

**L**a tarde del pasado jueves 9, los directores de Clínica Las Condes (CLC) recibieron sorpresivamente una citación para una reunión extraordinaria de directorio, programada para realizarse al otro día. El viernes 10, a las 19 horas, comenzó la sesión de manera remota. Asistieron todos los directores, entre ellos el presidente de CLC, Alejandro Gil, sobre quienes se comunicó su renuncia. Acto seguido, Carlos Kubik, ex gerente general de Banmédica, entregó el mismo mensaje que luego se reproduciría al mercado vía hecho esencial.

Anunció que Clínica Indisa y el holding EuroAmerica compraron CLC —vía traspaso de acciones— a quien era su principal accionista y pareja de Gil, Cecilia Karlezi, que forma parte del grupo controlador de Falabella. Lo hicieron en partes iguales, con el 27,87% de la propiedad. EuroAmerica, a través de su compañía de seguros de vida, tenía una participación pequeña anterior y con la reciente compra sumará 28,66% de participación accionaria total. Trascendió que los nuevos socios no tendrán pacto de accionistas, por lo que no tendrán calidad de controladores de CLC.

La operación implica, además, que cada uno de los socios compradores pagará US\$ 20 millones: US\$ 2,5 millones al contado, y luego cinco cuotas anuales de US\$ 3,5 millones cada una, a partir del 31 de enero de 2026. La operación no incluyó proceso de due diligence.

En la oportunidad, se presentó al nuevo directorio, que presidirá Kubik.

Fernando Massú, timonel de la mesa de BTG Pactual, el banco a cargo de la operación de venta, fue designado vicepresidente. Al enumerar a los nuevos integrantes de la mesa directiva, varias cosas llamaron la atención de los directores que estaban presentes en la reunión.

Una de ellas, el retorno del abogado Sebastián Oddó a la mesa, estrecho asesor de Gil que salió en 2023 de CLC, tras un profundo quiebre con el extimón de CLC.

También sorprendió el regreso de un médico histórico: Carlos Schnapp, que formó parte del primer directorio del centro de salud privado, a fines de los 70. El doctor fue despedido en 2022, tras realizar duras cuestionamientos a la administración.

Otra sorpresa de proporciones fue la llegada del mismo Kubik, el histórico exgerente general de Banmédica, que en 2015 salió del grupo en el que estuvo por 25 años, tras reconocer un procedimiento indebido en el pago de sus compensaciones anuales por desempeño y las de otros dos ejecutivos.

Para varios contactados, la conexión entre los nuevos propietarios y directores sería Andrés Navarro. El empresario fue director y presidente de CLC en dos períodos: entre 1993 y 2012 y entre 2017-2019, justamente cuando ingresó Cecilia Karlezi a la propiedad. Conocido fueron los conflictos que tuvo la administración Navarro —cuyo gerente general era Jaime Mañalich— con los directores nombrados por Auguri.

Navarro es socio de la Universidad San Sebastián, al igual que Alejandro Pérez, principal accionista de la Clínica Indisa. Además, el fundador de Sonda, adquirió en 2015 —junto a otros empresarios— la Clínica Alemana de Puerto Varas, hoy Clínica Puerto Varas. En ella también entró como socio Carlos Kubik, el ahora presidente de CLC.

El tercer contacto es con Carlos Schnapp, quien fue parte de la mesa directiva de Navarro.

En la reunión del viernes quedaron de agendar un nuevo directorio para la próxima semana para "aterrizar" el cambio de propiedad y delinear la que aseguran, será "una CLC 2.0".

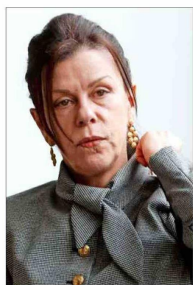
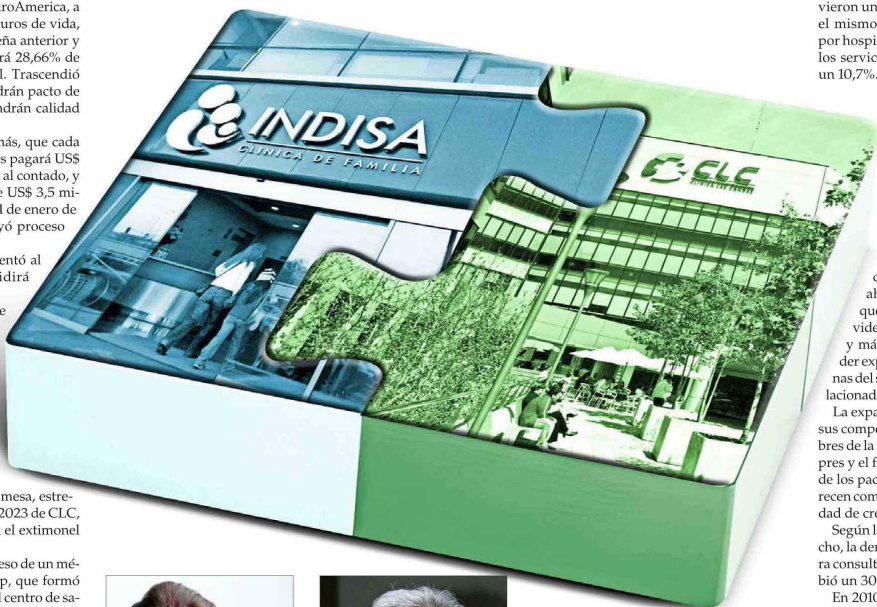
**El segmento ABC1: el objetivo de Indisa**

Los nuevos dueños de CLC se sienten ganadores, dicen cercanos a las partes. Indisa es controlada por un grupo de inversionistas que lidera Alejandro Pérez, ex gerente general histórico de la forestal del grupo Angelini Celulosa Arauco. También integran la propiedad Juan Antonio Guzmán, Jorge Selume, el exdiputado Julio Dittborn e Ignacio Poduje, hijo del exministro Miguel Ángel Poduje, entre otros.

Operación se comunicó el viernes e implica adquirir el porcentaje de Karlezi junto a EuroAmerica:

**LA RUTA DE LA CLÍNICA INDISA hacia el ABC1 que la llevó a comprar CLC**

Existía un plan B. Si no lograban adquirir Clínica Las Condes, levantarían su propio centro de salud en las comunas de mayores ingresos. Finalmente eso no fue necesario. "Creemos que hay una necesidad no cubierta ahí, y pese a la competencia, vemos espacio para un crecimiento potencial importante", dice una alta fuente ligada a Indisa. • JESSICA MARTICORENA Y MARÍA JOSÉ TAPIA



Cecilia Karlezi, controladora de CLC.



Alejandro Pérez, principal accionista de Indisa.

ción y justamente la situación actual permitió ingresar en la propiedad con una inversión relativamente acotada. Conocemos muy bien el sector salud y creemos que hay oportunidad de volver a generar valor en el segmento en que compete CLC", sostuvo Indisa.

Efectivamente, para el centro de salud, la compra de CLC representa una doble ganancia. Por lo pronto, les permite expandir la infraestructura, que actualmente cuenta con instalaciones en Providencia y Maipú, y que tiene una necesidad inmediata y urgente. Indisa tiene un retraso de dos meses para el uso de pabellones, una lista de espera importante, debido a la gran demanda, por lo que la compra de CLC le permite cubrir esa necesidad de forma rápida, sostiene un conocedor.

Y por otro lado, les pavimentan un antiguo anhelo de entrar a competir al apetecido segmento ABC1. "Creemos que hay una necesidad no cubierta ahí, y pese a la competencia, vemos espacio para un crecimiento potencial importante y creemos que con CLC podemos disponer de una oferta interesante. Queremos reforzar ese segmento, con una nueva propuesta de valor", explica una fuente ligada a Indisa. Agrega que "hemos consolidado un modelo de atención de excelencia, en Providencia y en Maipú, y con esa experiencia lo podemos replicar al segmento de la población de mayores ingresos".

Tanto era el interés por llegar al cotizado segmento de mayores ingresos, que incluso se habrían puesto en un escenario alternativo en caso de no prosperar la compra de CLC: levantar su propio centro de salud en una comuna del sector oriente de la capital. "Era el plan B", asegura otra fuente vinculada a los recientes compradores.

**La competitiva zona**

Clínica Indisa tiene una historia de 64 años, más de 500 médicos y 1.900 trabajadores. Surgió al alero del empresario Anacleto Angelini. Luego, en 1998 entraron a la propiedad los grupos Marín y Ergas, y la familia Serra. Marín y Ergas vendieron y en

2001 ingresaron a la propiedad Guzmán, Selume, Poduje, Luis Cordero —que después vendió su porcentaje a Pérez— e Ignacio Fernández, que también falleció.

Partieron en Providencia, pero ante la creciente necesidad de salud por el envejecimiento de la población, en 2022 apostaron por un segmento masivo, e inauguraron la nueva clínica en la comuna de Maipú.

Y los resultados han acompañado. Al cierre del tercer trimestre del año pasado, Indisa registró una utilidad de \$5.321 millones, versus la pérdida de \$1.614 millones anotada a septiembre de 2023.

Ese buen desempeño se debió principalmente al aumento de ingresos por una mayor actividad, tanto en la atención ambulatoria como hospitalaria en ambas clínicas. El crecimiento se reflejó en ambas clínicas, Providencia y Maipú.

Los ingresos, a septiembre de 2024, tuvieron un alza de 10% en comparación con el mismo período de 2023. Los ingresos por hospitalización aumentaron un 9,7% y los servicios ambulatorios incrementaron un 10,7%.

En tanto, las consultas médicas subieron un 3,8%, es decir, 24.748 consultas médicas más en comparación a igual lapso del año anterior. Por otro lado, las intervenciones quirúrgicas presentaron un incremento de 1.450 intervenciones quirúrgicas, que representan un 6% más que el período anterior.

"Sabemos que podemos mucho más, y esa es nuestra apuesta ahora. Consolidar el crecimiento que hemos venido teniendo en Providencia desde hace bastante tiempo, y más recientemente en Maipú, y poder expandirlo a otros sectores de comunas del sector oriente", dice una fuente relacionada a Indisa.

La expansión es natural. Ya la han hecho sus competidores, de cara a las incertidumbres de la industria —con la crisis de las isapres y el flujo de afiliados a Fonasa—, donde los pacientes con seguros privados aparecen como los más rentables y con posibilidad de crecimiento.

Según la consultora GPS Property, de hecho, la demanda por espacios de oficina para consultas médicas en el sector oriente subió un 30% en el último trimestre.

En 2010 Clínica Santa María en Bellavista, inauguró un centro médico en El Portal La Dehesa, orientado a los problemas de salud ambulatorio, para captar a ese público, y también descomprimir su sede original. Además abrió recientemente uno en Vitacura y otro en Las Condes. "(Se) continuó con su plan de expansión en el sector oriente de la capital", decían en la Memoria 2023. Hoy, del orden de un 20% de sus pacientes proviene del sector oriente, dicen en la industria.

Una situación similar se replicó con UC Christus. Originalmente, la clínica se ubicaba en Marcoleta con Lira y en 2006 debutaron en San Carlos de Apoquindo. Trascendió que la compañía también hizo una oferta por CLC, básicamente buscaba firmar un contrato a largo plazo para el uso del inmueble de Lo Fontecille, lo que no prosperó.

A este pool se suman los dos grandes "ganadores", dicen en la industria, de la crisis que ha vivido el establecimiento de Las Condes: la clínica Universidad de los Andes en San Carlos de Apoquindo y la Clínica Alemana en Vitacura, ambas —además de la Clínica Meds de La Dehesa— han captado a gran parte del pool de médicos que se han ido de CLC. La capacidad de atención de las tres se ha incrementado en los últimos años.

Tal es así que, por ejemplo, en julio, la Clínica de los Andes sometió a evaluación un nuevo edificio clínico. La ampliación tendrá una superficie construida de 13.660,97 m<sup>2</sup>, contempla 5 niveles de altura y 2 niveles subterráneos.

La Alemana ha expandido sus ubicaciones hacia Chicureo, además de sumar centros médicos en otras zonas; mientras el Meds prevé ampliar su establecimiento en La Dehesa.

"Con la Indisa en la propiedad, CLC no solo tendrá los recursos para salir adelante, además podrá volver a contar con el flujo de pacientes y médicos necesarios para volver a competir", dice un accionista. Oficialmente, Indisa asegura que "será el nuevo directorio y su administración quienes definan la nueva estrategia de la clínica así como las acciones de corto plazo para mejorar su posición".