



José Luis Novoa, gerente Sanatorio Alemán:

## “Lo que tenemos definido, como primera etapa, es la consolidación de lo que ya existe”

El ejecutivo detalló el plan de trabajo de la clínica tras concretar la compra por parte de RedSalud en enero de este año, proceso que contempla inversión en infraestructura, equipamiento y fidelización.

Por Diana Aros Aros  
 diana.aros@diariosur.cl

El 21 de enero de este año se concretó la firma de compra de Clínica Sanatorio Alemán por parte de RedSalud, transacción motivada con el fin de conectar la red de atención nacional que RedSalud opera en distintas regiones con la inclusión de un centro de alta complejidad en sus servicios. En conversación con EL SUR, el nuevo gerente de Sanato-

rio Alemán, José Luis Novoa, fue enfático en decir que el proceso hoy apunta a desarrollar una medicina que esté centrada en el paciente. “Muchas veces pasa que el paciente durante su atención sufre una serie de fricciones, de iterar entre distintos puntos para poder tener una atención integral. Desde esa perspectiva pretendemos ordenar la clínica desde la infraestructura, de la distribución de los servicios, para que para el paciente sea fácil

atenderse”, indicó.

El médico explicó que son diversas las propuestas de valor tras concretar la acción comercial, las cuales buscan mejorar infraestructura, equipos y atención, además de un desafío de fidelización “que beneficie al paciente por disponer de más horas de esos médicos con nosotros y, también, de entregarle una mejor propuesta de valor a los médicos”, dijo.

—¿Cómo converge esta marca



Novoa indicó que se realizó una inversión por \$6 mil millones para obras de mejoramiento de la clínica.

**RedSalud y su innovación, con la historia y el trabajo que viene haciendo Sanatorio Alemán?**

El sanatorio es una clínica de tradición, con un prestigio médico reconocido a nivel nacional y que se conecta con una empresa, al alero de la Cámara Chilena de la Construcción, que es joven. Como marca, RedSalud no tiene más de 10 años y viene con un crecimiento sostenido en los últimos años, y apalancado en procesos operacionales muy eficientes, y que permite dar mayor acceso a la población desde una lógica de costo-eficiencia. Cuando uno junta tradición y excelencia médica con procesos operacionales y con un plan de crecimiento de una empresa que viene en buen ritmo, la verdad es que se conjugan dos mundos que permite repensar al Sanatorio Alemán. Que tiene esta excelencia, pero que no venía con un crecimiento sistemático y con una infraestructura que también requería ciertas mejoras.

**—¿Cuáles son las mejoras y hacia dónde se proyecta la inversión?**

—Tenemos infraestructura antigua, con cierto desgaste por uso y por el paso de los años, y que va a requerir inversiones en renovación de equipamiento, de instrumental. Otra cosa que no es menor es que el tamaño de RedSalud y el posicionamiento que tiene, permite, a diferencia del sanato-

rio que es una sola institución regional, acceder a mejores convenios y condiciones comerciales, y lo que nosotros esperamos es poder traspasar esos beneficios al sanatorio. En línea con el propósito que tiene RedSalud de no sólo entregar salud de calidad y segura, sino que también sea accesible. Y algo que también es muy relevante, RedSalud tiene una serie de alianzas con compañías de seguros y que también vemos con muy buenos ojos la posibilidad de extenderlo al Sanatorio Alemán.

**—Según proyecciones, ¿cuáles son las principales acciones para este año?**

—Hicimos un diagnóstico de situación del Sanatorio Alemán. Yo presenté un proyecto al directorio, que fue aprobado y que ya se inició el trabajo, tenemos una inversión inicial de 6 mil millones de pesos por sobre lo que ya se

gastó en la compra, y esa inversión va a ir a mejoras de infraestructura, renovación de equipamiento e instrumental quirúrgico que también tenía un cierto grado de desgaste (...) lo que tenemos definido, como primera etapa, es la consolidación de lo que ya existe, ponerle foco, particularmente, a la clínica, mejorar las tomas de muestras que ya existen e ir generando vínculo y crecimiento orgánico con RedSalud.

**—¿Qué caracteriza esta alianza de RedSalud y Sanatorio Alemán, en relación a otros prestadores de la zona?**

—Sanatorio hoy día es la clínica regional con la mayor resolutivez, en la Región y también fuera de Santiago. Podemos hacer prácticamente de todo, lo que si esta alianza con RedSalud le permitiría, es darle acceso a otros pacientes que hoy no consultan en Sanatorio Alemán porque lo ven lejano o difícil de acceder, pero que mediante todos estos convenios complementarios pudiese ser factible el atenderse en el sanatorio (...) estamos teniendo varias conversaciones con distintas aseguradoras para presentar esto como un centro más de la red de RedSalud y hacer estas derivaciones que, muchas veces, las isapres particularmente, no ven resolutivez en regiones o bien, en este caso del seguro público, si pudieran derivar pacientes y atenderse con nosotros.

“Se conjugan dos mundos que permite repensar al Sanatorio Alemán. Que tiene esta excelencia, pero que no venía con un crecimiento sistemático y con una infraestructura que también requería mejoras.”