



Gerente general de Andes Salud, Gonzalo Grebe:

“Queremos buscar la mayor accesibilidad en salud, como decimos nosotros, para todos”

- En una conversación exclusiva, Gonzalo Grebe, detalló la estrategia para revertir la crisis financiera del recinto, recuperar la confianza del cuerpo médico regional e implementar un modelo que evite el traslado de pacientes al norte del país.
- El proyecto contempla la puesta en marcha del resonador magnético más moderno de la región y la futura adquisición de un terreno contiguo de 3.300 m² para construir servicios de hospitalización.

Crónica
 periodistas@elpinguino.com

Un vuelco definitivo en la oferta de salud privada del extremo sur de Chile se consolidó formalmente el pasado jueves con el lanzamiento oficial de Clínica Andes Salud Magallanes. El hito, que oficializa el cambio de marca desde la antigua Clínica IMET, da inicio a una nueva era para la medicina austral bajo la consigna “Un Andes y un después”.

La llegada de la firma busca romper con el histórico escenario de baja competitividad y carencia de especialistas en la zona. A través de un modelo de gestión enfocado en la alta resolutivez, la red regional busca que los magallánicos dejen de depender de costosos viajes al norte del país para tratar patologías complejas. Actualmente, el recinto cuenta con más de 2.400 m² construidos y una robusta cartera que abarca especialidades como traumatología, cardiología, pediatría, neurología, urología, ginecología y nutrición, entre otras. Además, incorpora como gran estandarte clínico el resonador magnético Siemens Magnetom 3 Tesla, la tecnología de diagnóstico por imágenes más avanzada de la región.

Detrás de este despliegue se encuentra una planificada estrategia corporativa. Gonzalo Grebe, gerente general de Andes Salud, explicó en una profunda entrevista los desafíos que significó asumir

las riendas del centro médico en un momento crítico y cómo proyectan transformar el espacio en una clínica de alta complejidad.

Rompiendo barreras geográficas y monopolios

Al ser consultado sobre el impacto de ingresar a un mercado históricamente concentrado en la zona, Grebe es enfático en el sello de la compañía: “Andes Salud es una red de clínicas regionales que nace el año 2018. Nuestro foco y propósito principal es, precisamente, desafiar las barreras geográficas, llevando tecnología de vanguardia y buscando la mayor accesibilidad para las personas en sus lugares de origen”.

El ejecutivo relata que el grupo ya cuenta con una sólida presencia nacional que incluye locaciones en Talca, Los Angeles y Ancud. “La oportunidad de Magallanes se nos presentó producto de la crisis financiera que estaba viviendo la Clínica IMET. Entendimos que esta ciudad, al igual que la mayoría en Chile, tiene una carencia muy grande de servicios y especialistas, por lo que decidimos apostar por el extremo sur”, afirma.

Originalmente, el recinto de Punta Arenas funcionaba con un fuerte nicho en consultas traumatológicas. Sin embargo, el plan de Andes Salud apunta a una reconversión total. “Queremos convertir este centro médico en una clínica de verdad. La infraestructura de 2.500 metros cuadrados cuenta con laboratorios e imagenología de primer nivel. El siguiente paso es consolidar e

incrementar de forma importante la oferta médica”, adelanta Grebe.

El plan de expansión: hospitalización y cirugía ambulatoria

Uno de los anuncios más potentes entregados por el líder de la firma es la proyección de crecimiento físico del establecimiento. Andes Salud ya tiene comprometida la adquisición de un terreno contiguo de 3.300 metros cuadrados. “El proyecto futuro es ampliar la infraestructura para dotar a la clínica de servicios de hospitalización”, revela el gerente general.

No obstante, Grebe aclara que el enfoque principal estará alineado con la vanguardia médica global: “Lo más probable es que nos inclinemos fuertemente por la cirugía mayor ambulatoria. Es la tendencia mundial: resolver el problema quirúrgico y dar la atención médica necesaria para que el paciente pueda recuperarse en la comodidad de su casa dentro de las primeras 24 horas”.

Respecto de los plazos, el ejecutivo estima que, una vez superada la fase de estabilización económica de la operación actual, las obras de ampliación deberían comenzar a materializarse dentro de los próximos 24 meses.

Recuperar la confianza: el factor humano y los médicos

Para Gonzalo Grebe, el éxito del proyecto no depende únicamente de la infraestructura, sino de sanar las relaciones con el ecosistema local. El eje-

cutivo reconoció abiertamente que uno de los problemas más complejos que arrastraba la administración anterior era la pérdida de confianza de los profesionales médicos debido a deudas financieras acumuladas.

“Ese tema ya está cien por ciento resuelto por nuestra parte. En la medida en que estabilizamos el proyecto y saldamos esos compromisos, los médicos se han ido acercando rápidamente con un alto interés por abrir y aumentar horas de atención”, asegura Grebe, definiendo este proceso como un círculo virtuoso que atraerá de vuelta tanto a los profesionales como a los pacientes.

“Queremos demostrarles que este es un muy buen lugar para trabajar, donde van a contar con el mejor equipamiento para hacer la mejor medicina, respaldados por un personal de apoyo altamente calificado”, añade. Esta estrategia incluye también la internalización progresiva de servicios que hoy se encuentran tercerizados, como el centro de cirugía menor y el servicio de atención inmediata, con el fin de garantizar el estándar de calidad de la red corporativa.

Alianzas con la academia y el sector público

La integración con la comunidad magallánica es otra de las prioridades de la nueva administración. Ante la consulta sobre posibles acercamientos con la Universidad de Magallanes -que imparte la carrera de Medicina-, Grebe confirmó que el vínculo con el mundo académico es clave:



Gonzalo Grebe, gerente general de Andes Salud.

“Las universidades necesitan campos clínicos para fortalecer la formación de sus profesionales. Tenemos alianzas vigentes que queremos potenciar y estamos totalmente abiertos con las entidades locales”.

Asimismo, derribó los mitos sobre la rivalidad entre la salud privada y la estatal en zonas extremas. “Debido al aislamiento geográfico, los servicios públicos no siempre dan abasto para resolver todas las necesidades. Por eso, la complementariedad público-privada en regiones se da de forma muy virtuosa”,

explica el directivo, asegurando que la clínica mantendrá y expandirá sus convenios con Fonasa y los servicios de salud locales.

Finalmente, el gerente general envió un mensaje de compromiso a la región: “Tenemos una historia de éxito que nos respalda en otras regiones de Chile, donde hemos cumplido la promesa de otorgar salud resolutivez en el lugar donde la gente vive. Esperamos cumplir con esas altas expectativas y no defraudar a la comunidad de Magallanes”.