



Nuevo gerente del Sanatorio Alemán: “Recibí autorización para ejecutar \$ 6 mil millones en infraestructura y equipos antes de fin de año”



DF Regiones

POR CAROLINA VILCHES
CORRESPONSAL ZONA SUR

RedSalud, conglomerado ligado a la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), adquirió en enero el 100% del Sanatorio Alemán de Concepción, en una operación valorada en más de \$ 33 mil millones. Así, no sólo ingresó al mercado penquista, sino que redujo además la brecha geográfica que existía entre sus clínicas de Rancagua y Temuco.

Al frente del proceso, los nuevos dueños pusieron a José Luis Novoa, un hombre cercano al Biobío, que nació en Los Ángeles y estudió medicina en la Universidad de Concepción. El nuevo gerente general del Sanatorio Alemán ahora está enfocado en integrar la clínica a la red del nuevo controlador. “Mi trabajo en estos cinco años (previos) fue liderar la estandarización de los procesos asistenciales en RedSalud (...) que todos los pacientes de los quirófanos se atiendan con un estándar correcto, con calidad y con seguridad, que los servicios de

El ejecutivo, que asumió tras la compra de RedSalud, se puso plazo hasta septiembre para desarrollar un “master plan” con proyecciones de crecimiento e inversión a cinco años.

urgencia funcionen de la mismas manera, que lo hagamos igual en todas las clínicas”.

En su primera entrevista tras asumir el cargo, Novoa analizó con **DF Regiones** los alcances de la operación.

Inyección de recursos

Con 1.500 funcionarios y 160 boxes de consulta, el Sanatorio opera hoy a 60% de su capacidad, y Novoa ve grandes oportunidad de crecimiento en oferta de horas médicas. Su diagnóstico es el de una institución que financieramente está ordenada y con un cuerpo médico de excelencia, pero que arrastra un déficit técnico. “Hay equipamiento

que no se había repuesto, instrumental médico, hay temas también de infraestructura. La torre principal es un edificio antiguo que requiere mantención”. Y el ejecutivo se puso de inmediato en acción. “De entrada recibí la autorización de ejecutar \$ 6 mil millones, de los cuales 75% va equipamiento médico e instrumental y 25% a infraestructura, para renovación y mejoras. Tenemos pensado también avanzar en crecimiento, pero primero tenemos que poner al día lo que hay. Y probablemente con este monto nos vamos a quedar cortos. Lo hemos conversado con el directorio y con el comité ejecutivo de la casa matriz. Esto tiene que estar ejecutado antes de fin de año”, explica. La ejecución ya comenzó y cerca de 50% de las órdenes de compra ya están solicitadas.

Plan maestro

Pero eso es sólo el comienzo, porque Novoa está trabajando en un plan a mediano plazo. “En el fondo, tenemos que integrar, hacer un master plan, definir cuál es la clínica que queremos en los próximos cinco años”. En ese sentido, explica que “tenemos varios edificios con distintos servicios y es incómodo a veces para el paciente porque se

opera en uno, se controla en otro, y se hace el examen en otro. Junto con renovar la clínica, vamos a tener que ordenarla, y eso va a obligar a mover consultas, mover salas, habilitar habitaciones”.

Novoa tiene ahora hasta septiembre para presentar a los nuevos dueños este plan maestro, que entre otros aspectos incluye cambios en el personal. “Ya lo estamos haciendo en toda la estructura organizacional, estamos avanzando a una homologación que tienen el resto de las clínicas de RedSalud. Eso implica definir roles y descriptores de cargos estandarizados, modelos de gestión”. Como ejemplo, cita la compra de insumos. “Tiene que ser de la forma más eficiente que permita que el medicamento llegue de manera oportuna y que paguemos el mejor precio. Eso obliga a ordenar y estandarizar procesos”.

Parte de una red

Para el Sanatorio, en tanto, integrarse a la cadena de RedSalud tiene grandes ventajas, dice Novoa. “El respaldo de la CChC no lo tiene ningún prestador en Chile. Eso viene de la mano, no sólo de la adquisición, sino de inversión adicional, de renovación de equipamiento, de

adquisición de nuevas tecnologías, y de escala para comprar insumos con convenios mucho más interesantes. Cuando RedSalud compra o hace un convenio de imágenes, no compra un resonador para una clínica, puede comprar 10 resonadores en paralelo porque tiene para varios centros médicos y clínicas”.

Para los pacientes del Sanatorio la integración significa además que la barrera de acceso sea mucho menor que ingresar a un prestador de alto costo. “Cuando juntas trayectoria y prestigio médico, con soporte, excelencia operacional y buenos costos, puedes entregar un producto de muy buena calidad, pero mucho más accesible”.

Novoa reconoce que en Concepción persisten brechas en la oferta de especialistas, pero recalca que pueden cerrarse aprovechando el mayor alcance de RedSalud, de manera remota, o incluso moviendo profesionales de un centro a otro. El objetivo es evitar que los penquistas deban trasladarse a Santiago para resolver patologías complejas. “Lo que pretendemos hacer es que el Sanatorio Alemán pueda resolver cualquier patología en Concepción y que la gente no tenga que ir a Santiago”, enfatiza el gerente general.

Nuevas adquisiciones

En todo caso, Novoa tiene claro que Concepción no es el final del proceso de crecimiento de RedSalud. “Hay un plan de expansión que tiene que seguir avanzando, porque no estamos en algunas otras capitales regionales importantes. Es un desafío que se va a tener que ir dando con oportunidades, como se dio la del Sanatorio (...) Ha habido conversaciones con prestadores en distintas ciudades, pero son negociaciones, son expectativas (...) Pero tenemos que seguir creciendo”.