

Popular Inc. adquiere a GBC Puerto Rico

●●● La transacción supone 15 nuevos empleos, así como la entrada de entre \$60 millones y \$65 Millones en primas

Joan Isabel González
joan.isabel.gonzalez@bcpr.com
Twitter: @jgonzalez

● Popular Risk Services llegó a un acuerdo definitivo con GBC Puerto Rico, una firma de corretaje de seguros, a fin de incursionar en la venta de seguros de salud.

La adquisición, que se viene rumorando hace varias semanas, se concretó el viernes pasado, según informó la filial de Popular Inc.

Específicamente, el acuerdo supone de entrada, entre \$60 millones y \$65 millones en primas para Popular Risk y unos \$3 millones en comisiones. Además, supone 15 nuevos empleos y sobre todo, la oportunidad de ofrecer a patronos el único centro de intercambio de seguros que se ha establecido en Puerto Rico en el contexto del llamado Obamacare.

Eduardo Criado, presidente de Popular Risk explicó que esencialmente, el proceso de transición -incluyendo la mudanza del personal de GBC a la sede del conglomerado financiero, ya se concretó, pues la entidad lleva algunos días conversando con los clientes de la firma.

"Los clientes continuarán siendo atendidos con los recursos que conocen", subrayó Criado.

Agregó que con la nueva unidad de negocios, se espera aumentar el volumen de primas en la línea de salud en un 40% en los próximos dos años.

Marcos Vidal, presidente de GBC, explicó que tanto él como su colega y principal oficial ejecutivo de la firma, Luis R. García continuarán sirviendo como consultores de Popular Risky actuarán como un canal de distribu-



Eduardo Criado.

"Los clientes continuarán siendo atendidos con los recursos que conocen"

Eduardo Criado
Presidente de Popular Risk

ción de los productos de administración de beneficios de salud, ahora bajo la bandera de Popular Risk.

Alternativa para los patronos. Vidal se mostró confiado en que la adquisición permita el crecimiento del centro de intercambio de seguros que establecieron el año pasado. GBC lanzó el centro de intercambio desarrollando una plataforma propia y agregó que algunos patronos ya participan de la oportunidad que representa para reducir el costo de los beneficios de salud que ofrecen a los empleados.

La reforma de salud federal requirió

a los estados de Estados Unidos crear un vehículo para que individuos y empresas con pocos empleados pudieran comprar un seguro de salud, lo que es obligatorio.

En Puerto Rico, la tenencia de un seguro de salud no es mandatoria, pero Vidal indicó que decidieron crear el centro por los beneficios que supone a las empresas, las que ahora están más inclinadas a hacer una aportación económica específica al seguro médico de sus empleados en lugar de ofrecer el beneficio de salud como sucedía anteriormente.

De acuerdo con García, negociar la cubierta de salud de los empleados a través del centro de intercambio permite que varias aseguradoras compitan y distribuyan el riesgo a asegurarse. Además, si el asegurador adopta estrategias de prevención, ello reduce la pérdida asegurada, por lo que el patrono podría recibir reembolsos en caso de que no se rebasen los criterios de utilización del seguro. El empleado podrá, por su parte, seleccionar la cubierta médica que necesite de las alternativas que haya seleccionado previamente el patrono.

"La realidad del caso es que el modelo financiero está tomando popularidad", dijo García. "Para el 2015, se espera que unos 40 millones de personas puedan comprar a través del centro de intercambio".

Vidal sostuvo que empresarios pequeños y medianos podrán acceder a los productos de Popular Risk, una iniciativa que ya comenzó a través del Centro Unido de Datos, entidad que agrupa unos 5,000 negocios.

Según Criado, la estrategia incluye encajar relaciones similares con otras organizaciones profesionales en Puerto Rico.



Naji Khoury, presidente de Liberty Puerto Rico.

Alertan sobre la burocracia

Empresas de telecomunicaciones objetan medida senatorial

VIENE DE LA PORTADA DE NEGOCIOS

"La información que se pretende recopilar puede ser escasa y extremadamente detallada. Definitivamente, en el caso de PRTC, 60 días calendario no son suficientes para proveer la misma... Además, la información que las entidades privadas deben proveer puede constituir información sensible y confidencial, tanto por motivos de seguridad como por razones de índole comercial", indicó Arroyo.

Las empresas de telecomunicaciones advirtieron, además, que ya existen sistemas de recopilación de datos similares que harían innecesario el desarrollo del sistema de cartografía digital que se propone.

También, objetaron que se le confiera a la JRT la responsabilidad de emitir ordenes para proyectos de banda ancha, asignar, administrar y arrendar infra-

estructuras y servidumbres públicas, y cobrar por esas instalaciones.

Argumentaron que colocar a la JRT como intermediaria entre las empresas proponedoras y las agencias con jurisdicción sobre esas estructuras públicas incrementaría la burocracia.

"Desde el punto de vista del día a día, de aprobarse el proyecto, las compañías tendrían que trabajar con un tercero (la Junta) que no conoce la propiedad del Gobierno a la cual se solicita acceso, no tiene control físico de ella, por lo que la junta se convertiría en un simple mensajero entre las partes", subrayó Khoury.

PREPA Networks, subsidiaria de la Autoridad de Energía Eléctrica, también se opuso a la medida con similares argumentos, y porque entiende que contraviene los principios de la "Ley de Telecomunicaciones" de 1996.

"El P. del S. 1203 añade obstáculos burocráticos y cargos adicionales que, en nada, ayudan a la expansión de la infraestructura de banda ancha en Puerto Rico", dijo José Castillas, gerente general de la entidad pública.