

# “Vamos a consolidar un par de adquisiciones en Perú este año”

**El grupo dedicado a la salud prepara ampliaciones en su buque insignia, la Clínica Delgado, además de nuevas sedes, una de Oncosalud y una nueva clínica en Chiclayo.**

**VANESSA OCHOA FATTORINI**

vanessa.ochoa@diariogestion.com.pe

Parte del Grupo Enfoca, Auna puso el pie en el acelerador para crecer a nivel regional el año que pasó. Adquirió el Grupo Las Américas y lo que viene ahora es la consolidación y el cruce de sinergias. Pero eso no quita que estén atentos a lo que se puede dar en el país. Nuevos anuncios vienen.

**¿Cómo evalúa el cierre del año pasado para el grupo?**

Lo más interesante del 2018 fue extender las operaciones de Auna en Colombia con la compra de Grupo Las Américas, compuesto por Clínica Las Américas en Medellín, el Instituto de Cancerología, si-

milar a Oncosalud, y luego un proyecto para una clínica nueva, que vendría a ser como la Clínica Delgado, y replicar el desarrollo que tenemos en el Perú.

**¿Y las operaciones en el Perú como se desempeñaron?**

En Clínica Delgado seguimos profundizando las especialidades y subespecialidades médicas, y aumento en volumen de consultas y cirugías de alta complejidad, al mismo tiempo, en la red nacional, en Arequipa, Trujillo, Piura y Chiclayo, donde hemos crecido en volumen y facturación.

**¿Qué habrá en el 2019?**

Lo primero es la oportunidad de intercambio de mejora mutua en Colombia y Perú. Aquí tenemos planes de crecimiento tanto para la Clínica Delgado como para Oncosalud y la red, para tener un servicio distintivo en salud privada.



**Planes.** Además de Lima, habrá ampliaciones en Arequipa, Piura y Trujillo, anuncia Nuñez Devéscovi.

## HOJA DE VIDA

**Otro cargo:** Gerente general del Grupo Enfoca.

**Profesión:** Abogado por la Pontificia Universidad

· Católica del Perú.

· **Otros estudios:** Maestría en Administración de Empresas por la Universidad ESAN.

dra 5. Ahí hemos venido acumulando una serie de propiedades (unos 5,000 metros cuadrados) que nos van a permitir desarrollar una gran clínica oncológica con liderazgo regional, que será el gran proyecto de Oncosalud para los próximos años.

**¿Para cuándo podrían tener listo el proyecto?**

Estamos trabajando en paralelo la ampliación de la Clínica Delgado y este nuevo desarrollo. Queremos que ambos tengan la misma mirada. Por eso los trabajamos con el arquitecto que desarrolló la primera etapa de la Clínica Delgado. A la vez, estamos pidiendo las licencias para empezar a construir, y esperamos tener las licencias listas este año para empezar la construcción de ambos.

**¿Y qué viene con la Clínica Delgado?**

Tenemos muchos planes con ella, porque hemos visto que los servicios que brinda la clínica están siendo reconocidos, y eso se reproduce en volúmenes crecientes en todas las especialidades. Tendremos novedades.

**¿A nivel nacional también?**

La red nacional nos lleva a

realizar inversiones de ampliación en la Clínica Valle Sur, en Arequipa, donde estamos haciendo una nueva torre hospitalaria y ampliando nuevos servicios de cirugía, laboratorio e imágenes, además de ampliar el área de emergencia. Todo estará listo este año.

#### ¿Y en la parte norte?

En Piura vamos a hacer una renovación y ampliación de la clínica, en salas de cirugía, cuidados intensivos y ampliación del área hospitalaria. También una ampliación en la Clínica Camino Real, en Trujillo. También tenemos el proyecto de una nueva clínica en Chiclayo.

#### ¿Qué dimensión tendrá?

Será en un terreno que lo compramos hace unos años, con un buen espacio en la parte de atrás para estacio-

namientos. Ya acabamos los planos y contará con siete pisos, cuatro salas de cirugía, 75 camas, unidad de cuidados intensivos, intermedios y todas las áreas para servicio de tratamiento que damos por encargo de Oncosalud.

#### ¿Todo esto cuánto demandará de inversión?

Nuestro plan de mediano plazo (próximos cuatro años) es invertir mil millones de soles, que irán al centro oncológico, la ampliación de la Clínica Delgado, de las de demás clínicas, las nuevas sedes y una nueva plataforma digital para los servicios de salud.

#### ¿Cuentan con un banco de tierras para nuevos proyectos?

Nuestra idea es tener un banco de tierras que nos permita asegurar la expansión.

Lo de Arequipa es por eso, procuramos que cuando hacemos una nueva inversión tengamos espacios que queden para desarrollos.

#### ¿En qué otras zonas del país deberían ingresar?

Deberíamos estar presentes en todas las plazas para llevar salud privada de calidad, y el objetivo es que operemos como una red de referencia recíproca en donde Clínica Delgado esté en la cúspide y se atienda ahí la mayor complejidad.

#### ¿Ven nuevas compras?

Estamos atentos a las oportunidades que pudiéramos tener, y pienso que vamos a consolidar un par de adquisiciones adicionales este año en el país. Hay operaciones en marcha que vemos que hay oportunidad de incorporar.

## ESTRATEGIA

# Otro bastión para Auna: Fortalecer la tecnología

DIANA CHÁVEZ



Arturo Núñez sabe que el desarrollo por el que el grupo debe apostar no va solo por el cemento. La tecnología es parte vital de su estrategia. Según explica el ejecutivo, lo que pretenden es que

la expansión incluya el poder acercar los servicios de la clínica al médico, al paciente y a su familia. “Desde hace cuatro años, tenemos la historia clínica digital y eso lo llevaremos a dispositivos portá-

tiles para tener acceso a la historia médica, incluido cualquier resultado. Es un mecanismo que se puede compartir con otros médicos y tener una junta médica virtual”, refirió el ejecutivo.

Además, el Grupo Auna está enfocado en desarrollar el portal del médico, herramienta con la cual, a través de los medios digitales, se pueda trabajar el agendamiento de sus pacientes para poder elegir cuál es la especialidad o el doctor que los atenderá. Pero además se quiere sumar a esta iniciativa la del portal del paciente, que le permita en un solo lugar tener su historia médica, pruebas y resultados.