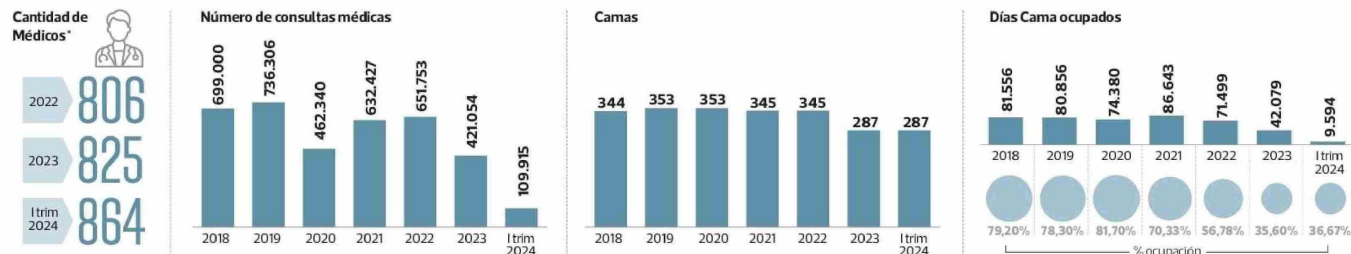
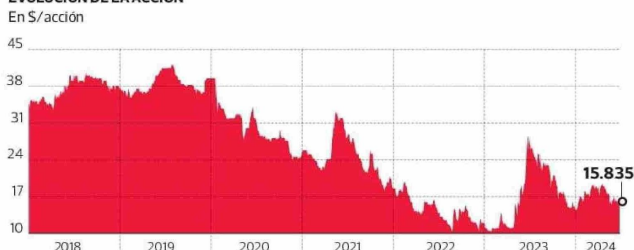


CLÍNICALAS CONDES

NÚMEROS DE LA CLÍNICA



EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN



*Información disponible

FUENTE: CMF y memorias

RESULTADOS

En millones \$	Ingresos de actividades ordinarias	Ganancia (Pérdida) del Ejercicio	EBITDA	Margen EBITDA
2018	219.400	3.868	34.468	15,70%
2019	226.194	4.654	35.207	15,16%
2020	212.266	-5.812	21.887	10,31%
2021	276.854	18.416	56.790	20,51%
2022	259.992	4.047	43.329	16,68%
2023	202.263	-3.401	23.513	11,62%
I trim. 2024	47.952	514	5.187	10,82%

LA TERCERA



La cuenta regresiva de Clínica Las Condes

La compañía controlada por Cecilia Karlezi y presidida por su pareja, Alejandro Gil, enfrenta dificultades de caja que llevaron a su controladora a prestar \$ 5 mil millones. Para algunos especialistas, su nivel de deuda y la fuerte caída de sus ingresos la obligarían a buscar una solución en pocos meses. Han reaparecido interesados en comprar la clínica o asociarse a sus controladores, como Leonidas Vial, pero han chocado con la intención de Gil, que ha exigido para ello que los interesados paguen el mismo precio que la acción tenía cuando Karlezi tomó el control.

Un reportaje de IGNACIO BADAL ZEISLER / Foto ATON

La broma no le gustó mucho al presidente del directorio de Clínica Las Condes (CLC), Alejandro Gil, pero ilustra el momento por el que atraviesa el centro hospitalario. Un potencial interesado en comprar la compañía se reunió con Gil hace unas semanas y le pidió un *due diligence*, el proceso que realizan los oferentes para conocer mejor la empresa, sus números y afinar una eventual oferta. Gil se negó. El eventual comprador le respondió: "No te preocupes, ya hice el *due diligence*". El presidente de la clínica le preguntó cómo había conseguido los libros para eso. Y el visitante le respondió: "Al entrar al estacionamiento en auto, me pude estacio-

nar en el primer piso, al lado del ascensor, con eso tengo todo". Tras una dura respuesta de Gil, su interlocutor se paró y se fue.

Quienes han visitado en el último tiempo la que hasta hace cinco años se vanagloriaba de ser la mejor clínica de Chile, dicen que penan las ánimas. No es tan cierto. Cuenta con pacientes en consultas y hospitalizados. Pero no exhibe, ni por lejos, la acelerada actividad que mostraba otrora.

Ahora, no es noticia el hecho de que la clínica atraviese por una crisis que se extiende ya por varios años, con la renuncia de muchos médicos emblemáticos, y los sucesivos escándalos en que se ha visto envuelta. Lo que sí es nuevo es que los flujos de caja son cada vez más estrechos y que hay quienes alertan por sus altas deudas y proveedores

que la apremian, versus ingresos que caen sostenidamente; y que ha aparecido más de un interesado en comprarla o, al menos, en asociarse con los controladores para sacarla adelante.

Pero todos coinciden en que la piedra de tope es Alejandro Gil: a algunos les dice que no quieren vender y a otros, que quiere hacerlo, pero a un precio que más que duplica la cotización actual de la acción.

"No, gracias, yo no doy entrevistas", dijo Gil al ser consultado por **Pulso**.

Es que, para hacer frente al problema de caja, la empresa ha debido recurrir a sus controladores. El 22 de mayo, el comité de directores recomendó a la mesa directiva de la clínica aprobar la contratación de una línea de crédito con Inversiones Santa Filome-

na Limitada y Lucec Seis SpA hasta por un monto de \$ 5 mil millones. Las prestamistas son las sociedades a través de las cuales controla la clínica Cecilia Karlezi Solari, pareja de Alejandro Gil, y quien reside entre Miami y Bahamas. Lucec Seis posee el 32,78% de las acciones y Santa Filomena, el 17,27%, con las cuales el 50,05% de la propiedad está en manos del llamado Grupo Auguri, el *family office* de la familia Karlezi. La empresaria cumplirá a fines de 2024 cinco años como controladora. Un período en el que la mayoría de los indicadores de CLC han caído sostenidamente.

Non auguri

Auguri en italiano significa "felicidades". CLC no representa precisamente ese "auguri" para la fortuna de Karlezi, quien al mismo tiempo forma parte del pacto controlador de Falabella, donde es la mayor accionista individual; es socia de Cruzados; y la segunda de Enaex, después del grupo Sigdo Koppers, y de Hipódromo Chile, detrás de Javier Said.

Los ingresos de la clínica, que en 2019 fueron \$226.194 millones y llegaron a un máximo de \$276.854 millones en 2021 en plena crisis sanitaria por el Covid-19, bajaron a \$202.263 millones en 2023. Un 11% más bajos que el año que los actuales dueños tomaron el control.

Sus utilidades, que alcanzaron los \$4.654 millones en 2019 y un techo de \$18.416 millones en 2021, se convirtieron en pérdidas por \$3.401 millones el año pasado.

Al hacer el foco sólo en el primer trimestre de este año, los ingresos llegaron a \$47.952 millones, 6,6% menos que hace un año. Sus costos de ventas se redujeron un 6,9% a \$35.512 millones, su gasto de administración disminuyó un 2,5% a \$9.665 millones y sus costos financieros bajaron un 4,2% a \$3.240 millones. Gracias a ello, la firma logró una



Fecha: 09-06-2024
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: La cuenta regresiva de Clínica Las Condes

Pág.: 3
Cm2: 807,6

Tiraje: 78.224
Lector: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

exigua utilidad de \$513 millones entre enero y marzo. Sin embargo, su ganancia antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (Ebitda, una medida de su flujo de caja operacional) cayó 35%, a \$5.187 millones.

Los últimos balances de la firma muestran pasivos corrientes, exigibles en los próximos 12 meses, por \$88.658 millones. Al desglosarlos, las deudas financieras corrientes con bancos y bonos llegan a \$32.955 millones, un poco menos que los \$35.297 millones de fines del 2023. Mientras, las cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes (a proveedores o servicios), que son las que más preocupan a quienes están interesados en la firma porque son los proveedores los que hacen funcionar una clínica, suman otros \$33.505 millones, que superan a los \$29.401 millones con que cerró el año pasado. El flujo efectivo proveniente de sus operaciones llegó a \$7.788 millones y la caja utilizada para el pago de financiamiento fue de \$7.926 millones, casi lo mismo.

"Gil consiguió un préstamo de \$5 mil millones de Cecilia Karlezi. Eso le durará muy poco", comenta un exdirector de la clínica.

Lo que ocurre es que la firma entre 2022 y 2023 destinó casi todo su flujo operacional a pagar deuda, con lo que agotó sus recursos para inversiones, mientras exhibía una relación Ebitda/ventas que cayó del 16,73% al 11,62%, lo que debilitó la caja. La rentabilidad de la empresa ha seguido cayendo y reduciendo su nivel de efectivo. De hecho, su flujo operacional entre 2022 y 2023 bajó a más de la mitad: en los últimos años, la caja de la empresa había girado en torno al 50% del Ebitda y hoy no llega al 25%.

"Con lo que genera operacionalmente, podría solventar los pagos de la deuda; no obstante, quedaría limitado para cualquier inversión adicional, porque no tiene capacidad de deuda, y cualquier baja en la rentabilidad podría tener un riesgo adicional, porque reduce los fondos disponibles para hacer frente a los pagos", analiza Juan Alberto Pizarro, director de Tax Capital Advanced y presidente de la Comisión Tributaria del Colegio de Contadores. "De mantener la tendencia a la baja en la rentabilidad operacional, se pone en riesgo la generación de nuevos recursos para hacer frente a los compromisos financieros", agregó.

Fuentes de la clínica, al consultarles por sus dificultades de caja, respondieron que "CLC tiene sus compromisos de pagos al día" y aseguraron que "la caja de todas las clínicas se ha visto afectada por la crisis de las isapres y Fonasa, quienes han visto atrasados y dilatados sus pagos a las instituciones prestadoras de servicios de salud".

Más de 200 juicios

Una de las actitudes que ha caracterizado la gestión de Gil al frente del centro clínico ha sido la alta judicialización que ha enfrentado la clínica. En sus últimos estados financieros, la firma contabiliza 76 juicios civiles, la mayoría por indemnizaciones de perjuicios; cinco juicios arbitrales, en tres de los cuales es demandada; y 129 juicios laborales, principalmente por tutela laboral o despido injustificado. En 2019, tenía 57 juicios civiles y sólo 13 laborales.

Entre estos últimos, la clínica ha presentado en el último tiempo documentos donde ha dado cuenta de su compleja situación financiera actual.

"Como usted sabe, Clínica Las Condes y sus filiales ha debido implementar un plan de reestructuración a objeto de revertir la baja demanda actual de pacientes y que lamentablemente se proyectan de igual manera en un largo plazo. Dicho plan de reestructuración dice relación con el hecho de que el funcionamiento en los diferentes estamentos de la clínica ha debido ser adecuado a la nueva realidad", dice la carta de despido a una empleada del 23 de diciembre de 2023.

Esta frase se repite en documentos de desvinculación de otros trabajadores que han salido de la clínica ante el plan de racionalización que lleva adelante la administración que encabeza Pablo Ortiz Díaz, el sexto gerente general que tiene la clínica desde que tomó el control el grupo Auguri.

Bajo este plan no sólo se ha recortado personal en secciones sensibles como maternidad, sino también ha implicado el fin de áreas completas. En estos juicios, de hecho, la empresa da cuenta del cierre de su oficina de Presupuestos y del despido incluso de quien estaba al mando de esa área, el gerente comercial Christian Bezzenberger en enero de este año. En su reemplazo fue designa-

cedimientos de laboratorio con trabajadores de la clínica, permitiendo de este modo mejorar los equilibrios financieros", concluye. En esos documentos la clínica hace referencia a la caída que ha enfrentado la demanda por sus servicios y explicita en porcentajes este adverso escenario.

En 2019, la clínica registraba 80.856 días/cama, con una tasa de ocupación del 78%. El año pasado, llegó a sólo 42.079 días/cama y un factor del 35,6%, porcentaje que elevó levemente en el primer trimestre. Si incluso redujo el número de camas disponibles. Las consultas médicas sumaron 736.306 en 2019 y el año pasado llegaron a 421.054. Y las intervenciones quirúrgicas bajaron de 19.260 en 2019 a 16.733 el año pasado.

La dotación total también ha caído en cinco años un 16%. La memoria 2023 reportaba un total de 3.662 personas, ahora tiene 3.077. Solo el año pasado la firma comenzó a precisar cifras sobre su staff médico, tras el ruido ocasionado por las masivas salidas de profesionales de renombre. El punto más bajo se contabilizó en marzo de 2023, con 739 médicos, de los cuales 465 son staff y 267, residentes. A marzo de 2024 subió a 864.

Siempre hay interesados

El crítico momento de CLC, al revés de alejar a los inversionistas, los ha atraído. Es que

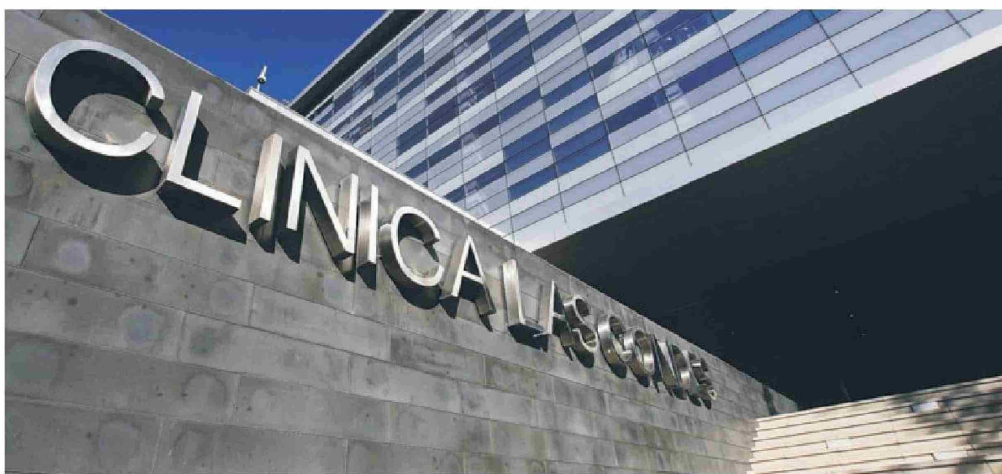
cutivo de LarrainVial SpA, Manuel Bulnes. Pero el presidente no quiso y finalmente impuso su mayoría para elegir la mesa directiva. Vial y Bulnes optaron por no participar de la mesa.

Vial, en todo caso, no ha cejado en su intento. Varios conocedores del empresario bursátil concuerdan en que sigue interesado en tomar el control de la clínica o incluso asociarse con Gil, pero bajo la condición de que el actual controlador ceda su mayoría. "Hay conversaciones que se llevan privadamente", reconoce un accionista relevante a quien invitaron a hacerse parte. "Interesados hay", admite.

Es la misma versión que ha planteado el propio Gil. De que tiene una lista de muchos eventuales interesados. "Los problemas surgen cuando se habla de precio", dice ese accionista. "Gil está pidiendo un precio que no se condice con la realidad", habla un interesado. De acuerdo a tres fuentes, Gil estaría pidiendo los mismos \$40 mil por acción que Karlezi pagó en octubre de 2019, cuando realizó la Oferta Pública de Acciones (OPA) que la llevó a controlar la empresa. El viernes, el papel se transaba en \$15.835, un 62,3% menos.

"Cuando te dice el precio, y no transa en eso, no queda más que terminar la conversación", comenta un accionista.

Uno de los argumentos que han planteado



da Carolina Ortiz Díaz, hermana del gerente general, el pasado 1 de febrero.

Asimismo, en febrero de este año la clínica despidió a un grupo de tecnólogos médicos y enfermeros informándoles sobre el cierre del Laboratorio Central, pues, dice en una carta de despido fechada el 29 de febrero, que "la empresa ha decidido externalizar prácticamente por completo los servicios (...), lo que previamente era muy excepcionalmente externalizado", por lo que la clínica se quedó sin su propia unidad de análisis químico y bioquímico. "La empresa mantendrá prestando funciones a trabajadores en cargos de coordinación y control de calidad, a efectos de cumplir con las disposiciones normativas y organizaciones establecidas", añade la misiva. "La externalización del servicio permitirá obtener una disminución importante en los gastos y costos fijos que implicaba la realización de los exámenes y pro-

la marca de la clínica, pese a haberse debilitado, sigue siendo fuerte, por lo que muchos creen que una nueva administración con un enfoque distinto al del actual controlador podría revitalizarla y volver a aprovechar sus atributos históricos.

A fines del año pasado, UC Christus, la alianza entre la Universidad Católica y el grupo estadounidense Christus Health, había avanzado hacia un acuerdo de arriendo de largo plazo con CLC para el uso de sus instalaciones. Pero en enero, Gil se retractó, pues prefería vender, según publicó DF.

Luego de eso, Leonidas Vial, socio de LarrainVial, intentó, antes de la junta de accionistas de abril, congregar a un grupo de socios para forzar a Gil a que cediera la mayoría del directorio que le corresponde por ser el controlador, según El Mercurio. Vial, que a través de su corredora detenta el 9,16% de la clínica, intentó representarse por el director eje-

los interesados a Gil es que sería demasiado oneroso pagar el mismo dinero que en 2019, tomando en cuenta la necesidad de inversión y de caja que la clínica requiere, para competir médica y tecnológicamente con sus principales rivales. "Se necesita más de US\$50 millones para levantar esa clínica en 2 a 3 años", dice un accionista opositor a Gil. "Calculo que la clínica requiere un aumento de capital por \$40 mil millones", concuerda otro accionista.

Sin embargo, los consultados concuerdan en que la cada vez más frágil situación financiera obligaría a Gil a ceder. "No creo que esto pase más allá de 3 o 4 meses", dice uno de ellos. "Es que, si no, el deterioro va a ser tal que va a ser más difícil levantar la clínica", agrega.

Consultada la empresa por las ofertas de compra que ha recibido, optaron por no comentar, pues se trata de información que podría ser sensible al mercado. ●