

¿QUIÉNES ESTARÍAN INTERESADOS EN COMPRAR BANMÉDICA?

Desde que el pasado 16 de julio se anunció que la firma estadounidense UnitedHealth Group (UHG) inició un plan para vender sus negocios de seguros y clínicas en Chile, Perú y Colombia, se activó toda una ingeniería para concretar la venta.

Lo primero que hicieron fue fichar a un viejo conocido: BTG Pactual. El banco de inversión brasileño los asesoró en 2018 cuando compraron a Penta Empresas Banmédica y en enero recién pasado, fueron quienes los acompañaron en la venta de su unidad en Brasil.

Según cuentan fuentes de tanto, por estas semanas BTG está levantando una serie de documentación interna para hacer el *teaser*, un documento clave donde se expone qué se vende y cuáles son los procedimientos de venta. Varios actores de salud privada comentan que están esperando ese documento para sumarse al proceso. Principalmente las clínicas y los seguros de salud son un bienpreciado en el mercado tanto para operadores como para inversionistas.

Los interesados, dicen en el mercado, en "mirar y preguntar por el precio", dice uno de ellos, serían Andes Salud, del empresario penquista Nicolás Imschenetzky; Indisa, de un grupo de inversionistas como Juan Antonio Guzmán y Jorge Selume; también Leonidas Vial, que quiso entrar a Clínica Las Condes, y el Grupo Interclínica, un grupo de centros médicos regionales más la Clínica Cordillera de Las Condes, ligada a Ernesto del Solar. Otros, como Sanatorio Alemán, del empresario de Concepción Javier Álvarez y otros grupos regionales, también muestran interés. Pero primero, aclaran, deben ver el *teaser*, el que debería estar listo en un mes.

Muchos pensaban que cuando el CFO de la compañía, John Rex, anunció esta venta en julio, ya tenía algo cocinado con algún comprador, pero lo cierto es que eso no era tal. Hoy todos son candidatos a comprar todo Banmédica o por partes, al mejor postor.

Estas semanas ha habido visitas de ejecutivos estadounidenses a Santiago, pero son reuniones de rutina y de áreas no tomadoras de decisiones de un proceso de venta, lo que está siendo coordinado directamente desde Minnesota, donde están los cuarteles generales de la firma. En general, los ejecutivos de UHG vienen dos veces al mes a alguna de las operaciones en el Pacífico sur, y no ha habido cambios en esa rutina desde que se anunció la venta.

El nombre de Richard Mattera se repite. Este ejecutivo fue nombrado director de desarrollo de UnitedHealth Group en 2020 y es el responsable de las iniciativas de desarrollo corporativo en toda la empresa. "Es el que dice sí o no a un comprador", explica un conocedor.

El valor

En el reporte 10-Q ingresado la semana pasada a la Comisión de Bolsa y Valores de EEUU (SEC, por sus siglas en inglés) UHG dio más detalles de la operación.

"El 6 de febrero de 2024, la Compañía completó la venta de sus operaciones en Brasil (...) En el segundo trimestre de 2024, la Compañía inició un plan para vender sus operaciones restantes en América del Sur. Se espera que las ventas se cierren dentro de un año, sujeto a las condiciones de cierre regulatorias y otras condiciones de cierre habituales. La Compañía

determinó que los negocios están clasificados como mantenidos para la venta. Los activos y pasivos mantenidos para la venta se han incluido dentro de los activos corrientes prepagos y otros activos corrientes y otros pasivos corrientes en el balance general consolidado, respectivamente. En el segundo trimestre de 2024, la Compañía registró una pérdida de US\$ 1.2 mil millones dentro del estado de resultados consolidado condensado, de los cuales US\$ 867 millones se relacionaron con el impacto de las pérdidas acumuladas por conversión de moneda extranjera.

Y allí mismo, presentaron cifras detalladas de estos activos considerados para la venta. En el ítem de "revalorización de activos de empresas mantenidas para la venta a valor razonable menos costos de venta", es decir Chile, Perú y Colombia, los valorizaron por US\$ 1.225 millones. Esto no quiere decir que ese sea el valor de venta, sino que contablemente esa es la revalorización estimada.

Las tres unidades en venta tienen efectivo por US\$ 265 millones; cuentas por cobrar y otros activos corrientes por otros US\$ 608 millones; propiedades, equipos y softwares por US\$ 633 millones, lo que entre otros ítems, suman activos por US\$ 1.011 millones. En tanto, los pasivos suman otros US\$ 1.081 millones.

Varios en el mercado apuestan a que UHG estaría dispuesta, como en Brasil, a rematar su inversión. En Brasil entró en 2012 al pagar 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\$ 7000 millones en sus balances.

En Banmédica, eso sí, UHG hizo una jugada clave informada la semana pasada. El conglomerado anunció una operación de rescate de bonos por US\$ 244 millones. Con eso, la firma quedará sin deuda de largo plazo y el precio de venta se pone más interesante.

En todo caso, esa operación de rescate llevaba varios meses trabajándose y no se vincula necesariamente con la venta, sino más bien con el riesgo de, a propósito de los problemas regulatorios en el mercado de isapres, incumplir ciertos *covenant* de los bonos. Para evitar cualquier problema, UHG se metió la mano al bolsillo y ofreció pagarle a todos los bonistas.

