DFMAS
DIARIO FINANCIERO + CAPITAL

Fecha: 27/07/2025 Audiencia: 48.450 Sección: ACTUALIDAD
Vpe: $5.993.359 Tirada: 16.150 Frecuencia: DIARIO
Vpe pág: $7.443.240 Difusión: 16.150
Vpe portada: $7.443.240 Ocupación: 80,52%

POR AZUCENA GONZÁLEZ

LA RUTA DE EUROAMERICA, EL NUEVO CONTROLADOR DE CLC

En mayo el buque financiero ligado a Nicholas Davis cumplió 125 años, y a inicios de julio esta compañía se transformó en controladora de CLC, lo que gatilló que este viernes la FNE abriera una nueva investigación. En ambos negocios están con planes y ganas de crecer: en EuroAmerica hace pocos meses volvieron a la industria de los seguros colectivos, que fue precisamente la que los llevó a interesarse en el rubro prestador de salud. Y con sus socios de Indisa, en CLC ya diseñaron un Plan Estratégico al 2029, que comenzó a dar frutos. Cerraron acuerdo con 650 médicos para pagarles los honorarios en seis cuotas, les generaron un nuevo acuerdo ya en marcha, y la ocupación de la clínica llega al 70%. La gente está volviendo a CLC.

El viernes 30 de mayo pasado, EuroAmerica estuvo de celebración. Un distendido asado a la hora de almuerzo en la azotea del edificio en el que desde el año pasado están sus cuarteles generales, en la calle Nueva Costanera, fue la manera que eligieron para celebrar un hito nada menor que se cumplía al día siguiente, el sábado 31 de mayo: los 125 años de existencia, desde que en 1900 surgiera como compañía de seguros de vida, en ese entonces bajo la denominación Compañía de Seguros Sobre la Vida La Sudamérica.

Claro que fue en 1984 cuando la compañía pasó a manos de la familia Davis, en ese momento en una gestión del patriarca ya fallecido Benjamin Davis Clarke, quien tomó la mayoría societaria de la firma, tras una historia que bien podría dar pie a un libro, que incluso el fallecido Andrés Rillón quiso escribir, pero que no alcanzó a ver la luz.

Cuando era muy joven, Benjamin Davis naufragó en el barco El Toqui, a la altura de Huasco, cuando sus padres -inmigrantes ingleses-, lo habían enviado a estudiar a Inglaterra. Se salvó gracias a un marinero que literalmente lo tiró al agua antes de que el barco se hundiera, y estuvo 18 horas aferrado a restos de la embarcación esperando el rescate.

Hoy este buque financiero no bancario -cuyos únicos socios son los hijos de Benjamin Davis, Nicholas y Alexandra Davis Lecaros- está en un punto de inflexión. Regresó al negocio asegurador que antaño tuvo. Y el 8 de julio oficialmente se transformó en controlador de CLC, luego de que el accionista Segundo Gómez no concurriera a un aumento de capital diseñado por la clínica y bajara del 5% y, a la inversa, EuroAmerica llegara al 29,6%.

Este movimiento motivó que la Fiscalía Nacional Económica (FNE) abriera este viernes una nueva investigación en la que

DF MAS
DIARIO FINANCIERO + CAPITAL

Fecha: 27/07/2025 Audiencia: 48.450 Sección: ACTUALIDAD
Vpe: $5.665.691 Tirada: 16.150 Frecuencia: DIARIO
Vpe pág: $7.443.240 Difusión: 16.150
Vpe portada: $7.443.240 Ocupación: 76,12%

EL FRENTE INMOBILIARIO

En el 10% de la actividad de EuroAmerica que no son las rentas vitalicias, existe también un grupo de activos inmobiliarios que no forman parte de la cartera asociada a vehículos de seguros de la compañía, sino que cuelgan directamente de EuroAmerica SA. Allí están alojados, por ejemplo, Parque Chicureo, un complejo tipo power center, donde ostentan el 30% y son socios de Penta Vida, Ebco y Link Capital. También disponen de un terreno que tienen en barbecho en Apoquindo con San Pascual, donde con FFV desarrollarán un proyecto multifamily.

También en el área inmobiliaria, esta vez sí asociada a rentas vitalicias, tiene una cartera de proyectos en curso, como un strip center en Coquimbo, en el que iría un Walmart, que se sitúa en un sector conocido como La Cantera y que supone una inversión de unas 600 mil UF. Y también en proyecto tienen una iniciativa de vivienda en Nueva Costanera, en una ubicación al frente del colegio Santa Úrsula, que desarrollarán con el conocido gestor de Casacostanera, Gerardo Valdés, y con quien, de hecho, EuroAmerica llevó a cabo el edificio donde está su actual headquarter, donde ocupan cuatro de los ocho pisos del inmueble.

analizará si existió *gun jumping*, una práctica que se refiere a cuando no se notifica una operación que sí debió haberse informado.

El regreso greenfield

Hoy EuroAmerica SA es la matriz que engloba, en lo grueso, tres unidades de negocios: la corredora de bolsa, orientada a clientes más corporativos e institucionales, más que retail. Las rentas vitalicias, que es el 90% de su negocio y que suma unos US$ 1.500 millones en activos invertidos, ostentando cerca del 3% del *market share* de la industria. Y un tercero, que ha sido un paulatino retorno *greenfield*, los seguros colectivos. Y es que lejos de estar dormida o en proceso de jibarización, de manera silenciosa la firma ligada a Davis emprendió en los últimos años un proceso de rotación de activos, que hoy le está significando un plan de expansión.

Un poco de historia. Si bien en 2018 habían vendido la AGF y toda el área seguros (individuales y colectivos) a la internacional Zurich, tras respetar la cláusula de no competencia de cinco años -que les venció a fines de 2023- en 2024 regresaron al negocio de los seguros colectivos.

¿Qué cambió? La revolución silenciosa de la IA, que les ha permitido funcionar solo con ocho personas a nivel interno -la fuerza de venta son corredores externos-, y con la que en menos de un año ya lograron el 1% del *market share*, con unas 40 compañías como clientes, en una industria que en Chile es muy atomizada y en la que el mayor actor, Metlife, suma en torno al 23% de la torta nacional. El objetivo que se han trazado en EuroAmerica es en unos cuatro a cinco años lograr el 10% de la torta -llegaron a tener el 17% antes de vender el área a Zurich-, pero donde los márgenes pueden llegar a significarles un tercio del negocio global.

"En seguros colectivos hay una nueva oportunidad de crecer", dicen en el entorno del empresario. Lo que los llevó a la apuesta por CLC.

Sinergias, seguros, CLC

En efecto, la llegada de EuroAmerica como accionista de CLC no fue para nada al azar, sino que coincidió con una reflexión mucho más profunda y anterior que había hecho el propio Nicholas Davis y la cúpula de EuroAmerica, en torno a que el mundo asegurador va a ser cada vez más relevante en la industria de la salud. Y es que con los cambios en la industria de las isapres, la tendencia irá más hacia la desintegración de las clínicas con las isapres -el paradigma del pasado-, en tanto estas últimas compañías van a quedar como un primer pagador con un plan único o base, y luego habrá una segunda capa que acometerán los seguros. Y esto, en un contexto en que las tendencias de población generan una mayor predisposición al gasto. "Había que estar activados en este mundo prestador", dicen cercanos al grupo financiero.

Y, coincidentemente, ocurrió que BTG Pactual, que tenía el mandato de venta de CLC en la era de Alejandro Gil, les presentó esta oportunidad. Un activo que estaba muy barato, dada la realidad que agobiaba a la clínica. EuroAmerica planteó sin titubeos que le interesaba el *deal*, pero que no quería ir por el paquete completo, sino que el ideal para ellos era que otros dos actores se sumaran a comprar aquel porcentaje de control que vendía el grupo Auguri, el 55,75%. Al final sólo llegó Indisa por su cuenta, cerrándose el trato "a ciegas", sin *due diligence*, pero sí mirando los balances y sobre todo, hablando con médicos y proveedores, lo que les permitió estimar "el hoyo" a llenar. Y, dicen en el entorno de EuroAmerica, le achuntaron al 95%, pues aquel "hoyo" era semejante al aumento de capital ya en curso por $ 45 mil millones.

Tan a ciegas fue la compra, que sólo después del *deal* Nicholas Davis fue a un recorrido a las dependencias de CLC, conducido por el doctor Carlos Schnapp, uno de los médicos fundadores del plantel y quien hoy junto con Fernando Massú y Fernando Escrich, son los directores nombrados con votos de EuroAmerica en CLC.

Testigos dicen que en nada influyó que EuroAmerica haya sido el colocador de un bono de CLC, pues como agente colocador no son los acreedores mayoritarios del instrumento, que se transa, y hoy tendrían en torno al 5%. "Cero que ver el bono. Libremente ellos decidieron estar en CLC", afirman entendidos.

¿Qué forma podrían tomar a futuro estas sinergias que ve EuroAmerica en la salud? Por ejemplo, generar programas con prestadores exclusivos para los seguros de salud colectivos, como ya existen fuera de Chile.

> LA TOMA DE CONTROL DE CLC MOTIVÓ A QUE LA FNE ABRIERA ESTE VIERNES UNA NUEVA INVESTIGACIÓN EN LA QUE ANALIZARÁ SI EXISTIÓ GUN JUMPING, UNA PRÁCTICA QUE SE REFIERE A CUANDO NO SE NOTIFICA UNA OPERACIÓN QUE SÍ DEBIÓ HABERSE INFORMADO.

LA VETA VERDE

Aparte de EuroAmerica, la vida de Nicholas Davis transcurre en su veta más íntima por una profunda vocación conservacionista, que lo ha llevado a integrar el directorio a nivel internacional de Oceana, al que concurre presencialmente. El último directorio fue en abril en San Francisco, y para lo que resta de este año está agendado otro en NY en septiembre y en Londres en diciembre.

A su vez, con su familia -que integran sus cinco hijos- dio vida a un holding de nombre 180 Grados, en el que hay varias unidades vinculadas con proyectos sustentables: Aldea Nativa, que con tres tiendas en la RM se dedica a la venta de un sinfín de productos de origen natural; el hotel Alaia, ubicado en Pichilemu; Trailenco, campo ubicado en el sur de Chile y del que provienen productos basados en agricultura regenerativa; la Fundación Punta Lobos, dedicada a la protección de este hábitat en Pichilemu; el medio de comunicación Ladera Sur, y el gimnasio Youtopia. Sólo en estos dos últimos participan socios externos a la familia, pues en Ladera Sur está también Martín del Río, y en Youtopia, las familias de Ricardo y Rodrigo Abumohor y Maurice Khamis.

Plan Estratégico 2029

Varios cercanos concuerdan en que sin pacto de accionistas EuroAmerica e Indisa se han entendido perfecto, y que la toma de control por parte de la firma financiera no implica cambios prácticos, pues el gobierno corporativo que encabezan Carlos Kubick en la presidencia y el gerente general Pablo Yarmuch ya estaba definido. Y que es a través de ese gobierno que ya definieron un Plan Estratégico al 2029 para CLC, que es titánico, pues a ese año prevén llevar a la clínica al nivel de actividad que tenía en 2019.

En todo caso, ya comenzaron a marcar un punto de inflexión, en este *turnaround* que necesitaba la clínica y en el que ya lograron que regresaran todas las isapres a trabajar con ella (salvo Esencial, ligada a Clínica Alemana). "Los primeros cuatro meses fueron de reconstrucción, y los últimos dos meses ya fueron de activación y de crecimiento", dicen testigos, sobre estos seis meses a cargo de CLC por parte de los nuevos socios.

Datos duros mensuales que comparan la performance con que se encontraron en enero, cuando llegaron a CLC, y con los de ahora en julio: en consultas médicas estaban en 28 mil y ahora llegan a 40 mil; en urgencia, estaban en 2 mil y ahora están en 4.200; en días cama estaban en 2.800 y ahora 4.300; en cirugías estaban en 530 y ahora en 1.050; en exámenes de imágenes estaban en 9 mil y ahora están en 12.500; y en laboratorio, estaba en 15 mil y ahora en 21 mil. Y en ocupación promedio, ya están en torno al 70% promedio, considerando que hoy CLC está con 205 "camas abiertas", de 332 que cuentan con autorización sanitaria. El diferencial de camas se explica porque decidieron ajustar oferta a demanda, e ir abriendo unidades en la medida que se requiera. En la era Gil, medido en camas comparables, la ocupación era del 45%. "La gente está volviendo a CLC", dicen.

Concretaron también un nuevo acuerdo con los médicos que, en simple, eliminó el cobro de *royalties* y por uso de pabellón a estos profesionales. Y en vez de cobro de arriendos por consultas, se reemplazó por acuerdos comerciales que incluyen un *fee* por consulta y otro por la cobranza de los honorarios médicos, lo que en total ronda el 20% promedio, con incentivos por destinar más tiempo a CLC, si bien no buscan que los médicos dejen su atención en el sector público, docencia y academia, porque los prestigia. Y a los médicos mayores de 70 años, se les premió su trayectoria con *fees* más chicos.

Así también ya llegaron a acuerdo con unos 650 médicos -que ya han firmado-, para solucionar el pago de los honorarios pendientes, en un acuerdo pagadero en seis cuotas, la primera ya pagada a fines de junio y con un cronograma que termina en noviembre. En total, unos $ 16 mil millones comprometidos en estos pagos por honorarios, de un universo de unos $ 21 mil millones que supone este ítem.

Así, ya han sumado a 170 médicos, de los cuales el 80% son ex CLC. Y la semana pasada firmaron un convenio colectivo con el sindicato número 1, de 1.030 empleados, no previendo nuevas desvinculaciones a las ya concretadas.

¿En qué se traducirá todo esto en la línea final de CLC? La proyección es este año bajar las pérdidas; en 2026 llegar a cero y en 2027 ya tener números azules. Todo este plan ha estado apuntalado con el aumento de capital que ya enteró CLC por $ 43 mil millones, suscrito el 90,5% de las acciones. El próximo 29 de julio debiera culminar con la segunda fase suscrita (el 9,5% faltante), lo que terminaría arrojando un total de unos $ 46.500 millones en recaudación.

¿Qué vendrá? Si bien no descartan tener que concurrir a un nuevo proceso de capital, está más en el radar de los socios buscar nuevas fuentes de financiamiento alternativas para CLC, como perseverar en la venta del terreno ubicado en Lo Fontecilla, que bien les podría significar unos $ 32 mil millones, pues allí llegará el Metro, la futura línea 7, con la estación en Kennedy Estoril. Un terreno que ya no está en venta, previendo la plusvalía que gane en el tiempo con este cambio urbano. Y lograr el retorno del sistema financiero, pues hoy CLC tiene relación sólo con BTG.

En el entorno de los Davis indican que, si bien EuroAmerica es una firma cuyo core y mandato es financiero, el ingreso a CLC no es una pasada, sino que una inversión que ven para el mediano a largo plazo. "Mínimo cinco a ocho años", dicen cercanos a este grupo financiero, a menos que llegara una oferta irrechazable. Pero hoy están "súper contentos". Con ganas de plasmar la simbiosis con la salud.+