

Avanzan Negociaciones de Masvida Para Incorporación de Socio Estratégico



• El presidente de Empresas Masvida S.A. informa a los médicos socios respecto a los pasos que se han dado en el proceso de negociación con vistas a la posible incorporación de un socio estratégico.

En conformidad con lo dispuesto en la Junta Extraordinaria de Accionistas de Empresas Masvida S.A. realizada el 21 de abril pasado, con el voto afirmativo del 95% de los representantes de las 84 Sociedades de Inversión en Salud, el Directorio y el presidente ejecutivo del holding han llevado adelante un proceso de negociación para la incorporación de un socio estratégico.

Es así como está en desarrollo el estudio y análisis de una oferta no vinculante por más de US\$ 100 millones hecha por el fondo de inversiones Southern Cross Group, para lo que se cuenta con la asesoría financiera del banco BTG Pactual, a fin de llevar a buen término la incorporación de este socio estratégico, y cuyo proceso de “due diligence” (un verdadero scanner al potencial de la empresa) ha incluido visitas a la Casa Matriz y a las clínicas El Loa, Las Lilas, Chillán, Universitaria de Concepción de Hualpén y San Pedro de la Paz y Universitaria de Puerto Montt.

Empresas Masvida informó que se ha terminado la etapa preliminar de estas negociaciones, bajo las condiciones usuales de confidencialidad y/o exclusividad, estableciendo los acuerdos básicos sobre los que se sustentaría la asociatividad, dando lugar a una segunda fase con precisiones, definiciones y revisiones de aspectos de la empresa, como

su compromiso con las sociedades médicas, que permitirán formalizar la oferta definitiva que facilite el acceso al aporte de capital necesario para reestructurar y expandir las operaciones del holding integrado por la red de clínicas, la Isapre y otras filiales y coligadas.

Estas acciones deberán concluir con una oferta vinculante que será puesta en conocimiento de los accionistas para su decisión final en una nueva Junta Extraordinaria a celebrarse próximamente. No obstante, previo a ello el Directorio de la Empresa está desarrollando un plan de difusión e información de los avances de las negociaciones a las directivas de las sociedades médicas y cuyos antecedentes preliminares se encuentran a disposición de los socios a través de la web de Masvida.

De acuerdo a lo informado, ello permitirá desarrollar el plan de crecimiento para el próximo quinquenio, que incluye concretar varios proyectos entre los que se destacan la ampliación de Clínica Universitaria de Concepción; la puesta en marcha del Centro de Especialidades Médicas de Clínica Las Lilas; el nuevo Centro de Especialidades Médicas y ampliación de Clínica Chillán; y una nueva Clínica en Santiago. Avances que están considerados en el Plan Clínica Segura, que incluye la acreditación de todos sus centros de salud, los

- Vista del complejo de salud Clínica Universitaria de Concepción.



- Accionistas de distintas Sociedades de Inversión en Salud recibieron de primera fuente la información sobre los acuerdos alcanzados a fin de cautelar los derechos y garantías que aseguren condiciones básicas para la mantención del plan médico socio, el cual no sufriría modificaciones.

que se encuentran operando en línea, con altos estándares en equipos, informes médicos, fichas clínicas e informes financieros y contables.

Un aspecto importante de las negociaciones en curso es la definición y consenso de un pacto de accionistas, el que debe incorporar el afianzamiento de los derechos y garantías que aseguren condiciones básicas para la mantención del plan médico socio, el cual se espera poner a disposición de la base societaria de Masvida para su conocimiento y pronunciamiento a objeto de incorporar a la documentación legal y final.

Esta alianza permitirá perfeccionar, potenciar y profesionalizar el gobierno corporativo del Grupo, así como de su plana administrativa y gerencial, lo que le brindará una mayor prestancia y solidez frente a la competencia dándole estabilidad para la toma de decisiones y necesidades de nuevas inversiones, como una forma concreta de enfocarse en un proceso de creación de valor para los accionistas.

El acuerdo propuesto incluye los activos y pasivos de Empresas Masvida más el aporte de capital del nuevo socio (recursos frescos), para la formación de la nueva compañía que se denominará Masvida Salud S.A. De este modo, el Grupo Masvida podría financiar no sólo sus deudas de corto y largo plazo, sino que también las inversiones en bienes de capital (Capex), permitiendo desarrollar los proyectos en carpeta y, además, contar con capital de trabajo.

De concretarse la operación ello permitirá a Masvida tener las disponibilidades financieras necesarias para mejorar sus índices de liquidez y continuar con su plan de desarrollo, que incluye la entrega de soluciones integrales de salud a través de su red de clínicas.

Asimismo, se verán beneficiados los cuatro mil colaboradores de la aseguradora y del grupo de empresas que constituyen el holding; los 313.000 cotizantes y más de 570.000 beneficiarios de su Isapre; así como los pacientes de la red de clínicas y prestadores médicos; y, en especial, sus 9.149 accionistas. En paralelo, le permitirá dar cabal cumplimiento a las garantías y estándares que exige la Superintendencia de Salud. Se estima que con esta operación de financiamiento se constituirá una alianza con una empresa con la cual se comparten muchos valores y cuyos ejecutivos respetan la tradición y cultura organizacional de Masvida.

Cronología del proceso que Empresas Masvida S.A. lleva adelante con Southern Cross como posible socio estratégico

Desde el inicio de este proceso, el Directorio de Empresas Masvida S.A. ha estado entregando información a los presidentes de las Sociedades Médicas, a través de correos electrónicos, comunicados publicados en la página web www.empresasmasvida.cl y, también, en reuniones ampliadas con médicos socios de dichas sociedades.

Dado el alto interés que existe por parte de los señores accionistas a fin de conocer más detalles de esta negociación, a continuación se resume el estado de avance del proceso y se entrega información sobre las condiciones previstas para la mantención del Plan Médico Socio.

Primera etapa (cumplida)

Con fecha 28/abril/2016 se realizó una Junta Extraordinaria de Accionistas (JEA) de Empresas Masvida S.A. aprobándose por el 95% de los presentes y/o representados autorizar al Directorio a prospectar y negociar la posible asociación con un eventual socio estratégico, cuyo fin principal es obtener un aporte de capital para disminuir el endeudamiento y gastos financieros asociados fundamentalmente de la red de clínicas y mejorar la liquidez de todas las empresas del Grupo.

Segunda etapa (cumplida)

Con fecha 01 junio 2016 se avanza hacia una Oferta No Vinculante (ONV), etapa que concluyó con la entrega de un documento en el cual se señala una oferta de valores por esta transacción y las directrices de esta eventual asociación. Con la autorización otorgada por la JEA, el Directorio mandató a su presidente y alta administración a proseguir con este proceso a fin de prospectar las posibles sinergias con este eventual socio estratégico y lograr ciertas premisas rectoras para una eventual asociación.

Tercera etapa (en curso)

El 10 de junio de 2016, con la aprobación de la ONV, se inició un nuevo proceso que debe durar 90 días. Esta etapa está destinada a la realización del Due Dilligence y a la formalización de las definiciones consideradas como relevantes en esta asociación, esto es:

- Pacto de accionistas.
- Acuerdo sobre Plan Médico Socio.
- Plan estratégico de mediano-largo plazo.

El grado de avance y acuerdos de este proceso serán revisados al día 25 de julio y se podrá seguir adelante hasta su finalización, siempre y cuando no existan situaciones que resulten inaceptables para alguna de las partes. De no haber impedimento, el proceso continuará hasta su término (durante septiembre), oportunidad en la cual el eventual socio presentará una oferta definitiva, denominada Oferta Vinculante (OV).

Cuarta etapa

De ser considerada como viable la OV por parte del Directorio, se entregará una información más completa a todas las sociedades médicas de Masvida desde Arica hasta Punta Arenas y, de encontrarse aceptable, se llevará la propuesta a una nueva Junta Extraordinaria de Accionistas para su resolución final y tomar acuerdos definitivos respecto a:

- La valorización final de los activos y/o pasivos que se incluirían en la asociación.
- Porcentaje de participación de ambas partes.
- El pacto de accionistas que incluirá entre otros aspectos:
- La gobernabilidad de la nueva empresa.
- Condiciones de salida del socio estratégico.
- Las consideraciones para la mantención o alternativas del Plan Médico Socio en el marco de la asociación.

Se estima que este proceso debiera demandar entre uno a dos meses adicionales, por lo que la nueva JEA podría realizarse para fines de octubre o inicios de noviembre.

Quinta Etapa

De ser aceptada esta opción en la JEA, se procedería a continuación a la tramitación legal que esta asociatividad requiere.

Mantenimiento del Plan Médico Socio

Aclaraciones preliminares

Existen tres planes médicos: MAS 2005, MAS 2005 Gold y MAS 2012. Los dos primeros fueron diseñados para el ingreso de nuevos médicos socios de reciente ingreso (año 2005 en adelante) y el último (MAS 2012) que concentra a la cartera más antigua, que data desde los inicios de la Isapre (1988) y en el que se adscriben a la fecha 5.680 médicos socios (cotizantes) de las diferentes sociedades médicas, a su vez, socias de Empresas Masvida S.A. Para efecto de control, estos planes son denominados con la sigla "MAS" al cual se le agrega el año que dio origen al plan o a la última adecuación.

En la relación Isapre (Directorio y administración) y médicos accionistas, el Plan Médico Socio, en particular el actual MAS 2012 ha sido siempre motivo de consideración y preocupación por ambas partes. Este plan tiene características especiales: es un Plan Grupal, es decir, su precio está fijado en términos del número de integrantes del grupo familiar y, por tanto, no está indexado a ponderadores de edad y sexo, teniendo además algunas consideraciones extracontractuales como lo son: permite extensión hasta los 27 años para los hijos o cargas que se encuentren cursando estudios de pregrado en el país, ello en razón a que existen carreras de larga duración, así mismo, por el fallecimiento del cotizante titular, permite que él o la cónyuge y sus cargas legales se mantengan en el plan recibiendo todos sus beneficios mientras posean la acción de su Sociedad en su poder.

Como plan grupal el plan MAS 2012, tiene las siguientes condiciones contractuales:

De vigencia:

- i.- Mantener un número mínimo exigido de cotizantes 5899 y,
- ii.-Siniestralidad, no superior al 90%.

De ingreso:

Poseer la calidad de accionista de una Sociedad de Inversión en Salud, propietaria de Isapre Masvida. Tratándose de un contrato matrimonial grupal, al menos uno de los cónyuges deberá cumplir la condición antes mencionada.

Política de mantenimiento y modificaciones de los planes médicos

Es importante aclarar la política existente que ha definido hasta ahora el procedimiento operacional de reajustes del precio o la estructura de precio del plan médico, desde hace ya varios años.

- El plan ha sido adecuado sólo por precio o estructura de

precios de los grupos (no por beneficios).

- Esto se ha hecho cada cierto periodo de años, tomando en especial consideración la siniestralidad (relación: gastos en prestaciones y subsidios laborales/ingresos por cotizaciones) y, la tendencia alcista de sus gastos.

- Debe tenerse presente que en este análisis no se considera la participación del gasto de administración, lo que sí se considera para el resto de los planes no médicos.

Las últimas dos adecuaciones fueron hechas primero el año 2003, en la cual se extendió la tabla de tarifas por grupo, ya que la anterior congelaba el precio para grupos de 3 integrantes en adelante, siendo éste un factor altamente incidente en sus gastos que no tenía contraparte de ingreso alguno. La última adecuación correspondió al año 2012, a esa fecha el plan tenía ya una siniestralidad cercana a un 100%, con una pronunciada tendencia alcista. Ambas propuestas de reajustes fueron puestas a la consideración de las Juntas Ordinarias de Accionistas (punto: Varios) y aprobadas con el 100% de apoyo, lo que consta en las actas originales de esas Juntas. Cabe señalar que dicho proceso de adecuación iniciado en 2012, fue visto y fallado por la Corte Suprema favorablemente para la Isapre, quien ratificó que se trata de un acto legal, no solo a base de las condiciones contractuales de vigencia del plan, sino además por constar su aprobación en las Juntas de Accionistas.

Negociación para la mantención del plan con Southern Cross Group

Tanto el Directorio como los representantes de Empresas Masvida participantes en estas negociaciones están garantizando los lineamientos entregados por la JEA y asegurando, entre otros aspectos, la invariabilidad de la política de reajustabilidad del plan, los derechos y garantías que aseguran condiciones básicas para la mantención del Plan Médico Socio tal como funciona al día de hoy, con sus garantías, coberturas y beneficios. Así lo establecen las condiciones definidas en la filosofía y principios rectores incorporadas al documento de Acuerdo No Vinculante pactado con Southern Cross, en el que se cita textualmente lo siguiente:

"Mantener, a través de la modalidad a ser acordada, la política de "Protección Social a los Médicos", que son los actuales accionistas tanto de EM como de MV Clinical S.A., sujeta a una siniestralidad estimada de un 97% y debiendo las modificaciones a la misma ser aprobadas por los directores de la nueva asociación elegidos por ambas partes".

Finalmente, las condiciones que se pacten serán base del acuerdo definitivo que por cierto Masvida pretende mejorar y afianzar legalmente, en una solución que resulte satisfactoria para los médicos socios, acuerdo que podrá ser ratificado durante la próxima Junta Extraordinaria de Accionistas.