

# Defensa del contrato de capitación

¿Cuánto de mi cápita está en riesgo por descuentos y por pérdida del contrato, y cómo lo recupero con evidencia?

## Productos, entregables y modalidad

| Producto                                       | Entregable                                                                                                                                                                                                                                                      | Modalidad                               |
|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1. Diagnóstico de exposición contractual       | Por cada EAPB con cápita: embudo de pérdida (actividad hecha, HIS, RIPS, Res. 202, base de la EAPB) en unidades y pesos, exposición proyectada de la vigencia, capacidad requerida frente a instalada y posición para la mesa de frecuencias de la nota técnica | Diagnóstico, 4 a 6 semanas, precio fijo |
| 2. Gestión mensual del contrato                | Conciliación mensual por EAPB, validación de RIPS y Res. 202 antes de radicar, preparación de las mesas con la EAPB y evidencia para la auditoría semestral; tablero por meta con descuento; módulo opcional de efectividad de la demanda inducida rural        | Acompañamiento mensual, mínimo 6 meses  |
| 3. Extensión                                   | Misma metodología a otras EAPB, a metas sin descuento, a indicadores de calidad de la Res. 256 y a contratos por evento o PIC                                                                                                                                   | En renovación                           |
| Equipos Básicos en Salud y atención extramural | Planeación de rutas, caracterización de familias, seguimiento de cobertura y producción por equipo, informes para la IPS y el municipio                                                                                                                         | Acompañamiento                          |

## Cómo se cobra

Diagnóstico a precio fijo dimensionado contra la exposición de la IPS. Gestión mensual con honorarios fijos en la primera fase; componente variable solo en renovación y solo sobre valores reconocidos por escrito por la EAPB.

### Caso de referencia

#### IPS pública de primer nivel, Huila

##### Situación

La población reconocida por la EAPB no coincidía con la población atendida, y el contrato pagaba por menos usuarios de los que había.

##### Qué se hizo

Análisis del contrato de capitación y conciliación de la población reconocida frente a la base de ADRES; implementación del Sistema de Gestión de la Calidad.

### Herramienta propia

#### Salud en Ruta muestra el avance; Doctime deja la evidencia

Salud en Ruta es el tablero: cobertura, producción y el avance de cada meta con descuento frente al corte de la EAPB. Doctime ejecuta las campañas que la rutina define y registra cada intento de contacto con el paciente como evidencia.

## Cómo se contrata

- Objeto contractual redactado como "asesoría en gestión de información y seguimiento de contratos de capitación", nunca como asesoría en salud.
- Matriz de responsabilidades con un líder clínico de la IPS como dueño del cumplimiento.
- Entregables medibles en lo que Asycoin sí controla: oportunidad de informes, porcentaje de actividades conciliadas, discrepancias documentadas y defendidas.
- Acuerdo de tratamiento de datos como anexo del contrato.
- Aliado de enfermería con experiencia en promoción y detección, por horas, para las mesas con la EAPB.

## Insumo para estudios previos

Solo entidades públicas

### Necesidad

La IPS tiene contratos de capitación con metas sujetas a descuento, radicación con plazos y riesgo de traslado de servicios. No cuenta con una rutina de conciliación y evidencia que le permita demostrar ante la EAPB la actividad realizada y defender el valor contratado.

### Objeto

Prestar servicios profesionales de asesoría en gestión de información y seguimiento de contratos de capitación, incluyendo la conciliación de población y actividades, la validación de los reportes RIPS y Resolución 202 y la preparación de la evidencia para las mesas y auditorías con las EAPB.

### Obligaciones del contratista

- Elaborar el diagnóstico de exposición contractual por EAPB.
- Conciliar mensualmente la población y las actividades reportadas frente a la base de la EAPB.
- Validar los RIPS y el reporte de la Resolución 202 antes de su radicación.
- Preparar la evidencia y acompañar a la IPS en las mesas y auditorías con la EAPB.
- Entregar el tablero de seguimiento por meta y los informes mensuales al supervisor.

### Forma de pago

Diagnóstico contra entrega del informe; gestión mensual por mensualidades vencidas, previo informe y certificación del supervisor.

### Supervisor sugerido

Gerencia o subgerencia científica, con un líder clínico designado como responsable del cumplimiento.