta que la percepción de seguridad en el municipio para la misión médica se deterioró de manera significativa y los profesionales y especialistas asistenciales evitan a toda costa el desplazamiento a este mismo. Empresarialmente hablando, las IPS locales deberán incluir dentro de sus planes de beneficios laborales, una serie de garantías y condiciones que resulten atractivas a estos nichos, lo que no necesariamente podría reflejarse en los beneficios de la empresa.

Dentro de las segundas mencionadas, la apertura de nuevos mercados y potenciales clientes, adicionalmente de las posibilidades de incursión en mayores de niveles de complejidad por parte de la IPS, marcarán una ruta que podría generar un notable impacto tanto a nivel social como organizacional. La IPS deberá contar con una estructura y maquinaria organizacional eficiente para estar a la altura de las expectativas de los potenciales stakeholders que se vinculen a esta.

Aprovecho este espacio en primera instancia para agradecer a todos nuestros colaboradores, clientes, proveedores, acreedores y a nuestra población en general por su constante e incansable apoyo. Así mismo, invitamos a los primeros a no bajar la guardia y mantener el ritmo y la dedicación que siempre nos ha caracterizado y empujado hacia la excelencia en lo que hacemos, y en cómo lo hacemos.

2. Prestación de servicios

Pacientes atendidos en el 2019





3. Gestión financiera

3.1. Activos

Los activos de la organización en el año 2019 tuvieron un incremento del 19% con relación al año inmediatamente anterior. El 80% de los activos se encuentran distribuidos entre los bienes y planta física, y las cuentas por cobrar de la IPS. Estas últimas tuvieron un incremento considerable entre un año y otro, cercano al 42% debido en gran parte a que se lograron nuevas y cuantiosas contrataciones para la compañía en el último trimestre del año.

3.2. Pasivos y patrimonio

Por su parte, los pasivos de la organización tuvieron un incremento del 34% con relación al año anterior, y del total de los mismos hay una concentración cercana al 65% en proveedores, y un 33% en obligaciones laborales causadas a la fecha. Es importante resaltar que el comportamiento de los activos creció de manera significativa, teniendo en cuenta que la IPS debió asumir también importantes compromisos para las nuevas contrataciones

celebradas. Así mismo, las dificultades del sector a nivel financiero, afectaron de manera directa el comportamiento del recaudo y natural pago de ciertas obligaciones, especialmente por retrasos en los pagos por parte de los clientes.

Por otro lado, el patrimonio de la empresa creció en un 13%. Es destacable que los resultados del ejercicio crecieron en un 272% con respecto al 2018, pasando de 95 millones a 345 millones de pesos.

3.3. Ingresos

Como se ha mencionado en numerales anteriores, la IPS logró en el año 2019 importantes contrataciones que se reflejaron de manera directa en los ingresos de la misma, pasando de 2.918 millones en 2018 a 3.908 millones en el 2019. Esta variación corresponde al 34% y se espera que para el año 2020 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 2019 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 operacionales de la empresa.

3.5. Inversiones

En el año 2019 se ejecutaron importantes inversiones a nivel de infraestructura y dotación, en función con la mejora continua enfocada al cumplimiento de lo establecido en el sistema único de habilitación y el confort para la experiencia en la recepción de los servicios por parte de los usuarios y pacientes. Algunas de estas inversiones fueron:

- Adquisición de planta eléctrica con capacidad de manutención del suministro de energía en casos de cortes programados y no programados del fluido eléctrico, en todas las dependencias de la IPS;
- Mejoras en salas de espera y climatización de los servicios
- Adquisición de equipos biomédicos e instrumental para los servicios de atención inmediata.

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 2019 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 clientes, y se ratificó el buen momento con cada uno de los actuales.

5. Desafíos para el 2020

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

1. Crecimiento sostenible

La empresa ha iniciado una transición al crecimiento, que implicará un estudio serio sobre las condiciones y medidas que deberá adoptar para afrontarlo de manera sostenible, que genere valor para la empresa y sus grupos de interés, se propenda por la prestación de los servicios con excelencia, y se garantice el cumplimiento a nivel normativo en los sistemas de gestión de la misma.

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. Virtualización de la IPS

Para nadie es un secreto que el siglo 21 ha traído consigo la virtualización de las actividades más cotidianas, y los sistemas de salud empiezan a marcar importantes tendencias de digitalización tanto en la prestación de los servicios como en la manera en como estas se administran. Por ende, la IPS deberá tomar acciones encaminadas dentro de un proceso de digitalización institucional, con el cual se logren optimizar aspectos como la gestión de la información, los procesos de atención y la dirección en sí misma.

4. Experiencia en la atención

El crecimiento en las organizaciones suele traer además de los beneficios, una serie de dificultades que de no gestionarse de manera adecuada, pueden diezmar de manera progresiva la percepción de calidad por parte de los usuarios de las mismas. Por esta razón, IPS deberá canalizar esfuerzos para mantener y mejorar continuamente la experiencia en la atención, humanizada y segura de sus pacientes, en función de los principios y valores institucionales y estratégicos de la Clínica Medicauca.

5. Gestión de riesgos

Tal como se mencionó en el inicio de este informe, los riesgos inherentes a las operaciones del negocio, en el ambiente sectorial, pero especialmente en el social, implicarán que se adopten posturas sólidas para la gestión de los mismos, mitigando en su mínima expresión cualquier siniestro que pueda condicionar o diezmar el rumbo de la empresa. Así mismo, la sensibilización del talento humano en salud y la oferta de beneficios laborales para los mismos, deberán acompañar dicha gestión para garantizar la prestación de los servicios a quienes más lo necesitan.

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