

# Leonidas Vial y Colpatria toman la delantera en la carrera para quedarse con Banmédica

■ Antes de fin de mes el holding ya tendría un nuevo dueño. Hoy, el empresario y sus socios están cerca de serlo, aunque la brasileña Patria les pisa los talones.

POR M. BAEZA, L. GUZMÁN Y S. FUENTES

Las analogías futboleras pueden ser trilladas, pero hay una que permite entender a la perfección lo que está pasando en el deal más esperado del año: la venta de Empresas Banmédica.

Si bien en el partido no se puede cantar victoria hasta el último minuto, se están jugando los descuentos y hay un equipo que va ganando. Su capitán es Leonidas Vial.

Como había publicado este medio hace poco menos de un mes atrás, la gigante estadounidense United-Health Group (UHG, controladora del principal holding de la industria de la salud en Chile) ya se había inclinado sustancialmente hacia la opción de vender la compañía a uno de los grupos financieros que ofertó por ella.

Recapitulando, los oferentes se dividían entre las firmas de esta índole y los prestadores estratégicos, es decir, empresas que ya operaban en el rubro de la salud y que buscaban en Banmédica una vía para crecer en ese mundo. Entre estas últimas, destacaban la norteamericana Christus Health y el Grupo Alemana (matriz de la clínica homónima), pero en los últimos días ya se habría terminado de confirmar que quedaron fuera del proceso.

La razón no tiene que ver con el precio, han explicado reiteradamente las personas que participan del proceso. UHG quería salir del país con agilidad y, en el caso de estos prestadores, por su amplia presencia en Chile, temían que el proceso se trabara debido a eventuales mitigaciones derivadas de las autoridades de libre competencia, particularmente la Fiscalía Nacional Económica (FNE).

## Vial-Colpatria

Con la balanza inclinada hacia las financieras, uno de los candidatos logró desmarcarse de los demás y hoy sería la escogida para quedarse

con el conglomerado detrás de las isapres Banmédica y Vida Tres y clínicas como la Santa María y la Red Dávila, además de otros activos en Colombia.

Se trata de una alianza que tiene como su principal representante al socio histórico de LarrainVial, el empresario Leonidas Vial, quien apostó por la compañía liderando a un grupo de inversionistas locales que se interesaron por la compañía. Dicho consorcio se unió a la colombiana Colpatria para ofertar por los activos.

Fundado en 1955 por el empresario Carlos Pacheco, el conglomerado colombiano ha diversificado sus operaciones a lo largo de las déca-



El empresario Leonidas Vial, socio histórico de LarrainVial.

**Además de Patria (dueña de Moneda Asset Management), el socio de Southern Cross, Raúl Sotomayor, es uno de los que busca seguir pujando por el conglomerado de salud hasta el último minuto.**

das, con foco en banca y seguros, y una presencia relevante en pensiones, construcción e infraestructura. A lo largo de su trayectoria, Colpatria ha tejido alianzas con grandes actores internacionales, como el banco canadiense Scotiabank y la aseguradora francesa AXA.

En simple, la alianza entre ambas partes consiste en que una sociedad conjunta se quedaría con todo el paquete en venta. Posteriormente, de aprobarse la operación por los organismos correspondientes y cumplirse las condiciones necesarias, se dividirían la torta: Vial y sus socios se quedan con Chile y Colpatria con los de su país natal.



## Competidores siguen en carrera

¿Por qué destacó esa alianza? No se trata, coinciden cuatro fuentes consultadas, de un tema de precio. De hecho, hubo quienes ofertaron montos mayores. Sin embargo, hasta ahora, hay ciertas cláusulas del contrato (el famoso "SPA") y el hecho de que los compradores no tengan otros activos de esta industria en Chile lo que convertiría en favoritos.

No obstante, sí es probable que los trámites regulatorios en Colombia tendrían que extenderse por más tiempo, dadas las operaciones de Colpatria en este país. Ahí, UHG puso en venta tres de sus principales activos, Clínica del Country, Clínica La Colina y la Clínica Portoazul, que de ganar la carrera, serían adquiridos por esta firma.

Con todo, además de que hay un proceso por el cual deberá pasar quien sea que quede como comprador final, algunas fuentes estiman que luego de cerrarse la transacción, pasarían al menos seis meses para concretar el cambio de control.

Lo concreto es que estas nego-

ciaciones están en su recta final y, de hecho, los conocedores plantean que se ha puesto una fecha límite para el 25 de noviembre. De ahí, la venta no pasaría.

Con todo, Vial y sus socios no tienen la batalla ganada aún y hay al menos otros dos grupos que siguen luchando para arrebatarles la copa de las manos.

Entre ellos, destaca la brasileña Patria, dueña de Moneda Asset Management, que es acompañada (entre otros) por el fondo de private equity Linzor Capital -excontrolador de Cruz Blanca. Dicha propuesta es la que, según las fuentes que participan en el proceso, está más cerca de los favoritos, con una oferta muy similar en cuanto al monto.

A esta puja se suma la encabezada por el socio de Southern Cross, Raúl Sotomayor, quien ha estado reuniendo a un grupo de inversionistas para reforzar su oferta por los activos de Banmédica y que, además, durante el proceso ha contado con la asesoría de Link Capital. Este grupo, hasta ahora, todavía sigue empujando para quedarse con el premio mayor.