

# Una alianza chilena-española ofrece US\$60 millones por el control de Clínica Las Condes

**Inversionistas** agrupados en la sociedad Kumey SpA, y que reportan “actividades empresariales en salud principalmente en España”, además de negocios inmobiliarios y de importación y exportación, propusieron la adquisición del paquete accionario que posee Cecilia Karlezi, en un monto pagadero en cuotas, hasta 2027. La controladora no se ha pronunciado sobre la oferta.

IGNACIO BADAL

—Sorpresivamente, este lunes se anunció una oferta para adquirir las acciones que posee el controlador de Clínica Las Condes por parte de una desconocida sociedad llamada Kumey Spa, cuyos accionistas, según un aviso legal aparecido en la mañana en los sitios web de El Mostrador y Radio Cooperativa, son la sociedad Waypa Spa, con un 50%, y el ciudadano español José Antonio Valero, con la otra mitad.

El objetivo de la oferta es tomar el control de la Clínica Las Condes S.A., mediante la compra privada de 5.618.954 acciones a las sociedades Lucec Seis Spa e Inversiones Santa Filomena Limitada, de propiedad de Cecilia Karlezi, que en conjunto poseen el 55,75% de la referida clínica, dice el aviso. Pero no aclara si existe un acuerdo de venta por parte de las sociedades de Karlezi. En CLC no quisieron referirse a la operación.

El precio a pagar por las 5.618.954 acciones será de US\$60 millones valorizados al 30 de diciembre de 2024, a un tipo de cambio de \$992,12, por lo que el valor por acción sería de \$10.594. La acción de CLC cerró el viernes en \$11.704 y este lunes terminó en \$12.513, con un alza de 6,91%.

“Habrá un pago contado de US\$2 millones al día de firma de la documentación y el saldo se pagará en cuotas, la primera cuota con vencimiento el 1 de junio de 2025 por un valor de US\$8 millones; la segunda cuota con vencimiento al 6 de marzo de 2026 por un valor de US\$25 millones; (y) la tercera y última cuota con vencimiento al 6 de marzo de 2027 por un valor de US\$25 millones”, según dice la publicación.

El anuncio no da señales respecto a un eventual acuerdo con los controladores de la clínica ni tampoco dan cuenta de quiénes son los que están detrás de la propuesta.

CLC había contratado al banco de inversión BTG Pactual para buscar oferentes desde mediados del año pasado, pero pese a que había recibido interesados, las propuestas no habían convencido a los controladores, representados en el directorio por su presidente, Alejandro Gil -pareja de Karlezi-, debido a que las ofertas por acción eran menores a lo que ellos pretendían recibir.



Karlezi se hizo del control de la clínica en 2019 a través de una Oferta Pública de Adquisición (OPA) donde ofreció pagar \$40 mil por acción por un paquete que correspondía a más del 22%. Hasta antes de lanzar la OPA, Karlezi era propietaria del 27,37%. La OPA, finalmente, se declaró exitosa, por lo que la actual controladora desembolsó entonces \$75.990 millones (en torno a los US\$100 millones de ese momento) por el porcentaje que no controlaba, mucho más de lo recibiría ahora por la totalidad de su participación, si es que acepta la actual oferta.

Sobre la identidad del oferente, el aviso precisa solamente que se decidan a “inversiones inmobiliarias, exportaciones e importaciones, y que reporta actividades empresariales en salud principalmente en España”. Detrás de esas sociedades aparecen nombres singulares: un radiólogo, un importador de plátanos y un español (ver página 3).

En las últimas semanas se habló del posible interés de la sociedad llamada Quirón Salud,

controlada por la alemana Fresenius, que ya cuenta con operaciones de salud privada en Perú y Colombia, y cuenta con 57 hospitales y 127 centros de salud en España, pero no hay evidencia de su presencia.

El aviso explicitó que la operación no considerará el lanzamiento de una OPA porque el artículo 199 inciso 2° numeral 2 de la ley 18.045, exceptúa de ese tipo de ofertas a públicas cuando la “adquisición de las acciones que sean enajenadas por el controlador de la sociedad, siempre que ellas tengan presencia bursátil y el precio de la compraventa se pague en dinero y no sea sustancialmente superior al precio de mercado”.

## PLAN DE NEGOCIOS

El oferente precisó que su plan de negocios para CLC busca “restaurar la viabilidad financiera, fortalecer la reputación y garantizar un crecimiento sostenible de Clínica Las Condes”.

Entre sus ideas están: “el aumento de participación de mercado por medio del reposicio-

namiento de la marca de CLC, ampliación de oferta al sector público, fortalecer relaciones con aseguradoras para ampliar la base de pacientes, esto incluye la expansión internacional de la marca; fomentar una cultura de excelencia en atención al paciente recuperando las acreditaciones de calidad de la clínica; cambio del modelo médico a uno que permita la excelencia médica, la investigación y la docencia; en el corto plazo se enfocará en reestructuración y disminución de deuda por medio del pago de esta y optimización de costos, esto se efectuará por medio inyección de capital de trabajo para la compañía; implementar sistemas tecnológicos para mejorar la eficiencia operativa y la gestión hospitalaria, acorde con el nuevo modelo; expandir y potenciar la filial de seguros abordando nuevos segmentos de pacientes; resolver de manera proactiva los casos pendientes con las Isapres enfocándose en una relación estratégica y promover la transparencia y la comunicación clara con stakeholders internos y externos”, dijo la publicación. ●