

Banmédica perfecciona su estructura societaria **de cara al cierre del proceso de venta de la empresa**

En una junta extraordinaria de accionistas realizada con fecha 8 de agosto, Banmédica SpA aprobó un aumento de capital por \$ 47.000 millones (unos US\$ 49 millones), mediante la emisión de más de 148 millones de acciones, que deberán ser suscritas dentro de un plazo de tres años.

Según explican conocedores de la situación actual de la empresa, esto no tiene que ver con una inyección de capital propiamente tal, sino que, en realidad, se siguen afinando detalles para la enajenación

■ **Aprobó un aumento de capital por US\$ 49 millones, como parte de un reordenamiento de sus vehículos de inversión.**

de la firma por parte de la estadounidense UnitedHealth Group (UHG).

Porque, cabe recordar, la multinacional está en la recta final de un proceso para

vender sus activos en Chile y Colombia, agrupados bajo el paraguas de Empresas Banmédica: incluyen a la isapre del mismo nombre y Vida Tres; a las clínicas Santa María, Dávila, Vespuccio, Ciudad del Mar y Biobío; la unidad de rescate móvil Help; y Vidaintegra.

Y como parte de esta operación, la empresa ha debido ordenarse societariamente y es por eso que durante los últimos meses ha estado aprobando una serie de aumentos de capital que, a grandes rasgos, son trasposos de activos

entre sus distintos vehículos de inversión.

Cabe indicar que el pasado viernes 22 de agosto era la fecha límite para que se presentaran las ofertas vinculantes para quedarse con Banmédica, pero lo cierto es que el proceso se ha dilatado y BTG Pactual, banco de inversión que opera como mandante, sigue recibiendo propuestas.

Vale decir que UHG, envuelta en una crisis internacional por un presunto fraude relacionado al programa nortea-



JULIO CASTRO

americano Medicare Advantage, sumado a resultados negativos, ha experimentado una reestructuración global en paralelo a la venta de Banmédica, lo que incluye la llegada de nuevos ejecutivos a liderar esa enajenación.

Por eso, es que en el merca-

do no hay certeza de cuál sea la posición de dichos ejecutivos de cara a la enajenación de la filial latinoamericana, a diferencia de lo ocurrido en Brasil y Perú, países donde la estadounidense vendió sus operaciones, priorizando la rapidez en su salida.