

# Clínicas Everest: holding odontológico llegará a 23 centros dentales y apunta a transar en bolsa



■ La compañía fundada por los hermanos Nualart busca tener presencia a lo largo de todo Chile. Sumó más áreas de negocios y tiene en la mira la compra de otras empresas más pequeñas.

POR MARTÍN BAEZA

En 2004 y con un primer local en Vitacura, en el sector de Santa María de Manquehue, inició operaciones Clínica Everest, red de centros odontológicos fundada por los hermanos José Antonio y Emilio Nualart Benito.

Dos décadas después, la firma está terminando un plan de expansión con el que buscan cerrar este año con 23 establecimientos. Recientemente, abrieron su ubicación número 15, en el sector de Los Dominicos, a la que se suman otras clínicas dentales en La Serena, Concón, Temuco y Puerto Montt.

En lo que queda del año, en la Región Metropolitana también abrirán en Chicureo, específicamente en el sector de Piedra Roja, además de la comuna de Independencia y otro centro en Vitacura, y en regiones en la ciudad de Rancagua.

Según relataron desde Everest, las aperturas representan una inversión de \$ 3 mil millones, a lo que se suman \$ 2 mil millones adicionales para equipamiento tecnológico proveniente de Estados Unidos, Alemania y Suecia.

“La gran oportunidad se está dando en regiones (...) Hay una oferta de dentistas mucho menor, sobre todo al norte. Pretendemos cubrir las ciudades más importantes de Chile con clínicas en los próximos dos años”, adelantó José Antonio Nualart, uno de los fundadores y CEO de Everest.

Según datos de la compañía,

atienden a unos 20 mil pacientes mensuales y, con los nuevos centros que se abrirán este año, esperan sumar otros 6 mil. En el horizonte, para 2025 planean llegar a las regiones de Arica, Antofagasta, el Maule y Los Ríos.

## Holding dental

El grupo Everest, no obstante, hoy es más que solo clínicas. Sus fundadores explican que han apuntado a crear un *holding* dental con otros negocios: entre ellos, un laboratorio, representación de marca y una compañía de equipamiento e insumos odontológicos. De hecho, bajo la marca Tech Dent, están prontos a abrir una primera tienda en Providencia.

“Hemos armado un ecosistema odontológico que nos permite tener sinergias entre las empresas asociadas. Por ejemplo, logramos mejores negociaciones en la compra de equipamiento (...) Es una sinergia tremenda porque nosotros podemos asegurar niveles de compra que hacen que nuestra distribución sea muy competitiva en la industria”, planteó el CEO.

El *holding* dental estaría alcanzando una facturación de cerca de \$20 mil millones anuales.

Esto excluye otras inversiones de los Nualart: también participan en el rubro inmobiliario y, hace un tiempo, crearon La Liebre, importadora y distribuidora de licores y vinos. La idea de los hermanos es

José Antonio y Emilio Nualart, fundadores de Clínica Everest.



al Grupo Everest en una empresa apta para salir a transar en bolsa, ya sea a través de *equity* (participación accionarial) o deuda, opciones que están en definición.

“Vamos a tener auditoría *big four*, un sistema de *compliance* interno, redefinir el gobierno corporativo”, proyectó Emilio Nualart. El plan, puntualizó, es que la salida al mercado de capitales se pueda concretar entre 2027 y 2028.

## Tendencias de la industria

José Antonio Nualart explicó que, desde un inicio, buscaron apuntar a un segmento de pacientes transversal. Sus primeros centros, después de Vitacura, se instalaron en Nuñoa, La Florida, San Miguel y Huechuraba.

No obstante, dice que en los últimos años se han estado potenciando más en el segmento ABC1, ya que “ha estado más fortalecido con la situación económica y, también, porque hemos entregado una oferta de servicio muy robusta en términos de tecnología”. Este último factor, aseguró Nualart, lo quieren mantener como un factor diferenciador y por eso destinan una parte central de las inversiones a la actualización tecnológica.

En el plano del negocio, el CEO observó que la industria “está migrando hacia los seguros de salud privados. Nosotros tenemos desarrollos especiales para distintas compañías de seguros. También trabajamos con Fonasa, tenemos la clínica certificada (...) El sistema público todavía es más débil, pero estamos preparados para lo que venga. Creemos que en el mundo privado, el tema de los seguros va a crecer mucho”.

agrupar todos estos negocios en una misma matriz, bajo el nombre de Grupo Everest.

## M&A y transar en bolsa

Lo anterior toma relevancia cuando los fundadores miran al mediano plazo. Emilio Nualart, quien lidera el área financiera de los centros de salud, explicó que además de todas las nuevas sucursales que están abriendo, quieren crecer de manera inorgánica.

“Tenemos mucho apetito de comprar redes más pequeñas (...) Hoy día estamos mirando muy de cerca el M&A”, sostuvo.

Detrás de eso, explicó, está la idea de un plan de crecimiento más agresivo aún, de cara a 2030, que significa que la compañía “se va a poner pantalones largos”. Con esto se refiere a que piensan transformar

**\$ 5 MIL MILLONES**  
 ES EL MONTO DE INVERSIÓN PARA EL PLAN 2024.

**\$ 20 MIL MILLONES**  
 FACTURARÍA EL GRUPO EVEREST AL AÑO