



¿Café con aroma de salud?

Ante la venta de Cafesalud, para el sector de salud, lo más importante es que antes de la transferencia la decisión esté signada por la transparencia.

La venta de Cafesalud EPS, como un vehículo para cumplir con la liquidación de la extinta Saludcoop, ha generado en el sector salud y en el país una gran expectativa. No es para menos. De esa negociación se desprenden muchas circunstancias que van desde el futuro de la atención de la población afiliada en la aseguradora de salud más grande de Colombia, pasan por el pago de las deudas de esta EPS a numerosas clínicas y hospitales, y pueden determinar, en gran medida, parte del devenir del sistema en aspectos del modelo que hoy existe.

La mayoría de las voces del sector salud que se han expresado en público y en privado, esperan que quienes adquieran la entidad, asuman la responsabilidad de administrar, con excelencia y de manera transparente, la gestión de la carga financiera de la enfermedad y de los riesgos de salud de sus seis millones de afiliados. Además, que sepan organizar una red de prestadores dentro de un modelo que facilite las rutas integrales de atención en salud que los usuarios requieren, para evitarles barreras de acceso cuando necesiten el servicio.

Esas son tres funciones esenciales de un asegurador. Para eso es menester la experiencia y el conocimiento, porque quien está al tanto de la prestación de servicios de salud, no necesariamente sabe del aseguramiento, de sus aspectos financieros, de la gestión de riesgos y la organización de redes.

Adicional a lo anterior, esa mayoría de voces del sector confía en que las deudas con clínicas, hospitales y proveedores de insumos que tienen Cafesalud y la liquidada Saludcoop, sean satisfechas. Claro está, que sean ciertas y no infladas o por servicios no prestados. Que las veraces se cancelen, de tal manera que permita la continuación de muchos prestadores que verían comprometida su existencia si estos pagos no se efectúan. La entidad privada que se liquida podrá cumplir con sus obligaciones hasta el monto que sus activos lo permitan. Sobre la firma que se vende, quienes la adquieran deberían asumir los activos, pasivos y contratos que ella posee.

Paralelo a lo mencionado, se preguntan esas voces si la adjudicación modificará la operación del aseguramiento en salud conforme está concebida en las leyes vigentes.

Por ejemplo, las normas sobre integración vertical se podrían ver violentadas, aducen muchos; lo cual puede guiar futuros procesos de consolidación, modificar las estructuras de gobierno de EPS y el accionar del modelo, no necesariamente con expertos en la



gestión del aseguramiento. Ser una EPS es distinto a ser una IPS, aunque sean complementarias.

La evaluación de estos aspectos es, por supuesto, muy técnica y se han debido tener en cuenta muchas consideraciones para la decisión. Pero para el sector salud y el público en general, quizá lo más importante es que antes de la transferencia definitiva, la determinación adoptada esté signada por la transparencia, la información pública y cuente con la seguridad de que ha sido tomada pensando en los ciudadanos. Con la certeza de que quienes comprenden a Cafesalud, atenderán sus responsabilidades no solo con suficiencia técnica y experiencia, sino con solvencia financiera y calidad creciente, de tal forma que el amparo de su salud, al que aspiran con derecho los afiliados, será una realidad.

La Procuraduría General de la Nación ha planteado serias preguntas sobre la decisión de adjudicación adoptada por la agente liquidadora. Muchas voces del sector también expresan inquietud sobre el oferente escogido. ¿Cumplió con los términos establecidos en los pliegos de convocatoria? ¿Tiene la experiencia, el conocimiento y la capacidad financiera requeridos como asegurador? ¿Cuál es la trayectoria en el sistema salud de quienes hacen parte del grupo? ¿Se hará cargo de los pasivos de Cafesalud y no solo de sus activos y contratos? ¿Cuál es el gobierno corporativo que tendrá esta naciente EPS? ¿Con qué misión? ¿Con qué visión?

La agente liquidadora y el vocero del adjudicatario deben ser muy claros ante las autoridades y la opinión pública sobre estos aspectos. De lo contrario, mejor que se solucione distinto la compraventa. El aroma que emane de esta última debe ser el de protección de la salud para los afiliados y no el de una pragmática y secreta transacción de activos, pasivos y contratos.