



## **La EPS Compensar planea extenderse por el país**

**Hasta ahora, solo está en Bogotá y Cundinamarca, pero busca ampliarse a Boyacá, Meta y Valle. Anuncia que está lista para pujar por Cruz Blanca.**

La EPS Compensar, que hasta ahora se ha centrado en Bogotá y que ha tenido tímidas incursiones en otros departamentos a través de alianzas, anuncia su proyecto de llegar a varias regiones, dentro de una estrategia que la llevaría a ampliar su participación en el mercado de la salud en el país.

Marta de Trujillo, subdirectora de salud de la caja de compensación familiar a la que pertenece, explica este plan que conlleva millonarias inversiones.

### **¿Por qué al final no pujaron por Cafesalud?**

Estuvimos hasta unos ocho días antes de la subasta, todavía mirando posibilidades de hacer alianzas con varios grupos, pero solo se permitía ir en conjunto como sociedades y no teníamos interés en ser socios.

### **¿Ofrecerán por la compra de la EPS Cruz Blanca?**

Sí, esa es parte de nuestra expectativa. Tiene un tamaño muy adecuado. Con unos 700.000 afiliados, nos da una posibilidad de crecimiento rápido. Además, está muy focalizada en Bogotá, un mercado que conocemos, lo cual es interesante para nosotros. Estamos a la espera de que salga el proceso y, si se dan las condiciones, estaremos ahí.

### **¿Irían solos?**

Claramente, iríamos solos.

### **¿También les interesan las clínicas de Saludcoop que saldrán a la venta?**

Creo que ya no mucho, pero todo depende de las condiciones.

### **¿En qué están concentrados ahora?**

La idea nuestra es seguir creciendo y, para eso, hemos venido desarrollando un modelo de atención en redes muy interesante. Trabajamos con los prestadores, pero inclusive con formas de gobierno donde todos participamos en las decisiones y conocemos qué queremos hacer.



**¿Han crecido en infraestructura?**

Nos interesa mucho el servicio y hemos crecido de manera importante. Para esto nos soportamos no solo en tecnología, sino en aumentar la infraestructura. Recientemente inauguramos una sede –para plan complementario– en la calle 153 (de Bogotá) y otra en la Autopista Sur. Además, estamos construyendo una clínica de cerca de 320 camas que abriremos a mediados del 2018, en alianza con la Universidad El Bosque. Igualmente, inauguramos una sede en el barrio Quiroga, a finales del 2016, y abrimos unas sedes para atención de medicina especializada en plan complementario.

**¿En total, cuánto invierten?**

En la última sede que inauguramos (del plan complementario) fueron \$16.000 millones y en la clínica, son más de \$300.000 millones, pero vamos 50-50 con El Bosque.

**¿La idea es captar más mercado?**

En este sistema es importante crecer. Nuestra EPS no es tan grande, tenemos cerca de 1,3 millones de afiliados y esperamos llegar a unos 3 millones en unos cinco años.

**¿Cómo lo harán?**

Hemos estado muy focalizados en Bogotá y ahora miramos la posibilidad de ir a otras ciudades. La intención es crecer con nuestros aliados estratégicos, que son las IPS, con las que normalmente trabajamos.

**¿A dónde irían?**

La idea es crecer más en Cundinamarca, pero además hay sitios como Boyacá, Meta y Valle. Esto permite que crezcan también nuestros planes complementarios, lo que hoy se nos limita por estar solo en Bogotá.

**¿Eso también es a 5 años?**

Sí.

**¿Ampliarán mucho su infraestructura?**

Nuestro plan de trabajo implica trabajar con las IPS aliadas y, en parte, lo que queremos es aprovechar su infraestructura en varios sitios y así llegar de la mano con ellas.



### **¿Invertirán mucho en sedes propias?**

Fuera de los \$150.000 millones de la clínica, serían unos \$70.000 millones en las aperturas que hicimos y en las que estamos por hacer, porque la idea es que existen otros planes de crecimiento en IPS básicas, que es lo que más desarrollamos.

### **¿Cuántas piensan abrir?**

Está previsto que sean unas cinco unidades adicionales en los próximos tres años. Estarían en Chía, una población que está creciendo mucho; otra en el norte de Bogotá, complementaria a la clínica, y estamos trabajando para abrir en Boyacá y Meta, donde ya hay alianzas, pero también tenemos interés de entrar en el Valle.

### **¿Las dos últimas son para soportar la llegada allí?**

Sí, normalmente lo primero que hacemos son unidades de atención básica, porque es donde más se encuentra deficiencia en el país, pues la infraestructura se ha desarrollado más en lo hospitalario. Para un inversionista privado eso no es tan rentable, en cambio para nosotros es el soporte del esquema de atención, aunque nos genera costos adicionales. Lo que esperamos es que en la medida en que controlamos mejor el estado de salud de la población, hacia arriba genero menos costos, y por eso es fundamental.

### **¿Cómo están en el balance de ingresos y egresos?**

Mantenemos un equilibrio, lo cual nos permite ser una de las mejores pagadoras del sistema. Para lograr eso, lo que se tiene que hacer es gestión del riesgo, promoción, prevención y atender bien a los pacientes. En Bogotá contamos con más de 30 sedes de atención básica que es el nivel donde realmente se puede controlar el gasto en salud.