



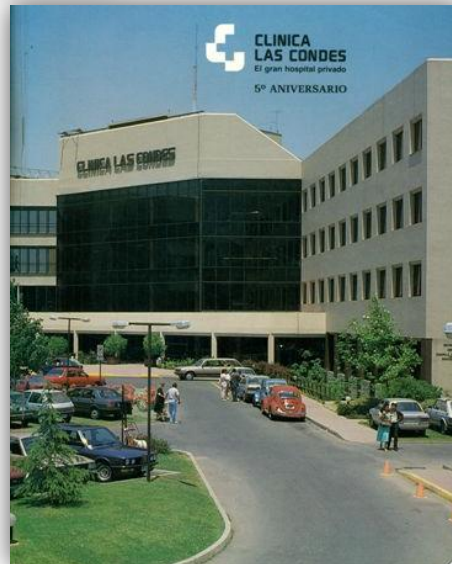
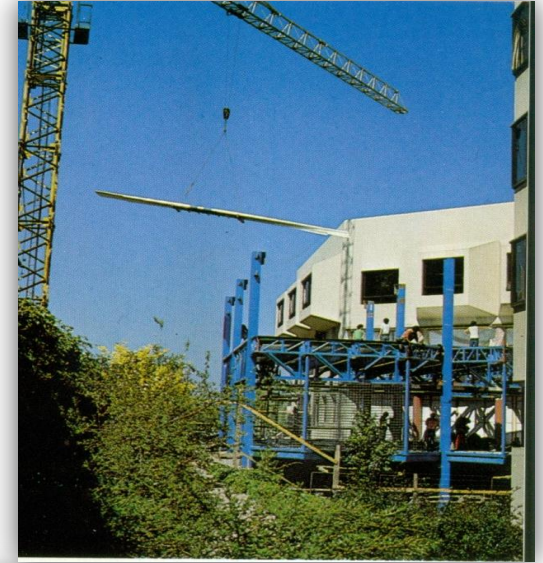
Vivir más

BICE INVERSIONES

CLINICA LAS CONDES PRESENTE Y FUTURO

**Líder en una
industria en
expansión**

1. HISTORIA CLC



Historia de CLC

De empresa familiar



A empresa con interés bursátil



Clínica Las Condes seguirá invirtiendo



Clínica Las Condes Elevaría en 10% sus Utilidades E

CLINICA LAS CONDES
Santiago, Chile
has been Accredited by



ESTRATEGIA 28

Viernes 29 de junio de 2007

Dos nuevos edificios construye
Clínica Las Condes

Clínica Las Condes Prevé Crecimiento Sobre 10% en 2008

Reseña Histórica

Crecimiento e Infraestructura

Año	Instalaciones	Profesionales Médicos	Camas	Pabellones
1983	15.185 m2	83	101	7
2010	95.573 m2 (1)	667	253	14

(1) Se incluyen en esta cifra 37.940 m2 de estacionamiento subterráneos.

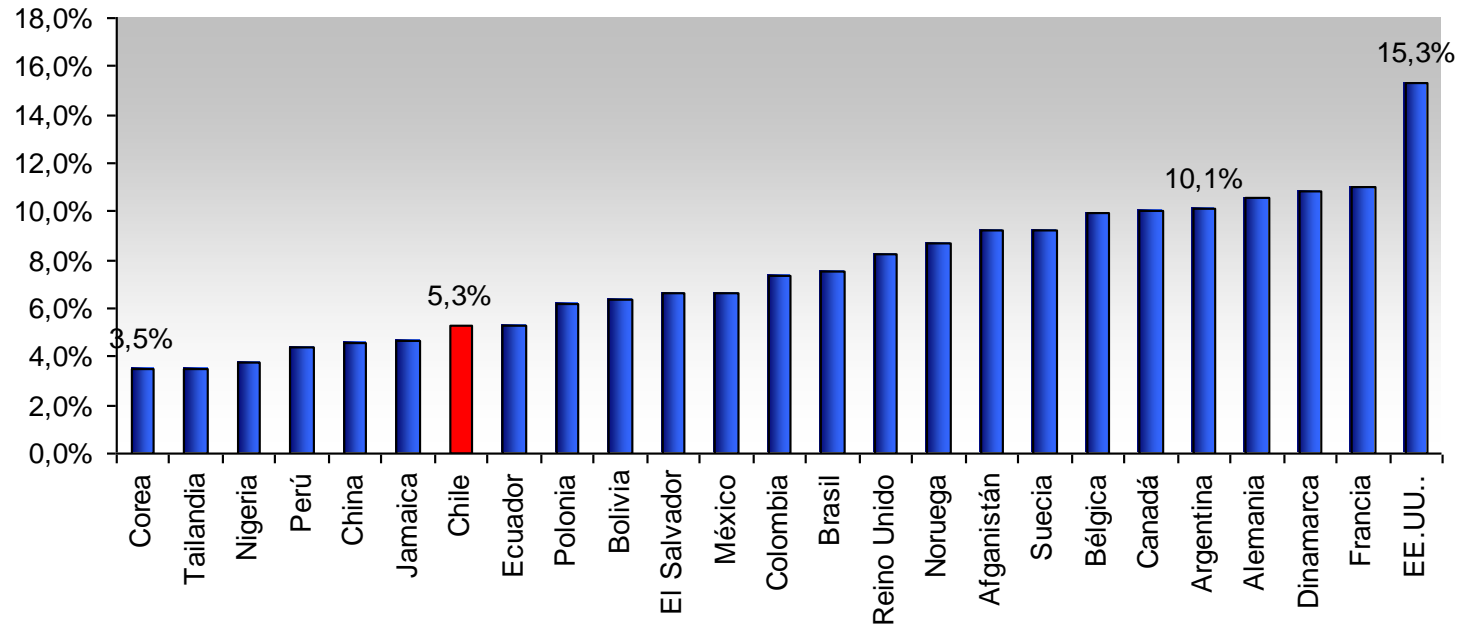


2. LA INDUSTRIA



Gasto en Salud como % del PIB

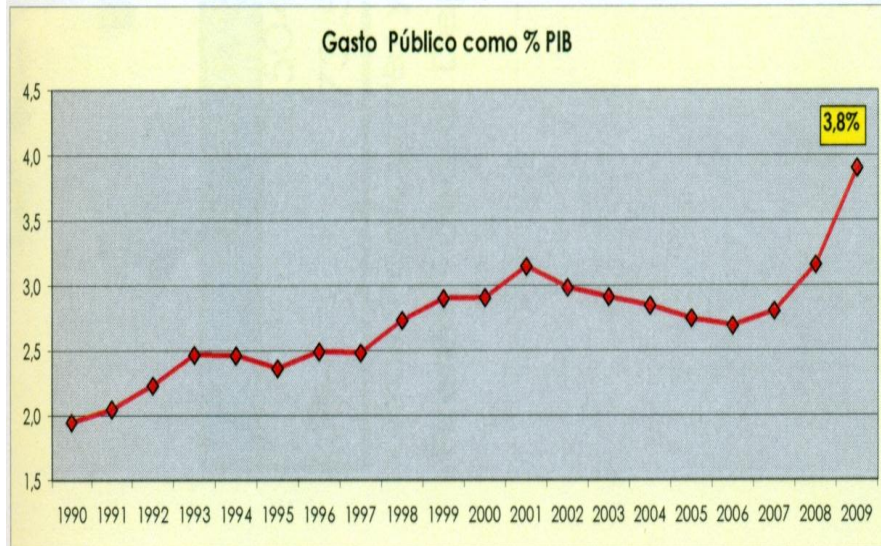
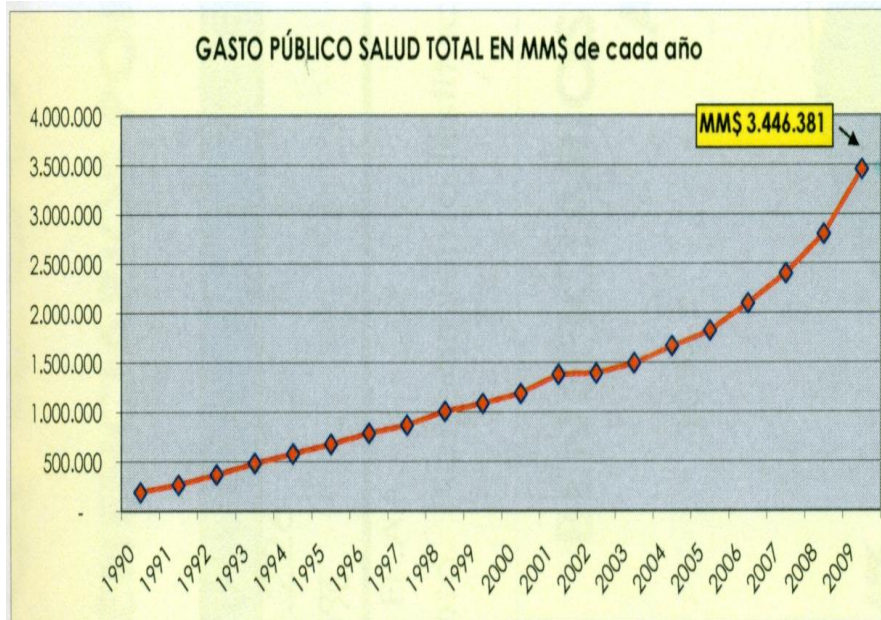
Gasto en Salud como % del PIB



Fuente: Organización Mundial de la Salud 2009.

Chile presenta un gasto en salud con respecto al PIB de 5,3%, cifra inferior a otros países de la región y países desarrollados.

Aumento del Gasto en Salud en Chile



Beneficiarios por Sistema de Salud, 2009

Fuente: Asociación de Clínicas

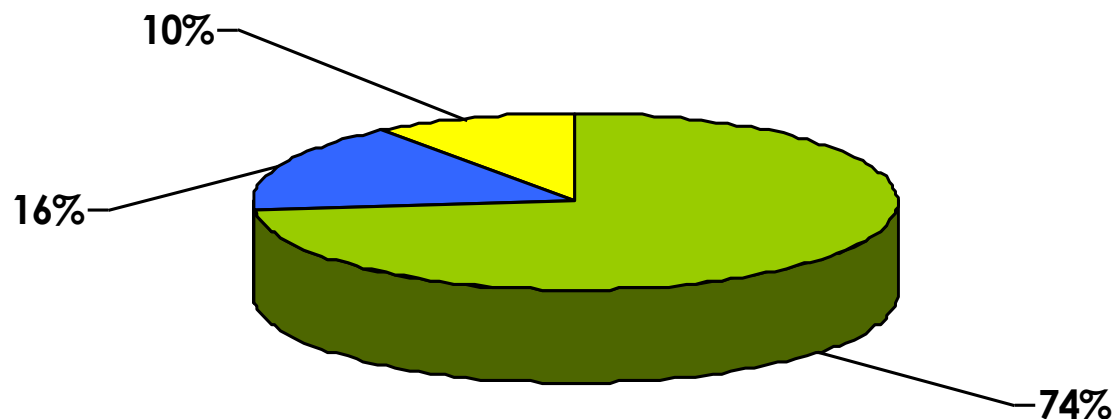
BENEFICIARIOS POR SISTEMA DE SALUD AÑO 2009

SISTEMA PÚBLICO	SISTEMA PRIVADO	OTROS	TOTAL
12.504.226	2.776.572	1.733.693	17.014.491
73,5%	16,3%	10,2%	100%

Otros: Particulares y FF.AA.

Fuente: Fonasa, Depto. Planeamiento Institucional - Estudios

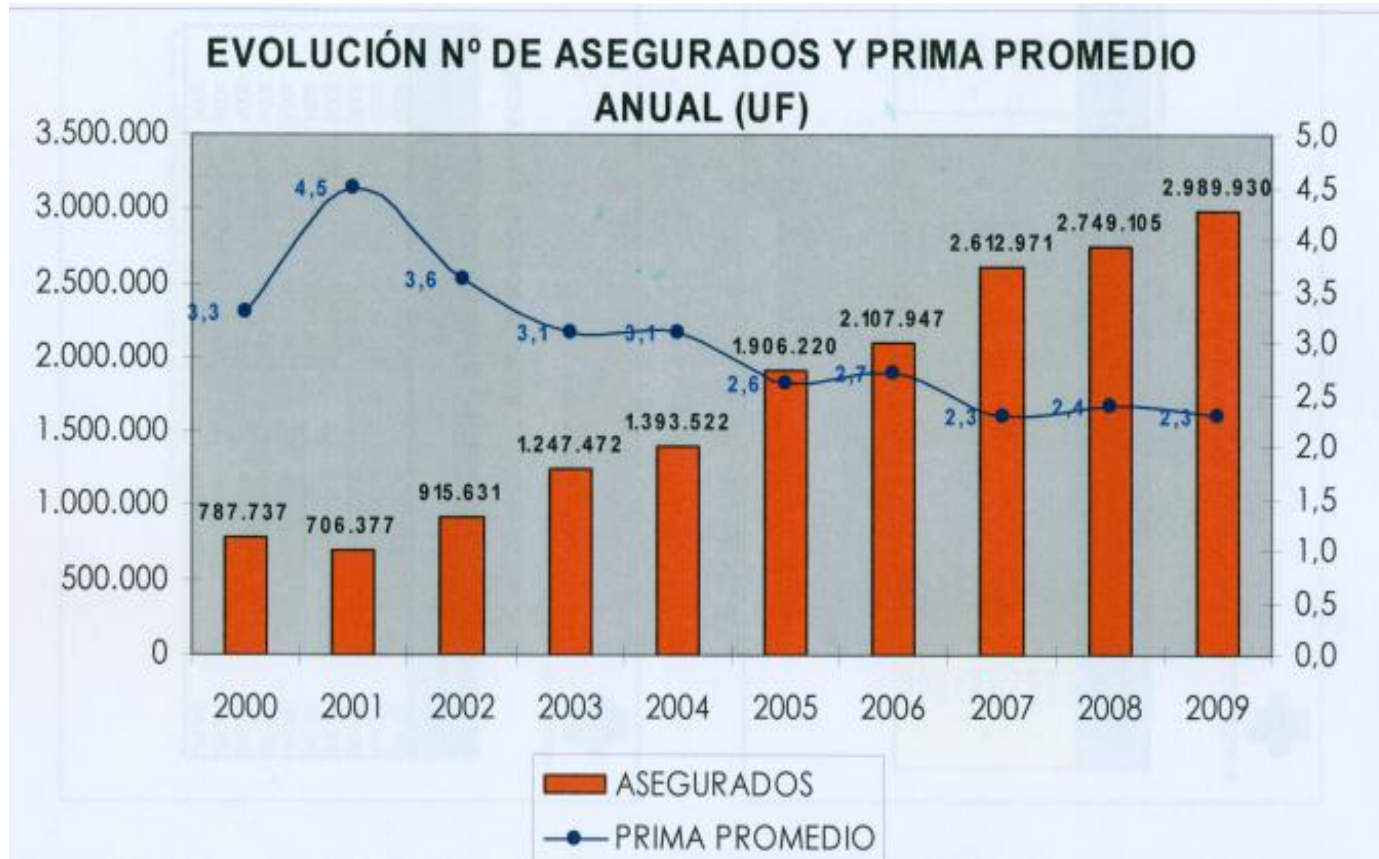
BENEFICIARIOS POR SISTEMA DE SALUD AÑO 2009



■ SISTEMA PÚBLICO ■ SISTEMA PRIVADO ■ OTROS

Seguros Complementarios

Fuente: Observatorio Sistema de Salud en Chile 2010, Clínicas de Chile.



En síntesis: Existe espacio para seguir creciendo....

- Clínica Las Condes ha presentado un crecimiento significativo.
- Países más desarrollados, presentan mayor gasto en salud como porcentaje del PIB.
- Existe espacio para seguir creciendo.
- Industria en extremo competitiva.



3. ESTRUCTURA Y PROPIEDAD

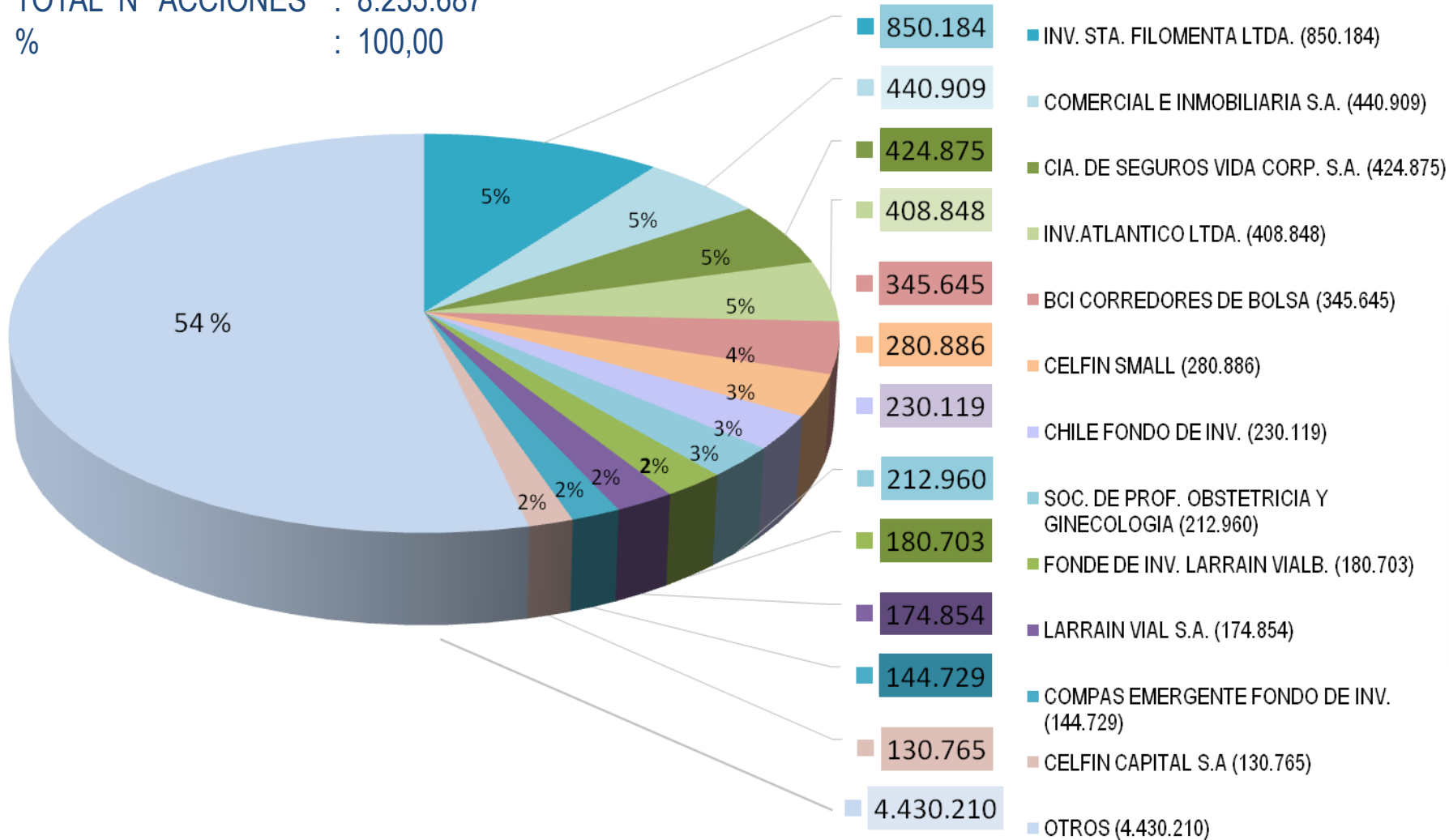


Estructura Accionaria



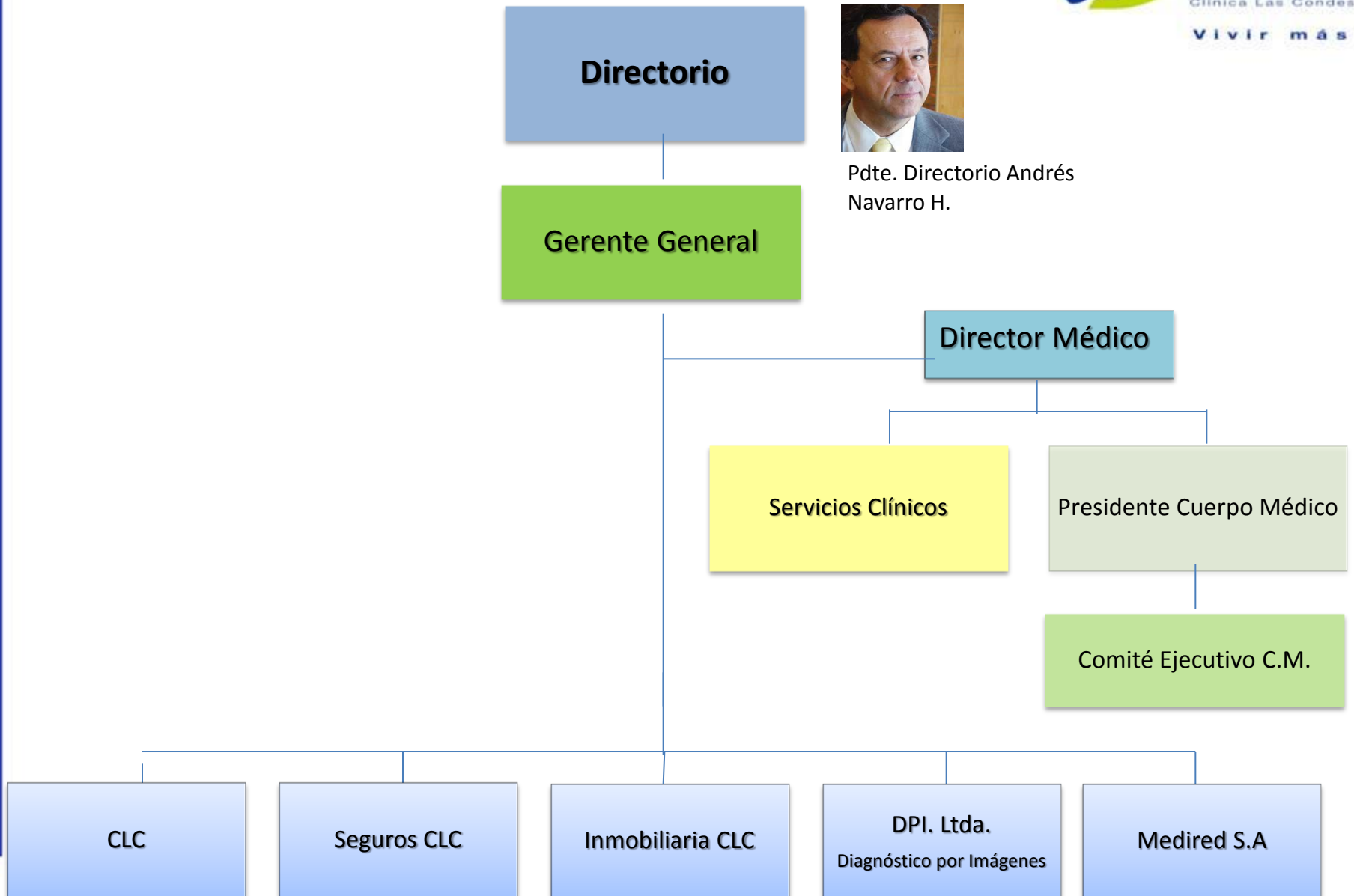
Vivir más

TOTAL N° ACCIONES : 8.255.687
% : 100,00





Pdte. Directorio Andrés Navarro H.



Misión

Poner al centro de nuestro quehacer, siempre en primer lugar, el interés y los derechos de los pacientes, dando una **atención humanizada** y un cuidado médico eficaz y eficiente.

Ser el **líder latinoamericano** en la excelencia e innovación en la entrega de **cuidados de la salud y en la seguridad de los pacientes**, mejorando continua y sistemáticamente la **calidad** de nuestros servicios así como la **experiencia** de nuestro público.

Enfocarnos en **medicina de alta complejidad** y ser **pioneros** en la implementación de tecnologías, terapias y modelos de tratamiento.

Incorporar y mantener los **médicos más calificados** del país, tanto desde el punto de vista técnico, como su **calidad humana y vocación académica**.



CLINICA LAS CONDES

Santiago, Chile

has been

Accredited

by



JOINT COMMISSION INTERNATIONAL

which has evaluated this hospital and found it to meet the international health care quality standards for patient care and organization management.

Effective 16 November 2007 through 15 November 2010

John D. Dale

John D. Dale
Chairman

Harriet Tennison

Harriet Tennison
Chief Executive Officer

Joint Commission International is a division of
Joint Commission Resources Inc., an affiliate of
The Joint Commission

Insertos en Cultura de la Seguridad



PRIMERA CLINICA en obtener **ACREDITACION INTERNACIONAL** por parte de *Joint Commission International*, el organismo evaluador de instituciones de salud más exigente del mundo.



PRIMERA CLINICA A NIVEL NACIONAL en lograr la **REACREDITACION INTERNACIONAL** por JCI, certificación que permite constatar que nuestro quehacer, apunta a la entrega de servicios y prácticas médicas seguras, basados en estándares de calidad reconocidos a nivel mundial.

Otorgada por la Joint Commission:
La Clínica Las Condes
logra una acreditación
de nivel mundial

Es la primera vez que un recinto de salud chileno logra esta certificación.

R. SANTONI

Reducir al máximo las infecciones intrahospitalarias, constatar que el paciente sabe a qué procedimiento será sometido y evitar errores en el pabellón, como operar a una persona en el lado equivocado, son parte de las metas que se ha propuesto la Clínica Las Condes (CLC) y que desde noviembre de 2007 lo puede asegurar sin titubeo, tras lograr la acreditación de la estadounidense Joint Commission International, máximo certificador mundial de calidad en salud.



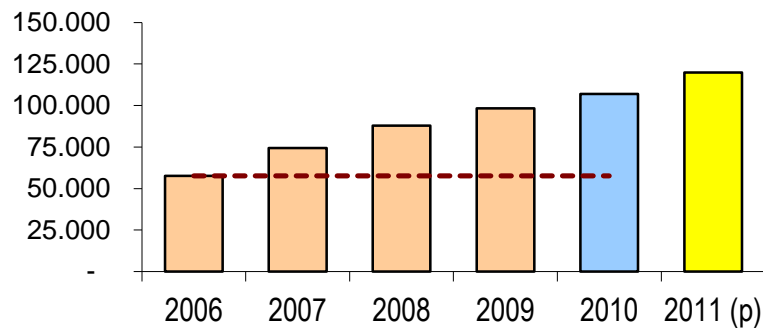
JOHNS HOPKINS
MEDICINE

Alianza permanente con Johns Hopkins Medicine International, distinguido como el mejor hospital de Estados Unidos y uno de los mejores del mundo. Colaboración, desarrollo académico, investigación, asesoría continua a procesos y servicios médicos.

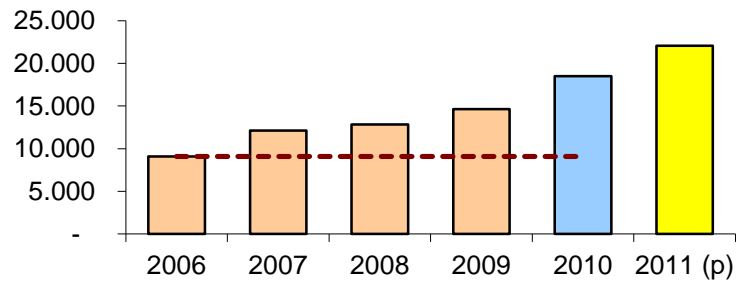
4. EVOLUCION FINANCIERA SOLIDA



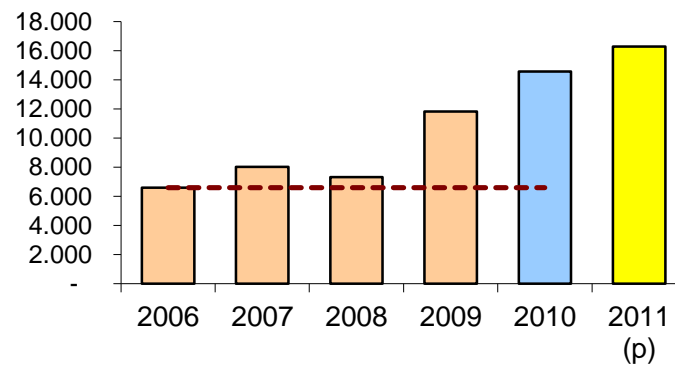
Ingresos de Explotación (MM\$)



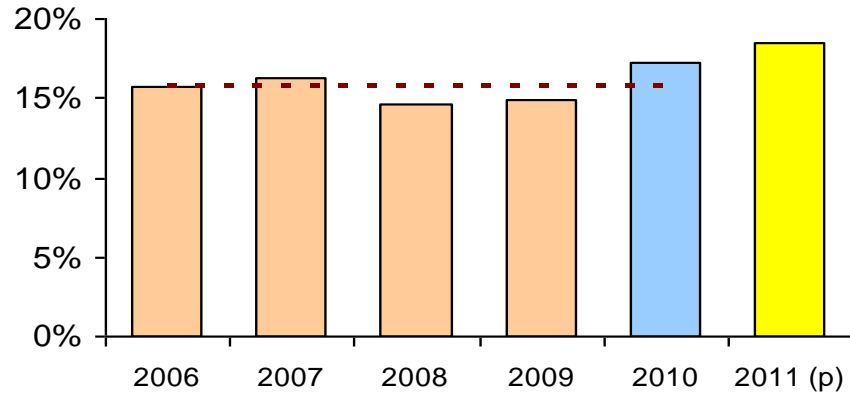
Resultado Operacional (MM\$)



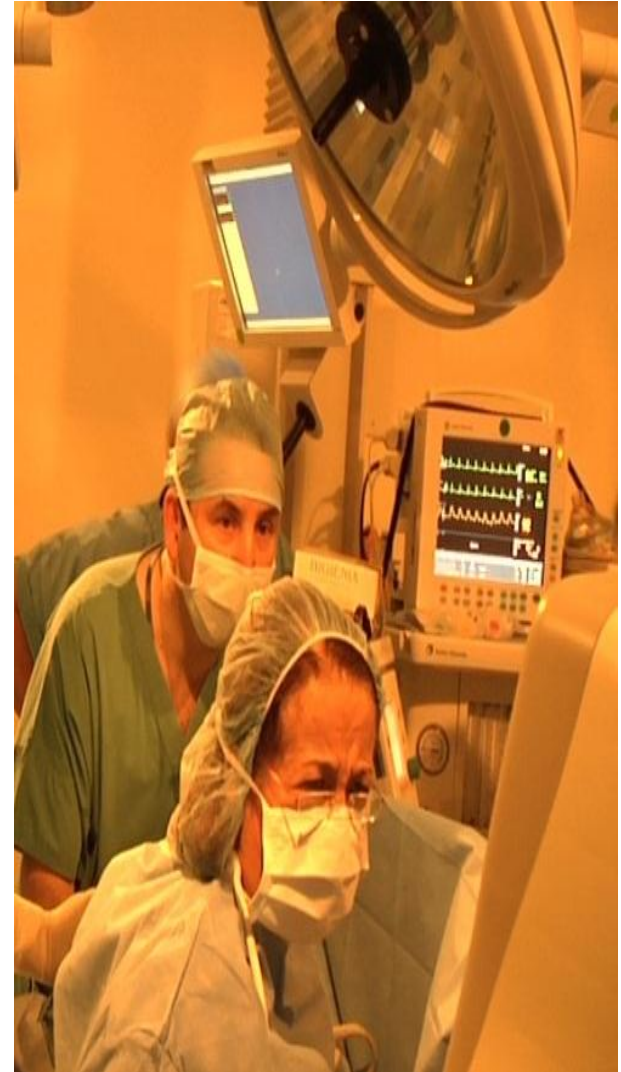
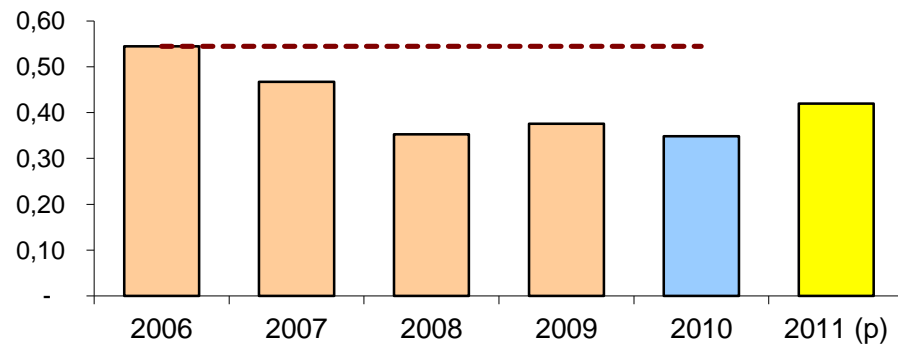
Utilidad (MM\$)



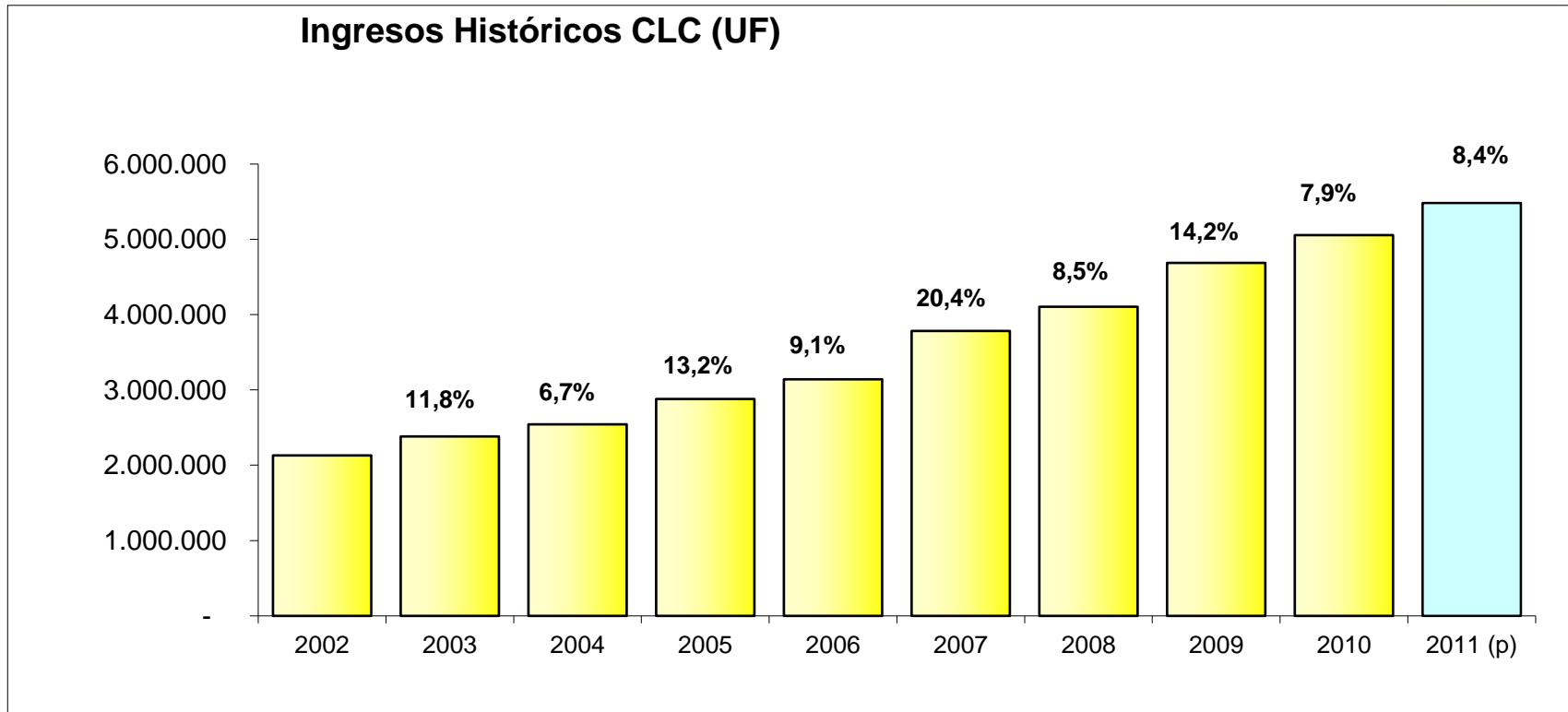
Res op / Ingresos



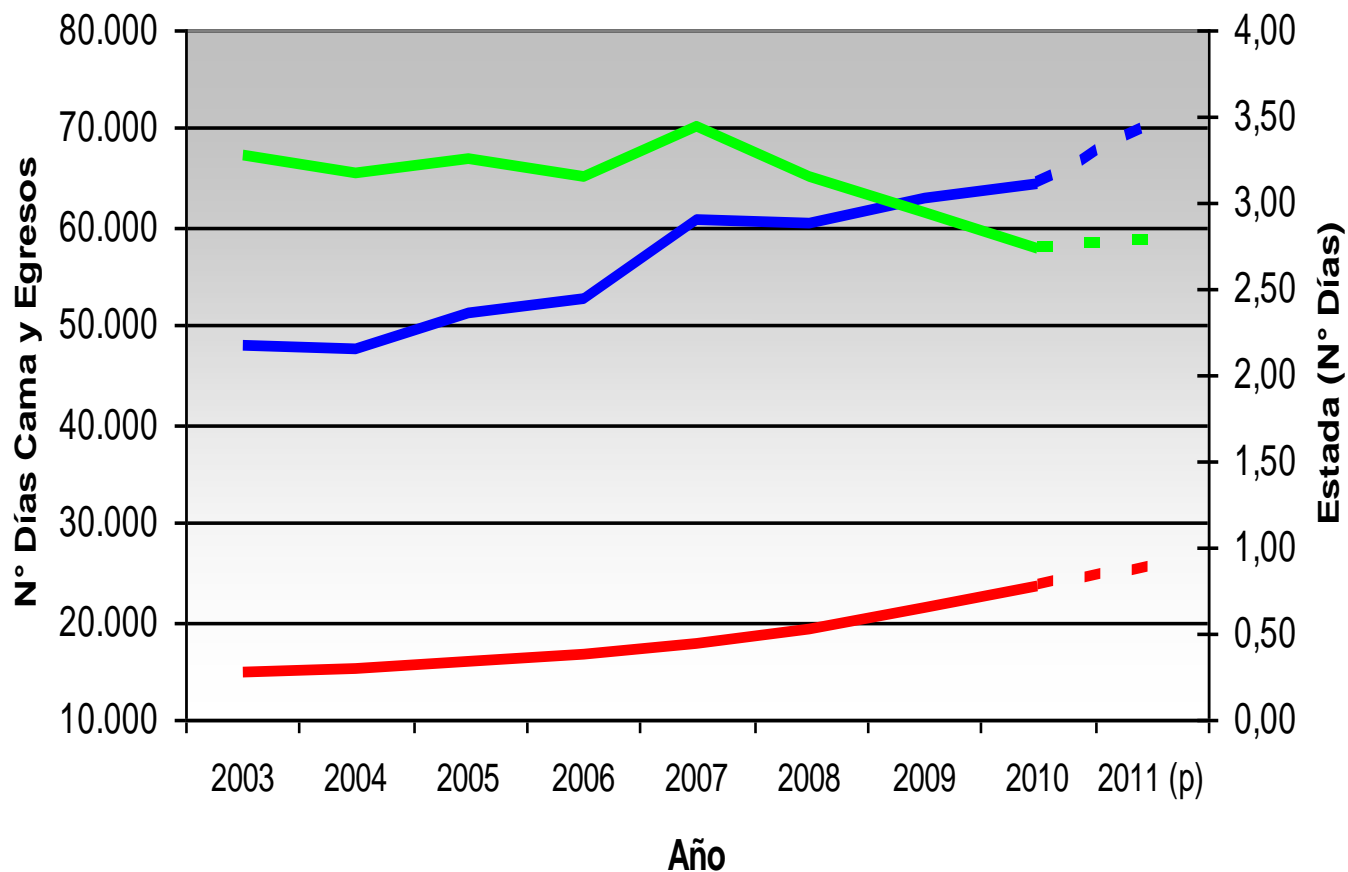
Deuda/Patrimonio



Ingresos Históricos (UF)



Días Cama, Egresos y Estada Promedio



— Dias Cama

— Egresos

— Estada Prom

Áreas de Negocios

Hospitalizaciones 2010: (253 camas - 14 pabellones)

- 64.435 Días cama
- 14.824 Intervenciones quirúrgicas

Servicio de Urgencia

- 132.847 Pacientes

Servicio de Diagnóstico y Apoyo Clínico

Servicio de Consultas

- 454.384 Consultas
- 6,8% más que el 2009

Planes Especiales



Para facilitarte la vida...
**Fonasa está en
Clínica Las Condes**



NIUEVA SUCURSAL 

Compra tus bonos sólo con tu huella dactilar
Más cercano • Más moderno • Más seguro

610 85 85



Logos of Fonasa and CLC at the bottom of the advertisement.



Áreas de Negocios



ELLOS JUEGAN DE MIL MANERAS.
Tú los proteges con el mejor convenio.



Convenio Escolar de CLC

Descontando: Pre-escolares y escolares. \$40.000	Universitarios y jóvenes hasta 18 años con tarifa. \$56.000	Por cada alumno contratado acumulado. 1.000 LAMPAS	Por cada convenio contratado Bono adicional de 500 Kms. LAMPAS. Al pagar con las Tarjetas de Crédito Serenstar LAMPAS.
--	---	--	---

Cobertura:
-Cubre hasta \$17.000.000 por accidente traumático.
-Costo Cero en traslado en helicóptero, en caso de riesgo vital traumático para el afiliado.
-Atención Servicio de Urgencia de Clínica Las Condes en Chicureo, La Parra y La Fiestecilla.

Beneficio Exclusivo: Urgencia Preferente
Única con protección para sus hijos, padres y abuelos en Urgencia Ambulatoria de Clínica Las Condes en Chicureo y La Fiestecilla**.

**Ver bases en www.clc.cl

LAMPAS



Infórmate en: 610 75 00 - www.clc.cl



**¿Quieres ser mamá?
¿Es la primera vez?**

Si tienes menos de 35 años, en Clínica Las Condes, siempre una alegría puede ser mayor.

10 años de experiencia

Si vas a ser mamá por primera vez, ingresa al Círculo de Maternidad de Clínica Las Condes.

- El plan tiene un costo de sólo \$100.000, es la diferencia de coberto por la mujer embarazada y seguro complementario de legal o menor al 50% del valor total de la póliza.
- Cobertura en urgencias por 24hs para ti y tu bebé.
- Precio preferencial en consultas, exámenes y hospitalización durante el embarazo.
- Precio preferencial en la cesárea predecible y hospitalización del niño hasta los 2 años.

Inscríbete en **610 8570** www.clc.cl



CLC Clínica Las Condes
Maternidad en las mejores manos.

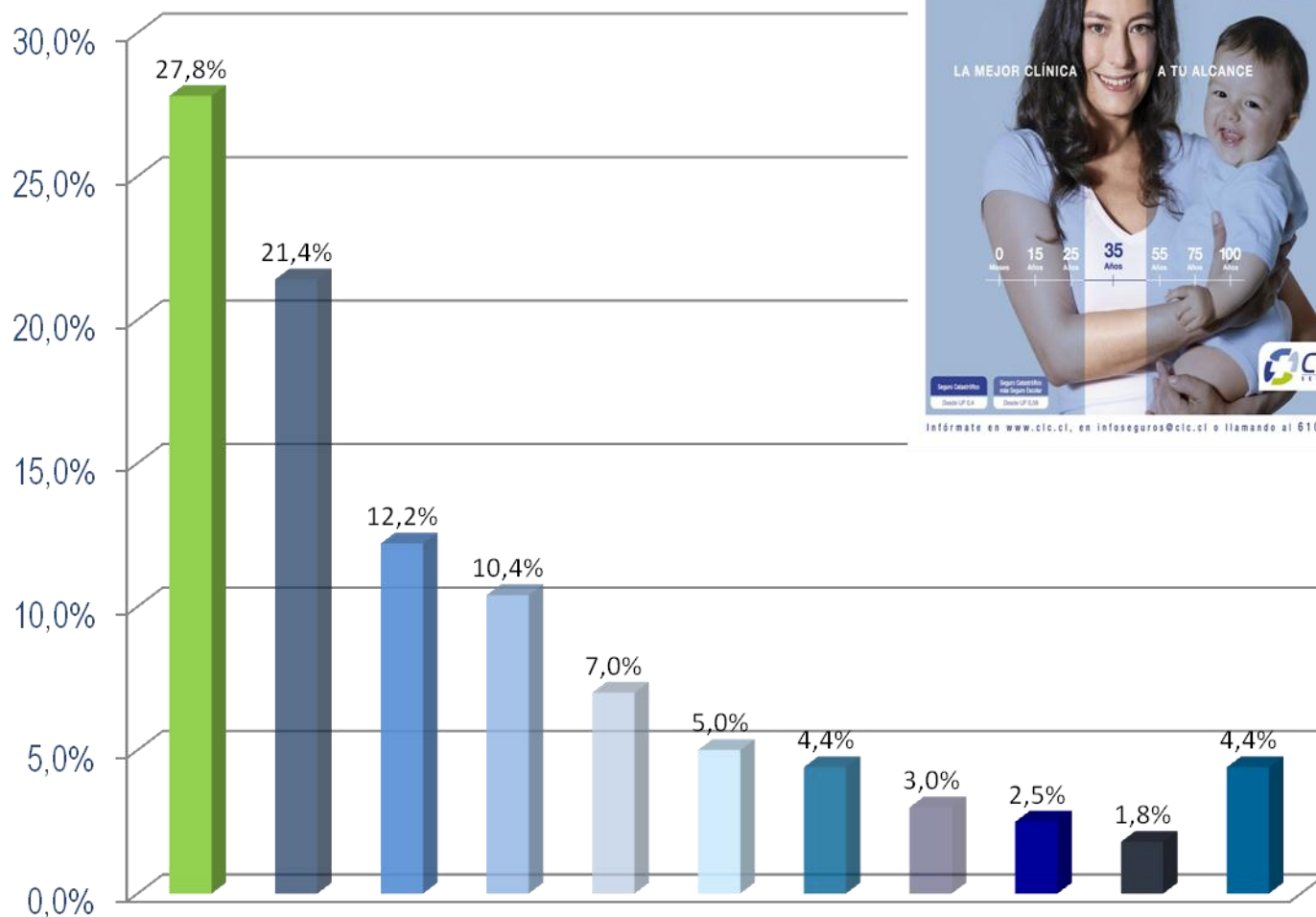


Planes Especiales

- Seguros CLC
- Convenio de Accidentes Escolares
- Convenio de Cía. de Seguros Internacionales.
Incremento de un 30% de la facturación anual, llegando a UF 250.000 el año 2010.
- Medicina Preventiva
 - Convenios de Medicina Preventiva
 - Convenios Empresa
- Círculo de Maternidad.

Seguros de Salud Individuales

Seguros CLC Líder en la Industria



Infórmate en www.clc.cl, en infoseguros@clc.cl o llamando al 610 7000

- CLC
- ALTAVIDA
- BANCHILE
- ING
- METLIFE
- EUROAMERICA
- BCI
- BICE
- VIDACORP
- SECURITY
- OTRAS 6 CIAS

CLÍNICA LAS CONDES INSTALA CENTRO DE ATENCIÓN PRIMARIA EN PIEDRA ROJA

Frente al crecimiento de la demanda por prestaciones de salud privada en Chicureo (Colina), y con el fin de ampliar su cobertura y alcanzar nuevos segmentos, Clínica Las Condes abrió en Piedra Roja el Centro de Atención Primaria de CLC.

Con 600 mts², se estableció en este sector que cuenta con una superficie de mil hectáreas -equivalente a la comuna de Vitacura-, con mil familias residentes de sectores socioeconómicos medio altos y que, al igual que todo Chicureo, exhibe una importante proyección de crecimiento demográfico, con demandas significativas en prestaciones de salud privada. Sólo Piedra Roja proyecta duplicar su población en los próximos 5 años, incorporando 1.300 familias.



NEGOCIOS



de laboratorio y radiología, consultas médicas un completo servicio de rescate, ambulancia.

co de un plan de expansión de CLC para el primer paso en la dirección de ampliar

Pensando EN GRANDE

LA CLÍNICA LAS CONDES INICIO EL PROYECTO DE EXPANSIÓN MÁS GRANDE DE SU HISTORIA, CON UNA INVERSIÓN DE 180 MILLONES DE DÓLARES Y MÁS DE 130.000 METROS CUADRADOS CONSTRUIDOS. TODAS ESTAS CIFRAS, QUE NO DEJAN DE IMPACTAR, PROMIETEN CATASTRALIZAR COMO EL CENTRO MÉDICO MÁS GRANDE DE NUESTRO PAÍS. LOS DETALLES DE ESTA TRAVEÍA, EN PALABRAS DE SU GERENTE GENERAL, GONZALO GREBE. POR SOPHIA SCHNEIDER; FOTOS, VERÓNICA ORTIZ.

Un año lleno de cambios. Así definen en Clínica Las Condes lo que está pasando en el centro médico desde principios de 2010. No sólo cuenta con una nueva dupla en su equipo directivo -Gonzalo Grebe como gerente general y el doctor René Tejada como director médico, en reemplazo del actual ministro de Salud, Jaime Mañalich- sino que también ha sido un período crucial, porque se dio inicio al proyecto de ampliación más importante de la historia de la clínica.

Con una inversión de 180 millones de dólares, se pretende concretar un plan de expansión que tiene como plazo de término el primer semestre de 2013. El proyecto considera la construcción de tres nuevos edificios -dos de siete pisos y un tercero de cuatro, instalado entre las dos primeras torres-. En total serán 137.000 metros cuadrados de edificación, acompañados de jardines y juegos de agua. A lo cual se suma un total de 1.460 estacionamientos, 260 habitaciones, 19 pabellones de gran espacio, una nueva central de procesos, 16 camas UTI adultos y, por si fuera poco, un nuevo helipuerto.

¿A qué se debe este boom? Las cifras hablan por sí solas: CLC ha mostrado una tasa de crecimiento promedio anual de 13% en el último quinquenio. Este

dato refleja un trabajo consistente en el tiempo, con resultados crecientes. Sólo el año pasado creció un 14,4% y sus ingresos alcanzaron los 98.178 millones de pesos. Según Grebe, dado que su estrategia comercial está sustentada en productos propios, como el Círculo Maternal Infantil y el Seguro Vivir Más -que ya cuenta con 80 mil afiliados-, es probable que las expectativas de incremento se mantengan en el tiempo.

Nuevos rumbos

Para que sea un plan bien diseñado, y considerando los cambios que experimenta la medicina en un futuro próximo, la construcción de todas las instalaciones está pensada a largo plazo es decir, según el concepto de que todo lo que se construya ahora pueda ser utilizado y sea aplicable hasta el año 2020. Como ejemplo, Grebe menciona los quiniéros, porque es necesario que sean lo suficientemente grandes, funcionales y prácticos para ir adaptándose a las nuevas tecnologías.

Otro punto destacable dentro del plan de expansión es el nuevo centro de CLC en Piedra Roja, en el sector de Chicureo. Desde la puesta en marcha del Centro de Atención Ambulatoria, la respuesta de los vecinos al servicio ha sido inmediata. "La participación de la gente nos ha sorpre-

dió a todos", reconoce Grebe, y "la demanda ha excedido 5 veces la presupuestada". El éxito financiero de esta empresa ha sido tal que, al plantearse una posible internacionalización futura, Gonzalo Grebe no descarta la posibilidad. Asegura que hoy en día la estrategia está definida, y que es crecer en el mismo campus en el que están actualmente. Pero que a largo plazo nada es descartable y que incluso se puede pensar en exportar el know how, más que el modelo en sí.

Administrando la salud

La pregunta de fondo es cómo crear un modelo de negocio exitoso y, en paralelo, entregar los mejores servicios de salud. Para ello, la gestión conjunta entre ambas áreas es vital.

Desde 2007, el cuerpo médico está integrado sólo por facultativos de dedicación exclusiva, que no están autorizados para trabajar en consultas fuera de la clínica, salvo que se trate de hospitales públicos. Esto, debido a que la acreditación internacional de que goza la Clínica Las Condes exige doctores de planta, y porque no se considera compatible compartir médicos con otras instituciones privadas de salud.

Surge la pregunta de si esta medida no tiene relación con la intención de transformar a los enfermos en "pacientes cuit-

Marisa Cominetti

Este sábado Clínica Las Condes inaugura oficialmente su primer centro médico en Chicureo, y de paso da inicio a la llamada Red Médica CLC, un nuevo modelo de atención que la compañía pretende replicar en otras zonas de la Región Metropolitana. El gerente general de CLC, Gonzalo Grebe (en la foto) dijo que la idea de este modelo "es poder replicarlo en otras comunas donde exista una población relevante y con un cierto nivel de carencia de servicios de salud".

El ejecutivo señaló que aún no tienen nada definido, pero dada la buena experiencia que han tenido con Chicureo, ya están evaluando y mirando

disponibilidades de terrenos y, aunque no precisó dónde, sí reconoció que hay comunas como Peñalolén, La Florida o Maipú que presentan las características que requiere este modelo médico. "Yo creo que en los próximos meses podríamos empezar a desarrollar otro proyecto", dijo Grebe.

El centro de Chicureo está en Piedra Roja y cuenta con 600 metros cuadrados construidos, tres especialidades médicas (pediatría, traumatología y medicina interna), además de seis boxes, aunque el proyecto está diseñado para crecer en infraestructura y servicios, según aumenta la demanda.

En paralelo, CLC sigue con su plan de expansión en Las Condes, proyecto que considera

QUIEREN INSTALAR CENTROS MÉDICOS CERCA DE SANTIAGO

Clínica Las Condes pretende llegar a V y VI regiones

El gerente general de la clínica indicó que, la creciente demanda en salud, requiere contar con mayor capacidad para responder.

FRANCISCA ORELLANA L.

Un gran salto está dando Clínica Las Condes al inaugurar este sábado su primer centro médico (consultas, toma de muestras y laboratorio) en Piedra Roja en Chicureo. No sólo porque es el inicio de su proceso de expansión fuera del recinto de la zona Oriente, sino también porque, como segunda etapa, está contemplando replicar dicho modelo a regiones cercanas a Santiago, como la V y VI.

Según explicó el gerente general de la clínica, Gonzalo Grebe, "primero lo ideal es abarcar comunas de Santiago, donde haya una rigida conectividad para ambulancia o helicóptero y, después, pensar en distancias razonables como Itascaña o Villa del Mar, que con helicóptero es razonable cuando se quiere resolver la atención primaria y generar derivación al hospital".

El recinto, cuyos mayores accionis-



El gerente general, Gonzalo Grebe, dijo que se busca resolver la atención primaria y derivación al campus.

tas son Cecilia Karkeni, Baurmédica y Jonás Gómez, tiene contemplado desde este año al 2020 duplicar su capacidad hospitalaria, de pabellones y servicios complementarios en el campus, que hoy llega a 257 camas. "Hay una demanda creciente de servicio y tenemos la capacidad de responder. Las clínicas que logren captar esa demanda son las que van a perdurar", explicó.

En ese sentido, el principal proyecto es el que está en evaluación ambiental y que superará los US\$ 120 millones. Se tiene con-

templado siete pisos, 46.000 metros, 260 camas y consultas médicas, entre otros. El directorio está evaluando el financiamiento, pero, "en principio, sería vía bonos o créditos, más recursos propios", dijo.

Nuevos accionistas

Sobre la llegada de nuevos accionistas, tras la venta de la participación Fibera, el gerente dijo "es un apoyo al plan de inversiones de la clínica, porque son inversionistas que buscan industrias atractivas".

Agregó que no ve cambios "tradicionales en los planes de desarrollo producto de ello. Presiona más para responder a las expectativas".

Clínica Las Condes inaugura centro médico en Chicureo y evalúa replicar modelo en otras comunas de Santiago



14 %

subieron los ingresos de CLC en 2009, llegando a \$ 98 mil millones.

dos nuevas torres y una inversión cercana a US\$ 120 millones. Grebe dijo que la expansión de la clínica se basa en el crecimiento proyectado en los próximos 10 años, donde se prevé un aumento de la demanda que implicará duplicar la actual capacidad de camas y pabellones (hoy cuentan con 257 y 16, respectivamente), y más de 1.400 nuevos estacionamientos.

Grebe indicó que actualmente están trabajando en la estructuración del proyecto, tanto en su ejecución como el financiamiento. "Espero tener una definición de la inversión final y del proyecto en un plazo no superior a 90 días, y si éste es aprobado por el directorio, las obras podrían iniciarse en el segundo semestre de este año".

Medios propios como herramienta estratégica de marketing



VIVIR más
CLC
CONSTRUYENDO EL FUTURO DEL CUIDADO DE EXTENSIÓN DEL CUIDADO - CONVIVIENDO CON LA FAMILIA - WWW.CLCCL



CLCTV





Revista Vivir Más, como herramienta de marketing

- 16 años .
- Edición mensual: 40.000 ejemplares.
- Más de 175 ediciones publicadas.
- Circulación gratuita.
- Revista de colección.
- Revista con línea editorial de bienestar y salud, que aborda temáticas de todas las edades y con un sentido estratégico y comercial.

Centro de Extensión: educación como canal de fidelización

¡TAMBIÉN EN CONCEPCIÓN!
Jueves 14 de octubre de 9:00 a 11:30 hrs.
PROGRAMA



Invitada especial:
VIVI KREUTZBERGER
La exitosa conductora de televisión entrega su testimonio:
MIRAR LA VIDA CON OPTIMISMO DESPUÉS DE UNA ENFERMEDAD.



PREVENCIÓN EFICAZ: DETECTAR A TIEMPO LOS FACTORES DE RIESGO
María Eugenia Bravo, médico especialista en mama.

ENTRADA LIBRE/ADA. Previa inscripción, cupos limitados.
Inscripciones e informaciónes: 610 8800 - www.clc.cl
Lugar: Aula Magna de la Universidad Católica de la Santísima Concepción, Casapalán 409, Concepción

Inscribase Aquí



EL MERCURIO - REVISTA YA - ESTÉE LAUDER COMPANIES - CLÍNICA LAS CONDES

VI SEMINARIO
Mujer, Salud y Calidad de Vida

CAMPAÑA DE PREVENCIÓN DE CÁNCER DE MAMA 2010



- La Misión se encuentra basada en las necesidades propuestas por CLC y la comunidad.
- Canal de fidelización y de concreción de venta para el Convenio Escolar.
- Repetición de encuentros que cuentan con mayor asistencia y generan mayor consumo posterior. Actividades que apoyan campañas de medicina preventiva.

Jueves 7 de octubre de 8:30 a 12:00 hrs.

PROGRAMA



Invitada especial:
TERRI KENNEDY
POWER LIVING:
LAS CLAVES PARA CAMBIAR LA FORMA DE VIVIR.



RECONSTRUIRSE DESPUÉS DE UNA CRISIS EN LA VIDA
Ricardo Copponi, psicólogo.

AGOTADO



RECONSTRUIRSE DESPUÉS DE UNA ENFERMEDAD.
Gonzalo Rojas May, psicólogo.



ALIMENTACIÓN Y CÁNCER DE MAMA: ¿QUÉ HAY DE CIERTO Y QUÉ HAY DE NUEVO?
Verónica Álvarez, nutrióloga.

ENTRADA LIBRE/ADA. Previa inscripción, cupos limitados. Inscripciones e informaciónes: 610 8800 - www.clc.cl Lugar: Hall Internacional, Edif. Las Américas, Av. Placeres 280, Las Condes









2010: 136 actividades
105 docentes
10.293 contactos

Web: canal de Información y venta.

Como Canal de Información:

- Información de salud (profesionales, especialidades médicas)
- Información general (accesos, horarios de atención, charlas a la comunidad)
- Información contingente (noticias, vacuna, testimonios...)
- Información Académica (Charlas, cursos, simposios, Revista Médica)
- Información de productos (campañas preventivas, CASE, Seguros CLC)



Como Canal de Venta:

- Reserva de horas médicas..
- Crecimiento anual mayor a un 35% en un año.
- 160.000 visitas al mes.
- 35.000 visitas al mes para agendamiento.

En síntesis:

Empresa sólida financieramente

- **Sólido crecimiento financiero**, con ingresos en ascenso a nivel histórico.
- Aumento sostenido de egresos y días cama.
- **Bajo nivel de endeudamiento.**
- **Bajo riesgo para inversionistas.**
- Sólida estrategia comercial como sustento ancla del negocio.
- **Modelo Estratégico de Negocios claro y definido.**
- CLC ha mostrado liderazgo con creación de proyectos únicos e innovadores (Red Piedra Roja, Chicureo – Compañía Seguros V Región)
- **Estrategia de crecimiento sólida** que se basa en el desarrollo de productos propios, reconocidos como líder en el mercado y que otorgan autonomía para su proyección en el negocio (independencia)
- Medios propios como estrategia de marketing.
- **Auspiciosos resultados económicos y financieros constantes** permiten proyectar el más importante plan de expansión....



5. PROYECTO DE EXPANSION:

El más ambicioso en la historia de CLC
Duplicar la actual capacidad de la clínica...



Proyecto de expansión asesorado por expertos de Johns Hopkins International



Master Plan para el próximo decenio, asesorados por JHI.

Proyecto de ampliación que duplica la capacidad hospitalaria de CLC.

Inversión total de aprox. US\$180 millones.

Capacidad de atención está llegando al límite y en un plazo aproximado de dos años, colapsará si se mantiene el crecimiento.

Proyección de flujo futuros de CLC, demuestran el significativo impacto que tiene el proyecto de expansión en los resultados y el valor de la compañía.



JOHNS HOPKINS
MEDICINE



**Proyecto de
13.000 m2 adicionales.**



**Más
corazón**

- Construcción de un edificio de 128.286 m².
- Contempla 2 torres de 7 pisos.
- 1 sector central de 4 pisos.
- 7 subterráneos para 1.400 estacionamientos



**260 nuevas
habitaciones.**



**Más
bienestar**

Proyecto Ampliación

ACTUAL	LO ADICIONAL: NUEVA EDIFICACION
6 torres de 5 pisos	3 torres (2 de éstas de 7 pisos en altura y 7 en subterráneo)
1163 estacionamientos	1460 estacionamientos
253 habitaciones	260 habitaciones (piso 7)
16 pabellones	19 pabellones (16 pabellones quirúrgicos y 3 pabellones de hemodinamia)
1 Central de Procesos	1 Nueva Central de Procesos
8 camas UTI Adulto	16 camas UTI Adultos
1 Helipuerto	1 Nuevo Helipuerto



ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Las alternativas son la emisión de un bono o un crédito con la banca:

Clínica Las Condes negocia con el sistema financiero recursos para construir nuevos edificios

El proyecto que estará operativo a fines de 2012 tiene un costo de US\$ 180 millones de los cuales un 40% será financiado con capital propio.

JULIO PIZARRO V.

Serán US\$ 180 millones los que desembolsará Clínica Las Condes para construir las tres nuevas torres que duplicarán la actual capacidad del recinto en los próximos dos años.

Para financiarlo, la entidad presidida por Andrés Navarro está negociando con el sistema financiero la posibilidad de levantar recursos que le permitan costear el 60% del proyecto. Es decir, unos US\$ 108 millones.

"La clínica está en una posición financiera inmejorable, tiene una proporción de deuda muy baja", dice el gerente general de la entidad, Gonzalo Grebe, situación que —agrega— le permite acceder a financiamiento vía crédito bancario o con la emisión de un bono en el mercado local (decisión que se tomará antes de que finalice el año).



CENTROS.— Gonzalo Grebe, gerente general de Clínica Las Condes, señaló que el próximo año se definirá la zona donde se construirá un segundo centro ambulatorio, el que se sumará al estrenado en Chicureo en abril pasado.

Proyecto tendrá 120 mil metros cuadrados:

Clínica Las Condes invertirá US\$ 180 millones en un nuevo recinto y pretende entrar a los segmentos medios

► La iniciativa involucra dos torres de siete pisos y una tercera de cuatro niveles, que se construirán en la actual zona de estacionamientos, al frente de avenida Estoril.



DETALLES DE LAS NUEVAS INSTALACIONES | W 4

MARCELO ESPERTEGA

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS



BHP hace multimillonaria apuesta por los fertilizantes agrícolas y dispara las acciones de SQM en Chile

OFERTA POR POTASH B 6 y B 12



PRIMER SEMESTRE DE ESTE AÑO:

Bancos reducen provisiones por US\$ 250 millones por un menor riesgo de cartera

RAZONES DEL DESCENSO B 7

28 Negocios



► Al centro de la imagen, una proyección de los dos edificios de siete pisos que duplicarán la capacidad de la clínica; el proyecto incluye ensanchar Estoril.

Clínica Las Condes: "Por cada punto del PIB, el gasto en salud se multiplica por tres"

► El gerente de la clínica, Gonzalo

► Ejecutivo advierte que las isapres

En síntesis:

Proyecto en expansión de bajo riesgo y con apoyo de inversionistas

- CLC está levantando recursos financieros.
- Pronto, generación de una deuda por 3 millones de UF, sin aumento del riesgo para inversionistas.
- Impacto en la relación deuda capital.
- **Bajo nivel de riesgo** en industria en expansión, consumo sostenido en prestaciones en salud.
- **Solidez financiera** en el proyecto Clínica Las Condes.



6. CONCLUSIONES FINALES

- CLC se inserta en un **mercado en constante expansión** y en el cual aún existe un importante espacio para seguir creciendo.
- **Líder** en la industria
- **Solidez** financiera.
- **Valor** para los accionistas.
- La inversión y la estructura financiera propuesta no aumentan el riesgo del negocio.
- La sólida y **consistente estrategia comercial** de CLC tiene como pilar el desarrollo la plataforma de seguros y creación y mantención de cartera de productos propios.
- Clínica las Condes se orienta a entregar en todos los ámbitos, sinceros **cuidados integrales**, a lo largo del ciclo de la vida. Esto es **vivir más**.



