

POR AZUCENA GONZÁLEZ

# HABLA EL DOCTOR VALERO TRAS LA COMPRA A CLC QUE NO FUE: “VAMOS A TOMAR ACCIONES EN EL ÁMBITO PENAL”

**José Antonio Valero, el médico que es parte de la sociedad Kumey -la primera en hacer pública una oferta por CLC-, estuvo esta semana en Chile. Su viaje original era para abrochar este negocio que, dice, era un acuerdo cerrado y que lo iba a dejar en la presidencia de CLC. Pero la clínica se vendió a otro grupo y ahora ya contactó al penalista Carlos Cortés para ir a la justicia en pos de perseverar en la compra. Aquí revela quién es él, cómo se gestó su interés en CLC, el grupo inversor al que representa, su relación con Luis Miguel, y el objetivo que tenía para CLC.**

**E**ste martes llegó a Chile el doctor José Antonio Valero. Nacido en Lima en 1970, sexta generación de médicos en su familia, Valero tenía este viaje programado para cerrar un negocio: la compra del control -junto a otros inversionistas- de la Clínica Las Condes (CLC). Fue el lunes 6 de enero cuando se hizo pública una primera oferta concreta por esta clínica. A través de la sociedad denominada Kumey -que en mapuche significa salud, aclara él-, buscaban comprar el 55,75% de CLC en manos de las sociedades de Cecilia Kartzzi.

Sin embargo, su viaje cambió de cariz. Exhibe una carpeta que refleja que ya se contactó con el abogado penalista Carlos Cortés. ¿Por qué? El viernes 10 de enero se hizo público que aquel porcentaje de CLC se había vendido a otros inversionistas, la dupla Indisa con EuroAmerica. Cuidadoso en sus palabras, Valero revela durante esta entrevista con DF MAS todos los detalles de quién es él, cómo se gestó su interés en CLC, el grupo inversor al que representa, su relación con Luis Miguel, y las acciones judiciales que anticipa.

“CLC se conoce en toda América. Gozaba de una buena reputación”, dice Valero, detallando que su padre ya fallecido fue amigo de un exjefe de la Unidad de Cuidados Intensivos de CLC, Sergio Valdés. “Hubo un grupo de médicos que fundaron cuidados intensivos en los diferentes países de América del Sur. A mi padre le tocó fundarlo allá en Perú. Sergio en Chile. Y en ese contexto, siempre hablaba muy bien de la clínica”.

Su relato avanza hacia 2023. “Por razones de trabajo, conozco a CLC y a Rodrigo (Mardones, ex director médico del plantel), y me empezaron a contar los compañeros médicos todos los problemas que había en la clínica”, dice.

**- Cuando conoció CLC en 2023 por razones de trabajo, ¿se refiere a que acompañó al cantante Luis Miguel?**

- Sí. Yo era el responsable médico del tour y no solamente veía a la figura del cantante, sino que a músicos, administrativos, tramoya. Mi labor era en cada ciudad donde había un concierto, tener una referencia sanitaria para lo que pudiera surgir. CLC aquí, el Hospital Italiano de Buenos Aires, en fin.

**- Y ocurrió que el cantante experimenta un malestar y llega a CLC. ¿Ahí se produce**



## QUIÉN ES EL DOCTOR VALERO

José Antonio Valero - Sánchez - Concha Delgado explica que conserva sus cuatro apellidos por las abuelas. Tras vivir su infancia en Perú, fue a fines de 1989 que emigró a México para estudiar. “En aquel momento, mi país estaba inmerso en un proceso de violencia. Teníamos el terrorismo de Sendero Luminoso y una crisis económica tremenda, con lo cual las familias tenían amenazas y las universidades estaban en problemas de quiebra. De hecho, toda la gente de mi generación que tuvo la suerte salió del Perú en aquella época”, relata. Su destino fue México, donde estudió en la Escuela Médico Militar. Explica que no es militar -“no soy un Rambo”, grafica-, pero sí que allí obtuvo estudios y conocimientos de un militar, gestión en el Estado Mayor. También hizo especialidad en medicina interna y cuidados intensivos. Tras su paso por México, en 2001-2002 emigró a Madrid, lo que explica su nacionalidad española. Hasta ahora el doctor Valero es tesoro del Colegio Médico de Madrid, pero explica que va a dejar de serlo porque tuvieron un proceso electoral. “Estamos en el cambio de poderes”, expone.

### este contacto?

- No es exactamente como lo dice. Hay aspectos de la vida de los pacientes que yo tengo que velar. En el contexto de tener un centro de referencia para lo que surgiera, contacté a un médico que era amigo del amigo de mi padre, el otorrino Luis Cabezas. Fue ahí cuando conocí a Rodrigo (Mardones).

### - ¿En esa oportunidad conoció a Alejandro Gil?

- Sí. Lo vi en una comida, una persona socialmente muy simpática. Luego, no volví a tener contacto con él hasta las llamadas para negociar la compra de la clínica.

**- ¿Cómo se impone de que la clínica estaba entrando en un proceso de venta?**



- El 2023 empecé a hablar con mis amigos médicos, y me cuentan la historia y que lo estaban pasando muy mal. Yo creo que la clínica había tenido la tormenta perfecta desde el punto de vista de gestión. Mucha deuda, se había prescindido de los médicos y se había roto la amistad con las isaprac. Son las conclusiones que saqué después de hablar con muchas personas.

### "Un acuerdo cerrado"

- ¿En qué minuto toma la decisión de liderar un grupo de inversionistas que va tras la clínica?

- Entre la semana del 14 y 20 de diciembre tengo una reunión con el señor Gil y luego reuniones con el abogado, el señor (Álvaro) Jofré y luego con el gerente general, Pablo Ortiz Telemáticas. Todos trataban de convenirme de las bondades de comprar la clínica. El interés de ellos era de vender y mi interés era comprar. Ellos me hablaron siempre de que la clínica tenía una urgencia, teniendo en cuenta las malas fechas que eran. El 23 de diciembre se firma el documento, pero al día siguiente es el 24 y 25 (Nochebuena y Navidad). Luego me quedan un día o dos de trabajo antes del 31 y el 1 de enero, que es Año Nuevo, y luego en España son los Reyes Magos. No obstante, fuimos capaces de organizar un equipo solvente de médicos aquí en Chile, liderados por el doctor Alberto Dougnac (exsubsecretario de Redes Asistenciales en Piñera 2). Porque no solamente es un tema económico. Después del éxodo de médicos, era lógico pensar que faltaban doctores. Hablamos con una serie de médicos aquí en Chile, en España, incluso en Estados Unidos. Lo que estábamos haciendo es un proyecto de excelencia médica para recobrar el viejo prestigio que tenía CLC.

- Cuando se produce la firma el 23 de diciembre, ¿a ojos de ustedes qué era? ¿Un contrato irreversible?

- Era mi voluntad total de cumplir lo que había prometido, que era comprar la clínica. Yo no sabía quiénes eran las personas con las que estaba tratando. Me enteré de algunas cosas -demandas-, y como comprador, viendo las cosas desde afuera y desde otro país, tenía un poquito de temor de que fuera a suceder algo extraño. Entonces le preguntaba al abogado Jofré: "Este señor no se puede echar para atrás. Qué pasa si las acciones suben". Me dice "no te preocupes, esto es un acuerdo y no se puede echar para atrás y las acciones, aunque suban, el precio es el pactado".

- Esa carta el 23 de diciembre...

- Me lo daban como un contrato de compra, un acuerdo cerrado. Lo difícil era conseguir la firma del señor Gil, pero una vez conseguida la firma de este señor era más probable que se cayera la Estatua de la Libertad. El mismo 23 lo firmó. Yo con mi nombre y mi documento de identidad, y él con su nombre y con su documento de identidad.

- ¿Qué ocurriría en los días siguientes?

- El día 27 de diciembre me iba a nombrar presidente del directorio, e íbamos a nombrar a dos directores más propuestos por el grupo al que represento. La señora María Cerdón Muro y Gabriel (Massuh). Me hicieron mandar foto mía, de la doctora, del señor Massuh, y breves fichas bibliográficas para hacer ese nombramiento. ¿Y cuál era la acción inmediata que nosotros íbamos a hacer el día 27? Íbamos a hacernos cargos de inyectar capital, porque la clínica no tenía dinero en esa fecha para cubrir las nóminas de diciembre.



## "LO QUE QUIERO YA NO SON DISCULPAS, LO QUE QUIERO ES QUE CUMPLA SU PALABRA. ÉL A MÍ ME DIO SU PALABRA ESCRITA."

Estábamos en disposición de ingresarlo al día siguiente.

- ¿Fue de ellos esa petición de recursos?

- Ellos estaban súper agobiados.

- ¿Usted iba a tomar la presidencia?

- Yo iba a tomar la presidencia.

- ¿Qué ocurriría el 17 y 18 de enero?

- Era el límite para ejercer el pago de lo que me había comprometido. A más tardar el día 18. Eran US\$ 2 millones al contado y empezar a gestionar toda la parte financiera.

- ¿Cómo y por qué se produce el des-acuerdo?

- Enviamos 11 cartas a toda la gente de la clínica, a la Bolsa, a todas las empresas que están vinculadas. Publicamos el primer aviso en dos medios de prensa. Hablé con José Tomás Errázuriz (socio de Barros & Errázuriz), porque es amigo de un muy amigo mío, abogado en Madrid, que fue el decano del Colegio de Abogados. Me dice vamos a notificarte, una notificación por escrito, necesitamos formalizar todo esto, ya que queda una semana, y son papeles que tenemos que tener hechos.

- Cuando usted dice nosotros mandamos estas 11 cartas y nadie nos contestaba, ¿qué se suponía que tenían que contestar?

- Teníamos que ir a una notaría, hacer una escritura, formalizar todo el acuerdo.

- Cuando el 27 no se produjo el cambio de directorio, ¿qué pensó?

- Hablé con Jofré. ¿Respuesta? "Mira José Antonio, es que no se ha propuesto esto porque como no has ingresado el dinero". Le digo "a ver, yo quiero ingresar el dinero, pero se puede hacer en el mismo acto". Me nombras y al minuto siguiente ingreso el dinero. Lo que no me puedes decir -perdona la expresión, es lo más parecido a quedarse con el dinero del prójimo-, es ingresar el dinero a una sociedad que pierda. En calidad de qué lo ingreso. No somos tan tontos.

- ¿Esperaba al menos estar en el directorio para el día siguiente empezar a ingresar los recursos? Era un riesgo.

- Era un riesgo que lo asumíamos como parte de un compromiso. Pensábamos que era un acuerdo de caballeros donde todos los plazos se iban a cumplir. Un acuerdo de buena fe. Si él tiene la buena fe de nombrarme, por qué yo no voy a tener la buena fe de ir avanzando un dinero que si se necesita para la clínica que voy a comprar.

- ¿El contrato de compraventa estaba fechado para cuándo?

- Aquí hay que poner el matiz. El título es acuerdo de intenciones, pero el contenido es el de un contrato. Estaba especificado que yo debía hacer el primer pago antes del día 18 de enero. Por eso estoy aquí. No eran fechas caprichosas. Tenían que pasar 10 días de gracia después de la última notificación que hicimos a la bolsa.

- ¿Cuándo se enteran de que CLC se vendió a otro grupo?

- El abogado Jofré manda un mail muy ambiguo el día 27 de diciembre. Me dice "nosotros entendemos que ese pacto no se ha cumplido porque tú no depositaste el dinero, pero estamos totalmente abiertos a seguir negociando para sacar esto adelante". Nuestro abogado, el señor Errázuriz, manda una carta súper educada (9 de enero), donde lo único que dice es el día tal tenemos la compra. Necesito que me den esta documentación y que me digan el lugar para la firma. El mismo día, a la hora y media, se cierra la venta con los otros compradores. Nunca me dijeron "tu opción decae porque se lo hemos vendido a fulano". El día 9, después de la carta que yo mandé con Errázuriz, fue cuando se reunieron a cerrar la venta.

- ¿Para usted todos estos hechos que configuran? ¿Va a ejercer acciones legales?

- Vamos a tomar acciones en el ámbito penal, porque presuntamente hay cosas que pueden ser susceptibles de que el Ministerio Público lo investigue. Y hay acciones de índole administrativo, la normativa de la agencia reguladora de la Bolsa y la competencia se ha vulnerado.

- ¿Dónde radica el incumplimiento, de parte de Gil o de CLC?

- Yo tengo un documento firmado que me van a vender una cosa a mí y se la han vendido a otro.

- ¿La responsabilidad es del propio Alejandro Gil?

- Lo dirá un juez. Yo no sé si será del señor Gil, de los dueños de las acciones que el señor Gil administraba, no sé si también tiene que ver la clínica. Yo no sé hasta qué punto los compradores, que yo presumo que sea de buena fe, puedan haber sido conocedores de esta historia. Eso lo tendrá que investigar la justicia chilena.

- ¿Qué buscan?

- Somos un grupo que tiene interés en estar en la sanidad de Chile porque creemos que es un país donde estas cosas no

### "TENÍAMOS UN PACTO DE CABALLEROS PARA DEJAR AL SEÑOR GIL DE UNA MANERA INMACULADA"

- Cuando estaban negociando, ¿Gil les planteó un precio mayor?

- Él me planteó un precio de US\$ 70 millones, pero luego ellos mismos bajaron el precio porque si no teníamos que pasar directamente a una OPA. Para caer en la excepción a la OPA era el valor que ellos calcularon.

- ¿En el acuerdo contemplaban no hacer due diligence, y asumir toda la judicialización y contingencias?

- Nosotros teníamos un pacto de caballeros para dejar al señor Gil de una manera inmaculada, como si toda esta experiencia de vida que ha tenido en CLC hubiera sido un mal sueño.

- ¿Cuál era el proyecto para la clínica y por qué era atractiva con todos sus frentes?

- CLC tiene una marca consolidada muy dañada. Creíamos que una vez saneada, podríamos volver a reposicionar el nombre. Y luego con el fondo al que represento, tener presencia en algún país más de América del Sur, no solamente en Chile. Era una manera de buscar una marca consolidada para, por ejemplo, hacer CLC México, o CLC Sao Paulo. De momento es confidencial, pero a grandes rasgos, hacer tres o cuatro clínicas en otros países.

sucedían. En primer lugar, pondría perseverar en la compra.

### "No sé si la población chilena tenga alergia al plátano"

- ¿Qué cree que pasó con exactitud?

Entiendo que la oferta que compró CLC es aún más baja que la de ustedes.

- Tú puedes poner una oferta que de inicio sea aparentemente más baja y luego ver la letra pequeña y los intereses y que acabe siendo mayor. Me parece muy extraño que alguien venda algo por menos teniendo una propuesta por más dinero. En la vida, cuando las cosas no tienen explicación, o es sexo o es dinero. Entonces aquí de sexo no hablamos. Será de dinero.

- ¿Por qué vino a Chile? En un ejercicio de realismo la clínica ya se vendió.

- Yo he venido a cumplir mi acuerdo. Tenemos los recursos necesarios para cumplir el compromiso y he contactado a los abogados que sean necesarios por si no se puede materializar el cumplimiento. Y si no se materializó el contrato, tengo que dar poderes para que haya pleitos.

- ¿En este viaje piensa reunirse con Alejandro Gil, llamarlo, hablar con él?

- Si hay algo que discutir, que discuta él con sus abogados, con los míos delante de un juez. Yo no tengo por qué discutir con este señor. Si él me llama algún día para pedirme disculpas, yo encantado le contestaré. Pero lo que quiero ya no son disculpas, lo que quiero es que cumpla su palabra. Él a mí me dio su palabra escrita, me dijo que vendía, y que me hacía presidente.

- ¿Cree que a lo mejor la oferta de ustedes no fue considerada porque en algún sentido fue ninguneada porque había un empresario frutícola?

- Yo no sé si la población chilena tenga alergia al plátano y si vender plátano sea mal visto. El señor Gil vendió coches y tuvo problemas judiciales. +

### LUIS MIGUEL: "ES UNA RELACIÓN DE AMISTAD MUY BONITA"

- Ha habido mucha especulación de distintos grupos que lo acompañan en esta inversión.

¿Quiénes son realmente? ¿Rodrigo Mardones participa como inversor?

- Rodrigo no es inversor, es mi asesor, porque yo tengo una amistad con él. La doctora es amiga personal mía y me iba a hacer el favor de estar en el directorio. ¿De dónde viene el dinero? Es un fondo suizo que tiene, entre otros, expertise en la rama sanitaria.

- ¿Luis Miguel participa en la compra?

- No.

- ¿Cómo conoció a Luis Miguel?

- Por razones profesionales. Le puedo decir que es una relación de amistad muy bonita, por lo cual es muy discreta. Cuando yo llegué a México, Luis Miguel hizo el videoclip de *La incondicional*. Yo estaba en la parte militar en esa época.