

Nicholas Davis y su equipo en la compañía regresaron a un rubro en el cual fueron grandes operadores: El negocio de seguros de salud que visualiza EuroAmerica con su compra en Clínica Las Condes

CÉSAR SOTTOVIA JARA

Nicholas Davis (53, casado, cinco hijos), director y miembro de la familia controladora de EuroAmerica, que hace unos días compró el 27,9% de Clínica Las Condes (CLC) en US\$ 20 millones (otra proporción igual adquirió Clínica Indisa, pero individualmente, no en pacto y por un monto idéntico), lideró la jugada por el lado del *holding* financiero y asegurador, metido de cabeza en las negociaciones que tuvieron como contraparte a representantes de la excontroladora Cecilia Karlezi.

Fuertes conocedoras del proceso de venta, a cargo de BTG Pactual, comentan que este empresario (sus *partners* en EuroAmerica son Henry Comber, presidente del directorio, y el CEO Fernando Eschrich), dedicado prácticamente 24/7 a su compañía, no entra a un negocio desconocido.

En 2018 la firma tenía una operación de seguros de vida muy grande que luego vendió a Zurich (ex Chilena Consolidada), donde manejaban un componente de seguros de salud, tanto individuales como colectivos, siendo líderes en ese mercado. Ahora, cumplidos los cinco años de *non compete*, volvieron a las coberturas de salud en 2024 enfocados en colectivos a empresas. La visión de la firma en este segmento es que en el mundo de la salud "el tema seguros se va a copar bastante por los mayores requerimientos, como pasa en Estados Unidos, donde hay una seguridad base como es el Obamacare u otros, y sobre eso hay muchos componentes de seguros", indican en la industria. En Chile, en donde los planes de isapre se han encarecido, y miles de cotizantes han migrado al seguro estatal (Fonasa) el rubro transita en la misma dirección.

Junto con lo anterior, piensan que por participar en la prestación de servicios de salud, se pueden confeccionar planes cerrados con la clínica. "En un mundo en donde los planes se han ido encareciendo, una manera de cubrir esos costos es haciendo planes cerrados sobre el base y negociando con prestadores. Tener prestadores de salud permite, al tener negociaciones por planes cerrados, disminuirle un poco el costo al asegurado". Si bien CLC hoy tiene una compañía de seguros, los nuevos accionistas podrían entrar a esa firma filial, aunque en la compañía tienen claro que estos son ideas que están "en pañales" y lineamientos

En Chile, en donde los planes de isapre se han encarecido, el sector transita hacia la compra de seguros complementarios y adquisición de planes cerrados con prestadores.



Más de 200 médicos han dejado el centro privado de salud desde 2020, poco después de la toma de control por parte de Cecilia Karlezi a fines de 2019. Los nuevos dueños confían en que muchos de ellos van a volver.

estratégicos, ya que si bien compraron una participación considerable, no son controladores, sino minoritarios. "Es solo pensar que la clínica es un buen vehículo en el futuro para desarrollar todos esos planes de productos, pero ellos no han bajado absolutamente ninguno de esos programas aún", explica una fuente de la industria aseguradora.

En este sentido, cuentan fuentes cercanas a la industria, EuroAmerica no entrará al negocio de las isapres, solo al de las coberturas posteriores.

Potencial

El otro objetivo de EuroAmerica es de corte financiero, pues en la compañía creen que "es una buena inversión, producto de lo que es la clínica hoy en términos de infraestructura y capacidad y puede llegar a ser en el futuro para salir adelante".

Haberse saltado una *due diligence* para cerrar el acuerdo puede parecer un movimiento agresivo, manifiestan en el mercado. No obstante, las deudas no re-

conocidas en el balance 2023 por más de \$7.000 millones; los conflictos con los médicos anestesiistas por deudas impagas por la misma suma; las demandas perdidas con el Fonasa por pagos supuestamente inferiores por uso de camisas en modalidad pandemia; y las pérdidas superiores a los \$15.000 millones al tercer trimestre son costos que se conocen públicamente. "Esta es una firma abierta en bolsa. Por lo tanto, los nuevos accionistas están muy tranquilos con el precio pagado versus lo que se podía encontrar adentro". Se calcula que las acciones fueron adquiridas a poco más de \$7.000 cada una, una tasa de descuento considerable frente a la inversión de Karlezi por el control, que se tradujo en cerca de \$40.000 por título.

Lo que viene

El escenario financiero de CLC más que ilumina la necesidad de un aumento de capital a futuro, aunque el monto no es algo definido y está en el plano de

las ideas, apuntan conocedores. En cuanto a los tiempos para inyectar "oxígeno" a CLC, esto debiera producirse este año, "permitiendo reorganizar los pasivos y darle caja a la compañía para afrontar el crecimiento que se viene", señala una fuente al tanto.

En este plan está claro que si bien los que pagan la cuenta final son los usuarios, el principal cliente son los médicos. Y en CLC el éxodo de galenos ha sido masivo. Más de 200 profesionales han dejado el centro privado de salud desde 2020, poco después de la toma de control por parte de Cecilia Karlezi a fines de 2019. Cambios de condiciones contractuales, despidos e impagos figurarían entre las razones, relatan conocedores.

En la industria consignan que en la visión de los nuevos dueños "la clínica es un activo muy estratégico y de muy buena infraestructura y que los doctores van a volver a esta. Hoy las clínicas del sector oriente están bastante colapsadas y los nuevos accionistas ven que con la calidad de este activo van a volver. En el directorio hay dos doctores bien icónicos de CLC y creo que van a ser ellos los llamados a invitar y traer médicos de vuelta", indican en la industria prestadora.

La guinda de la torta en este plan es Carlos Kubik, excabeza del grupo Banmédica. "Creó el grupo Banmédica desde cero, tiene mucha experiencia en el mundo de isapres, que es relevante en el negocio de las clínicas y también en este último rubro, con el desarrollo del plan en la Santa María y Dávila. Es la persona indicada para desarrollar este proyecto, creen los accionistas entrantes", afirma una fuente de la industria prestadora.

En la estrategia más fina, cuentan que el segmento socioeconómico ABC1 obviamente seguirá siendo un foco, por la ubicación geográfica del activo. "Pero a esta clínica va a llegar el metro. Así que también habrá una orientación a segmentos más medios. Hay que pensar que esta clínica hoy tiene un nivel bajo de ocupación cercano a cifras que rondan el tercio. Este será un gran desafío donde la orientación ABC1 no es la única forma".

Davis, el inquieto empresario outdoor director de Oceana



Nicholas Davis Lecaros

Nicholas Davis (53) estudió en el Grange. Apenas salió del colegio se puso a trabajar con su padre, el fallecido empresario de origen inglés Benjamin Davis, quien era controlador de EuroAmerica (hoy lo son Nicholas junto a su hermana). A poco

andar hizo varios cursos en London Business School, y quienes trabajan con él indican que es 24/7, inquieto, preguntón, inteligente y sumamente informado. Advierten que ojalá la contraparte esté a caballo de los temas que van a tratar antes de una reunión.

Distribuye su tiempo entre EuroAmerica, su actividad de ganadería sustentable en el sur y su hotel Alaia en Punta de Lobos, "pero siempre está disponible para resolver cualquier tema vinculado a la compañía. Tiene 500 ideas por minuto, algunas *out off the box*, pero siempre va a dar con un ángulo que nadie vio y acepta consejos y análisis de sus colaboradores".

Davis es un empresario atípico, le gusta la vida *outdoor* y está preocupado por el medio ambiente. Integra el directorio de Oceana a nivel matriz.

Tiene cariño por la naturaleza, y justamente este cometido se hizo más fuerte cuando creó el hotel, donde se requería conservar lo que es hoy Punta de Lobos y armaron un equipo con personas locales y especialistas. Cuentan que la partida costó bastante porque mucha gente desconfió del objetivo de conservación que podía tener un empresario. Cercanos a Davis dicen que si bien la superficie que se cuida ahí es pequeña, se trata de un lugar muy especial por el cual circulan muchas personas y donde lo que importa es el alto impacto en "la gente de meterle el bichito de lo importante, bonito y necesario que es cuidar la naturaleza".