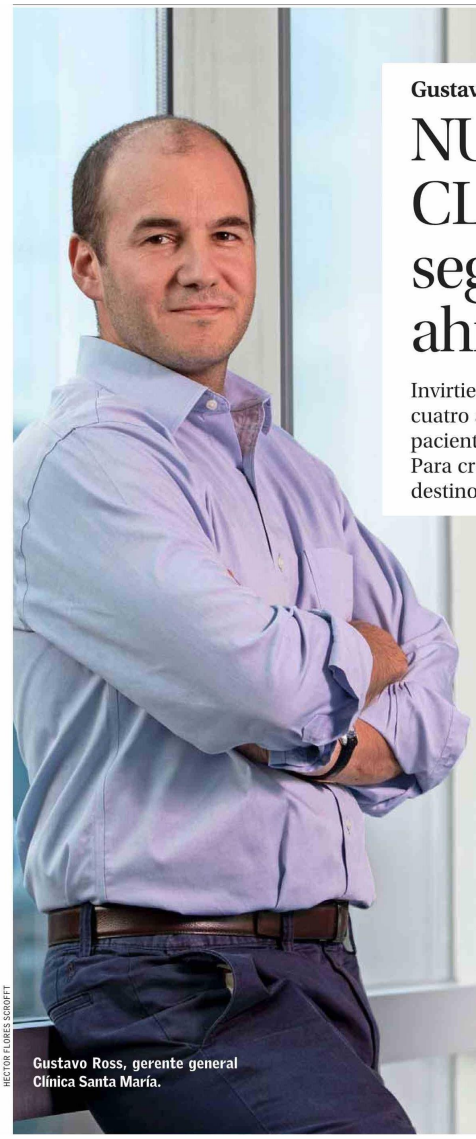
LITORALPRESS

Fecha: 31-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: NUEVO GERENTE GENERAL DE CLÍNICA SANTA MARÍA: "Queremos seguir creciendo en el segmento alto, ahí está nuestra competencia"

Pág. : 20
Cm2: 631,6
VPE: $ 8.297.032

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida



HECTOR FLORES SCROFFT

Gustavo Ross, gerente general Clínica Santa María.

Gustavo Ross revela el plan estratégico

NUEVO GERENTE GENERAL DE CLÍNICA SANTA MARÍA: "Queremos seguir creciendo en el segmento alto, ahí está nuestra competencia"

Invirtieron US$ 25 millones en la recién inaugurada Clínica Santa María Los Dominicos y en los últimos cuatro años han desembolsado US$ 55 millones para expandirse al sector oriente. Hoy, un 20% de los pacientes de Santa María proviene de Lo Barnechea, Vitacura y Las Condes, y apuestan a subir al 30%. Para crecer en el segmento ABC1 también miran a otras zonas, y Chicureo asoma como el próximo destino. • JESSICA MARTICORENA

Hace poco más de un mes que Gustavo Ross Correa asumió la gerencia general de Clínica Santa María, perteneciente a Empresas Banmédica. Durante siete años, el ejecutivo ha ejercido distintas posiciones en el grupo que es controlado por la estadounidense United-Health Group (UHG).

Fue subgerente de Finanzas de Empresas Banmédica, luego se desempeñó como CFO de la filial colombiana del conglomerado, Colmédica. Y a mediados del año pasado volvió a Chile, para hacerse cargo de la gerencia de Planificación de Empresas Banmédica, aunque los primeros seis meses estuvo con un pie en Santiago y otro en Bogotá.

Ross pudo haberse vinculado mucho antes a la clínica Santa María, de manera simbólica, a través de su historia familiar. Su bisabuelo fue Gustavo Ross Santa María, un político del Partido Liberal que disputó la Presidencia de Chile a Pedro Aguirre Cerda, en 1938. Por estrecho margen —50,45% versus 49,52%— Aguirre Cerda, del Partido Radical, resultó vencedor. Un año después, en 1939, el mandatario inauguró la flamante Clínica Santa María.

De haber ganado la elección, el bisabuelo del recién asumido gerente general pudo haber cortado esa cinta.

Escalar del 20% al 25%- 30% en el barrio alto

El ejecutivo asume con un mandato claro: liderar el crecimiento de la red de atención de Santa María, que hoy atiende a 400 mil pacientes al año, tiene 348 camas y casi 1.000 médicos.

"Vengo a concretar la ejecución de su plan de expansión, junto con adaptarnos a los cambios y desafíos que hoy impone la industria de la salud", declara.

El objetivo de ampliar la actual capacidad es consolidar su posición en el segmento *premium* de la salud privada, el apetecido ABC1. Con ese norte, el plan estratégico apunta a fortalecer su presencia en comunas del sector oriente de Santiago, "para poder atender a una mayor cantidad de pacientes y acercarnos a ellos. Por eso, dentro de nuestro proyecto de expansión está crecer geográficamente, siempre apuntando al segmento alto".

Estar a la venta no significa paralizarse, y los cambios de propiedad y de administración que ha tenido la institución en sus 85 años demuestran que no han alterado el crecimiento ni su desarrollo".

Ross detalla que hoy un 20% de los pacientes de Santa María proviene de comunas como Lo Barnechea, Vitacura y Las Condes, y otro 20% lo hace desde Providencia, La Reina y Ñuñoa.

"El segmento alto es bastante transversal, está bastante distribuido, y no está localizado únicamente en Lo Barnechea, Vitacura, Las Condes. También vemos un segmento alto que está presente en La Reina, en Ñuñoa. Y no está totalmente cubierto, aún hay espacio y potencial para crecer", puntualiza Ross.

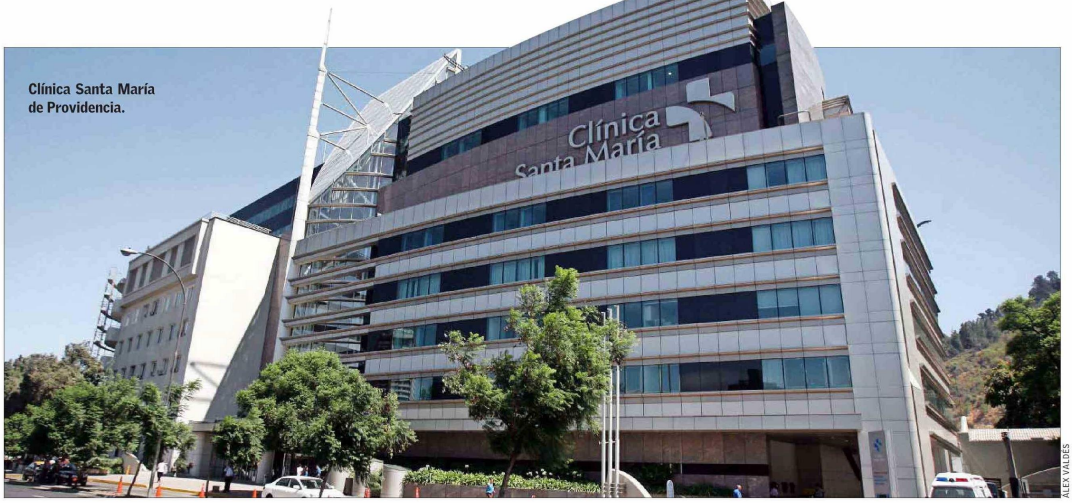
Por lo mismo, menciona que "con el proyecto estratégico de expansión que estamos desarrollando, esperamos modificar esos porcentajes, y crecer en el barrio alto de manera escalonada, del 20% actual hasta un razonable 25% a 30%". El horizonte de tiempo para cumplir esa meta prefiere mantenerlo en reserva.

LITORALPRESS

Fecha: 31-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: NUEVO GERENTE GENERAL DE CLÍNICA SANTA MARÍA: "Queremos seguir creciendo en el segmento alto, ahí está nuestra competencia"

Pág. : 21
Cm2: 713,1
VPE: $ 9.366.773

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida



Clínica Santa María de Providencia.

ALEX VALDÉS

El plan no debería verse alterado ni ponerse en pausa, cree Ross, con la venta que está en curso de Empresas Banmédica. El proceso que el año pasado activó UHG, incluye a las clínicas Santa María y Dávila, a las isapres Vida Tres y Banmédica, al centro médico Vidaintegra y de Help Seguros, entre otros activos.

"Será una decisión del accionista que llegue y todo proceso de venta involucra una cuota de incertidumbre, pero nosotros seguimos ejecutando y concentrados en nuestro plan estratégico de crecimiento. Estar a la venta no significa paralizarse, y los cambios de propiedad y de administración que ha tenido la institución en sus 85 años demuestran que no han alterado el crecimiento ni su desarrollo", puntualiza.

Inversión de US$ 25 millones en Las Condes y arribo a Chicureo

El último movimiento para robustecer la presencia en el segmento alto lo acaban de concretar hace un par de semanas. Con una inversión de US$ 25 millones, acaban de abrir la primera etapa de Clínica Santa María Los Dominicos, en el eje de Tomás Moro con Apoquindo, comuna de Las Condes.

La nueva sucursal tiene 5.000 metros cuadrados y considera tres pabellones de cirugía menor y mayor ambulatoria. En la nueva instalación esperan realizar 10 mil consultas médicas de especialidad al mes, otras 200 cirugías ambulatorias cada 30 días y 15 mil exámenes y procedimientos mensuales. A mediados de septiembre esperan concretar la apertura total de la nueva inversión, que se realizó con recursos propios de la compañía.

Años antes, ya habían dado pasos concretos para competir con más fuerza por el cotizado ABC1. En 2011, abrieron un centro médico en La Dehesa, en 2021 hicieron lo propio en La Reina, en 2022 inauguraron un centro odontológico en El Golf, y el año pasado abrieron un centro médico de 3.300 metros cuadrados en Vitacura. Se suman dos laboratorios de toma de muestras en La Reina y en El Alba, en Los Dominicos. "Durante los últimos cuatro años hemos invertido cerca de US$ 55 millones para concretar nuestra estrategia de expansión", subraya Ross.

Pero no terminarán ahí, pues aspiran a más. "Nuestro plan busca seguir creciendo no solamente en la zona oriente, sí en el segmento alto de la población, ahí está nuestra competencia hoy".

Y adelanta el siguiente paso en esa dirección: "Tenemos otras opciones para continuar nuestra expansión, Chicureo es una de las alternativas que estamos mirando y evaluando". Lo que está descartado, eso sí, es instalarse en regiones, porque el foco hoy está en Santiago, asevera.

"Estamos tranquilos frente a la competencia"

El ejecutivo reconoce que el panorama competitivo del sector de la salud se está moviendo y ha cambiado bastante en los últimos años, "por la crisis de las isapres y el panorama económico más complejo, factores que han hecho que las personas estén más concientes de su gasto mensual en salud".

Como parte de la reconfiguración de la industria, desde 2020 las isapres han perdido más de 800 mil beneficiarios, "lo que impone un desafío grande a los prestadores privados, y ante un mercado que se está achicando, queremos tener una mayor participación en la cantidad de beneficiarios de isapres. Estamos convencidos de que Clínica Santa María es uno de los prestadores de segmento alto mejor preparados para esos cambios de dinámica que enfrenta el mercado de la salud".

Hoy, el 88% de los pacientes que se atiende en Santa María es de isapres y el 12% de Fonasa. "Estas últimas atenciones equivalen al 10% de los ingresos de la institución", precisa el ejecutivo.

Para captar a más beneficiarios de isapres, la clínica ha complementado su oferta con seguros propios, que parten desde los $5.990 por persona y que cubren distintos tipos de atenciones. Hoy, ya abarcan a más de 160 mil personas.

Pero no son los únicos que se mantienen activos, pues la competencia también se ha reforzado para conquistar al segmento alto. Así lo están haciendo las clínicas Alemana, Los Andes, Las Condes, Meds y UC Christus, que han puesto en marcha sendos programas de desarrollo para disputar el ABC1. Aunque el gerente de Santa María descarta que eso les imponga mayor presión.

"No estamos preocupados de una amenaza muy grande, porque tenemos un rumbo claro, bien definido. Estamos tranquilos frente a la competencia, porque vemos una oportunidad".

Y destaca que tienen tarifas muy competitivas, "lo que nos posiciona muy bien frente a la competencia".

Nueva licitación de seguro complementario de Fonasa: "Estamos dispuestos a participar"

Tras fracasar en junio la licitación para implementar la Modalidad de Cobertura Complementaria (MCC), Fonasa tiene hasta el 23 de septiembre para lanzar las nuevas bases de licitación. Clave para asegurar el éxito de ese proceso es asegurar la participación de los principales prestadores de salud, es decir, de las clínicas.

En Santa María están expectantes. "Nosotros decidimos no participar del primer proceso", explica Gustavo Ross, "porque hubo una serie de problemas y falencias de diseño. Por ejemplo, había incertidumbre respecto del número de beneficiarios que se suscribirán a la nueva modalidad y de su siniestralidad esperada. Además, nuestro análisis de la propuesta de aranceles dio cuenta de una insuficiencia sobre todo para prestaciones hospitalarias y de alta complejidad, y también en materia de certeza de su reajuste y tiempos de pago".

Por ello, dice, "estamos a la espera de la presentación de la nueva propuesta de Fonasa, que analizaremos en detalle, especialmente en lo referente a aranceles de alta complejidad. Estamos dispuestos a participar en el MCC, y esperamos que se mejoren las falencias de diseño".

En Santa María también ponen de relieve otra preocupación: la deuda que mantiene Fonasa con la clínica. Sin revelar cifras, Ross hace hincapié en que "nuestra exposición a la deuda de las isapres fue menor que para muchos otros prestadores, aunque sí nos afectó".

Y resalta que "los tiempos de pago de las isapres han vuelto a los estándares normales que teníamos previo al 2022, gracias a gestiones permanentes y negociaciones con cada una de ellas. Pero los tiempos de pago de Fonasa superan al menos tres veces a los de isapres y, al estar sujetos a las arcas fiscales, tienen involucrado un grado de incertidumbre que debemos estar siempre monitoreando muy de cerca".

Si bien lo peor ya pasó para las aseguradoras y muchas esperan un mejor cierre de año, el ejecutivo plantea que "es importante que la estabilidad de las isapres no sea solo durante un año, sino que podamos tener las certezas de que el segmento de aseguramiento en salud privada pueda tener una continuidad en el tiempo".