

INFORME GESTIÓN SAVIA SALUD EPS

RENDICIÓN DE CUENTAS MAYO – JULIO 2013



INFORMACIÓN CORPORATIVA

GESTION ADMINISTRATIVA

ASEGURAMIENTO

CALIDAD Y GESTIÓN DEL RIESGO

RED PRESTADORA DE SERVICIOS DE SALUD

GESTIÓN FINANCIERA

INFORMACIÓN CORPORATIVA

- Creación: Acuerdo Municipal 039 de 2012 y Ordenanza Departamental 045 de 2012.
- Constitución empresarial: Alianza público – privada: Departamento 36,65%, Municipio 36,65% y Comfama 26,7%.
- Razón social: Alianza Medellín Antioquia EPS- SAS.
- Nit: 900604350-0
- Dirección: Calle 44 Carrera 53 A 11.
- Nombre comercial registrado: Savia Salud EPS.
- Dominio web: www.saviasaludeps.com
- Línea de atención gratuita nacional: 018000941313
- Línea de atención local (Medellín): 4481747.



INFORMACIÓN CORPORATIVA

- Marca Savia Salud EPS: Está relacionado a la savia de las plantas que irrigan todo el organismo. Simboliza que llevamos salud a todos los rincones de Antioquia.



- Logo: La gota de Savia.



Porque tener salud debe ser natural.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Se definieron tres pilares al inicio de la operación del aseguramiento:

1. Continuidad en el aseguramiento y acceso a los servicios de salud para la población trasladada a Savia Salud EPS.
2. Evaluación y valoración de los procesos de Comfama para ser adaptados o reformulados por Savia Salud EPS.
3. Entrega de resultados mediante indicadores de gestión.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

PRINCIPIOS

- **Valor de la Vida:** Valoramos la vida por encima de todo. Buscamos generar salud y bienestar en todas las zonas de influencia en donde tenemos presencia.
- **Respeto:** por el otro, por la organización, por nuestros afiliados, por nuestros proveedores y por nosotros mismos.
- **Transparencia:** Rendimos cuentas a la sociedad de nuestra gestión.
- **Austeridad:** Gestionamos de manera adecuada todos los recursos disponibles.
- **Calidad:** en la gestión de nuestros procesos y, en especial, en la prestación del servicio a nuestros afiliados.
- **Equidad:** Trabajamos por reducir las brechas en la atención y aseguramiento en salud.
- **Innovación:** Creamos y evolucionamos nuestro modelo de gestión del riesgo en salud y financiero.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

VALORES

- **Trabajo en equipo:** Buscamos permanentemente mejorar, crear sinergias, innovar y lograr los mejores resultados.
- **Orientación al Servicio:** garantizamos un servicio integral para nuestros usuarios, con efectividad.
- **Modelo Humano:** Respetamos al ser humano por encima de todo.
- **Liderazgo:** pioneros como personas, como empleados y como empresa.
- **Cercanía:** Generemos la mayor proximidad entre nosotros y con nuestros usuarios, nuestro entorno y las comunidades donde tenemos influencia. La gente siente a nuestra empresa como suya, propia y cercana.

JUNTA DIRECTIVA

- En los primeros 90 días de gestión la Junta Directiva, se ha reunido cada 10 días, con 9 sesiones en las cuales se han tomado las siguientes decisiones:
- **¿Qué definió la Junta Directiva?**
 1. Conformación de dos comisiones:
Comisión de presupuesto y financiera
Comisión de estudios legales.
 2. Políticas de fortalecimiento a la red pública.



JUNTA DIRECTIVA

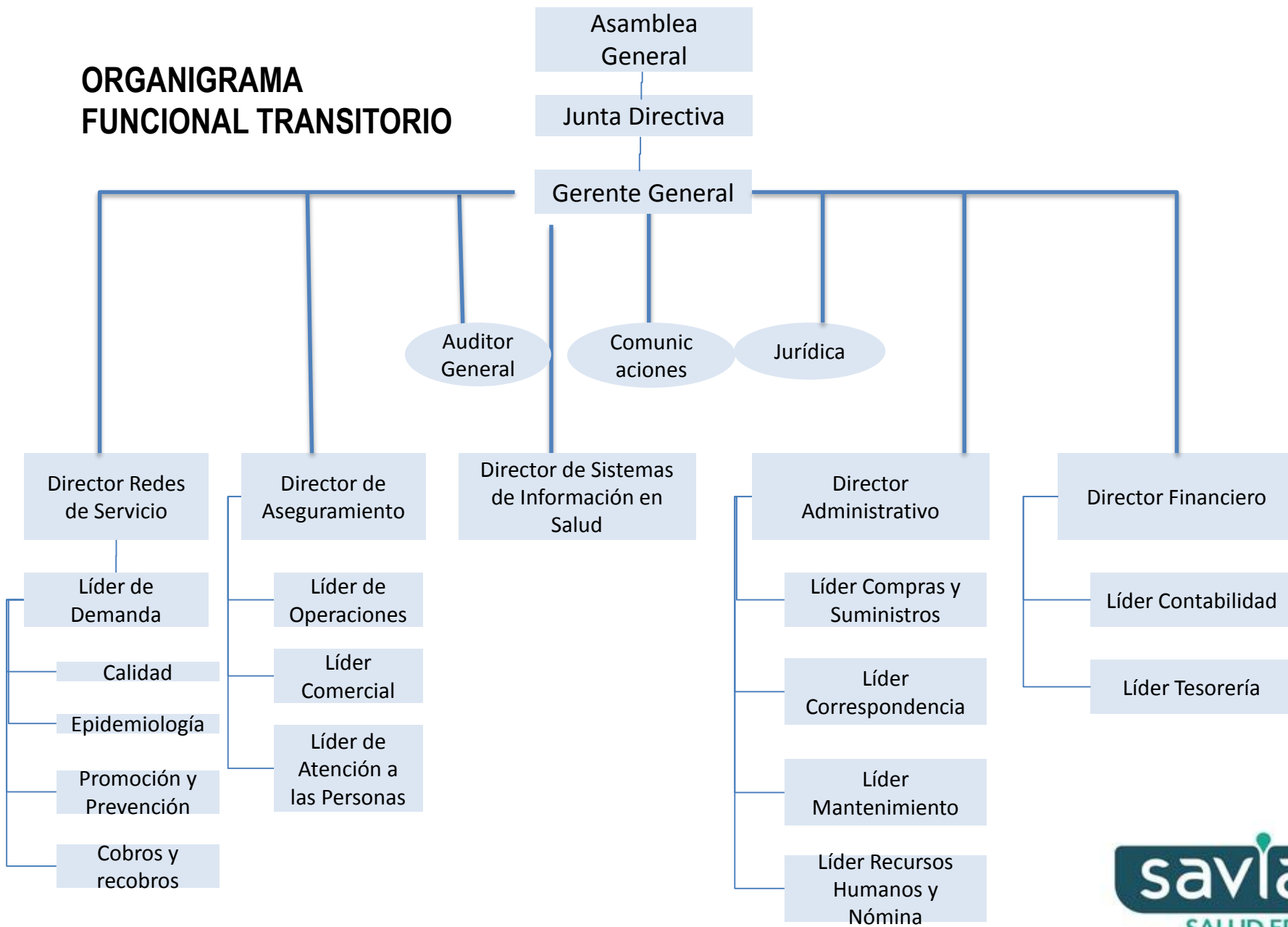
Carlos Mario Montoya Serna	Presidente	Municipio de Medellín
Luis Fernando Suárez Vélez	Miembro de Junta	Municipio de Medellín
Horacio Vélez De Bedout	Miembro de Junta	Gobernación de Antioquia
Jairo Humberto Restrepo Zea	Miembro de Junta	Gobernación de Antioquia
Ricardo Sierra Moreno	Miembro de Junta	Comfama
David Escobar Arango	Miembro de Junta	Comfama
Sergio Augusto Vélez Castaño	Miembro de Junta	Departamento y Municipio

Luz María Agudelo Suárez	Secretaria de Salud de Antioquia	Invitado permanente Departamento
Carlos Mario Ramírez	Vicealcalde de Salud de Medellín	Invitado permanente Municipio
Gustavo Alberto Escobar Ramírez	Subdirector Salud Comfama	Invitado permanente Comfama

CONTRATACIÓN DEL TALENTO HUMANO

- Se definió una estructura funcional y transitoria para los primeros seis meses de operación, mientras se define la estructura organizacional definitiva.
- Talento humano compuesto por 20 profesionales en diferentes áreas según organigrama.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL TRANSITORIO



PLAN DE COMUNICACIONES

- Plan de medios: Teleantioquia “Aprendí a Quererme”, Caracol Radio la básica en FM, Radio Reloj y Telemedellín.
- Página web cumpliendo normativa vigente de portabilidad nacional al aire desde el próximo 10 de septiembre.
- Balance de gestión e inauguración sede administrativa, 10 de septiembre 9 a.m.
- Estrategia de comunicación basada en el autocuidado.



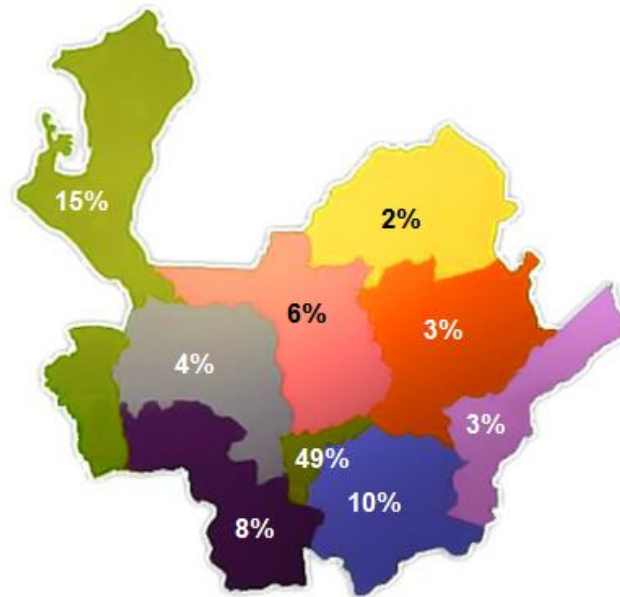
ASEGURAMIENTO

MAYO –JULIO 2013

ASEGURAMIENTO

1. Fidelización de sus afiliados
2. Incrementar el número de afiliados a diciembre 31 de 2013 en 75.000 nuevos afiliados.
3. Hacer presencia en todos los municipios del departamento de Antioquia a diciembre de 2013.

EVOLUCIÓN DE AFILIADOS Y DISTRIBUCIÓN POR SUBREGIONES



En promedio, el número de afiliados con respecto a abril de 2013 ha crecido en un 3,7%, correspondiente a 52.228 personas. Esto representa un cumplimiento de la meta de afiliación para el año 2013 de un 70%.

POTENCIAL DE AFILIACIÓN NUEVOS MUNICIPIOS

REGIONAL	MUNICIPIO	POBLACIÓN AFILIADA RS	PPNA
BAJO CAUCA	CÁCERES	25.822	3.383
	NECHÍ	21.275	2.852
NORTE	ANGOSTURA	9.851	481
	VALDIVIA	13.831	1.169
ORIENTE	MARINILLA	17.051	2.267
	LA CEJA	11.467	1.482
OCCIDENTE	DABEIBA	18.270	1.972
	URAMITA	5.950	446
	GIRALDO	3.322	223
SUROESTE	ANGELÓPOLIS	3.653	320
	JERICÓ	6.521	468
	LA PINTADA	4.692	457
	MONTEBELLO	5.104	399
TOTAL		146.809	15.919

MODELO DE GESTION DEL RIESGO EN SALUD Y PROCESO CALIDAD

Meta

Obtener la habilitación definitiva para Savia Salud EPS

Plazo

Un año contado a partir del 1 de mayo de 2013.

Logro

Presentación de la solicitud para la habilitación de la EPS Savia Salud el 30 de septiembre de 2013.



PROBLEMAS DE P Y P

- Alta siniestralidad (las patologías de alto costo consumen el 29% de la UPC).
- Bajas coberturas en promoción y prevención.
- Baja captación de usuarios Diabéticos e Hipertensos inferior al 30%.
- El 22% del total de atenciones en la población de 45-59años, corresponde a enfermedades del sistema circulatorio.
- El 10% de las causas de consulta corresponde a atenciones del parto embarazo y puerperio.
- El 7% de las causas de consulta corresponden a Neoplasia.

METAS P Y P

- Incrementar las coberturas en las actividades de promoción y prevención, lograr la gestión del riesgo desde el primer nivel mediante un plan de reconocimientos.
- Implementar modelo de atención innovador que articule esfuerzos con los entes territoriales, para el fortalecimiento de la estrategia APS renovada y RISS.
- Incrementar los esfuerzos en detección temprana de patologías de alto costo y fortalecer los programas para su manejo con énfasis en el manejo oportuno y seguimiento, evitando recaídas y hospitalizaciones.
- Intensificar el seguimiento de las patologías de interés en salud pública.

ENFERMEDADES DE ALTO COSTO

% UPC



- CARDIOLOGIA 3,4%
- NEUROCIRUGIA 1,2%
- ONCOLOGIA 8,6%
- ORTOPEDIA 0,5%
- QUEMADO 0,2%
- RENAL 5,6%
- SIDA 1,7%

PROCESO RED DE SERVICIOS

PROCESO RED DE SERVICIOS

CONTRATACIÓN RED DE SERVICIOS SAVIA SALUD EPS

RED PUBLICA	TOTAL	% LOGRO
TOTAL CONTRATOS	123	
TOTAL FIRMADOS	30	24
TOTAL USUARIOS SAVIA SALUD	1.728.000	100
TOTAL USUARIOS CUBIERTOS CONTRATO FIRMADO	806.414	47

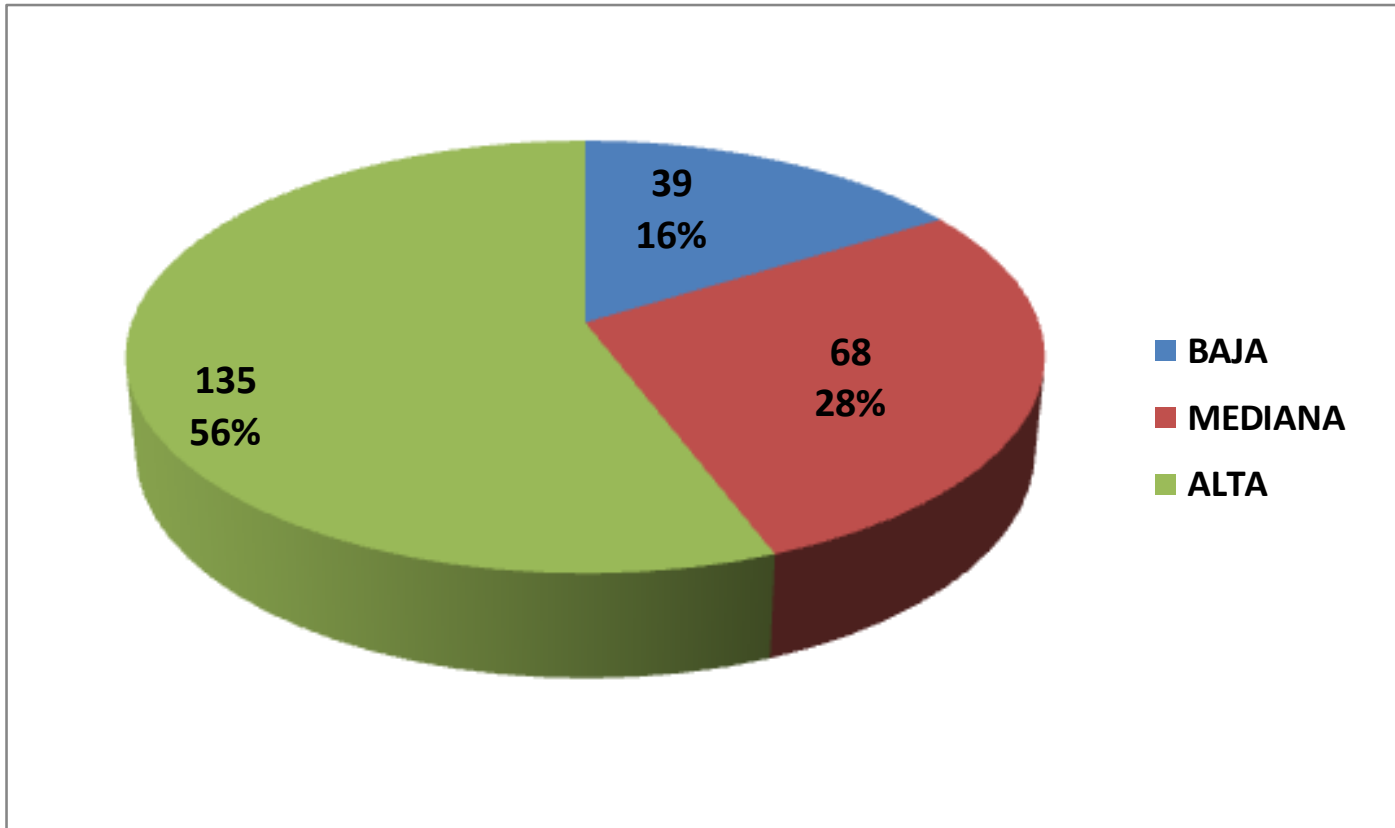
RED PRIVADA	TOTAL	% LOGRO
TOTAL CONTRATOS	114	
TOTAL ACTAS DE NEGOCIACION	57	50
TOTAL CONTRATOS FIRMADOS	0	0

Fecha de corte: Agosto 30 de 2013

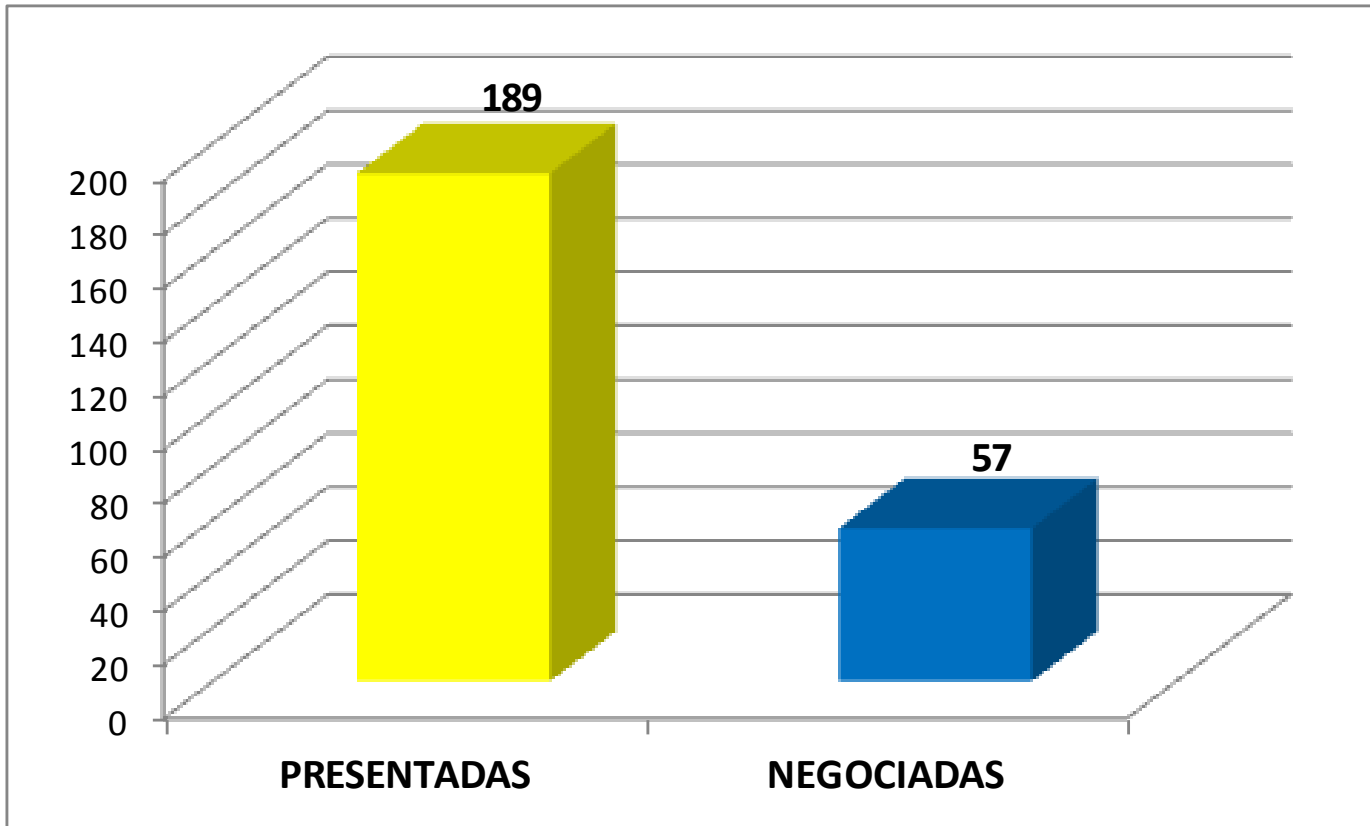
CONTRATACIÓN RED DE SERVICIOS SAVIA SALUD EPS

- Fuerte posición de gremio de las IPS públicas para la negociación.
- Expectativas de las IPS públicas para un mayor ingreso económico no fundamentado técnica ni normativamente.
- Gran incertidumbre de algunos Directivos de las IPS públicas (83 ESES) por la calificación actual de su riesgo financiero.
- Renegociación de tarifas en 54 IPS privadas.

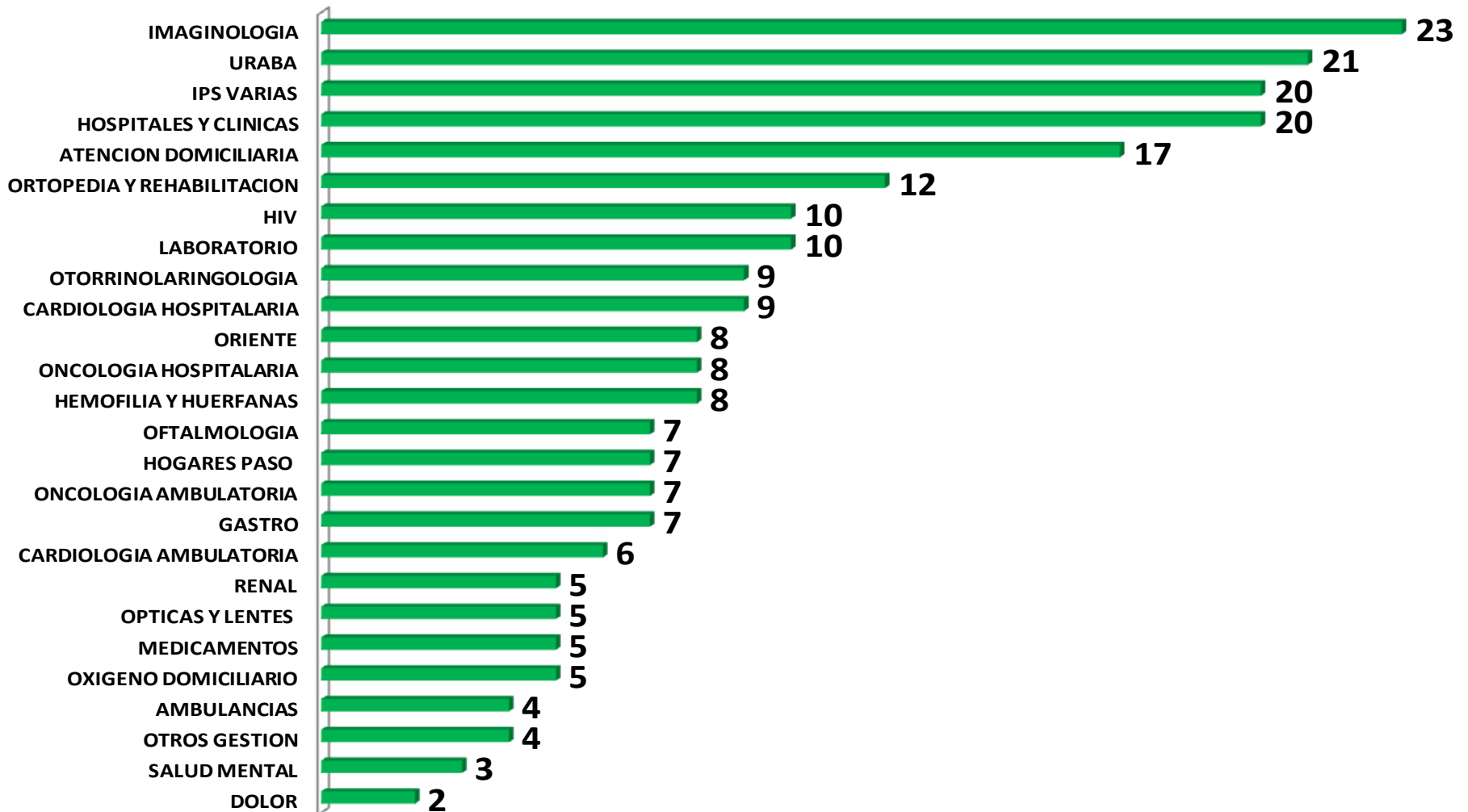
OFERTAS POR TIPO DE SERVICIO



PROPUESTAS EVALUADAS Y NEGOCIADAS



OFERTAS POR TIPO DE SERVICIO



LOGROS

Incentivos por cumplimiento de las actividades de Promoción y Prevención, y gestión del riesgo de un 4% de la cápita.

A agosto 29 se tienen fijadas nuevas condiciones de negociación con de 57 IPS que constituyen más del 80% del costo médico de la EPS.

Los mismos ofertaron en total para 242 tipos de servicios.

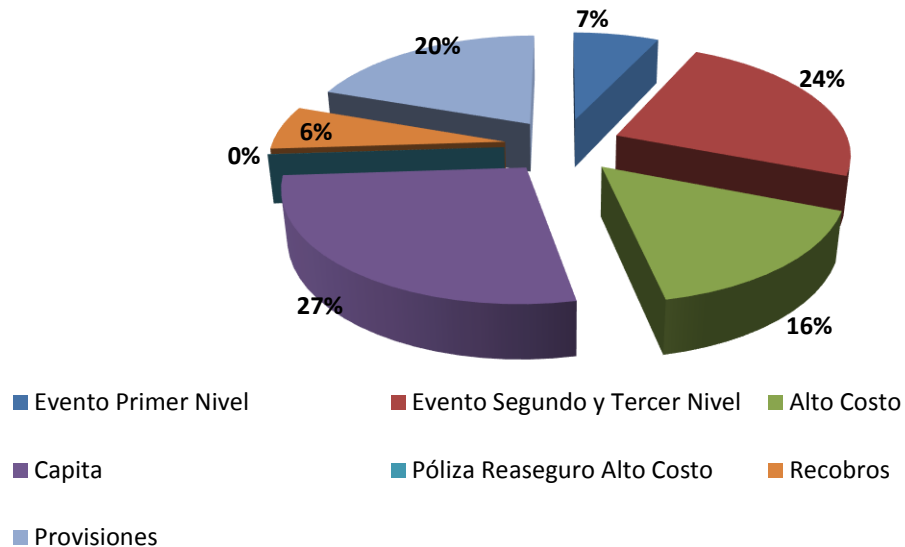
Organización y funcionamiento del 80% de la red privada de mediana y alta complejidad.

INFORMACIÓN FINANCIERA SAVIA SALUD EPS

MAYO – JULIO 2013

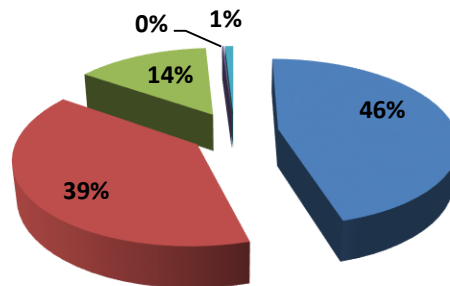
Costos del Aseguramiento

COSTOS DEL ASEGURAMIENTO EN SALUD				
	Mayo	Junio	Julio	Total
Evento Primer Nivel	2.514.384.782	5.866.927.624	7.320.309.247	15.701.621.653
Evento Segundo y Tercer Nivel	4.711.904.733	14.978.931.307	33.940.161.353	53.630.997.393
Alto Costo	2.284.391.680	11.355.675.310	21.875.833.166	35.515.900.156
Capita	20.336.837.814	20.439.798.761	20.099.320.455	60.875.957.030
Póliza Reaseguro Alto Costo	15.147.747	15.368.931	15.366.915	45.883.593
Recobros	1.487.010.268	4.919.312.866	7.925.202.309	14.331.525.443
Provisiones	14.592.002.153	17.012.486.375	12.395.804.922	44.000.293.450
Total Costos	45.941.679.177	74.588.501.174	103.571.998.367	224.102.178.718



Giros Realizados a la Red

GIROS REALIZADOS A LA RED DE SERVICIOS				
	Mayo	Junio	Julio	Total
Giro del Consorcio a la Red Capitada por SGP-FOSYGA	20.295.708.614	20.319.059.123	19.983.788.009	60.598.555.746
Giro del Consorcio a la Red Evento por SGP-FOSYGA	0	29.409.693.005	22.669.723.156	52.079.416.161
Giro del Departamento a la Red por Esfuerzo Propio Dptal.	9.463.938.310	9.508.061.481	0	18.971.999.791
Giro de las DLS a las ESEs - Ley 1608	97.226.936	37.066.197	97.015.592	231.308.725
Giro de la Tesorería Savia	0	0	1.179.788.205	1.179.788.205
Total Giros a la Red	29.856.873.860	59.273.879.806	43.930.314.962	133.061.068.628



- Giro del Consorcio a la Red Capitada por SGP-FOSYGA
- Giro del Consorcio a la Red Evento por SGP-FOSYGA
- Giro del Departamento a la Red por Esfuerzo Propio Dptal.
- Giro de las DLS a las ESEs - Ley 1608
- Giro de la Tesorería Savia

“Porque tener salud debe ser natural”