

Banmédica: las pistas que entrega la salida de Perú para las ventas que vienen en la región

El sorpresivo acuerdo que traspasa su participación a su socio peruano sentó precedentes para el resto del plan de desinversión de la estadounidense UHG en Chile y Colombia: busca un proceso rápido y tiene disposición a aplicar descuentos relevantes en la valorización.

POR JORGE ISLA

Cuando el mercado estaba a la espera de la partida formal del proceso de venta de Empresas Banmédica – que implica su salida total de Chile, Colombia y Perú –, su controlador UnitedHealth Group (UHG) sorprendió anticipando un primer hito de ese plan en este último país. El 1 de noviembre, el grupo estadounidense informó el traspaso de su participación del 50% en la sociedad peruana Pacífico EPS al grupo local Credicorp –ligada al grupo Romero, con el cual mantenía una asociación en partes iguales desde 2014– así este último conglomerado pasó a controlar el total de la propiedad del principal actor en seguros de salud local.

UHG dejó claro su propósito de llevar adelante la enajenación de los activos que mantiene en la región, decisión que al momento de su anuncio en julio pasado provocó un remezón en Chile, ya que es el principal grupo de salud privada, tanto en las áreas prestadora –con clínicas y una red de centros médicos– como aseguradora con dos isapres que suman la mayor cuota de afiliados del sistema. Además, también es un actor relevante en Colombia en ambas áreas de negocios.

¿Qué precedentes estableció la operación cerrada en Perú para la futura venta del resto del grupo?

De entrada, la salida del vecino país echó por tierra la posibilidad de una transacción única por el conjunto de activos regionales del Grupo Banmédica, que desde el inicio se consideraba altamente probable dada la escala de su controlador estadounidense a nivel mundial. “Si UHG se quiere ir de Latinoamérica, la lógica es que realizara la venta de Empresas Banmédica completa a un nuevo dueño en el exterior. En esa lógica, la venta de Perú tiene un fuerte impacto, ya que esa operación significa del orden de un cuarto de los ingresos totales del grupo. Por eso, surgen dudas respecto

de si para UHG lograr el objetivo final será tan simple como se veía al principio”, indicó un ejecutivo del sector sobre el nuevo escenario para el grupo de salud, cuya venta formal fue encargada a BTG Pactual.

Para otros actores de la industria, la operación también dio luces respecto de la disposición del conglomerado estadounidense a actuar con rapidez. La venta de la participación en Pacífico EPS al grupo Credicorp fue negociada y concretada directamente desde el cuartel general de UHG en Minneapolis, Minnesota, por la cúpula que lidera su presidente y CFO John Rex –quien ha puesto el proceso en manos del director de desarrollo, Richard Mattera–, y no pasó por la aprobación del directorio de Empresas Banmédica. Esa vía fue facilitada por la reciente transformación de la matriz Banmédica S.A. a una sociedad por acciones, ya que esa figura faculta la toma de decisiones por el controlador sin pasar por los procedimientos de la normativa chilena para los directores.

Por ello, en el sector no descartan nuevas sorpresas por parte de UHG, teniendo en cuenta la cantidad de consultas informales desde distintas compañías en los últimos meses.

El factor precio

Luego que UHG inició su plan de desinversión en Sudamérica a fines de 2023 en Brasil asumiendo una enorme pérdida –vendió la firma Amil en poco más de US\$ 500 millones tras comprarla once años antes en unos US\$ 5 mil millones– en el mercado hay expectación respecto de su estrategia en relación a Empresas Banmédica [cuyo control adquirió en 2018 a Penta en US\$ 2.800 millones] y cuál será el factor decisivo: la premura por salir de la región aplicando un fuerte descuento, o un intento por maximizar el valor de una operación que ha mostrado un positivo desempeño.

Y la transacción que acaba de concretar en Perú arroja algunas luces. El monto de la operación en Perú bordeó los US\$ 300 millones, resultado fue el traspaso



de las acciones de Empremédica –filial de Banmédica– en la firma Pacífico EPS a la peruana Grupo Crédito en 950,8 millones de soles, unos US\$ 251 millones. A esto se sumó un acuerdo de término del contrato para desarrollar seguros de asistencia médica con Pacífico Compañía de Seguros, que pagará unos US\$ 47 millones.

Tras las cifras, desde la industria afinan los cálculos. En su balance de 2023, Empremédica reportó ingresos por \$ 498 mil millones (unos US\$ 568 millones) como resultado de la actividad de Pacífico EPS en los negocios de seguros y atención médica, monto equivalente a casi un cuarto de la facturación total del grupo en el periodo, que ascendió a US\$ 2.800 millones. En ese lapso, la firma peruana tuvo una utilidad de US\$ 68 millones, de los cuales unos US\$ 38 millones corresponden

a la participación de Banmédica. “Para Credicorp, el precio pagado por esa participación fue muy conveniente dado los parámetros actuales del negocio y su potencial. Negociaron muy bien dentro de las circunstancias, ya que no es posible vender una compañía con esa participación de mercado a su gran competidor local –Rimac, ligado el grupo Breca–, por un tema de concentración, ya que finalmente UHG finalmente separó esa participación de la venta general aguas arriba de todos sus activos en la región”, opinó una fuente de la industria.

Otro parámetro de la importancia de la firma en el mercado peruano lo aporta la presencia de Grupo Pacífico en el mercado de seguros de salud del Perú, en el cual el año pasado fue el principal actor con operaciones por 3.171,4 millones de soles (US\$ 834 millones) y una

participación de 43,1% (equivalente a unos US\$ 358 millones), de acuerdo a la Superintendencia Nacional de Salud de ese país.

Y desde el lado prestador, el conjunto de clínicas (entre ellas San Felipe, San Borja y Sánchez-Ferrer), laboratorios y centros de salud tienen una sostenida actividad y planes de crecimiento. “Si se analiza bien lo que se pagó en Perú, no se sería extraño que eso llevara a una activación del resto del proceso de desinversión”, proyectó un analista.

Los pasos que vienen

Con el precedente de una venta parcial de sus activos hecha de manera rápida, junto a la disposición del controlador a aplicar descuentos en la valorización, desde la industria esperan el inicio de la venta formal del resto de las filiales de Banmédica en Colombia y Chile, principalmente las isapres Banmédica y Vida Tres, y en el área prestadora la red de establecimientos donde destacan las clínicas Santa María y Dávila.

Y mientras algunos expertos consideran que la mejor opción en Chile sería dividir las ventas del área prestadora y aseguradora dada la crisis que enfrenta el sistema isapres, otros indican que la alta participación de estas últimas entidades en los ingresos de las clínicas hace recomendable una venta conjunta. Incluso, añaden que seguir apostando a una venta conjunta de los activos en Chile y Colombia sigue siendo atractiva, ya que en este último mercado la estructura con socios locales es más atomizada que en el caso peruano.

De acuerdo a distintas fuentes consultadas, para fines de este mes está prevista la partida oficial del proceso de oferta estos activos, trabajo a cargo de BTG que está afinando el *teaser* que detalla los activos incluidos en la venta y su modalidad, momento a partir del cual se prevé una activación de las consultas por los potenciales interesados y sus decisiones compra. **S**