



**CLC** pide al mercado que financie una transformación.

## Alejada de su nicho histórico por crisis de isapres:

# La reinención de la Clínica Las Condes

CLC apuesta por Fonasa y una nueva estación de metro para justificar un aumento de capital que divide a los analistas.

MARCOS BARRIENTOS

Por años, el pasillo central de Clínica Las Condes (CLC) definió una geografía económica precisa: el sector de mayores ingresos de Santiago, algunas isapres y pacientes que nunca esperaban. Un mundo que, sin embargo, quedó en el pasado. Entre diciembre de 2019 y fines de 2024, casi 800.000 personas migraron desde las isapres hacia Fonasa —una caída cercana del 23% en la cartera total de beneficiarios privados—. Hoy, la misma clínica que construyó su reputación sobre ese nicho sale a buscar pacientes con seguros de UF 0,82, mientras pide al mercado \$80.000 millones para financiar la transición.

La reconversión es hoy el argumento central con que CLC enfrenta al mercado, luego de semanas de *roadshow* presentando a potenciales inversionistas el nuevo modelo de negocio de la clínica. La respuesta del mercado, no obstante, ha llegado en forma de ventas: las Opciones de Suscripción de Acciones (OSA) de la compañía acumulan una caída de 25% en la Bolsa de Santiago desde que se abrió el período de suscripción hasta este viernes.

### El plan

El 11 de mayo empezó el *roadshow* ampliado del aumento de ca-

pital, y El Mercurio Inversiones contactó a varios de sus participantes. De ese reporte, fuentes que asistieron explican que la administración presentó una visión optimista del segundo aumento de capital, por \$80.000 millones, dado que ya se habría saneado financieramente la clínica. Los participantes agregan que ingresaron recientemente 60 cirujanos de alta complejidad y que algunas debilidades previas de la clínica podrían transformarse en fortalezas. El menor factor ocupacional de los pabellones permitiría ofrecerlos a un precio más bajo que la competencia, en circuns-

El giro de CLC se enmarca en esa fuga de beneficiarios, que llevó a la industria de isapres a sus niveles más bajos desde 2006. Hoy, el foco de CLC

apunta hacia Fonasa y, en especial, hacia el segmento D, ofreciendo actualmente un seguro de UF 0,82 (\$33.176) que permite a los cotizantes acceder a consultas médicas de \$35.000 respecto a una lista de médicos inscritos en dicho plan, entre otros beneficios. Ese giro es clave, dicen asistentes al *roadshow*, porque la administración destaca que en 2028 habrá una nueva estación de metro en las cercanías de la clínica, en Estoril, lo que podría mejorar el tráfico y flujo hacia Clínica Las Condes de otros segmentos socioeconómicos.

Pablo Yarmuch, gerente general de CLC, subraya el cambio que impulsa la nueva administra-

ción. “En los últimos años hubo una migración de clientes ABCI a Fonasa. Son clientes que siempre se han atendido en el sector privado, y nosotros queremos fidelizar en CLC”, dice a El Mercurio Inversiones. “Es justamente ese el nicho que queremos captar. Estamos optimistas de que, tal como hemos reconquistado a más de 300 médicos, podremos seguir reconquistando a nuestros pacientes, con excelencia médica y condiciones financieras accesibles para más personas”, expresó.

**EL MERCURIO**  
**Inversiones**  
[www.elmercurio.com/inversiones](http://www.elmercurio.com/inversiones)