LITORALPRESS

Fecha: 26-04-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Se intensifica la competencia entre las clínicas: MEDS amplía su actividad con traslado a nueva torre

Pág. : 8
Cm2: 1.371,9

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

PONE A LA VENTA ISABEL LA CATÓLICA Y PREPARA ALTA COMPLEJIDAD EN PRÍNCIPE DE GALES

Se intensifica la competencia entre las clínicas: **MEDS amplía su actividad** con traslado a nueva torre

Recinto en La Reina implicará una inversión de unos US$ 120 millones y estará en operaciones en la segunda mitad del próximo año. En otras áreas, admiten que les interesa el negocio de las isapres.

ANTONIO DE LA JARA

Después de tres décadas enfocada inicialmente en medicina deportiva y traumatología, hoy Clínica MEDS abarca más de 40 especialidades, como parte de una estrategia que contempla el salto este año y en 2026, con la venta de un emblemático terreno y la apertura de una nueva clínica que incluirá urgencias. Es una señal de la fuerte competencia que se avecina en el sector salud de la zona oriente de la capital.

Pero los planes de la clínica, controlada por la Plataforma Empresarial Stars —de la familia Ibáñez Atkinson (38%)— y varias sociedades atomizadas de médicos, también consideran la adquisición de otro centro médico en Santiago, y la ampliación de su presencia en regiones y de servicios en el extranjero. Es una marcha en contra del complejo momento que ha marcado al sector de la salud en los últimos años, tras la reciente crisis financiera de las isapres, las largas listas de espera de pacientes y el delicado tránsito que experimentó Clínica Las Condes (CLC) hasta su venta a Indisa y EuroAmerica.

Para abordar la nueva fase de crecimiento de la institución, hace unos meses asumió como nuevo director médico el exministro de Salud del segundo gobierno de Sebastián Piñera y expresidente del Colegio Médico, Enrique Paris (EP). Y junto con la gerenta general de MEDS, Priscilla Molina (PM), confirman a "El Mercurio" los planes con los que buscan competir en las prestaciones de salud, un mercado en que destacan la presencia de Red Salud UC-Christus, Clínica Alemana, Clínica Indisa, CLC y Bupa, entre otros.

Hubo un crecimiento durante momentos de incertidumbre, como la pandemia, remarca Molina. La atracción de talento médico y la buena reputación son puntos destacados, menciona Paris desde unas oficinas en la clínica de alta complejidad del grupo en La Dehesa.

"Más que quienes son nuestra competencia, hoy día nosotros somos un jugador relevante, un prestador importante y, por supuesto, todos miran cómo estamos haciendo las cosas", afirma la ejecutiva.

Actualmente, MEDS posee siete centros médicos ambulatorios (Las Condes, Chicureo, La Reina, Maipú, Calera de Tango, además de Antofagasta y Rancagua), con cerca de 19.000 m². La clínica de alta complejidad en La Dehesa, con más de 25.000 m² de superficie, posee 11 pabellones y más de 100 camas.

—¿Por qué la competencia mira su modelo de negocio, como afirma?

(PM) "Nosotros apuntamos a un circuito de servicio que permita a los pacientes resolver sus problemas de salud de manera segura, con calidad, de una manera costo-efectiva. Y eso que se hizo también en medicina deportiva y en traumatología (en sus inicios), hoy escaló a todas las especialidades médicas que tiene esta clínica".

—¿En concreto, en qué se diferencian en una industria de la salud cada vez más competitiva?

(PM) "Al paciente ya no le interesa pagar un gran lujo de habitación. Lo que le interesa es resolver su problema e irse lo más pronto a su casa. Esa es la mejor recuperación".

(EP) "Lo que queremos es que sea una clínica con mucha humanidad, con trato humano y gentil con el paciente".

Los números del grupo y la isapre propia

—Si pudiéramos medir el rol de esta clínica en el sistema de salud, ¿qué métricas destacan?

(PM) "Hoy atendemos a más de 270.000 pacientes en nuestra red de centros. Hemos duplicado la inversión, desde el 2022 al 2025, en más de un 135%. Hace tres años, la inversión total fue $8.000 millones y este año estamos superando los $20.000 millones en los centros de salud".

—Dentro de los planes de expansión de la clínica, ¿qué viene en lo inmediato para el grupo?

(PM) "En julio, esperamos abrir las puertas de MEDS La Florida, un centro ambulatorio de unos 3.000 metros cuadrados que se incorporan a la red de centros".

(EP) "Los centros médicos ambulatorios son muy importantes y el gobierno actual también busca su desarrollo. Hay que potenciar mucho la atención primaria. Los centros ambulatorios de la red equivalen a atención primaria. Esta tiene que ser resolutiva, con la capacidad de decidir traslado y para eso debe tener especialistas".

Paris pone énfasis en que entre los planes de este año se buscará además avanzar en investigación, como también en docencia más allá de la salud.

La nueva Clínica MEDS de Príncipe de Gales contará con una superficie de 24.000 m² y ofrecerá Urgencia para adultos y niños.

MACARENA PÉREZ

MACARENA PÉREZ

La creciente demanda de pacientes y su limitada capacidad de ampliación son las razones esgrimidas por MEDS para cerrar esta filial próximamente.

PLANES DE EXPANSIÓN en regiones y en la capital

Junto con el desarrollo de la nueva torre en Príncipe de Gales, Clínica MEDS también tiene contemplado avanzar en su expansión en las regiones. Hoy su presencia está enfocada básicamente en Antofagasta y Rancagua.

"Así como tenemos en Antofagasta, también estamos aspirando a tener algo mucho más al sur de Rancagua, que es lo más al sur que hoy tenemos", señala Molina sin entrar en detalles de cuál sería la próxima ciudad.

En Santiago, MEDS también tiene previsto abrir otro centro médico, lo que se podría concretar durante el transcurso de este año.

"Estamos afinando los detalles para su anuncio", precisa la gerente general de la prestadora de salud.

En cuanto a la incorporación de nuevos accionistas o socios estratégicos a MEDS, es una puerta que no estaría del todo cerrada dado el fuerte crecimiento que ha experimentado el grupo en los últimos cinco años.

No obstante, Molina precisa que "efectivamente cuando uno crece, uno puede evaluar la incorporación o no de eventuales nuevos participantes. Pero por el momento estamos con nuestros actuales accionistas, que van a hacer un aporte de capital importante".

ACUERDO con la selección argentina de fútbol

Debido a su especialidad en traumatología y medicina deportiva acumulada en tres décadas, Molina reconoce que otras clínicas se han acercado para contar con el "sello MEDS, por decirlo de alguna manera".

"Nosotros próximamente en Barcelona, en una red de centros médicos que se llama Red Sport, vamos a instalar una unidad de clínica MEDS dentro de ese recinto. (...) Vamos a instalar una unidad de biomecánica específica para la rehabilitación con sello MEDS en el centro", señala la ejecutiva.

La gerente general también detalla un reciente acuerdo sucrito con la Asociación de Fútbol Argentino, "donde ellos pidieron que también una unidad de MEDS pudiera estar instalada donde entrena la selección argentina".

Está contemplado que este acuerdo con la AFA se concrete en el transcurso de este año. "Ellos quedaron muy impresionados de lo que se hace acá. Y eso es lo que hace que surja la alianza", agrega Paris aludiendo también a la importancia de avanzar en los estudios traumatológicos, en la investigación y publicación. "Eso es sumamente importante", remarca.

Priscilla Molina, gerente general de Clínica MEDS, y el exministro de Salud y actual director del recinto médico, Enrique Paris.

MACARENA PÉREZ

"Se puede aportar mucho en la medicina chilena, y en la medicina latinoamericana (...), en cirugía robótica". En ese marco, destaca la apertura de Noxis, un centro dedicado a la formación de profesionales de la salud en nuevas técnicas y uso de equipos de última generación, junto con un *hub* de innovación.

—¿Estos servicios en los centros primarios y en la clínica de alta complejidad se pueden pagar con Fonasa?

(PM) "Hemos instalado un modelo que permite llegar a un segmento transversal de pacientes, en que hay una integración como prestador privado con el mundo público. Atendemos por Fonasa e isapre las cirugías relevantes de este país. Hemos participado de la licitación GRD. Entonces, estamos ayudando a resolver las listas de espera".

—¿En este mismo ámbito, han evaluado ingresar al negocio de las isapres, como lo hizo Clínica Alemana?

(PM) "Por supuesto, siempre está en carpeta el tema de una isapre propia (...). Hay que hacerlo con los debidos resguardos de la normativa legal vigente. Pero hoy no son los tiempos ni el momento, porque estamos consolidándonos como prestador. Hemos evaluado el tema, lo hemos estudiado, pero hoy estamos centrados en nuestras aperturas".

—A propósito de sus competidores en el sector privado y el resurgimiento de la CLC de la mano de nuevos inversionistas, ¿cómo planean retener a sus doctores y profesionales?

(PM) "Además de tener convenios con distintas universidades y centros de formación técnica que vienen a formarse acá, tenemos una capacidad de atraer a las personas por lo que nosotros hacemos y somos. Nuestros colaboradores están muy orgullosos de pertenecer a esta empresa".

(EP) "Estamos haciendo convenios con hospitales públicos. Se están formando también más médicos en este país, gracias a Dios".

—¿Pero han enfrentado la fuga de profesionales?

(PM) "Sí. Siempre la gente se cambia de trabajo, porque quizás le queda más cerca de su casa el lugar donde trabaja, versus acá, por ejemplo (La Dehesa)".

(EP) "Es un porcentaje muy bajo (...). Menos del 1% de los médicos han emigrado a la CLC hasta el momento".

Nueva clínica de alta complejidad

Dentro del plan estratégico que impulsa MEDS destaca el futuro del emblemático centro de Isabel La Católica. Tuvo un fuerte crecimiento en la afluencia de pacientes, pero la infraestructura corresponde a un conjunto de casas que se unieron sin mayores opciones de remodelación de acuerdo a la normativa, admite la gerenta general.

—¿Cómo planean abordar esta creciente demanda en Isabel La Católica?

(PM) "MEDS instalará una nueva clínica de cirugía mayor ambulatoria de alta complejidad, con todas las especialidades médicas, en la esquina de Príncipe de Gales con avenida Ossa. Es un sector que buscará atender no solo a nuestros pacientes que hoy visitan Isabel La Católica y MEDS La Reina, sino también de Providencia, Ñuñoa, La Florida y la misma La Reina".

(EP) "En este nuevo centro es que vamos a tener hospitalización en psiquiatría. Eso es una cosa muy importante en Chile y en Santiago, porque hay muy pocos lugares donde tú te puedes hospitalizar con problemas de psiquiatría. Requiere un margen de seguridad enorme también, pero aquí tenemos un equipo de psiquiatras, de psicólogos, también gente dedicada a adicciones".

Molina precisa que la torre ya está construida y que actualmente se está en la fase de diseño de los distintos servicios que ofrecerá la nueva clínica. Habrá servicios en el piso 1 y desde el 4 al piso 20, además de estacionamientos subterráneos en seis niveles. El nombre de la nueva clínica será Príncipe de Gales.

—¿De qué tamaño será el nuevo recinto hospitalario?

(PM) "Esta nueva clínica tiene cerca de 24.000 m². Esperamos contar, en plena operación, con 12 pabellones, más de 100 camas. Vamos a tener la particularidad de tener también hospitalización psiquiátrica. Tienen un piso dedicado a eso. Y todas las especialidades médicas con los servicios de apoyo que se requieren: imagenología, kinesiología, terapia ocupacional, todo lo que dice relación con la unidad de sueño, endoscopía, en fin".

—¿Contará con Urgencia?

(PM) "También va a tener urgencia de adulto e infantil".

—¿Qué nivel de inversión implicará la nueva clínica, con las instalaciones incluidas?

(PM) "Estamos hablando de 120 millones de dólares".

—¿Es una compra o arriendo de esta torre?

(PM) "Hay un *mix*, donde hay compra y arriendo. Pero en el neto es una inversión de 120 millones de dólares, entre lo que es el edificio y lo que es la habilitación, más el equipamiento".

—¿Cuándo entrará en operación?

(PM) "Si fuera por nosotros, ahora. Pero estamos en el proceso de revisión de los planos de arquitectura, en el diseño de los servicios. Trabajamos con cada estamento médico. Estamos diseñando los servicios. Tenemos la expectativa de que comience a funcionar en el segundo semestre del 2026".

—¿Qué ocurrirá con la emblemática sede de Isabel La Católica?

(PM) "Ya está en venta".

La ejecutiva señala que el objetivo de MEDS es que el personal de Isabel La Católica se traslade a la nueva torre, al igual que los funcionarios de MEDS La Reina. A ello se sumará el reclutamiento de nuevos profesionales.

—¿Cómo financiarán este proyecto?

(PM) "Estamos viendo nuestras fuentes de financiamiento (...). Vamos a tener que ir a buscar fuentes de financiamiento y también va a haber un aporte de capital importante de parte de nuestros accionistas".

Molina también precisa que parte de esta inversión será financiada con la venta del terreno de Isabel La Católica.