

EMPRESAS

Agosto 05 De 2022 - 12:46 A. M.

# 'Hemos invertido 310.000 millones en el sector salud'

Juan Cadena, gerente general de Colombian Healthcare Properties, habló sobre las contribuciones y planes de la compañía en lo que 2022.



POR: **DIANA K. RODRÍGUEZ T.**

**C**on una inversión de casi \$200.000 millones para lo que resta del 2022, **Colombian Healthcare Properties (CHP) planea trabajar en la infraestructura inmobiliaria del sector de la salud en el país.**

(Satisfacción por traslado de usuarios de EPS).

En entrevista con Portafolio, su gerente general, Juan Cadena, habló de las inversiones, el funcionamiento y su contribución en el sector de la salud.

## ¿Qué hace CHP?

Es una plataforma de inversión de capital privado que se especializa en la adquisición y en la administración de activos inmobiliarios del sector de la salud.

## Lo más leído

1. Reducirían contratos de prestación de servicios a solo 10 % de nóminas
2. ¿Reforma tributaria de Petro se parece a la de Duque y Carrasquilla?
3. Triumph, la nueva marca de motos que llega a Colombia: así son
4. El precio del dólar cayó más de 60 pesos este jueves
5. Calentador con Wifi, novedad de Rheem para atraer clientes
6. Costos de productores, 32,8% más caros que en julio de 2021

Construimos, compramos y remodelamos activos que van desde centros de baja complejidad, urgencias de mediana y alta complejidad y clínicas de alta complejidad nivel 3 y 4.

### **¿Hace cuánto están en Colombia?**

Somos relativamente jóvenes, la primera transacción que hicimos fue iniciando la pandemia entre marzo y abril del 2020. Pero los socios que tenemos detrás son empresas con experiencia en el sector inmobiliario internacional y local. Tenemos dos inversionistas.

El primero es una compañía de inversión americana que se llama Jaguar Growth Partners, que se enfoca en invertir en temas inmobiliarios y ellos se asociaron con un equipo local con una compañía que se llama Kiruna Capital Partners, que estructura y gestiona vehículos de inversión inmobiliaria, además, es una compañía local que ayuda a aterrizar políticas.

### **¿Los ha afectado la situación económica actual?**

La forma en que las variables económicas afectan a una plataforma de inversión como la nuestra es a través de la restricción o el acceso a capital. Entonces, hasta este momento no nos ha afectado porque nuestros inversionistas tanto el local como el internacional, nos están soportando.

### **¿Se enfocan únicamente en el sector salud?**

Nuestra unión es entre el sector inmobiliario y el sector de la salud, es exactamente a lo que nos enfocamos nosotros. Eso nos permite entender muy bien el sector y entender las necesidades de nuestros clientes.

### **¿Quiénes son sus clientes?**

Puedo decir que nosotros trabajamos con las cajas de compensación más grandes. Tenemos relación en Cundinamarca, La Costa, Cali y trabajamos también con las mejores EPS, con quienes tenemos relación en Antioquia, Bogotá y a nivel nacional.

### **¿Cuánto han invertido?**

Hemos invertido cerca de 310.000 millones de pesos en infraestructura de salud en los dos últimos años.

### **¿Con qué objetivo han hecho las inversiones?**

Buscamos maximizar el valor general de nuestros inversionistas y eso lo catalogamos en dos grandes líneas. La primera, el valor económico, que es poder darle un retorno a los inversionistas que confían sus recursos en nosotros. Y el segundo objetivo es tratar de convertirnos en socios de capital referente de los prestadores de servicio de salud.

Entonces al convertirlos en estos socios de capital, les podemos permitir a ellos liberar recursos para mejorar su operación del día a día y sus planes.

### **¿Planean invertir más?**

Proyectamos al cierre del 2022 tener transacciones adicionales por 200.000 millones de pesos, aportando soluciones inmobiliarias a las mejores entidades del sector, permitiéndoles enfocar sus recursos en la atención de sus pacientes. Estamos abiertos y seguimos en conversaciones para poder seguir ejecutando nuestra estrategia.

### **¿Los afectó la pandemia?**

Nos afectó en la velocidad de ejecución de nuestra estrategia, sobre todo durante el año 2020, los temas estratégicos, la prioridad de lo que nosotros ofrecemos para los prestadores de servicios para las EPS, disminuyó.

Lo que hicimos nosotros fue asegurarnos de que podíamos ver cómo nos podíamos apoyar, asegurarnos, demostrar cuál era el beneficio de trabajar con nosotros.

### **¿Cómo van las transacciones?**

Pudimos cerrar más de 10 transacciones el año pasado.

### **¿Cómo funciona la negociación?**

Es una negociación relativamente sencilla. Nosotros compramos y lo damos de vuelta en arriendo automáticamente. Y lo que hacemos es liberar recursos para que los clientes puedan inyectar en su propia operación.

### **¿Cuántos inmuebles planean comprar?**

Vamos a comprar cerca de 10 inmuebles con los 200.000 millones de pesos. Podría variar, desde un hospital grande de 20,000 metros cuadrados, que es una de las transacciones que estamos trabajando o centros ambulatorios y hospitalarios. En casos específicos, puede ser atención médica general, especializada o atención de urgencias.

### **¿Solo arriendan sus inmuebles o también los venden?**

La estrategia que nosotros estructuramos y lo que los inversionistas esperan de nosotros es un flujo estable de recursos provenientes de los arriendos.

### **¿Solo están trabajando en Colombia o tienen en mente otros países?**

Nuestro foco actual es Colombia. Creemos que el sector salud colombiano es muy robusto y con oportunidades presentes. Sin embargo, lo que nosotros estructuramos en nuestro vehículo nos permitiría invertir fuera de Colombia.

### **¿Qué planes tienen a futuro?**

Seguir aportando, a los operadores, a las estrategias de inversión, convertirnos en socios de capital estratégicos de ellos y al final del día, tratar de apoyar en el desarrollo del sector y el impacto social que este puede generar.