

## Entrevista a Alfredo Arana, presidente del Grupo Coomeva

Por Juliana Ramírez Prado - [jramirez@larepublica.com.co](mailto:jramirez@larepublica.com.co)

### 1. ¿Cómo nace el acercamiento con este inversionista?

Nace a través de nuestro gerente de negocios internacionales con alguien de la junta directiva de Christus hace dos años en una conferencia en Estados Unidos.

### 2. ¿En qué consiste lo negociado?

Hay que aclarar que este negocio comprende varias etapas y ahora estamos en acuerdo de términos. Todavía no hemos firmado contrato, este acuerdo tiene una promesa de que ellos van a participar en las empresas de salud de Coomeva. Adquirirán 7% de la EPS, 10% del negocio de Medicina Prepagada y 50% de Sinergia.

### 3. El negocio consiste en varias etapas y en la primera se desembolsará US\$35 millones, ¿cuánto será la inversión total de Christus?

En la segunda etapa contemplamos planes de inversión en las empresas que implica un compromiso de ambas partes de realizar unas inversiones que se determinarán en los próximos 90 días.

### 4. ¿Cuáles van a ser las reglas de operación y de toma de decisiones de ahora en adelante para estas tres empresas?

En la EPS no tendrá representación directa, en medicina prepagada tendrá un miembro en la junta directiva y en Sinergia de siete miembros podrá nombrar a tres.

### 5. ¿Cuál será el principal beneficio de esta transacción para los afiliados?

Coomeva va a contar con el acompañamiento con el acompañamiento de una firma de mucha trayectoria y de una mirada internacional de largo plazo del sector salud, que maneja recursos importantes y esto finalmente se tiene que traducir en que vamos a poder incorporar mejores prácticas administrativas, muchos conocimientos en el tema de prestación de servicio y tendremos mejores modelos de Gobierno.

En la parte de prestación de servicios de salud el esfuerzo de esta alianza es mejorar la implementación de un modelo integral de salud. Como en estas empresas tenemos atención domiciliaria, atención hospitalaria y atención ambulatoria, precisamente la integración de todo esto va ayudar no solo a cada una de las empresas sino al sistema de salud de Colombia para poder poner en práctica lo que dice la norma el modelo integral de salud que permita funcionar en forma de red de prestación de servicios, privilegiando la gestión del riesgo, la prevención de las enfermedades y la promoción de la salud de

modo que no solo se tenga el mejor servicio, el más oportuno sino que los recursos del sistema se utilicen de forma más eficiente.

**6. Si las cifras rojas estaban en la EPS y no en Sinergia y en Medicina Prepagada, ¿por qué decidieron meter en la transacción estas dos compañías?**

Precisamente por lo que se explica del modelo integral de salud. En el que deben participar todos los actores, los del aseguramiento voluntario, los del aseguramiento obligatorio y la prestación.

**De hacer presencia en más de 1.000 municipios la EPS acortó su participación a cerca de 300 municipios, ¿proyectan en un futuro con este apalancamiento duplicar el número de afiliados?**

No. La aspiración no es crecer sino consolidar y mejorar lo que se tiene. De por si las EPS en Colombia somos muy grandes, lo que se tiene es una potencialidad para prestar un mejor servicio.

**7. ¿Cuándo proyectan que se logre un equilibrio en la EPS con esta inyección de capital?**

La EPS está actualmente llevando a cabo un programa de recuperación que busca en siete años, según la norma aunque nosotros creemos que se va a demorar por ahí 10 años, recomponer todo el patrimonio de la empresa y recuperar la viabilidad de la misma.

**8. ¿A cuánto asciende hoy en día la deuda con los acreedores de la EPS?**

Está por encima de \$700.000 millones y el Fosyga nos debe \$800.000 millones.

**9. Ahora hablaba de planes vienen para la tres compañías, ¿podría puntualizarme un poco en qué consistirían?**

Ahora estamos en un programa para consolidar una red de atención básica muy importante en todo el país que en el momento cuenta con 80 unidades y la idea es que rápidamente lleguemos a 100 unidades y seguramente creceremos un poco más. Por otra parte, las instituciones clínicas donde tenemos participación importante también serán objeto de una revisión y fortalecimiento de su capacidad de servicios.

**10. ¿La compra de cerca de 50% de Sinergia implicará más compras de clínicas?**

En la primera etapa es fortalecimiento y mejoramiento e infraestructura que tenemos pero no se debe descartar adquisiciones en un futuro.

**11. ¿Esta entrada de Christus se puede definir como un salvavidas o como el momento para volver rentable de la salud?**

Nosotros tenemos una visión muy positiva acerca del sistema de salud colombiano. Creemos que hay una gran oportunidad de desarrollo y lo que se está dando acá es una especie de respaldo y un voto de confianza al sistema de salud colombiano por parte nuestra y por parte de Christus. Que la salud es un negocio es una frase terrible que no tiene sentido. Lo que hay aquí es una inversión privada que debe tener un recurso justo de acuerdo con los riesgos y la cantidad de recursos invertidos.

**12. Qué banca de inversión y abogados hicieron parte de esta transacción?**

La Banca de Inversión fue Valfinanzas de Camilo Soto y los abogados fueron Gilberto Sanclemente y Jorge Pinzón.

La Banca de Inversión llegó a facilitar la conversación entre nosotros y Christus. Fue una negociación bastante fluida, yo creo que la comunión de valores y principios hizo que se facilitara mucho el negocio.

En la parte legal, jugaron un papel importante pues en estas conversaciones que tenemos los directivos toca traducirlas en documentos jurídicos y esto tiene cierto nivel de complejidad teniendo en cuenta que hay dos normas: la colombiana y la estadounidense.

**13. ¿Grupo Coomeva deja abierta la puerta a otros inversionistas o con esta inyección de Christus es suficiente?**

No sabría decirle, en estos momentos hay que concretar este acuerdo tan importante con Christus y cualquier cosa que vayamos a hacer tendremos que acordarla entre las partes.