

71.769 AFILIADOS ESTÁN EN PROCESO DE TRASLADO A OTRAS EPS RECORTANDO OPERACIÓN A 350 MUNICIPIOS

# En manos de Supersalud está plan de recuperación de Coomeva EPS

BOGOTÁ\_ La crisis del sector salud no ha sido ajena a Coomeva EPS pero la diferencia con otras aseguradoras es que esta hace parte y ha sido soportada por el Grupo Coomeva, que cuenta con 16 empresas, activos por \$7,15 billones e ingresos anuales que llegan a los \$4 billones, lo que permitía la capitalización de la EPS.

Después de varios años de cifras negativas, en los que la viabilidad se ha hecho cada vez más difusa, Coomeva EPS decidió dejar en manos de la Superintendencia de Salud un plan de recuperación que les permita no solo a esta, sino a las demás aseguradoras del país alcanzar un equilibrio en el negocio.

Alfredo Arana, presidente del Grupo Coomeva, habló sobre las medidas para cambiar el panorama de una entidad que maneja más de 3 millones de afiliados, ingresos por \$2,4 billones pero costos por \$2,3 billones, pérdidas por \$35.000 millones, una deuda con sus prestadores que rodea los \$500.000 millones; lo que implica la necesidad de traslado de 71.769 afiliados.

## ¿Cómo va la deuda con sus acreedores?

Hay que mirarlo desde las dos caras. Hoy el Fosyga le debe a Coomeva EPS y su vez, Coomeva EPS le debe a sus prestadores alrededor de \$500.000 millones y es una deuda que sigue creciendo porque siguen a nuestro cargo los recobros.

## ¿En qué consiste el plan de recuperación?

La crisis de la salud tiene que tener un tratamiento parecido a como se ha resuelto la crisis del sistema financiero colombiano, trayendo recursos, poniendo claras las cuentas y a partir de ahí generar planteamientos de recuperación.

El plan propuesto al Gobierno para que Coomeva y el sistema de salud en general pueda sortear las dificultades, se divide en dos grandes bloques: primero, lo que tiene que hacer a su interior la EPS con su modelo de atención, fortaleciendo los primeros niveles para lograr disminuir las tasas de uso, incidiendo en los costos e interviniendo en los costos con los prestadores.

En las condiciones externas, es urgente la consecución pronta de liquidez por lo que planteamos líneas de crédito respaldadas con la deuda del Fosyga, proponemos claridad de recobros anteriores (cuánto y cuándo nos va a pagar el Fosyga), definir quién va asumir la responsabilidad por el manejo de los recobros de aquí en adelante y la necesidad de revisar la unidad de pago por capitación.

## ¿El documento en qué proceso está en la Supersalud?

Esto es un trabajo en conjunto, la Supersalud debe mirar las cifras de las EPS, nosotros hemos tenido una serie de reuniones

Alfredo Arana  
Presidente del  
Grupo Coomeva



## COOMEVA EPS EN CIFRAS



3 millones  
De afiliados



4.700  
empleados

• 28 millones  
De atenciones  
en servicio al año

• 15.000 quejas  
Anuales y un nivel  
de satisfacción de

90%

• \$2,4 billones  
En ingresos

• \$2,3 billones  
En costos

• \$35.000 millones  
En pérdidas

• \$750.000 millones  
Le debe el Fosyga a Coomeva EPS

• \$500.000 millones  
Le debe Coomeva EPS  
a sus prestadores

Operaban en  
1.050 municipios  
pero recortaron la  
cobertura a 350 y  
71.769 afiliados están  
en proceso de traslado  
a otras EPS

Fuente: Coomeva EPS

Gráfico: LR/CM

## EL AÑO CRÍTICO PARA LAS EPS

El sistema de salud ha acumulado muchos pendientes de solución. Para Arana el sistema entró en una etapa crítica desde mediados de 2008 cuando se promulgó la sentencia 7-760 que obligó a las aseguradoras atender todo lo que no estaba contemplado en el POS y luego recobrar al gobierno. "En ese periodo empezó la crisis profunda de todas las EPS pues esos dineros que debimos tomar para cumplir con los servicios, posteriormente no eran recuperados con facilidad porque se cumplían todos los requisitos, entre otras trabas".



NORMAN MUÑOZ  
SUPERINTENDENTE DE SALUD

"Coomeva EPS voluntariamente presentó un plan de recuperación, ya les hicimos unos comentarios y estamos a la espera del desarrollo de esas sugerencias. Estamos depurando con ellos, las cuentas financieras, lo que adeudan y lo que les adeudan".



SÍGANOS EN:  
[www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)

Con el seguimiento a la crisis de la salud en Colombia y las posibles reformas, planteamientos o mecanismos para resolverla.

con ellos y se espera que los próximos dos meses tengamos una decisión de si el Gobierno impone el plan de recuperación a Coomeva.

## ¿Cuándo prevén que se logre un equilibrio en EPS con este plan?

En aproximadamente 7 años.

## Se habla de una liquidación, ¿eso podría ser un hecho a mediano o largo plazo?

No. Las liquidaciones han sido de EPS pequeñas de 50.000 usuarios, pero pensar en una liquidación de una empresa tan grande de 3 millones afiliados sería pensar que el sistema de salud colapsó totalmente en Colombia y no lo creo así.

## ¿Por qué se demoraron tanto para realizar estos planteamientos si las cifras negativas venían hace rato?

Coomeva EPS ha estado constantemente haciéndole planteamientos al Gobierno a través de otros mecanismos como cartas, presentaciones y comunicaciones. Adicional, hemos ejecutado algunas soluciones internas. Grupo Coomeva como principal accionista ha capitalizado a la EPS en más de \$85.000 millones y todo esto permitió que pudiéramos seguir funcionando, pero hemos llegado a un punto donde encontramos que es muy riesgoso para una holding como esta seguir poniendo recursos a una empresa que no tiene claridad en su viabilidad futura.

## Ya han empezado a realizar traslado de afiliados, ¿Cómo va el proceso?

En estos momentos estamos en proceso de retiro de municipios con operación pequeña. Lo conveniente es otra EPS con presencia más grande se encargue.

Hacemos presencia en 1.050 municipios y solicitamos al Gobierno retirarnos en 749 de ellos. Lo que se traduce en una disminución de 71.769 usuarios, que viene siendo 3% de la población general.

## ¿A qué EPS se trasladan?

Eso se hace por medio de un mecanismo de sorteo en la Supersalud entre las EPS que tengan capacidad de esos municipios. Aún no se ha completado el proceso y por ello seguimos atendiendo a los usuarios con normalidad.

## ¿En qué negocios en el sector se piensan concentrar?

Colombia debería de ver más allá de solo resolver la problemática de los colombianos porque hemos logrado desde hace 20 años conformar un gran capital de conocimiento e infraestructura. En el caso nuestro estamos organizando el sector a través de tres grandes subsectores: aseguramiento voluntario o medicina prepagada, luego está el aseguramiento obligatorio o EPS donde tenemos previsto que esta coyuntura actual se va a resolver, y finalmente está la prestación directa de los servicios donde se agrupa por medio de la empresa Sinergia, donde tenemos 130 unidades básicas de atención y por ahora tenemos dos grandes clínicas.

## La ley 1122 de 2007 limita la integración vertical del negocio

de salud y dice que las EPS no podrán contratar, directamente o a través de terceros, con sus propias IPS más del 30% del valor del gasto en salud, con ello, ¿cómo piensan apalancar el crecimiento de Sinergia?

Separar el aseguramiento de la prestación trae mucha claridad en lo que tiene que enfocarse a hacer las EPS, es una buena táctica desde punto de vista empresarial y la estrategia ya es de por sí sana. Nosotros tenemos poca integración vertical y no llegamos ni a 10% o sea que tenemos un espacio todavía para avanzar de acuerdo con la ley vigente.

## ¿Qué piensa de crear una única EPS nacional, teniendo en cuenta todos los problemas financieros y de liquidación que han enfrentado varias aseguradoras en los últimos 7 años?

Sería una empresa demasiado compleja y muy burocrática. No encuentro mucho sentido en esa idea. Creo mucho más en este modelo, pero sin 500 EPS con un número reducido de usuarios, sino por ahí 30 EPS pero con los usuarios que justifiquen, compitiendo, desarrollando buenos programas de prevención, prestando buenos servicios.

Todo lo anterior, acompañado de un fortalecimiento del orden regional que conforme muy buenas redes de prestación y en este sentido, dándole la oportunidad al sector privado de resolver esto.

Hay muchas cosas por mejorar, pero la gente ha olvidado como fue el modelo anterior que no tenía ni la calidad ni la cobertura que hoy se presta.

JULIANA RAMÍREZ PRADO  
@julianaramirez6  
#CoomevaEPS