

Fecha: 30-05-2025
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: El duro primer balance financiero de los nuevos dueños de Clínica Las Condes: siguen las pérdidas y la caída de ingresos

Pág.: 10
Cm2: 706,3

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

El duro primer balance financiero de los nuevos dueños de Clínica Las Condes: siguen las pérdidas y la caída de ingresos

La compañía La compañía presentó pérdidas por \$ 23 mil millones en el primer trimestre, por baja de sus ventas y provisiones por los planes de reestructuración. Pero ya visualiza mejores indicadores: han vuelto más de 150 médicos y están mejorando relaciones con las isapres.

IGNACIO BADAL

El pasado 10 de enero, nuevos dueños se hicieron cargo de la administración de la complicada Clínica Las Condes. Clínica Indisa y Euroamerica pasaron a ser sus accionistas mayoritarios, los que nombraron como presidente a Carlos Kubick, quien fuese histórico gerente general de Banmédica, en reemplazo del controvertido Alejandro Gil, pareja de quien fuese accionista mayoritaria de CLC desde 2019, Cecilia Karlezi Solari.

El jueves, la nueva administración dio a conocer sus primeros estados financieros trimestrales. Y en ellos se refleja la difícil realidad que deberán enfrentar los nuevos dueños.

Clínica Las Condes anotó una pérdida de \$23.624 millones en el primer trimestre de 2025, que se compara desfavorablemente con la ganancia de \$513 millones del mismo periodo del año anterior, "explicado principalmente por una disminución de un 23% en los ingresos, un aumento del 88% en gastos de administración y un 19% en los costos", explicó la compañía en su análisis razonado.

Al desglosar sus números, la clínica sostuvo que la principal caída en la facturación estuvo en su segmento hospitalario, que redujo sus ingresos en más de \$9.700 millones en los primeros tres meses del año, a \$36.804 millones.

Los costos de ventas, en tanto, subieron 19% a \$36.480 millones, debido principalmente "al reconocimiento de provisión de indemnizaciones por un plan de reestructuración" que alcanzó a más de \$2.868 millones. También se incluyó un incremento en los costos de mantención de equipos médicos por \$1.126 millones.

Y los gastos de administración y ventas casi se duplicaron al subir un 88% a \$27.531 millones. Aquí se introdujo una nueva provisión por juicios, laborales y otros, por \$7.227 millones.

En la operación ambulatoria, las consultas médicas se redujeron un 16% a 80.235, las atenciones de urgencia bajaron un 21% a 9.583, y los exámenes e imágenes disminuyeron un 12% y un 5%, respectivamente. En atención hospitalaria, las intervenciones bajaron 14% a 2.802 y los días cama cayeron



un 7% a 8.928.

En su balance, la clínica afirmó que "los estados financieros y operativos de la institución siguen viéndose severamente afectados por los graves problemas que se arrastraban de años anteriores".

El Ebitda (ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, una medida de su flujo de caja operacional) en el primer trimestre fue negativo en \$25.016 millones, frente a una cifra positiva de \$5.186 millones un año atrás.

CLC comentó que se realizó una "intensa y veloz" etapa de diagnóstico y se adoptaron decisiones "correctivas", como la renovación de casi la totalidad de los cargos directivos, incluyendo gerencia general y dirección médica, así como las gerencias de finanzas, comercial y de operaciones, entre otras.

Tras el cambio de propiedad, en la gerencia general asumió Pablo Yarmush, quien fue subgerente general de la clínica hasta 2018; en la dirección médica asumió el

exministro de Salud Emilio Santelices; en gestión y procesos, María Jesús Canelo; en comercial, Rodrigo Farías; y en operaciones, el exgerente general Jaime Hagel. Y en la filial de seguros, volvió Humberto Mandujano a la cabeza.

Asimismo, se renovaron puestos de liderazgo en los equipos médicos y se trajeron de vuelta más de 100 facultativos que habían migrado a otros centros clínicos, principalmente en las áreas de traumatología, neurología, cirugía adulto y medicina interna.

METAS AMBICIOSAS

Ya pasado el difícil primer trimestre, las cosas parecen ir mejor en la clínica, según fuentes de la compañía.

En abril y mayo, los números de consultas, exámenes e intervenciones repuntaron, lo que da cuenta de que las primeras medidas adoptadas por la nueva administración están teniendo efecto, como la inyección de capital de \$45 mil millones que tiene pre-

visto realizar mediante una emisión de acciones aprobada en una junta de accionistas del 10 de marzo y cuya opción preferente culmina el 12 de junio.

Y dentro de la clínica vinculan esta recuperación con la recaptación del orden de 150 médicos que han vuelto en los primeros cinco meses del año, quienes traen consigo una cartera de pacientes que se habían alejado. Además de las áreas que se reforzaron en el primer trimestre, también han habido mejoras en urología y cáncer, entre otras.

"La primera tarea fue fortalecer las áreas médicas", contó una alta fuente. "El paso más grande era generar confianzas con los distintos stakeholders. Y hemos tenido buena recepción con los médicos y con las isapres", añadió.

Si la recuperación sigue como está planeada, la idea es contar con un Ebitda positivo entre octubre y noviembre de este año, de manera de contar con una leve utilidad o al menos un break even (equilibrio financiero) en 2026. Y el objetivo es registrar incrementos de al menos un 10% en ventas entre 2026 y 2029.

En todo caso, en la firma descartan que, con el interés de recuperar clientela, se vuelvan agresivos en precios, con reducciones de tarifas. Lo que sí destacan es que ya volvieron a contar con convenios de atención con la mayoría de las isapres, salvo Banmédica y Vida Tres, con las que hay avanzadas negociaciones para recomponer en el corto plazo una relación que incluso se fue a un juicio arbitral en 2023 por sus contratos de 2012, proceso que está suspendido justamente en pro de un acuerdo.

Aunque el gran problema interno que mantenía la clínica era con sus médicos, a muchos de los cuales se les debía dinero por honorarios, consultas y otros, en la empresa comentaron que 600 doctores suscribieron ya un acuerdo de término de conflicto aceptando el plan de pago que les ofreció.

Contaron, además, que CLC tiene en evaluación el acuerdo que suscribió la administración anterior con la Universidad Finis Terrae para utilizar sus instalaciones como campus clínico y admitió que existen opciones de otras universidades que también podrían hacerlo. ●