

DE QUILLOTA A EL SALVADOR: EL AMBICIOSO PLAN DE SUDMÉDICA PARA LEVANTAR UN HUB CLÍNICO EN CENTROAMÉRICA

La tarea no es sencilla. Levantar US\$ 150 millones para la construcción de tres hospitales es un monto que, según muchos en el mercado, es muy, muy difícil de conseguir. Por eso, para asegurar el cumplimiento de esta meta, los accionistas de Sudmédica estuvieron dispuestos a aprobar premios de alto calibre para su gerente general y fundador, César Mendoza.

El primer "premio" consiste en un bono del 2% del monto recaudado (US\$ 3 millones) si Mendoza logra obtener el financiamiento en un plazo máximo de cinco años. El segundo es una meta de capitalización: US\$ 2 millones si el valor de mercado de Sudmédica alcanza los US\$ 200 millones en el mismo periodo. Para cobrarlo, la firma debe tener al menos tres hospitales operando.

Si todo ese plan se concreta, la acción -que hoy promedia los US\$ 1.094- debería escalar hasta los US\$ 5.263. Una rentabilidad cercana al 479%.

Más allá de los premios, el objetivo más ambicioso del grupo no está en Chile: las fichas están puestas en El Salvador para levantar el hospital privado más avanzado de Centroamérica. La idea surgió tras un viaje de Mendoza en 2021, invitado por el gobierno de Nayib Bukele, donde detectó una carencia crítica de quirófanos en ese país.

Así, desde Quillota, una desconocida firma chilena pretende instalar 10 centros de salud en una década.

Y para eso, ya empezaron a mover las fichas.

De Quillota al mundo

La génesis está en 2018, cuando los ingenieros César Mendoza e Ian Couso, junto al cirujano Mauricio Cortés, adquirieron un terreno en Quillota. No eran de ahí, pero sí vieron oportunidades de armar un centro de salud privado: Quillota era una zona de alta demanda que no contaba con una oferta capaz de atender al estrato de ingresos medios de la población.

Se propusieron levantar la primera clínica autofinanciada de Chile, un esquema donde los médicos adquieren sus propias consultas para transformarse en socios y liberarse del pago de arriendo por sus servicios, similar a lo que tuvo Clínica Las Condes en sus inicios. Al principio sortearon varios baches: el estallido social, la pandemia y la posterior crisis de las islapres. Pero salieron a flote.

A potenciales inversionistas han dicho que ellos fueron la primera "empresa junior" -una compañía incipiente con baja capitalización- en listar en el mercado bursátil latinoamericano. Para eso, replicaron el esquema del TSX Venture Exchange, una plaza de la Bolsa de Toronto que permite a empresas que aún no generan ingresos operativos transar sus acciones para captar capital inicial.

La acción hoy transa en torno a los \$ 950.000. Sin embargo, desde hace más

Tras aprobar hace un mes su plan de expansión regional, la semana pasada los fundadores de Sudmédica aterrizaron en El Salvador para formalizar su primer proyecto internacional. El plan requiere levantar US\$ 150 millones, desafío por el cual su CEO recibirá premios de hasta US\$ 5 millones si amarra el financiamiento y cumple hitos de capitalización. Y si la apuesta resulta, ya tienen en la mira a Paraguay y Perú.



de un año no ha cambiado su valor. A esto se suma el flanco regulatorio: en 2025 la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) los sancionó dos veces. Primero, con una multa de UF 350 en agosto por no entregar a tiempo sus estados financieros trimestrales; y luego, en noviembre, con otras UF 250 por faltas administrativas similares.

Actualmente, el hospital de Quillota está en su recta final: la Fase 1 (área ambulatoria y exámenes) espera abrir sus puertas en el segundo trimestre de 2026, mientras que la Fase 2 (que agrupa siete quirófanos y hospitalización) presenta un avance del 70%.

Ayuno voluntario

Quienes conocen a los socios dicen que parte de los fundadores son muy religiosos, en especial Mendoza. De hecho, en la segunda página de su primera memoria corporativa (2022) estamparon el proverbio: "Pon en manos del Señor todas tus obras, y tus proyectos se cumplirán". En las memorias de 2023 y 2024 abrieron con Juan 15: "Esta luz resplandece en las tinieblas, y las tinieblas no han podido extinguirla". Y cuando debutaron en el mercado bursátil en 2023, sus redes sociales publicaron "¡Toda la gloria es para Dios!".

Mendoza explica que no hay una religión única en la empresa, pero sí un hito en 2020 que marcó un punto de quiebre. En plena crisis por el estallido social y la pandemia, el fondo que financiaba el hospital de Quillota quebró y dejó a la compañía con apenas \$ 7 millones en la caja para un proyecto que re-

quería US\$ 16 millones. Mientras el directorio sugería despidos masivos y congelar la obra, Mendoza pidió tiempo para buscar una salida.

El CEO analizó crisis históricas -desde la Gran Depresión hasta la Alemania de posguerra-, pero asegura que la respuesta definitiva la encontró en la Biblia, en 2 Crónicas 7:14. Convocó al equipo y propuso jornadas voluntarias de ayuno y oración los viernes hasta las 14:00 horas. Según el ejecutivo, tres semanas después empezaron a ver números verdes. Desde entonces, Mendoza no da un paso sin "consultar" su hoja de ruta con Dios, una práctica que, dice, admira en Nayib Bukele: "He visto videos suyos pidiendo públicamente a Dios que lo guíe en sus estrategias", comenta.

Intra-startup

Al interior de la firma aseguran que Sudmédica atraviesa su verano más ocupado. Tras la junta del 17 de enero en Quillota, donde se visó el plan de expansión regional, la compañía tardó apenas dos semanas en oficializar su estructura en Chile con la creación de las filiales en Villa Alemana y Puerto Montt. Ambas ciudades asoman como las plazas prioritarias para levantar nuevos hospitales en suelo nacional.

En esas mismas fechas crearon Adventus, una unidad informática encargada de desarrollar software de administración hospitalaria y parches para maquinaria médica. Con esta "intra-startup", dicen consultados, la compañía creará desde programas para optimizar equipos de salud hasta aplicaciones para

usuarios finales.

Desde Sudmédica señalan que "la idea es que sea una empresa muy dinámica. La metodología incluye combinar un equipo de trabajo de amplia experiencia con nuestros accionistas profesionales de la salud -en especial médicos y tecnólogos- para lograr avances en innovación. Además, se ha propuesto contratar científicos y programadores de países potencia en esta materia para proyectos específicos".

A la estructura se sumaron nuevos fichajes. El 2 de febrero asumió como subgerente de Nuevos Negocios Fernando Veloso Urrejola, un ejecutivo con experiencia en riesgo operacional en KPMG Chile y la fintech Tenpo. Su misión será monitorear el financiamiento de los futuros proyectos y preparar el terreno para la captación de recursos con la que esperan costear el despliegue de sus nuevos centros de salud.

San Salvador

La semana pasada Mendoza y Couso aterrizaron en El Salvador. La agenda era cargada: reuniones con autoridades de gobierno, visitas a terreno y contacto con la prensa local. Lo más importante, sugieren fuentes cercanas a la operación, era materializar la constitución legal de la sociedad Sudmédica El Salvador S.A. de C.V. Y así lo hicieron. Llegaron con planos, cuadernos y presentaciones.

El objetivo del grupo chileno es levantar un complejo de siete pisos equipado con 15 quirófanos, unidades de cuidados intensivos y más de 50 consultorios médicos. El recinto también contará con servicios de resonancias magnéticas, radioterapia, medicina ambulatoria y laboratorios. La inversión proyectada es de unos US\$ 67 millones.

El viaje quedó registrado en las redes sociales de la compañía, donde los fundadores mostraron desde el arriendo de vehículos hasta sus ingresos a la Casa Presidencial para reunirse con el equipo de comercio internacional. "Como la policía es súper transparente, no hay que pagar coimas", comentaron en uno de los registros. "Nos están guiando para concretar nuestro proyecto, el hospital privado más grande de Centroamérica", señalaron en otro.

La ubicación en San Salvador es la clave de este plan. Desde la capital salvadoreña, las distancias con el resto de los mercados vecinos son mínimas: 243 kilómetros a Ciudad de Guatemala, 362 kilómetros a Tegucigalpa y 500 kilómetros a Managua. En concreto, el grupo chileno apunta a un mercado potencial de 40 millones de habitantes. Y los datos económicos respaldan la apuesta: para 2025 se proyecta un PIB nominal de US\$ 37.843 millones en El Salvador y US\$ 121.180 millones en Guatemala.

Si esta pieza del tablero encaja, Sudmédica activará el resto de su plan de expansión, que ya tiene reservados puntos estratégicos en Asunción (Paraguay), Lima (Perú) y Antofagasta.