

Grupo Alemana afina desarrollo de un nuevo prestador en su plan para "liderar el ecosistema de salud en cinco años"

POR JORGE ISLA

Hace menos de un mes, la Corporación Chileno-Alemana de Beneficencia (CCAB) hizo un anuncio decisivo para el futuro de su área de salud, el mayor de sus tres ámbitos de acción. A partir del 1° de mayo entró en operación una nueva estructura corporativa para su división que agrupa a los prestadores Clínica Alemana de Santiago, de Temuco y de Valdivia, más las aseguradoras Isapre Esencial y Alemana Seguros.

Así, Grupo Alemana pasó a contar con un equipo ejecutivo centralizado que entregará las directrices para las cinco entidades, liderado por el gerente general corporativo Cristián Piera. El equipo de 35 personas —entre los que destacan los gerentes corporativos de Estrategia y Desarrollo, Carolina Jara; de Administración y Finanzas, Cristina Winter; de Personas, Patricia Muñoz, y de Tecnología, Andrés Coghlan, todos provenientes de Clínica Alemana de Santiago—, se instalará en los próximos meses en nuevas dependencias, marcando un hito de la etapa que viene para el grupo.

En esa perspectiva, el trabajo en estos primeros días abordó el plan estratégico a cinco años, con miras a su conclusión hacia fines de agosto. Una tarea desde la cual Piera define su misión: "En el hecho de que yo haya asumido en Grupo Alemana, justamente uno de los grandes objetivos es el crecimiento".

La meta es ambiciosa. Junto con asegurar la marcha de los planes en curso en las clínicas tras la decisión de retomar las grandes inversiones en 2025 y la consolidación de isapre Esencial—encabezada desde marzo recién pasado por Andrés Guimpert—, Grupo Alemana prepara desde su nueva estructura un salto que busca marcar un antes y un

Además de potenciar sus cinco entidades -como Clínica Alemana e Isapre Esencial- la nueva estructura corporativa evalúa adquisiciones y crecimiento orgánico para abarcar un mayor segmento de la población.

después como conglomerado de salud. "Nos fijamos como objetivo ser los líderes en el ecosistema de salud en Chile en cinco años", afirmó Piera, quien enfatiza que la clave es potenciar las áreas prestadora y de financiamiento para generar "una solución integral para el paciente, que es lo más importante". Para avanzar en ese propósito, añadió, "tenemos la ambición de crecer con proyectos grandes que permitan a un porcentaje mayor de la población acceder a los prestadores del Grupo Alemana, lo que su vez genera un tremendo impacto en los aseguradores".

Decisión en área prestadora

Tras el congelamiento de grandes proyectos en los años posteriores a la pandemia, Clínica Alemana reactivó su estrategia el año pasado poniendo en marcha un plan por US\$ 90 millones para sus sedes en Santiago. Este incluye este año el nuevo Centro de Salud Mental —iniciativa en torno a US\$ 12 millones cuyo inicio de obras en La Dehesa está previsto para el segundo semestre—, y la fase dos de su centro médico en San Carlos de Apoquindo. Para 2027, está programada la habilitación de cuatro pisos en Clínica Alemana Vitacura para ampliar el área de consultas médicas, y la apertura de un centro médico en Presidente Errázuriz y Américo Vespucio, con una superficie de 4.000 m² que afianzará la presencia en Las Condes. "Clínica Alemana está muy bien posicionada en su segmento —está en el N° 121 del ranking World's Best Hospitals 2026— y queremos seguir potenciándola para estar entre los 100 mejores del mundo a corto plazo", aseveró. En paralelo, las clínicas de Temuco y de Valdivia ejecutaron recientes expansiones de sus redes de centros médicos.

Y ahora el eje estratégico de Grupo Alemana es ampliar su radio de acción, para lo cual "como grupo hemos definido crear otro prestador; queremos abarcar un segmento más amplio

de la población y pondremos manos a la obra", sostuvo Piera.

Tras esta decisión, el curso de acción será objeto de una gran definición en los próximos meses. "Para abarcar un mayor tamaño de la población, tenemos dos alternativas: el camino orgánico desarrollando nuestro prestador desde cero, potenciando lo que tenemos, o el inorgánico mediante la adquisición de prestadores orientados a un segmento distinto. Sabemos de alternativas de prestadores que están, o han estado, a la venta para ver oportunidades", reseñó Piera sobre la voluntad de expansión del grupo, que en 2025 manifestó interés por los activos de Banmédica en el mayor M&A de los últimos años en la industria.

La alternativa de las adquisiciones también analizará opciones fuera de la capital. Al respecto, Piera declaró que "queremos evaluar decididamente la entrada en otras regiones, un tema que no descarto para nada", mientras que para el caso del horizonte para la Clínica Alemana de Santiago "debiese seguir potenciando su crecimiento a través de centros médicos donde está la población que la elige para hospitalizarse,

y su administración debe evaluar las ubicaciones, sin descartar ciudades cercanas a la capital".

El área dental —otro segmento objetivo de una serie de cambios de propiedad— también está en la mira de Grupo Alemana, y entre las alternativas en evaluación también figuran el crecimiento orgánico o las adquisiciones.

Para la opción de crear un prestador desde cero, el punto elegido es el sector de Plaza Egaña, donde la institución posee un terreno en el límite

entre La Reina y Ñuñoa. "En nuestras estimaciones, la construcción de un prestador completo requiere una inversión aproximada de US\$ 300 millones. El terreno —que significó unos US\$ 12 millones— tiene capacidad para un proyecto de entre 300 y 400 camas, aunque su crecimiento "deber ser por etapas si analizamos invertir en ese prestador", subrayó.

Anticipó que esa futura institución podría "hacer una buena combinación con Clínica Alemana, como líder en altísima complejidad, y así ofrecer a los pacientes soluciones de financiamiento en su plan de salud".

Ejes para el financiamiento

"Resolver el problema de salud integral del paciente debe tener la solución de financiamiento, la principal barrera que hay que derribar", señaló el principal ejecutivo de Grupo Alemana sobre la visión estratégica para Isapre Esencial. "En tres años y medio de funcionamiento, tiene 55 mil beneficiarios y en la segunda empresa del grupo en ventas. Ese crecimiento nos obliga a fijar un norte común que dé el corporativo, con muchas oportunidades dados los cambios en el sector", subrayó. En una primera instancia, objetivo es llegar a los 100 mil beneficiarios en un plazo de tres años, "crecimiento que podría ser más rápido si Grupo Alemana accede a otro prestador".

El plan para Esencial también se funda en "un gran impulso como una isapre absolutamente enfocada en la prevención y el bienestar del paciente". Por ejemplo, a través del deporte entregando "la oportunidad de atenderse en Alemana Sport a precios muy asequibles".

Promover las soluciones de financiamiento también es vital para potenciar las coberturas en programas relevantes de la hoja de ruta del conglomerado, como las atenciones en telemedicina —que actualmente representan en torno al 7% de las consultas médicas en Clínica Alemana—, odontología y hospitalización domiciliaria, que hoy equivale al 10% de las camas. "Es tremendamente importante que los financiadores den soluciones a todo esto que queremos desarrollar, y que por ningún motivo eso sea una barrera para los pacientes que se atiendan en los prestadores de Grupo Alemana. Ahí vemos una tremenda oportunidad", sentenció.



Cristián Piera, gerente general corporativo de Grupo Alemana

JONATHAN DURÁN

"Tenemos la ambición de crecer con proyectos grandes que permitan a un porcentaje mayor de la población acceder a los prestadores del Grupo Alemana, lo que su vez genera un tremendo impacto en los aseguradores".