LITORALPRESS

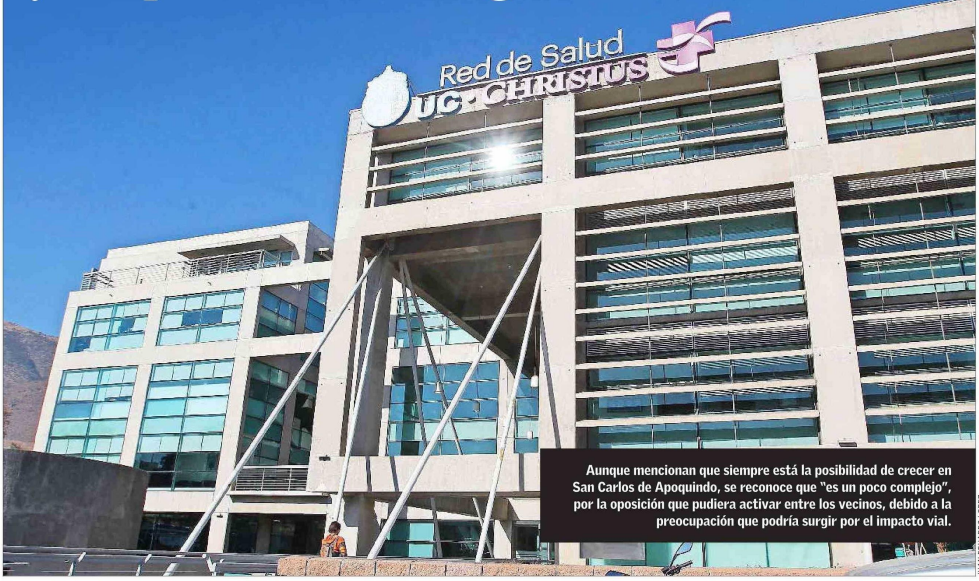
Fecha: 29-06-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: EL PLAN DE UC CHRISTUS PARA CRECER: comprar Banmédica, construir nueva clínica en Santiago y adquirir una en regiones

Pág. : 2
Cm2: 1.153,3
VPE: $ 15.149.305

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Ampliar la capacidad hospitalaria es el gran desafío que reconocen

EL PLAN DE UC CHRISTUS PARA CRECER: comprar Banmédica, construir nueva clínica en Santiago y adquirir una en regiones



Aunque mencionan que siempre está la posibilidad de crecer en San Carlos de Apoquindo, se reconoce que "es un poco complejo", por la oposición que pudiera activar entre los vecinos, debido a la preocupación que podría surgir por el impacto vial.

JUAN EDUARDO LOPEZ

Este año, la red de salud decidirá si avanza en la creación de una isapre o desiste de ese proyecto. Dependerá de si la matriz en EE.UU. concreta la compra de Empresas Banmédica. Mientras, acaba de lanzar su área de seguros, con la que planea cerrar el año con 30 mil asegurados. • JESSICA MARTICORENA

"Como la principal red clínica académica del país, tenemos el desafío, la responsabilidad y el compromiso de seguir siendo un aporte al desarrollo y crecimiento de la medicina en Chile. Por eso, nuestro plan estratégico de cara al 2027 tiene como meta que lleguemos a atender en nuestra red a un millón cien mil personas distintas al año".

El mensaje es de Cristián de la Fuente, gerente general de la Red de Salud UC Christus, con ocasión del lanzamiento oficial, hace unos días, de la compañía Seguros de Salud, de la cual también es su presidente.

La red de salud —controlada por la Universidad Católica y la estadounidense Christus Health, uno de los diez operadores de salud más importantes de Estados Unidos— tiene altas expectativas con la nueva área que acaban de lanzar.

En estricto rigor, la nueva unidad de negocios comenzó a operar en enero, y hasta ahora, llevan comercializadas 6.369 pólizas, que agrupan a 8.317 asegurados. Al cierre del año, prevén alcanzar los 30 mil asegurados. Hoy ofrecen cuatro tipos de seguros, y una fuente cercana asevera que "estamos constantemente diseñando nuevos productos".

La estrenada compañía de seguros responde al convencimiento que predomina en UC Christus de que para seguir siendo un referente en la formación de profesionales de la salud en Chile, con foco en el cuidado integral en el paciente, como se definen internamente, necesitan expandirse. "No podemos renunciar a crecer, en las distintas áreas donde estamos presentes", sostiene un cercano, que recalca que al año UC Christus forma 300 especialistas y el 70% de ellos se va al sector público.

Al interior de la red prestadora no desconocen que avanzar en esa dirección está motivado por un escenario cada vez más competitivo y disputado. En el entorno explican que después de la ley corta, las isapres para operar con mayor eficiencia y ajustar costos "se han ido achicando", con lo cual "las redes de prestadores se han ido cerrando".

Una fuente consultada lo grafica así. "UC Christus no es un prestador integrado como lo son otros grupos que tienen aseguradoras y prestadores. Por ejemplo, Banmédica deriva a sus afiliados a su red de prestadores, que son Dávila y Santa María; Consalud hace lo propio con RedSalud, y Cruz Blanca deriva a sus beneficiarios a Clínica Bupa. La Clínica Alemana, en tanto, creó su propia isapre, para potenciarse mutuamente. Con todo eso, es mucho más difícil hoy entrar a competir con ellos, que son súper cerrados. Y la gente toma decisiones de dónde atenderse en función del costo, y ese valor es más conveniente cuando tienes asociada una red de prestadores".

De ese análisis surge la necesidad de crear la compañía de seguros, "para mejorar el acceso a la red UC Christus. Tenemos una oportunidad de llegar a más personas y darles mejor cobertura en nuestra red, entregar una propuesta de valor de salud integral", describe una fuente al tanto, que añade que "también hay que crear una musculatura mayor".

Por eso, los seguros es solo el primer paso del plan de expansión. En una segunda fase, UC Christus apunta a crecer en capacidad hospitalaria.

Hoy tiene 544 camas, que incluye las del hospital y la clínica ubicados en Marcoleta con Lira, y la clínica emplazada en San Carlos de Apoquindo. Este último establecimiento está desarrollando una expansión acotada, que sumará otras 20 camas, tras reconvertir un piso de consultas.

El 40% de los pacientes que atiende son Fonasa y la red tiene la tasa de ocupación de camas más alta del país. El hospital de Marcoleta alcanza el 85% de ocupación promedio diario. San Carlos, en tanto, varía entre 76% y 78%, versus el 73% que promedia la industria de clínicas privadas en Santiago. "El gran desafío es crecer, la actual capacidad nos queda chica", revela un cercano a la compañía.

Expandir la actual capacidad es una aspiración que viene desde hace un par de años. De hecho, en 2023, UC Christus había avanzado hacia un acuerdo de arriendo de largo plazo con Clínica Las Condes (CLC) para el uso de sus instalaciones, negociaciones que finalmente no prosperaron.

El A, B y C

El modelo de negocios de UC Christus debe adaptarse y salir a disputar un mercado de clínicas que en el último tiempo ha intensificado su competencia.

Algunos ejemplos recientes.

A inicios de este año, Clínica Indisa y EuroAmerica adquirieron, en partes iguales, el paquete de acciones que estaba en manos de Cecilia Karlezi Solari, controladora de CLC y ligada al grupo Falabella.

> "Hay que salir a competir. Tenemos muchas opciones para reforzarnos. Estamos trabajando en un plan A, B, C... No estamos de brazos cruzados esperando".

En este tiempo, los nuevos controladores implementaron un plan de recuperación, para sanear las finanzas y rearmar el equipo de médicos que había emigrado.

Por su parte, Clínica Meds —que surgió con foco en medicina deportiva y traumatología, y que hoy abarca más de 40 especialidades— está invirtiendo US$ 120 millones en ampliar su capacidad y construir un nuevo centro en La Reina.

Y Clínica Santa María se apresta a inaugurar una nueva instalación en el sector oriente de la capital, con cerca de 5.000 metros cuadrados en la comuna de Las Condes, que considera pabellones de cirugía ambulatoria. Para reforzar su presencia en el sector oriente, el año pasado inauguró un establecimiento en Vitacura.

Un cercano a UC Christus resume el actual escenario de contienda. "Hay que salir a competir. El mercado es muy distinto al que había hace unos años, es mucho más complejo, hostil y desafiante; crecieron las clínicas Alemana, Los Andes, Bupa, Santa María, lo está haciendo Meds y ahora Las Condes se está repotenciando, y eso pone presión", comenta un cercano a la red UC.

Otra fuente relacionada admite: "Tenemos muchas opciones para reforzarnos. Estamos trabajando en un plan A, B, C. No estamos de brazos cruzados esperando". Una definición tomada es no centrarse únicamente en el segmento ABC1, pues buscan "potenciar un perfil transversal".

Aunque mencionan que siempre está la posibilidad de crecer en San Carlos de Apoquindo, se reconoce que "es un poco complejo", por la oposición que pudiera activar entre los vecinos, debido a la preocupación que podría surgir por el impacto vial.

Un segundo camino para expandir la capacidad hospitalaria es construir una clínica desde cero. "Ese proyecto toma cuatro años y estamos en conversaciones con el lugar, que sería en el sector oriente de Santiago", adelanta un conocedor.

Pero saben que lo más rápido para sumar nueva capacidad hospitalaria es el crecimiento inorgánico. Y ahí tienen dos vías.

Una de ellas es mirar fuera de Santiago. Por ahora, UC Christus tiene presencia en Rancagua con un centro médico, y opera 70 unidades de toma de muestras entre Arica y Punta Arenas. Y está en vías de abrir nuevos centros médicos en Reñaca y La Serena. "Es un objetivo central aumentar la presencia en regiones y tener clínicas. Ahí hay mucho por crecer", expresa un cercano a la UC.

Otra fuente del entorno subraya: "En el mundo de la salud hay varias posibilidades para comprar a nivel regional, tanto en el norte como en la zona centro y sur del país, hay muchas clínicas que se están vendiendo".

Al interior de la compañía recalcan que el gran salto vendría por la compra de Empresas Banmédica, que acumula 1.363 camas, y que agrupa a las clínicas Santa María y Dávila, entre otras. La matriz Christus Health está en carrera para quedarse con Empresas Banmédica, que hace un año puso en venta United Health Group (UHG), el mayor grupo asegurador de salud del mundo.

En nuestro país opera las isapres Banmédica y Vida Tres; las clínicas Santa María, Dávila, Vespucio, Ciudad del Mar y Biobío; el centro médico Vidaintegra y Help Seguros de Vida, entre otros negocios que gestiona. En total, en Chile el conglomerado posee unos 700 mil beneficiarios en el sistema de isapres, casi el 30% del mercado.

"Ese es el primer objetivo que tiene Christus Health para aumentar su presencia en Chile, es prioritario. La de Banmédica es una red súper robusta, que sería complementaria con la que hoy tiene UC Christus", confidencia un cercano al grupo.

Además de Christus Health, compiten por esos activos el grupo peruano Auna, que opera clínicas en Perú, Colombia y México; la administradora estadounidense Acon Investments y la brasileña Patria Investments, que en Chile controla a Moneda Asset Management.

Cercanos a Christus Health son optimistas y creen tener buenas *chances*. "Estamos convencidos de que haríamos un tremendo aporte a la salud de los chilenos. Y salvo el grupo peruano, que tiene experiencia en el sector salud, estamos compitiendo con puros *private equity*, fondos de inversión, que a la larga solo buscan rentabilizar el activo para vender un tiempo después", expone una alta fuente ligada a la compañía.

Aunque otro consultado hace una salvedad: "En estos procesos lo que importa al final es el precio, el mejor postor".

Conocedores dicen que el objetivo de UHG es obtener alrededor de US$ 1.000 millones para las operaciones que Banmédica tiene en Chile y Colombia.

Reactivar o renunciar a la isapre

Para dotarla de mayor complementariedad que le permita disputar el mercado con mayor musculatura, el año pasado UC Christus avanzó en la creación de su propia isapre. Actualmente, mantiene una alianza estratégica con Colmena.

El directorio de la compañía aprobó la propuesta y luego se constituyó la sociedad Isapre Salud Integral.

Pero ese proyecto quedó *stand by*. Un conocedor explica que este año tomarán la decisión de avanzar a paso firme o bien, archivar esa idea de manera definitiva.

¿De qué depende uno o lo otro?

Del resultado del proceso de venta de Empresas Banmédica. Algunos estiman que hacia fines de este año debería haber novedades. "Si Christus Health se queda con los activos de Banmédica en Chile, no necesitaría crear una isapre desde cero. No tiene sentido".