De la mano de Banmédica, UnitedHealth de EE. UU. entra al mercado colombiano

La EPS Aliansalud, Colmédica Medicina Prepagada y las clínicas del Country, La Colina y Portoazul harán parte de la firma estadounidense.

La creciente demanda de servicios de salud en América Latina despierta el interés de grandes jugadores de este negocio a nivel global.

Precisamente, la firma estadounidense UnitedHealth Group concretó ayer la compra de la chilena Empresas Banmédica, que en Colombia opera la EPS Aliansalud, Colmédica Medicina Prepagada, y las clínicas del Country, La Colina y Portoazul.

El objetivo es aprovechar la tecnología y la innovación para ofrecer un servicio de mejor calidad y menores precios en la región, así como fomentar el intercambio de experiencias e información entre países.

Molly Joseph, directora Ejecutiva de UnitedHealthcare Global, y Alejandro Danús, gerente general de Empresas Banmédica, hablaron con Portafolio sobre el negocio y las perspectivas en la región.

¿Quién es UnitedHealth?

Molly Joseph: Es una compañía diversificada de salud y bienestar, basada en Estados Unidos. El foco es ayudar a mejorar la vida de las personas y hacer el sistema de salud mucho más accesible y con mejores resultados. Atendemos a 139 millones de personas en más de 130 países, pero también contamos con tecnología, innovación y data analytics.

¿Por qué Latinoamérica?

MJ: Queremos llevar a Chile, Colombia y Perú nuestra experiencia en ayudar a mejorar el acceso a salud de la población, con mejor calidad y menores costos, aprovechando la tecnología y la información que tenemos. La combinación con Banmédica crea una organización mucho más fuerte y con mayor capacidad de ofrecer más servicios y de mejor calidad.

¿Qué percepción tienen del mercado colombiano?

Alejandro Danús: Banmédica ha estado presente por más de 20 años, tiene a Aliansalud y a Colmédica, y en 2003 adquirió la participación en la Clínica del Country y luego en la Clínica La Colina. Siempre hemos tenido el mayor respeto por la prestación médica en el

país y tenemos la mejor impresión de los médicos. Hemos tenido la oportunidad de atender en forma cruzada desde Chile hacia Colombia y viceversa, intercambiando información sobre el tema prestador y asegurador para mejorar la calidad del servicio.

¿Qué cambios van a percibir los usuarios?

MJ: Por lo pronto, los consumidores y pacientes no tendrán ajustes en planes ni en cobertura. Los pacientes de Banmédica van a tener más acceso a la experiencia clínica y a la tecnología de UnitedHealth, las empresas se enfocarán en las innovaciones en el manejo médico y la tecnología en el sistema de salud.

AD: Ambas compañías coinciden en su misión, pues tratan de buscar la mejor solución para los usuarios con el menor costo posible. UnitedHealth dará todo el apoyo para continuar con los proyectos que veníamos trabajando en los últimos años, pero ahora vamos a trabajar más de manera compartida, combinando las distintas habilidades que tenemos.

¿Cuál ha sido la estrategia con respecto a Colombia?

AD: La máxima, tanto de Banmédica como de UnitedHealth es tratar de buscar la mejor solución, el mejor resultado, buena infraestructura y con el menor costo posible a pacientes o afiliados, dependiendo de si estamos hablando del negocio prestador o asegurador. Seguiremos intercambiando experiencias entre las empresas tanto del mercado interno como entre los países. La estrategia es justamente la combinación de distintas habilidades que tienen que ver con el expertiz clínico, la mejora continua, las aplicaciones tecnológicas y con data analytics, que repercuta en un mejor servicio.

¿A cuánto ascenderán las inversiones?

MJ: UnitedHealth invierte aproximadamente 3.300 millones de dólares cada año en innovación y en tecnología, en data analytics y en mejorar el contacto con pacientes y afiliados.

AD: Uno de los temas que han parecido interesantes es la identificación personal con tecnología biométrica, eso reduce el papeleo, se digitaliza la compañía y tiene un impacto directo en el consumidor.

¿Habrá cambio en las marcas?

MJ: Creemos que la asistencia médica es un tema local, y tenemos un gran respeto por lo que Banmédica ha hecho en los mercados en los cuales participa. Sus marcas son muy fuertes y las apoyaremos.

Diario Portafolio, 1 de Febrero de 2018. Página 4