



Los factores que llevaron a los estadounidenses dueños del Grupo Banmédica a buscar salir del país

El holding UHG puso en venta toda su operación en la región, con el valor de sus dos isapres diezmando por los fallos de la Corte Suprema.

POR MARTÍN BAEZA

Este martes, el gigante estadounidense UnitedHealth Group (UHG) remeció a la industria de la salud tras anunciar que tiene la intención de vender sus operaciones en América Latina, lo que incluye a las unidades de Colombia, Perú y Chile, donde controla las isapres Banmédica y Vida Tres, la firma de rescate móvil Help, y una red de clínicas que incluye a Dávila y Santa María.

UHG es el mayor conglomerado de salud privada del mundo y se ha especializado con mayor fuerza en el rubro asegurador que en el prestador, aunque en la región opera en ambos sectores. Su capitalización de mercado este miércoles superaba los US\$ 520.000 millones. A modo de referencia, el PIB de Chile se aproximaban a los US\$ 350.000 millones a fines de 2023.

La firma ingresó a Chile el año 2017, cuando pagó US\$ 2.800 millones por el grupo Banmédica -paraguas del cual también dependen las filiales de Perú y Colombia-, empresa que hasta ese entonces tenía como principales accionistas al Grupo Penta y al empresario

Las operaciones de empresas Banmédica en América Latina



Eduardo Fernández León.

Lo cierto es que UHG tuvo varios tragos amargos en su paso por la región y, en el caso de Chile, la decisión se anuncia mientras la multinacional mantiene conflictos abiertos con el Estado y en un momento en que sus filiales nacionales se vieron melladas por los fallos de la Corte Suprema, que implicarán que las isapres deban

FUENTES: CMF Y SUPERINTENDENCIA DE SALUD

realizar devoluciones masivas a sus afiliados.

Con este escenario, distintas fuentes de la industria dudan que puedan recuperar lo que pagaron en 2017, pero señalan que los estadounidenses -que dieron un año de plazo para la venta- estarían dispuestos a hacer esa pérdida para salir, tal como lo hicieron en Brasil, país que también dejaron hace unos meses. Fuentes advierten que no es descartable que las pérdidas entren en la discusión que la compañía mantiene con el Estado de Chile.

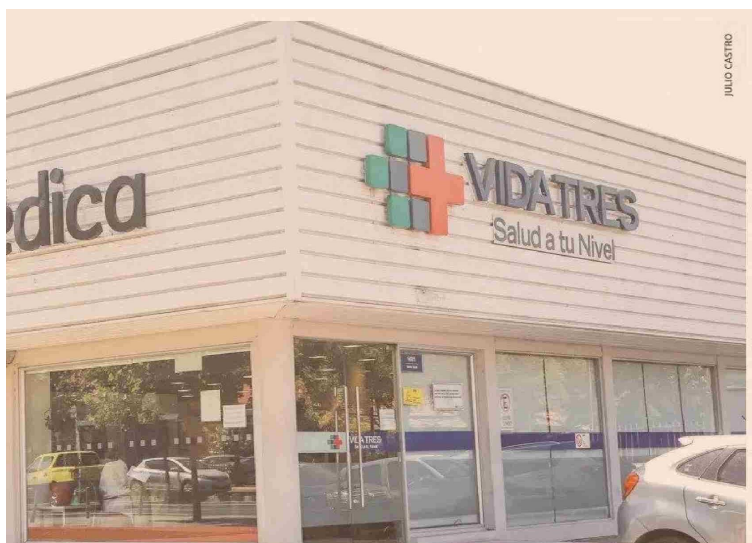
Los desaires

En enero de 2023, los controladores de Banmédica -por medio de su filial inglesa, UHG UK- enviaron una carta al Presidente Gabriel Boric y concretaron su anuncio de que activarían el mecanismo de resolución de conflictos establecido en Tratados de Libre Comercio (TLC) para pedir compensaciones al Estado.

En ese momento argumentaron que el Estado "ha incurrido en una serie de acciones y omisiones que han dañado, y continúan dañando, la inversión de UHG y el valor de Banmédica". Entre esas acciones, enumeraron las sentencias judiciales contra las isapres por precio base, precio GES y tabla de factores; la licencia parental extendida que fue pagada por las aseguradoras; y la falta de prevención por las licencias médicas fraudulentas.

No es el único conflicto que el grupo tiene abierto con el Estado. Por medio de su Red Dávila (clínicas de Recoleta y Vespucio), interpuso demandas civiles de cobro con las que busca que Fonasa y los Servicios de Salud Metropolitano Sur Oriente y Metropolitano Norte le paguen unos US\$ 24 millones.

En Brasil, la compañía tampoco tuvo un paso fácil. En 2012, invirtió US\$ 5.000 millones por el grupo Amil, el que terminó vendiendo en enero de este año en unos US\$ 500 millones y reconociendo una pérdida de US\$ 7.000 millones en sus balances. Ahora, en sus resultados del segundo trimestre, UHG relevó



JULIO CASTRO

Especialistas dicen que salida del holding "tiene que llamar la atención" al Gobierno y parlamentarios

El exsuperintendente de Isapres durante el gobierno de Patricio Aylwin, Héctor Sánchez, afirma que la salida de UHG es "un hecho político que tiene que llamarle la atención tanto al Gobierno como al Parlamento. Porque, en definitiva, esto va a marcar en gran medida cómo van a enfrentar el problema otros grupos económicos como Bupa".

Sánchez plantea que las compañías evalúan los marcos regulatorios para evaluar la continuidad de un negocio y que, lo que quedó aprobado con la ley corta "es un desastre, que no va a resolver los problemas en absoluto". Para el holding, dice la exautoridad, lo que quedó fue una normativa que no resolvió los problemas estructurales y que mantuvo a las isapres con una deuda que al menos triplica a su patrimonio y con una caída abrupta de los ingresos por la nueva tabla de factores. Eso sí, destaca que la inestabilidad política también está presente en Perú y Colombia, los otros países donde opera

el grupo.

La gerenta de la consultora Altura Management, Victoria Beaumont, en la misma línea, dice que para UHG, la región dejó de ser rentable. Junto con una reforma en Colombia que calificó como "dura respecto a la inversión privada" en salud, hace referencia a la ley corta: "Era bastante extraño que una empresa pudiera evaluar bien tener que invertir con la incerteza jurídica de no poder tener rentabilidad en 13 años (...) No es una sorpresa desde el punto de vista empresarial".

Por otro lado, apunta a las autoridades y señala que se advirtió en "todos los tonos" que había posibilidades de caer en insolvencia, lo que haría que el sector dejara de ser atractivo para empresas internacionales. Por ahora, sostiene, una respuesta contundente sería dar tranquilidad a los afiliados y a los pacientes de las clínicas de que se generarán circunstancias para dar continuidad de protección y acceso a la salud.

un impacto negativo de US\$ 1.300 millones en la región, de los cuales US\$ 220 millones estaban ligados a las acciones regulatorias en Chile.

En la industria, sorprendió la manera de anunciar la venta, pero no extrañó la decisión, dado el hastío que había demostrado UHG con el Estado, al menos en Chile. La preocupación por el tema escala debido a que no es el único controlador extranjero en una situación similar.

La británica Bupa, matriz de la isapre Cruz Blanca, también inició una consulta para eventualmente pedir compensaciones: la aseguradora permanece, desde 2022, operando sin fuerza de venta y en el mercado se especula que también estarían evaluando sus operaciones locales.

Diario Financiero se comunicó con UHG, que por ahora se limitó a reafirmar lo que su CFO, John Rex, sostuvo en la conferencia que

US\$ **2.800**
MILLONES
PAGO UHG POR EL GRUPO BANMÉDICA

realizó el grupo tras su entrega de resultados: "La decisión de UHG de abandonar sus operaciones en Sudamérica es una evolución natural tras la venta de nuestro negocio brasileño a principios de este año. Valoramos mucho las sólidas relaciones que hemos construido con nuestros dedicados y talentosos colegas durante los últimos años. En una empresa diversa como UHG, los ajustes de portafolio como éste nos permiten mantener nuestro enfoque en las numerosas y atractivas oportunidades de crecimiento que tenemos ante nosotros".