

Fecha: 15-04-2024
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general

Pág.: 3
Cm2: 676,6
VPE: \$ 5.995.692

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: **Clínica Santa María redefine por crisis de la salud y suma nuevos centros en sector oriente**

- La entidad prestadora de salud ya abrió un nuevo centro con 240 especialistas en Vitacura y va por uno más grande en Las Condes.
- Su gerente general explica que en un escenario incierto, competirán con más fuerza por los pacientes que permanecen en seguros privados.

POR MARTÍN BAEZA

Hace solo un par de semanas que la Clínica Santa María inauguró un centro médico de 3.300 m² en la avenida Vitacura, unos metros al oriente de Américo Vespucio.

En el horizonte próximo, aparece la apertura de un centro más grande, con alrededor de 5.000 m², en la comuna de Las Condes, en el eje de Tomás Moro con Apoquindo, y que incluso va a considerar pabellones de cirugía ambulatoria.

La expansión en el sector oriente, revela el gerente general de la compañía, Martín Manterola, es parte de un plan estratégico que está siguiendo la clínica mientras navega por la crisis que azota a la industria de la salud.

En primer lugar, explica el ejecutivo de la clínica ligada a Empresas Banmédica, un 20% de los ingresos de la Santa María ya vienen de pacientes de las comunas del sector oriente, "a los cuales pretendemos acercarnos y hacerles más fácil atenderse con nosotros".

No obstante, Manterola señaló que también incide la dinámica de la industria y la incertidumbre respecto al futuro de las isapres, lo que los lleva a competir con más fuerza por el tipo de pacientes que se han mantenido en seguros privados. La crisis financiera de las isapres ha estado aparejada de una fuga masiva de afiliados al sector público: solo en 2023, salieron más de 360 mil afiliados y los beneficiarios del sistema privado cayeron a alrededor de 2,7 millones.

"Donde más han perdido beneficiarios las isapres es en los tramos bajos, un poco menos en los medios y, en los tramos altos, básicamente no han perdido. Por lo tanto, es un sector que para nosotros es interesante, donde tenemos posibilidad de crecer y que creemos que una propuesta de valor con alta calidad y precios mucho más bajos, puede ser muy atractivo para la gente de la zona", lanzó Manterola.

Las nuevas apuestas

El recién inaugurado centro de Vitacura se sumó a la red de la clínica en el sector oriente, que además de su establecimiento principal en Providencia, también cuenta con centros médicos en La Reina y La Dehesa, un centro dental en Las Condes, y otros puntos de toma de muestras.

Manterola detalló que el nuevo centro inició sus operaciones con 240 especialistas, 37 box médicos, ocho box dentales y salas de procedimientos para cardiología, neurología, ginecología, dermatología y otorrinolaringología, entre otras áreas. Agregó que todavía hay espacio para seguir creciendo en ese mismo edificio y que, de marchar bien el proyecto, hay dos pisos más que podrían tomar. Tienen un contrato de arriendo a largo plazo e invirtieron \$ 2.500 millones para equiparlo, por lo que "implica apostar a que el sistema va a seguir funcionando", señaló.



Martín Manterola, gerente general de la Clínica Santa María.

Clínica Santa María redefine su estrategia por crisis de la salud y suma nuevos centros en sector oriente

20%
DE LOS INGRESOS DE LA CLÍNICA VIENEN DE PACIENTES DE LAS CONDES, VITACURA Y LO BARNECHEA.

\$ 2.500 MILLONES
INVIRTIERON EN EQUIPAR EL CENTRO DE VITACURA.

de la misma manera que hoy: "La industria va a cambiar, no tenemos muy claro qué va a salir, pero sí o sí vamos a tener que adaptarnos a un nuevo escenario (...) Tenemos una oferta de valor que si bien está enfocada fundamentalmente en isapres, también puede ser el día de mañana una muy buena alternativa para pacientes Fonasa con un seguro complementario".

La ley corta

Al igual que el resto de la industria, en Clínica Santa María siguen de cerca la discusión de la ley corta de isapres, principalmente por el nivel de exposición que tienen los prestadores por el nivel de deuda de las aseguradoras con ellos.

En ese marco, a fines del año pasado la clínica pidió renegociar ciertos puntos de los convenios con esas empresas. "Hoy estamos con convenios con todas las isapres abiertas grandes, seguimos funcionando con la cobertura, pero hemos tenido que negociar algunas condiciones especiales para tener una exposición menor a la deuda", explicó Manterola.

Con el 12 de mayo como fecha límite para aplicar el fallo de la Corte Suprema por tabla de factores, aún no hay claridad de cómo quedará la ley corta y se espera que una Comisión Mixta en el Congreso defina el futuro de la isapres. "Está encima el cumplimiento del fallo. Y si no hay alguna propuesta razonable antes de eso, todos vamos a estar en un problema muy grande. Es toda la cadena, pacientes, clínicas, isapres, y además proveedores y personal. Es un mundo muy grande el que depende de lo que se defina en este momento", alertó.

logía y otorrinolaringología, entre otras áreas. Agregó que todavía hay espacio para seguir creciendo en ese mismo edificio y que, de marchar bien el proyecto, hay dos pisos más que podrían tomar. Tienen un contrato de arriendo a largo plazo e invirtieron \$ 2.500 millones para equiparlo, por lo que "implica apostar a que el sistema va a seguir funcionando", señaló.

En el caso de Las Condes, Manterola no desclasificó montos, pero sí indicó que significa una inversión mayor ya que compraron el inmueble. Esperan poder abrir las puertas del centro este mismo año, con una infraestructura que incluirá dos pabellones de cirugía mayor y dos de cirugía menor, ambos

de carácter ambulatorio.

Reacción a la crisis

¿Obedecen estos movimientos completamente al momento de la industria? El gerente dice que el centro de La Dehesa está abierto desde 2010 y, el de La Reina, desde 2022, por lo tanto ya llevan años funcionando. Sin embargo, admite que en el caso de Vitacura se aceleró la decisión por la contingencia.

"Pensamos que se veía incierto el terreno, con las isapres bajando, y vimos cuál era el sector donde podíamos tener crecimiento y en el que hay menos riesgo hacia adelante. Responde a eso", sinceró.

Hacia adelante, tiene claro que el sistema no va a seguir funcionando

"La industria va a cambiar. No tenemos muy claro qué va a salir, pero sí o sí vamos a tener que adaptarnos a un nuevo escenario (...) puede una muy buena alternativa para pacientes Fonasa con un seguro complementario".