



ARAVENA HECTOR

**CLC** pide al mercado que financie una transformación.

## Alejada de su nicho histórico por crisis de isapres: La reinvencción de la Clínica Las Condes

CLC apuesta por Fonasa y una nueva estación de metro para justificar un aumento de capital que divide a los analistas.

MARCOS BARRIENTOS

Por años, el pasillo central de Clínica Las Condes (CLC) definió una geografía económica precisa: el sector de mayores ingresos de Santiago, algunas isapres y pacientes que nunca esperaban. Un mundo que, sin embargo, quedó en el pasado. Entre diciembre de 2019 y fines de 2024, casi 800.000 personas migraron desde las isapres hacia Fonasa —una caída cercana del 23% en la cartera total de beneficiarios privados—. Hoy, la misma clínica que construyó su reputación sobre ese nicho sale a buscar pacientes con seguros de UF 0,82, mientras pide al mercado \$80.000 millones para financiar la transición.

La reconversión es hoy el argumento central con que CLC enfrenta al mercado, luego de semanas de *roadshow* presentando a potenciales inversionistas el nuevo modelo de negocio de la clínica. La respuesta del mercado, no obstante, ha llegado en forma de ventas: las Opciones de Suscripción de Acciones (OSA) de la compañía acumulan una caída de 25% en la Bolsa de Santiago desde que se abrió el período de suscripción hasta este viernes.

### El plan

El 11 de mayo empezó el *roadshow* ampliado del aumento de ca-

pital, y El Mercurio Inversiones contactó a varios de sus participantes. De ese reporteo, fuentes que asistieron explican que la administración presentó una visión optimista del segundo aumento de capital, por \$80.000 millones, dado que ya se habría saneado financieramente la clínica. Los participantes agregan que ingresaron recientemente 60 cirujanos de alta complejidad y que algunas debilidades previas de la clínica podrían transformarse en fortalezas. El menor factor ocupacional de los pabellones permitiría ofrecerlos a un precio más bajo que la competencia, en circunstancias de que

la mayor actividad de Clínica Alemana de Santiago se ha traducido en mayores tiempos de espera. La mayor disponibilidad de pabellones de Clínica Las Condes ofrecería más oportunidades para los médicos. Asimismo, Clínica Las Condes ha ampliado su oferta hacia sectores económicos de menores recursos, diversificando desde el nicho original de altos ingresos y ABCI, que ha absorbido parte de la competencia, hacia la clase media.

El giro de CLC se enmarca en esa fuga de beneficiarios, que llevó a la industria de isapres a sus niveles más bajos desde 2006. Hoy, el foco de CLC

apunta hacia Fonasa y, en especial, hacia el segmento D, ofreciendo actualmente un seguro de UF 0,82 (\$33.176) que permite a los cotizantes acceder a consultas médicas de \$35.000 respecto a una lista de médicos inscritos en dicho plan, entre otros beneficios. Ese giro es clave, dicen asistentes al *roadshow*, porque la administración destaca que en 2028 habrá una nueva estación de metro en las cercanías de la clínica, en Estoril, lo que podría mejorar el tráfico y flujo hacia Clínica Las Condes de otros segmentos socioeconómicos.

Pablo Yarmuch, gerente general de CLC, subraya el cambio que impulsa la nueva administra-

ción. “En los últimos años hubo una migración de clientes ABCI a Fonasa. Son clientes que siempre se han atendido en el sector privado, y nosotros queremos fidelizar en CLC”, dice a El Mercurio Inversiones. “Es justamente ese el nicho que queremos captar. Estamos optimistas de que, tal como hemos reconquistado a más de 300 médicos, podremos seguir reconquistando a nuestros pacientes, con excelencia médica y condiciones financieras accesibles para más personas”, expresó.

EL MERCURIO  
**Inversiones**

[www.elmercurio.com/inversiones](http://www.elmercurio.com/inversiones)