

Invertirán casi un 80% más que hace un año

LA EXPANSIÓN DE MEDS: Debuta en La Florida y traumatología aporta ya menos de la mitad de las consultas

Operan ocho centros, dos de ellos en regiones. Y si bien su sello inicial fue la medicina deportiva, hoy el área de traumatología aporta solo el 47% de sus atenciones. Se han beneficiado de la crisis de Clínica Las Condes captando doctores de ese establecimiento, lo que les ha permitido fortalecer una amplia gama de especialidades. Ahora, aterrizarán en la zona sur oriente de la Región Metropolitana; abrirán un Centro Integral de la Mujer; elevarán el número de camas en la clínica de La Dehesa, entre otras inversiones. “Se pueden demorar un poco más, un poco menos, pero no ha habido cese de pago. Tenemos una relación importante con ellas para que no exista ningún desencuentro entre el financiador y el prestador”, asegura la gerenta general frente a la deuda de las isapres. • BENJAMÍN ASTUDILLO

Todo comenzó hace unos 30 años. En 1992, cinco amigos, todos profesionales de la Unidad de Salud del Comité Olímpico de Chile (COCH), decidieron impulsar un centro de medicina deportiva. El MEDS empezó en Isabel La Católica, en Las Condes. Hoy, a más de tres décadas de ese hecho, el MEDS es más que medicina deportiva, y tiene desde 2018 como principal accionista individual al *family office* Star Investments de Felipe Ibáñez, con un 37% de participación; el resto está en manos de los médicos.

Desde la pandemia —relata la gerenta general Priscilla Molina— se inició una expansión importante. En 2023 cerraron con ventas cercanas a los \$110 mil millones, un 40% más que en 2022, y más de 320.000 pacientes atendidos. Actualmente, operan en ocho centros en Isabel La Católica, La Reina, Maipú, Piedra Roja, Calera de Tango, Antofagasta y Rancagua. Además de una clínica en La Dehesa. Y se aprestan a elevar en un 77% la inversión este año: de \$9.000 millones a \$16.000 millones, que se financiarán a través de flujo de caja y endeudamiento. “Reinvertimos todas las utilidades y pedimos préstamos. No hemos tenido la necesidad de aumentar capital, la última vez que lo hicimos fue para la pandemia del año 2020”, dice Molina, un escenario particular en medio de la crisis de la industria.

Así, en 2024 verán el debut en la zona sur oriente de Santiago. En el segundo semestre abrirán en La Florida. “Es un sector que consideramos necesita, por el volumen de personas que allí residen, tener acceso al modelo MEDS de servicio, una salud de excelencia y costo efectiva”, resume la ejecutiva.

A su vez, prevén la instalación de una Unidad de Medicina Personalizada, que estará destinada a la entrega de diagnósticos a personas con trastornos genéticos y para aquellos pacientes que necesiten analizar genéticamente a su grupo familiar para construir un perfil de riesgo. A ello se sumará en abril un Centro Integral de la Mujer, que estará ubicado en un sector aledaño a Clínica MEDS La Dehesa y que contará con todas las subespecialidades de ginecología.

Además, la clínica de La Dehesa verá un aumento en el número de camas: de 84 a 100, junto con sumar dos pabellones a los diez que ya poseen; la apertura de un centro destinado a la formación de médicos y especialistas, que contará con un *hub* de innovación, pabellones cadavéricos, impresoras 3D y una Unidad de Inteligencia Sanitaria. “Nosotros hoy estamos centrados en la medicina del siglo XXI, por esto lo curativo es súper importante, pero lo preventivo lo es más aún y para eso hay líneas de trabajo y esas líneas de trabajo se potencian conociendo a tu población”, expresó Molina.

Con todo, si antes la medicina deportiva y, puntualmente, la traumatología cubría prácticamente la totalidad de sus atenciones, hoy especialidades como oncología, ginecología, cardiología, entre otras, le han ido quitando terreno. En 2023, traumatología representó el 47% de las consultas médicas, lo restante fue para las demás especialidades. Además,



Clínica MEDS La Dehesa abrió en mayo de 2016.

Priscilla Molina, gerenta general de MEDS.



HÉCTOR FLORES SCROFT

las cirugías aumentaron un 20%.

Pese a ello, la actividad física está en el centro como parte importante del tratamiento terapéutico del paciente. “Este ADN que le da este atributo diferenciador donde el estar activo y en movimiento es tan importante como el tratamiento médico que te indica el especialista”, indicó.

Hoy, el establecimiento se ha visto beneficiado por la crisis de Clínica Las Condes; varios doctores se han trasladado. “Hemos recibido médicos de la Clínica Las Condes, eso ha permitido consolidar los equipos médicos a través de nuevos miembros”, expresa la gerenta general. Añade, eso sí, que no solo han llegado desde el centro de Estoril. “También, dada la expansión que ha tenido la clínica y la consolidación de su modelo de servicio, hemos abierto las puertas a médicos que han venido de otras clínicas”.

Un 75% de pacientes isapre

Actualmente, el 75% de los pacientes de MEDS se atiende vía isapre y solo un 25% es Fonasa.

MEDS tiene convenios con todas las isapres del país. Y no ha estado ajena a la crisis que vive el sector. Actualmente, la deuda que mantienen las aseguradoras con el establecimiento asciende a \$14.300 millones, lo que representa el 2,2% de la deuda total de las isapres con el sistema privado, asegura la ejecutiva.

La gerenta general revela que las isapres continúan pagándoles cada 120 días, a veces con desfase. “De acuerdo al flujo que hemos trabajado se pueden demorar un poco más, un poco menos, pero no ha habido cese de pago. Tenemos una relación importante con ellas para que no exista ningún desencuentro entre el financiador y el pres-

tador”, señala Molina. “Si no hay pago, estamos con problemas todos. Si no existe convenio, al paciente se le va a exigir que pague la atención en el prestador y ¿qué le va a pasar al paciente?, no va a tener la cantidad total para poder financiar la prestación”, destaca frente a la frágil situación financiera de las aseguradoras.

“Si hay una excesiva fuga de pacientes isapre a Fonasa, obviamente hay una presión sobre Fonasa y esos pacientes van a tener que atenderse en el sistema público, donde hay listas de espera para poder acceder, o en los prestadores donde Fonasa tenga convenio, pero ahí también Fonasa tiene que hacer un buen trabajo con los prestadores en el término de tener buenos convenios con ellos, de que Fonasa reajuste las prestaciones como corresponde. El año pasado reajustaron las prestaciones en un 6% y el costo de la vida de ese año fue de un 13%”.

Hoy, MEDS tiene PAD Fonasa y convenio para prestaciones ambulatorias también con el sistema público.

El lunes 29 de enero, senadores de oposición y de Demócratas incluyeron la fórmula de la mutualización en la ley corta de isapres, que reduce a cerca de US\$ 451 millones —menos de la mitad de US\$ 1.181 calculados por el Gobierno—, esto significa una suerte de alivio para las aseguradoras privadas. Para Molina, este recorte en el monto a pagar por las aseguradoras privadas le daría “estabilidad al sistema de salud en Chile”. “Tengo la confianza de que en el Congreso se va a poner como foco al paciente, con miras a una mutualización, un ajuste adecuado a los precios base de las isapres, con un plan único de salud donde exista tanto el mundo público como el privado, porque la pandemia demostró que la complementariedad público-privada resuelve los problemas de salud de la población”.

El 75% de los pacientes de MEDS se atiende vía isapre. Hoy, el sistema asegurador le adeuda \$14.300 millones a la clínica.