

The background of the slide is a photograph of a cityscape. In the center, a large, ornate cathedral with a tall, pointed spire is visible. To the right of the cathedral is a modern, multi-story building with a distinctive red and white tower. The city is surrounded by lush green mountains under a clear blue sky. The text is overlaid on a semi-transparent white rectangular area in the center of the image.

P.G.P

(PAGOS GLOBALES PROSPECTIVOS)

POR: CLAUDIO RIVERA TRINCHERI

Médico General - Magister en Administración de la Salud - Asesor y Consultor
administrativo en salud - Docente universitario

¿QUÉ ES UN P.G.P?



Modalidad de contratación y de pago en la cual se establece por anticipado una suma global para cubrir durante un período determinado de tiempo, la provisión de un número de episodios de atención y/o de tecnologías en salud (servicios; Eventos; Paquetes), a una población con condiciones de riesgo específicos estimados y acordados previamente entre el pagador y el prestador y con unos Acuerdos de Servicio y desempeño pactados. La unidad de pago es el episodio y/o las tecnologías en salud con el valor convenido

¿QUÉ ES UN P.G.P?

- **RIESGO**
- **Voluntad y Voluntaria decisión de contratación**
- **Transparencia y honradez en el manejo de la información
“confianza bipartita”**



OBJETIVO

DE UN P.G.P

DIFERENCIA Y SIMILITUDES CON OTROS MODELOS DE CONTRATACIÓN



VENTAJAS Y DESVENTAJAS

DE LOS P.G.P

**Para los
aseguradores**

**Para
los prestadores**

**Para
los usuarios**

ELEMENTOS PREVIOS A TENER EN CUENTA

Negociación de P.G.P

- Experiencia previa
- Compromiso de los profesionales asistenciales
- Asignación de responsabilidades administrativas para la “Gestión del P.G.P”
- Inducción y capacitación “todo” el talento humano
- Cambio de paradigma

REQUERIMIENTOS Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN PARA LA NEGOCIACIÓN

Negociación de P.G.P



CAPACIDAD INSTALADA

Requerimientos y Análisis de información
para la negociación



- Suficiencia técnica, financiera y jurídica
- Capacidad de respuesta frente a la demanda
- % tope cubrimiento de la capacidad instalada
- Análisis de rendimientos individuales

PAQUETES DE SERVICIOS A CONTRATAR

Requerimientos y Análisis de información para la negociación

- Descripción y codificación individual por servicio y tecnología (CUPS resolución 5171/17)
- Análisis individual detallado por cada CUPS

POBLACIÓN




Requerimientos y Análisis de información
para la negociación

- Segmentada y caracterizada
- Composición etárea
- Georeferenciación
- Perfil epidemiológico
- Variaciones periódicas esperadas
- Bases de datos



FRECUENCIAS DE USO F.U.

Requerimientos y Análisis de información para la negociación

-  Qué son?  Cómo se calculan?
 Cómo se interpretan?
- FU propias de la I.P.S
- FU referenciadas por la Aseguradora
- FU individuales por servicio (CUPS) y/o agrupadas por grupo de servicios

FRECUENCIAS DE USO F.U.

Requerimientos y Análisis de información para la negociación

$$\text{FU} = \frac{\text{\# eventos}}{\text{Población}} \times \text{tiempo (periodo)}$$

COSTOS

Requerimientos y Análisis de
información para la negociación

**COSTO UNITARIO
DE PRODUCCIÓN
DE SERVICIOS**

**COSTO MEDIO
POR GRUPO DE
SERVICIOS**

**\$ DE INSUMOS O
SUMINISTROS
ASOCIADOS A
CADA CUPS**

**COSTO
CALCULADO**

**COSTO
CALCULADO**

RIESGO

Requerimientos y Análisis de información
para la negociación

- **Concentración y gestión del riesgo**
- **Reglas claras de transferencia del riesgo y del Riesgo compartido**
- **Cuantificado y valorizado**
- **Calculo y definición del riesgo individual por servicio (CUPS)**
- **Calculo y definición del riesgo agrupado por grupos de servicios**



INFORMACIÓN

Requerimientos y Análisis de información
para la negociación

- Software confiable
- Canales, tipos de reportes, periodicidades y responsabilidades
- R.I.P,S (Res, 3374/2000)



CRITERIOS DE AJUSTE AL P.G.P

Requerimientos y Análisis de información para la negociación

POBLACIÓN

COSTOS

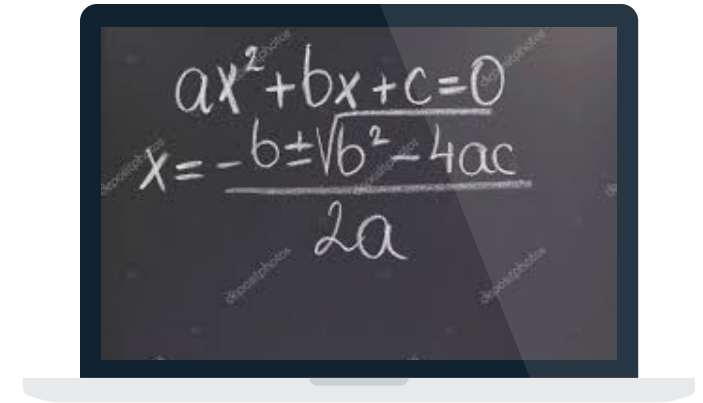
**FRECUENCIAS
DE USO**

I.P.C

NOTA TÉCNICA

Requerimientos y Análisis de información
para la negociación

- Definición – interpretación
- Clara y bipartita



Componentes de
una nota técnica:



- Población
- Servicios
- Frecuencias de uso
- Costos – valores
- Riesgos

METAS - TOPEs - INCENTIVOS

Requerimientos y Análisis de información para la negociación

- Calculo y acuerdo de metas de cumplimiento de las FU
- Calculo y acuerdos de penalización por incumplimientos de las metas de FU

METAS - TOPEs - INCENTIVOS

Requerimientos y Análisis de información para la negociación

- Cálculo y acuerdos de “% de retención de pagos periódicos”
- Incentivos (+ o -) según indicadores de calidad, por satisfacción de usuarios, por impacto en estado de salud, etc...

REPRESAS

Requerimientos y Análisis de información
para la negociación

- Definición y análisis
- Cuantificación, cualificación y valorización
- Acuerdo de tiempos o vigencias de autorizaciones.
- Acuerdos de pagos
- Transparencia en la información

RECOBROS

Requerimientos y Análisis de información para la negociación

**POR PRESTACIONES DE
SERVICIOS EN OTRAS I.P.S**

**POR “ERRORES” DE
DIRECCIONAMIENTO DESDE
LAS ASEGURADORAS**

VALOR GLOBAL DEL CONTRATO

Requerimientos y Análisis de información para la negociación

Resultante de la sumatoria de los cálculos matemáticos individuales y agrupados entre costos – Eventos y FU



Acuerdos de recaudos y descuentos por los pagos compartidos (Cuotas moderadoras y /o Copagos)

VALOR GLOBAL DEL CONTRATO

Requerimientos y Análisis de información para la negociación

Acuerdos de periodicidades de presentación de cuentas y pagos (desembolsos)

Acuerdos de intereses moratorios ante retrasos en los pagos



LEGALIZACIÓN DEL CONTRATO

Requerimientos y Análisis de información para la negociación



Firma y legalización del contrato
apoyo del área jurídica