

Tomó control del principal grupo de salud del país en 2018, con una inversión de US\$ 2.800 millones:

PESE A PONER EN VENTA EMPRESAS BANMÉDICA, estadounidense UHG no descarta iniciar arbitraje internacional contra el Estado de Chile

“El anuncio de intención de venta de las operaciones no implica desistir de esta posibilidad”, indicaron. Se estima que el proceso de venta podría tardar más de un año. Para la también estadounidense Nexus, controlador de Nueva Masvida, es clave septiembre. “Hay que esperar a que concluya el plan de ajuste y pagos, para ver la viabilidad futura y tomar la decisión de si vale la pena quedarse”, dicen. • JESSICA MARTICORENA

Esta semana, la estadounidense UnitedHealth Group (UHG), el mayor conglomerado de salud en el mundo, puso el cartel de “Se vende” a sus operaciones en Chile y Sudamérica, que incluye a Perú y Colombia, negocios que agrupa a través de Empresas Banmédica.

La noticia sorprendió al mercado y a la industria, pues se trata del grupo de salud privado más grande de nuestro país: opera las isapres Banmédica y Vida Tres; las clínicas Santa María, Dávila, Vespucio, Ciudad del Mar y Biobío; el centro médico Vidaintegra y Vida Tres; las clínicas Santa María, Dávila, Vespucio, Ciudad del Mar y Biobío; Vidaintegra y Help Seguros de Vida. UHG lleva poco tiempo en el país. Tomó el control de Empresas Banmédica a inicios de 2018, tras comprar la compañía a los grupos Penta y Fernández León, con una inversión de US\$ 2.800 millones de la época. Por lo mismo, en la industria apuntan a que la intención de venta responde al escenario de incertidumbre general que predomina en Chile. “Es una muy mala señal para el país, una luz de alerta. Esto tiene una componente que trasciende al rubro de las isapres, porque una cosa es no querer seguir participando de la seguridad social, y otra cosa es tomar la decisión de irse. Hay un nivel de descontento del país como plaza en general, lo que les pasa a muchos inversionistas”, dice un alto ejecutivo de la industria. El tema de fondo, añade, “es qué tan deteriorada está la imagen de Chile, que puede incluso contaminar a otros sectores. UHG no es cualquier inversionista, es el mayor grupo de salud del mundo; acá tenemos a un *player* de clase mundial, que abandona el país por incertidumbre jurídica”.

John Rex, director financiero de UHG, afirmó el martes que UnitedHealthcare registró durante el segundo trimestre de 2024 un gasto de US\$ 220 millones, relacionado con las medidas adoptadas por los reguladores chilenos respecto de las isapres.

La mirada de la estadounidense cambió en apenas un año. Fuentes conocedoras comentan que en 2023, en las oficinas en Santiago, había pleno convencimiento del compromiso de largo plazo de UHG con el país, tras comunicaciones permanentes con la matriz en EE.UU., que refrendaban una opinión favorable, pese a definiciones pendientes en la industria. “El discurso era: UHG no se moverá de Chile, incluso si avanzaba la reforma a la salud hacia un seguro de salud público y las isapres terminaban convirtiéndose solo en



El holding opera las isapres Banmédica y Vida Tres; las clínicas Santa María, Dávila, Vespucio, Ciudad del Mar y Biobío; Vidaintegra y Help Seguros de Vida.

aseguradoras de segundo piso, es decir, complementarias. Aun así, era rentable y atractiva la operación local para UHG”, precisa un cercano al conglomerado.

Pero esa percepción dio un giro este año, con la tramitación de la ley corta. “Desde UHG ven que ha ocurrido una serie de sucesos regulatorios que restan certeza a la industria, agudizando el escenario de crisis y haciendo muy compleja la continuidad de la operación. Y optaron por evaluar otros caminos. Uno, enajenar la operación”, expresa una fuente del entorno del grupo.

Pese a poner en venta a Empresas Banmédica, en paralelo UHG mantiene abierta la puerta judicial, apuntando a cortes internacionales para pedir compensaciones al Estado y buscar resarcir el daño económico que consideran han sufrido. En ese sentido, la intención de recurrir al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi) está plenamente vigente. “No se ha descartado esa vía”, aseguran fuentes cercanas al conglomerado.

El año pasado, el grupo dio el primer paso en esa dirección, con el inicio de consultas amistosas ante el Ministerio de Relaciones Exteriores, en el marco del acuerdo entre Chile y Estados Unidos en materia de Promoción y Protección de Inversiones. Este paso es previo a la posibilidad a escalar la disputa al Ciadi.

La compañía reclama los impactos de dos dictámenes de la justicia. Uno por prima GES, que anuló las alzas que las isapres habían comenzado a aplicar a partir de octubre de 2022. Esto las obligó a volver a los precios del período 2019-2022, lo que implicó una caída de 12% en sus ingresos.

A lo anterior se sumó el fallo por tabla única de factores, que derivó en la ley corta de isapres y que mandata al sistema a devolver un total de US\$ 1.250 millones cobrados en exceso a los afiliados, en un plazo no mayor a 13 años. Además, estipula que las aseguradoras no podrán retirar utilidades mientras está en ejecución el plan de pago.

Junto con eso, la empresa acusa daños relacionados al retraso del pago de la deuda de Fonasa y de los Servicios de Salud con las clínicas de Red Dávila. De hecho, en agosto del año pasado, la compañía interpuso demandas civiles de cobro en contra de Fona-

sa y de los Servicios de Salud Metropolitan Norte y Metropolitan Sur Oriente, acusando una deuda impaga por más de \$76 mil millones, por Ley de Urgencia y “rebase” (prestaciones otorgadas posestabilización del paciente).

En el proceso de consultas amistosas con Cancillería, la compañía estadounidense planteó siete reclamos distintos a la cartera de Relaciones Exteriores, valorizando un daño patrimonial en unos US\$ 670 millones, monto que no incluye el daño que estiman ha causado la deuda pública con Dávila. Las conversaciones con Cancillería concluyeron sin resultados favorables.

Fuentes ligadas a la empresa enfatizan que “UHG completó el período de consultas amistosas, y se comunicará oportunamente cualquier paso adicional, puesto que el anuncio de intención de venta de las operaciones en Sudamérica por parte de UHG no implica desistir a la posibilidad de iniciar un arbitraje internacional contra el Estado de Chile”.

Otras fuentes al tanto explican que “UHG puede perfectamente vender, con un descuento importante por la pérdida de valor del activo, e igualmente activar el reclamo ante el Ciadi, aunque ya no sea dueña”. UHG ahora está esperando a que deposite la situación en Chile —las definiciones que están pendientes por parte del regulador—, para decidir si presenta un reclamo a nivel internacional”. La asesoría legal de UHG está a cargo de Claro y Cía.

Septiembre, clave para Nexus: ¿se queda o se va?

“Si UHG, que es el grupo de salud más grande en Chile, decide irse del país, ¿qué va a pasar con las otras isapres que tienen controladores extranjeros?”. Es la pregunta que ronda por estos días en el mercado.

En esa categoría están la estadounidense Nexus, dueña de Nueva Masvida, y la inglesa Bupa, propietaria de Cruz Blanca.

Para Nexus es clave septiembre. A partir de ese mes, todas las isapres deberán ajustar sus planes a la tabla única de factores para dar cumplimiento al fallo de la Corte Suprema. Además, tendrán que adecuar aquellos que tienen un valor inferior a la cotización legal de 7% para que alcancen

dicho porcentaje, con lo que dejarán de existir los excedentes. Y también, estará aprobado el plan de pagos para restituir lo cobrado en exceso a los afiliados.

“Hay que esperar a que concluya el plan de ajuste y pagos, para ver cómo queda la viabilidad futura de la isapre y tomar la decisión respecto de si vale la pena persistir en el negocio o no; o sea, quedarse en Chile o irse”, comenta un directivo vinculado a la aseguradora. Si la decisión es quedarse, agrega, “obviamente miraríamos oportunidades de incremento de valor, y ahí las clínicas de UHG pueden ser una alternativa”.

Por el contrario, si no ven viabilidad para seguir en el mercado local, “significaría el término de la operación y muy probablemente avanzaríamos en el Ciadi”.

La inglesa Bupa, en tanto, en marzo de 2022 también activó el mecanismo de solución de controversias por la no aplicación de la tabla de factores y presentó ante Relaciones Exteriores una solicitud de inicio de consulta amistosa en el marco del Acuerdo entre Chile y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte de Promoción y Protección de Inversiones. Luego, en septiembre de ese mismo año, la firma europea amplió su reclamación por el reajuste de los precios de los planes de salud.

Personeros al tanto de esas tratativas afirman que “formalmente no se ha cerrado el proceso, sigue abierto”. ¿Recurrir al Ciadi? “Se inicia este proceso de consultas precisamente por eso, si no hay una respuesta satisfactoria, el siguiente camino es el Ciadi”, precisan fuentes al tanto. El estudio Baker & MacKenzie asesora a la empresa.

Opciones de venta y posibles compradores

UHG ya se desprendió de su operación en Brasil, proceso que duró 11 meses. Para sus operaciones en Chile, ligados al conglomerado prevén que la venta podría tardar incluso más de un año. Y dado lo complejo del escenario local, estiman en el mercado, los activos deberían considerar un descuento relevante. Así ocurrió en Brasil: UHG compró Amil en 2012 por US\$ 5.000 millones, y hace pocos meses la vendieron por US\$ 500 millones.

Aunque los ingresos de la operación local representan menos del 1% de sus ventas globales, a nivel regional Chile es el país más relevante para la estadounidense: los ingresos generados equivalen al 62% del total de ingresos ordinarios que obtuvo en 2023. Luego le siguió Perú, con 25%, y Colombia, con el 13%.

Ejecutivos de la industria comentan que la firma tiene activos que son valiosos por separado, por lo que un camino es poner en venta las unidades de negocio por separado y no en un solo paquete. “¿Hay comprador para las clínicas? Sí; también para la operación en Colombia y Perú”, sostiene un directivo del sector. Y menciona un dato: cerca de un 60% de los ingresos de las clínicas en Chile proviene de pacientes de isapre, “por lo que es clave la subsistencia del sistema privado”.

En el mercado ha trascendido que si Bupa quisiera crecer en el negocio prestador —no así en el asegurador, donde cerró su área de ventas—, podría ser un natural comprador de las clínicas de Empresas Banmédica. También se menciona a UC Christus —ligada a la Universidad Católica y a la firma estadounidense Christus Health— que estuvo interesada en CLC y que está dando sus primeros pasos para crear una isapre propia. Aunque otras fuentes del entorno de UC Christus desestiman un potencial interés en algún activo de Empresas Banmédica.

También se apunta como posibles interesados a fondos de inversión de la región e incluso, a inversionistas chinos. De hecho, cuentan que hace unos años, inversionistas del gigante asiático estuvieron explorando el mercado chileno de la salud.

Y recuerdan un antecedente: la negativa de la FNE a la fusión de Nueva Masvida y Colmena, aunque luego la Suprema revirtió esa decisión. “Es demuestra que sería muy difícil que una isapre ya operativa compre a Banmédica y Vida Tres. Tendrían que ser otros interesados”.

¿Y si no se venden las isapres de Empresas Banmédica? “Si no consigue comprador, UHG podría cerrarlas. Es una opción”, aseveran en la industria.

Consultada al respecto, desde la Superintendencia de Salud señalan que “lo que fue informado por el CEO de UHG es un anuncio de intención de venta de todas sus operaciones en Sudamérica. Pero a la superintendencia no ha llegado ninguna información de una posible venta de isapre”.