

Venta de Empresas Banmédica: interesados reactivan sus gestiones a un año del inicio del proceso

Tras enajenar la sociedad en Perú en 2024, la venta de los activos en Chile y Colombia se extendió más de lo previsto. Pero el interés de actores -como un operador con inversiones en la región y un fondo de private equity- perfilan a julio como un mes clave para una definición.

POR JORGE ISLA

Es una de las operaciones más esperadas en el mercado local ya que implica el cambio de propiedad en el principal grupo privado de salud. La desinversión anunciada por la estadounidense UnitedHealth Group (UHG) en Empresas Banmédica el 16 de julio pasado puso a sus activos en Chile, Colombia y Perú en categoría de "listos para la venta", y en los meses siguientes esta voluntad se expresó en un conjunto de medidas para facilitar un traspaso expedito. Ese fue el caso del cambio de la estructura de la matriz local a una sociedad por acciones (SpA) facilitando la toma de decisiones y de un rescate anticipado de bonos por US\$ 234 millones. Además, su intempestiva salida de Brasil siete meses antes -con un fuerte castigo a su inversión tras once años en ese país-, había alimentado expectativas de un trámite rápido.

Una impresión que luego confirmaron la sorpresiva venta de su participación de 50% en la sociedad Pacífico EPS en Perú a su socio local Credicorp -en un movimiento concertado desde el cuartel general de UHG en Minnesota en noviembre pasado-, y la posterior concurrencia de 20 sociedades a la manifestación de interés por los activos chilenos y colombianos en el proceso a cargo de BTG a fines de 2024. Así, las perspectivas en ese momento apuntaban a un desenlace inminente partiendo por la recepción de ofertas no vinculantes (*non-binding offer*) hacia fines de este verano.

Sin embargo, a la fecha el proceso sigue pendiente. Y el diseño original que preveía pasar a la fase decisiva de recepción de ofertas vinculantes durante marzo, dio paso a sucesivas postergaciones sin que hasta ahora se cuente con una lista corta a firme. En el intertanto, las partes han realizado un largo intercambio de consultas e información que en algunos casos avanzó a la etapa de due diligence. "Hasta ahora no

hay una oferta a firme, sino una importante cantidad de consultas que han levantado información. Esto se mueve, pero va lento", indicó una fuente del sector.

Un redoblado interés

Pero en las últimas semanas se ha advertido un mayor movimiento en este proceso, con participación de grandes estudios de abogados y firmas de asesoría.

Trascendió que del orden de diez sociedades han tomado parte de esta fase del proceso con distintos énfasis, y que cuatro de ellas han realizado una mayor actividad. Entre ellas, se menciona a un grupo de salud con base en la región y presencia directa en países como Mé-

xico, Colombia y Perú, así como un fondo de private equity que ha invertido en distintas industrias locales.

Otros consultados recomiendan no olvidar al grupo estadounidense Christus Health (presente en la Red de Salud UC Christus), que este verano concitó la atención de la industria ante versiones de una oferta por el conjunto de activos de Empresas Banmédica en nuestro país. Los cálculos apuntaron a cifras en torno a US\$ 1.000 millones.

La afinidad de ambos grupos con matrices en EEUU, sumado a los planes de Christus de incursionar en el rubro asegurador de salud, alimentaron las expectativas. En esa oportunidad se indicó que el foco estaba puesto tanto en las isapres -Banmédica

La inminente apertura de la Clínica Santa María Los Dominicos

Mientras se resuelve el futuro de su propiedad, Empresas Banmédica está concluyendo el último de sus proyectos en curso: la Clínica Santa María Los Dominicos, establecimiento que cuenta con una superficie total de 4.855 m2. Con inversiones por US\$ 30 millones, el centro ubicado en Apoquindo y Tomás Moro, es una clínica ambulatoria que cuenta con 36 box de consultas, ocho salas de imagenología, siete box de laboratorio toma de muestras, 16 salas de procedimientos, dos pabellones de cirugía menor, tres pabellones de cirugía mayor, 15 camas de recuperación y dos salas de endoscopia, entre otras instalaciones. Con su infraestructura completa, la futura clínica se encuentra en fase final de aprobación por la Seremi de Salud, por lo cual su apertura está prevista en las próximas semanas. Una vez operativa, contará con más de 100 especialistas.

esta operación no se ha concretado.

Desde el entorno de la compañía estiman que las consultas y procesos de due diligence se extenderán, al menos durante el presente mes, y que uno de los escenarios posibles sería una activación de la venta durante julio próximo. La fecha no es casual, ya que a mediados de ese mes concluye el período en el cual UHG puede excluir los resultados de las filiales en venta de su balance general, vencimiento que podría incentivar la toma de decisiones del grupo estadounidense, según observadores de la operación. De hecho, en su último reporte de resultados, UHG mencionó entre la serie de factores a tomar en cuenta en sus proyecciones "los riesgos e incertidumbres asociados con la venta de nuestras operaciones restantes en Sudamérica".

Factores en juego

Pero fuentes consultadas enumeran una serie de factores que han elevado la dificultad de llegar a puerto. Por ejemplo, una adquisición integral en Chile y Colombia "considera activos con ventas en torno a US\$ 2 mil millones, tamaño que reduce significativamente los potenciales interesados con capacidad financiera; además, es difícil que hoy un grupo norteamericano tenga interés en entrar", dijo un ejecutivo de la industria. Agregó que para el caso de Chile, se "deben tomar en cuenta requerimientos en materia de concentración por parte de la Fiscalía Nacional Económica, así como la compleja situación del sector de las isapres".

Otro gerente advierte que para el caso de los activos locales "estos claramente tienen un precio con las isapres, y otro sin estas", y añade que la buena administración que han logrado mantener las clínicas tiene como efecto "una reducción de las oportunidades de mejora de eficiencia su incorporación a un grupo más grande".

De ahí que muchos en la industria ven que la alternativa de negociar cada activo por separado es cada vez más factible y que ese sería el foco de las negociaciones por venir. Una etapa de este proceso que una fuente del sector salud describe como "un momento en el que nadie está corriendo con ventaja".

También incide en este escenario la situación actual de UHG. Mientras la decisión de salir de Sudamérica fue tomada en 2024 en plena posición como la mayor empresa de atención médica de EEUU, el cuadro cambió dramáticamente este año con una dura crisis de la cual aún no logra salir. A nivel corporativo, la debacle comenzó en diciembre cuando Brian Thompson -director ejecutivo de seguros- fue asesinado en Nueva York, hecho que no solo impactó a la plana ejecutiva, sino que desató fuertes cuestionamientos a la relación de la firma con sus asegurados. Y los problemas se profundizaron con el retroceso en los resultados, la baja en la proyección de 2025, la investigación por eventuales delitos de fraude en planes médicos y una estrepitosa caída en el precio de las acciones, escenario que desembocó en la abrupta renuncia del director ejecutivo, Andrew Witty, y su reemplazo por Stephen Hemsley.

