

Las dudas del Sanatorio Alemán, Clínica Puerto Varas y centro médico Astra

¿Cómo gana todas las licitaciones?: clínicas cuestionan modelo de la ACHS

A pesar de ser grandes y contar con espaldas, resultan perdedoras en las licitaciones de cirugías y exámenes de Fonasa para acortar listas de espera. Andes Salud presentó una consulta ante el TDLC.

Por Ximena Pérez Villamil

Dueña de nueve clínicas —entre Antofagasta y Puerto Montt— la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS), fundada por la Sofía en 1958, es objeto de una consulta que está analizando el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).

Presentada por Andes Salud —controlada por las familias penquistas Imchenesky y Sáenz, con cinco clínicas desde Talca a Puerto Montt—, busca que el tribunal se pronuncie respecto de si el ingreso de la ACHS al negocio de la salud común, es decir, que no está dentro de las prestaciones del seguro de accidentes laborales, contraviene las normas de la libre competencia. La ACHS comenzó a incurrir en esta área en 2021, gracias a planes piloto aprobados por el Ministerio del Trabajo que, en febrero de 2023, entregó una autorización definitiva, lo que motivó la consulta de Andes Salud al TDLC.

Diferencias de hasta 47%

Para conocer cómo es la competencia de la ACHS, que no puede lucrar por ley, consultamos a dos grandes clínicas regionales y un centro médico de Santiago.

Revelan que los precios de la ACHS son extremadamente bajos, por lo que tienen dudas que esperan que el TDLC responda.

Un ejemplo son las licitaciones de Fonasa. Servicios de Salud u hospitales públicos para acortar las listas de espera. En la convocatoria más grande de Fonasa,



Eduardo Urrutia,
presidente
Clínica Puerto
Varas

en 2021, compitieron tres clínicas con fines de lucro de la Región de Los Lagos y la ACHS con su Clínica Puerto Montt.

En cirugía general, la ACHS postuló con un precio unitario de \$1.485.000 y se

inscribió para realizar 221 por mes. La Clínica Puerto Varas ofreció \$2.090.000 y se anotó con 54 mensuales. En cirugías de traumatología se repitió el resultado: la ACHS ofreció el menor valor con \$2.080.000 versus \$2.912.000 de la Clínica Puerto Varas. En otorrinolaringología,



Andrés Illanes,
gerente general
Sanatorio
Alemán

nuevamente, la ACHS se impuso con un precio de \$1.400.000 frente a \$2.604.000 de la Clínica Puerto Varas.

“De las aproximadamente 150 cirugías mensuales entre las tres especialidades a las que postulamos, lo que significaba realizar 1.800 en un año, solo hicimos 100 en un año, ya que cuando el ganador no puede hacerlas todas se adjudica al segundo o tercero de menor valor”, explica Eduardo Urrutia, presidente de la Clínica Puerto Varas. Fundada en 1909 por la colonia alemana, fue adquirida en 2015 por Andrés Navarro (Sonda), Carlos Kubik (histórico exgerente general de Banmédica), Christoph Schiess (Tánica) y Alfonso Peró.

En tratamientos quirúrgicos de tumores benignos, que también se licitaron en 2021, la oferta de la ACHS fue un 24% inferior a la de la Clínica Puerto Varas. En ecografías mamarias y mamografías, la ACHS postuló con valores un 34% y 47% más bajos, respectivamente.

“No ganamos nada. Todos se los llevaron ellos (la ACHS). Están vendiendo licitaciones con precios extremadamente bajos. Están contratando médicos en especialidades no asociadas al seguro de accidentes laborales, con sueldos muy generosos y no entendemos por qué”, plantea Urrutia, quien observa que esta mutual está publicitando su nueva imagen corporativa -ACHS Salud-, para ofrecer prestaciones fuera del seguro de accidentes laborales.

Más al norte, el Sanatorio Alemán de Concepción compitió con la Clínica del Sur de la ACHS de la misma región por 57 cirugías de mastectomía parcial en una licitación convocada el 29 de diciembre por el Hospital Guillermo Grant del sistema público.

El sanatorio ofertó \$2.479.831 y la ACHS, \$1.682.719, es decir, un 32% menos.

“Genera dudas que puedan tener una eficiencia tanto mayor. En esa licitación hubo tres competidores (la tercera fue Andes Salud) y ganó la ACHS por precio”, cuenta Andrés Illanes, gerente general del Sanatorio Alemán, el centro hospitalario más antiguo del país con 126 años y más

Centro médico Astra no puede ofrecer bonos Fonasa nivel 1 como la ACHS

Con siete centros médicos que ofrecen exámenes, consultas y procedimientos en la Región Metropolitana, la Clínica Astra concentra el 90% de sus atenciones en pacientes Fonasa libre elección. “Compito en traumatología y kinesiológica con la ACHS que ofrece nivel 1, el de copago más bajo en Fonasa, cuyos márgenes son menores para el prestador. Si tuviera nivel

1 con seguridad perdería plata. Yo ofrezco nivel 3 (el de copago más alto)”, dice Alvaro Cruz, socio y director de Astra.

Por una sesión de kinesiológica, explica, el paciente nivel 3 paga \$7340 y Astra recibe \$10.380. La ACHS por el nivel 1 obtiene \$6.490 y el paciente paga \$3.250. “Tiendo a pensar que todo el personal y la infraestructura (de la ACHS) ya están pagados

por el seguro de accidentes laborales y por eso puede ofrecer nivel 1”

Astra debe arrendar un edificio, armar un gimnasio, comprar máquinas, contratar kinesiólogos -enumera Cruz- “que tengo que rentabilizar y la única forma de hacerlo es cobrando nivel 3”. Por ser una empresa mediana, Astra no se sumará a la consulta en el TDLC, “pero me parece de toda relevancia que se aclare si hay un subsidio cruzado del seguro de accidentes laborales”

(Continúa en la página 14)

camas (180) fuera de Santiago, supe-
rando a la Clínica del Sur de la ACHS.

Clinica se suma a la consulta

La Clínica Puerto Varas decidió
sumarse a la consulta de Andes Salud
en el TDLC.

"Estamos revisando los antece-
dentes con el abogado de la clínica pa-
ra ver cuáles vamos a incorporar",
anuncia su presidente, Eduardo Urru-
tia.

Dice que le llama la atención que
si participan tres clínicas en una lici-
tación como ocurrió en 2021 (Andes Sa-
lud Puerto Montt y la Clínica Alemana
de Osorno además de la Clínica Puerto
Varas). Los precios entre ellas sean bas-
tante similares, aun cuando compitan
duramente para ganar, pero que la di-
ferencia con la ACHS sea sustancial.

"No es posible concurrir con pre-
cios que, por mi experiencia, están ba-
jo los costos de producir el servicio.
Cuando alguien entra a vender bajo el
costo o a subsidiar hay que saber cómo
es posible. No hay una explicación
económica. No es que ellos sean extra-
ordinariamente eficientes y las clíni-
cas privadas con fines de lucro no",
sostiene Urrutia.

"La única explicación que queda
es pensar que ellos (la ACHS) tienen
otro financiamiento que reciben del
seguro de accidentes laborales, por el
que las empresas pagan un 0,9% (del
sueldo imponible del trabajador), pe-
ro entendemos que el promedio es
1,7%. Eso significa que tienen ingresos
garantizados", asegura.

Desde el Sanatorio Alemán, su ge-
rente general, Andrés Illanes, anticipa
que "venimos con buenos ojos la con-
sulta, pero aún no hemos resuelto a ni-
vel de directorio si nos hacemos par-
te". Fundado por la Corporación Ale-
mana de Beneficencia, el Sanatorio
Alemán pasó por una quiebra y el con-
trol lo tomaron en 2014 las familias
Conrads (Inchulam), Alvarez (Buses
Hualpén e Ingeniería Pares & Alvarez)
y Kinza Capital (Carlos Marín, Andrés
Fuentes y Patricio Fernández).

"No solo ofrecen precios muy ba-
jos en las licitaciones, sino que apare-
cen con convenios con isapres que tie-
nen copago cero en exámenes caros
como resonancias magnéticas", revela
Illanes. Al ser consultado explica que
la isapre Nueva Más Vida posee un
convenio de este tipo con la Clínica del
Sur de Concepción (de la ACHS).
"Puedo entender una promoción, pe-
ro cuando ves precios bajísimos en li-
citaciones y descuentos con isapres, te
preguntas cómo se financian, cómo
cubren sus costos. Queremos que el
TDLC investigue, porque podrían ha-
ber subsidios cruzados con el seguro
de accidentes laborales", afirma Illa-
nes.