

ALIANZA
CARBONES DEL CERREJON
COOMEVA MEDICINA PREPAGADA
AGOSTO 2011

ALIANZA CERREJÓN – COOMEVA MEDICINA PREPAGADA

- 15 años evolución (1996).
- Historia positiva para Cerrejón y Coomeva Medicina Prepagada.
- Resultados financieros positivos primeros 12 años.
- Deterioro últimos 3 años.
- Vigencia contrato actual 2008 – 2013, con incremento anual de tarifa.

SINIESTRALIDAD COLECTIVO CERREJON

P Y G NOV 10 AJUL 11 (UPC 68%)

(cifras en miles \$)

INGRESOS

Prima Medicina Integral	9,861,065
Prima Medicamentos	4,374,814
Capitación (68%)	4,382,167
TOTAL	18,618,046

COSTOS

Medicina Integral	12,235,792
Medicamentos	6,043,149
Otros Costos UPP	643,571
Provisión Medicamentos	
TOTAL	18,922,512

GASTOS

Personal	235,242
Generales	828,794
Apoyo Dir Nal y Regional	756,000
TOTAL	1,820,036

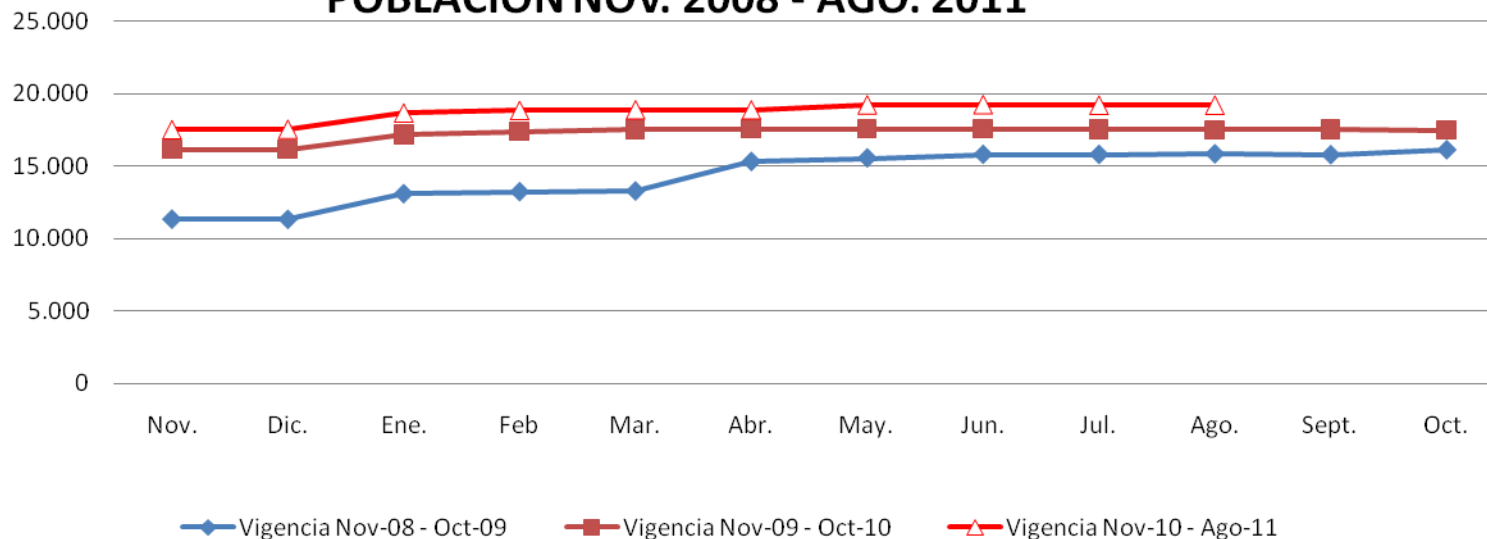
Provisión de Impto Renta	170,218
--------------------------	---------

UTILIDAD (PERDIDA)	-2,294,720
---------------------------	-------------------

POBLACION CARBONES DEL CERREJON

NOV. 2008 – AGO. 2011

POBLACION NOV. 2008 - AGO. 2011



CRECIMIENTO POBLACION NOV. 2008 - AGOSTO 2011

	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.
Vigencia Nov-08 - Oct-09	11.336	11.321	13.091	13.229	13.276	15.305	15.548	15.794	15.788	15.829	15.769	16.110
Vigencia Nov-09 - Oct-10	16.159	16.152	17.194	17.409	17.534	17.569	17.579	17.569	17.540	17.516	17.528	17.489
Vigencia Nov-10 - Ago-11	17.512	17.545	18.684	18.853	18.901	18.902	19.250	19.260	19.227	19.231		

Fuente: Aplicativo SIAS

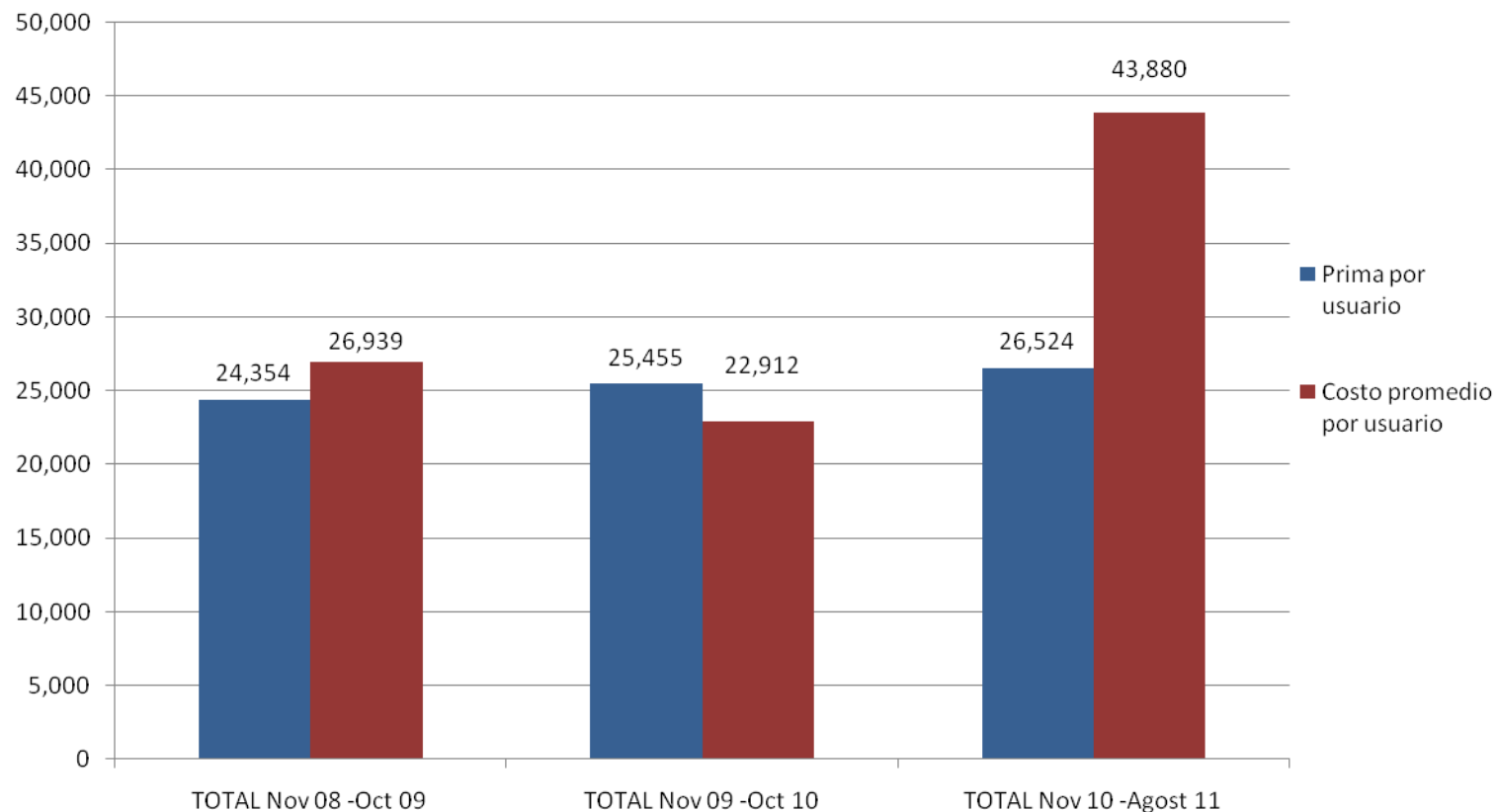
Actualmente la población afiliada al colectivo supera los 19.000 usuarios, lo que representa una facturación promedio mensual de \$1,625.000.000

UTILIZACIONES POR SERVICIO – CERREJON

Descripcion Tipos de Servicios	Nov. 2008 - Oct. 2009		Nov. 2009 - Oct. 2010		Nov. 2010 - Ago. 2011	
	Costo	%	Costo	%	Costo	%
MEDICAMENTOS E INSUMOS	4.788.357.812	30%	4.750.063.066	26%	6.733.058.088	33%
GASTOS CLINICOS POR HOSPITALIZ	2.298.193.218	16%	2.978.660.976	16%	4.112.604.697	20%
PROCED. QUIRURGICOS	1.401.522.027	9%	1.782.506.068	10%	1.715.391.641	8%
LABORATORIO RADIOLOGICO	1.231.979.776	8%	1.403.479.713	8%	1.354.391.812	7%
DERECHOS DE SALA (AMBULATORIO)	1.416.003.991	9%	1.749.285.702	10%	1.187.520.020	6%
CONSUL. ESPECIALISTA	1.086.395.387	7%	1.223.091.944	7%	1.131.677.537	5%
LABORATORIO CLINICO	719.391.007	5%	819.893.025	5%	782.609.928	4%
ATENCION POR URGENCIAS	478.769.921	3%	794.086.214	4%	787.003.673	4%
PROCED. DIAGNOSTICOS	647.826.189	4%	794.298.038	4%	744.580.619	4%
TERAPIAS	590.322.192	4%	501.192.852	3%	607.561.396	3%
PROCED. TERAPEUTICOS	272.520.916	2%	286.936.909	2%	323.784.539	2%
CONSUL. MED GENERAL	164.304.495	1%	205.127.428	1%	259.607.429	1%
HONORARIOS MEDICOS HOSPITALAR.	155.884.500	1%	253.149.654	1%	280.860.268	1%
TRATAMIENTO PARA CANCER	64.338.906	0%	57.824.186	1%	183.056.509	1%
MATERIAL DE OSTEOSINTESIS	154.158.729	1%	160.646.894	1%	157.780.861	1%
OTROS TIPOS DE SERVICIOS	401.677.630	0%	388.002.382	1%	275.066.069	1%
Totales	15.871.646.696	100%	18.148.245.051	100%	20.636.555.086	100%

Fuente: Aplicativo SIAS

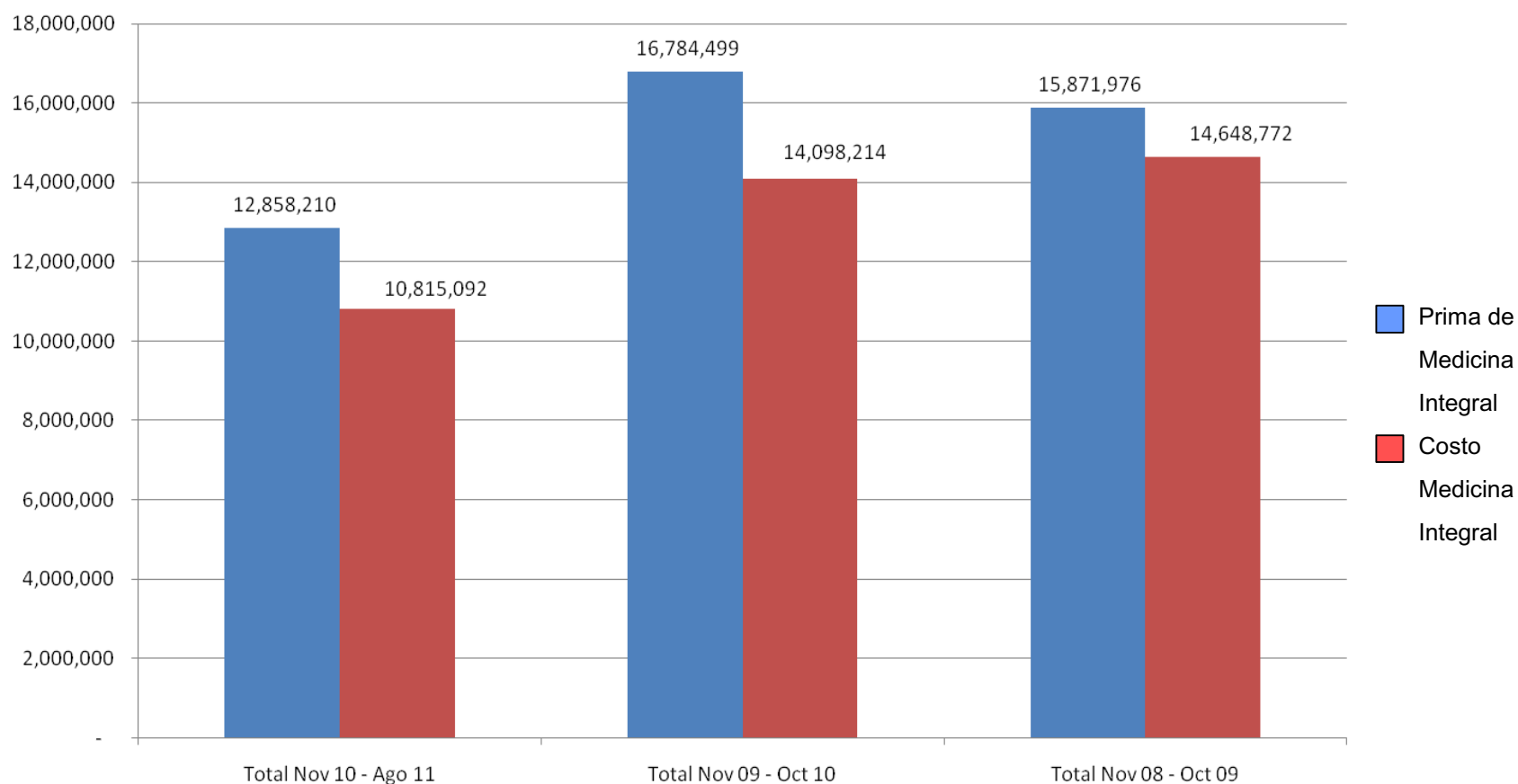
INGRESO PRIMA POR USUARIO – COSTO PROMEDIO POR USUARIO DE MEDICAMENTOS



Costos por radicación de facturas

RELACION DEL COSTO – INGRESOS

MEDICINA INTEGRAL



En el ingreso esta incluido la capitación al 68%

PRINCIPAL RAZON DE PERDIDA

De acuerdo a la validación y análisis detallado de las cifras y características del convenio, se puede concluir que la variable donde se concentra el mayor impacto negativo en los resultados, corresponde a los costos generados por la cobertura de medicamentos.

Actualmente, las condiciones contractuales del colectivo, plantean una cobertura de medicamentos comerciales sin tope para cada usuario. Al identificar las utilidades de este rubro, se percibe un desequilibrio importante entre el costo total de medicamentos frente al valor total de prima que se recibe para cubrirlo, generando un déficit tarifario para este ítem.

Las causas de este alto consumo son mutivariantes, entre las mas relevantes están: Alta frecuencia de uso, inserción de nuevas moléculas de ultima generación y alto monto por parte de la industria farmacéutica, ausencia de topes que autoregulen la utilización, entre otros.

PROPUESTA NEGOCIACIÓN

- Premisas:
 - ✓ Tope medicamentos
 - ✓ Ajuste prima por usuario
- 3 escenarios
- Estrategia negociación
 - ✓ Diagnóstico
 - ✓ Sensibilización
 - ✓ Propuesta 3 escenarios apoyo Tandem

Escenario 1

- Bolsa de medicamentos \$ 5,500 millones.
- Incremento 10.5%
- Medicamentos por encima: Figura administrativa al 10% con recobro al Cerrejón.

Escenario 2

- Bolsa de medicamentos \$ 8,000 millones.
- Incremento 24.6%
- Medicamentos por encima: Figura administrativa al 10% con recobro al Cerrejón.

Escenario 3

- No medicamentos.
- Incremento 10.5%

OPORTUNIDADES DE MEJORA CONTRATO CERREJON

Ajuste de Renovación (Formula)

- Establecer formula de % incremento asociada a siniestralidad

Exámenes no ocupacionales

- Renegociar tarifas con Prestador

Porcentaje de Compensación

- Ajustar Traslado UPC al 68%

Atención de Urgencias

- Incluir proyección de inversión en % de incremento

Listado de Medicamentos

- Actualizar e Implementar listado de referencia

Recobros ARP

- Gestionar convenio con ARP Positiva

Red Cerrada

- Definir Red preferencial Cerrejón

Reembolsos

- Establecer fecha limite para tramite de reembolsos

Niveles de Auditoria

- Definir tiempos mínimos de autorización de servicios

ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN

Sensibilización

- Reuniones técnicas con el Cliente
- Presentación de resultados por la Gerencia Regional
- Contacto con funcionarios clave Cerrejón

Propuesta por Coomeva

- Presentación de Propuesta al Cliente por la Gerencia Regional
- Propuesta escrita firmada por Gerencia Nacional y Regional

Negociación

- Reunión con Alta Gerencia de Coomeva y Carbones
- Plantear como fecha límite de acuerdo – 31 Octubre de 2011.
- Razones de ganancia para las partes