LITORALPRESS

Fecha: 21-07-2024
Medio: Las Últimas Noticias
Supl. : Las Últimas Noticias
Tipo: Noticia general
Título: "El negocio de isapres en el largo plazo es insostenible financieramente"

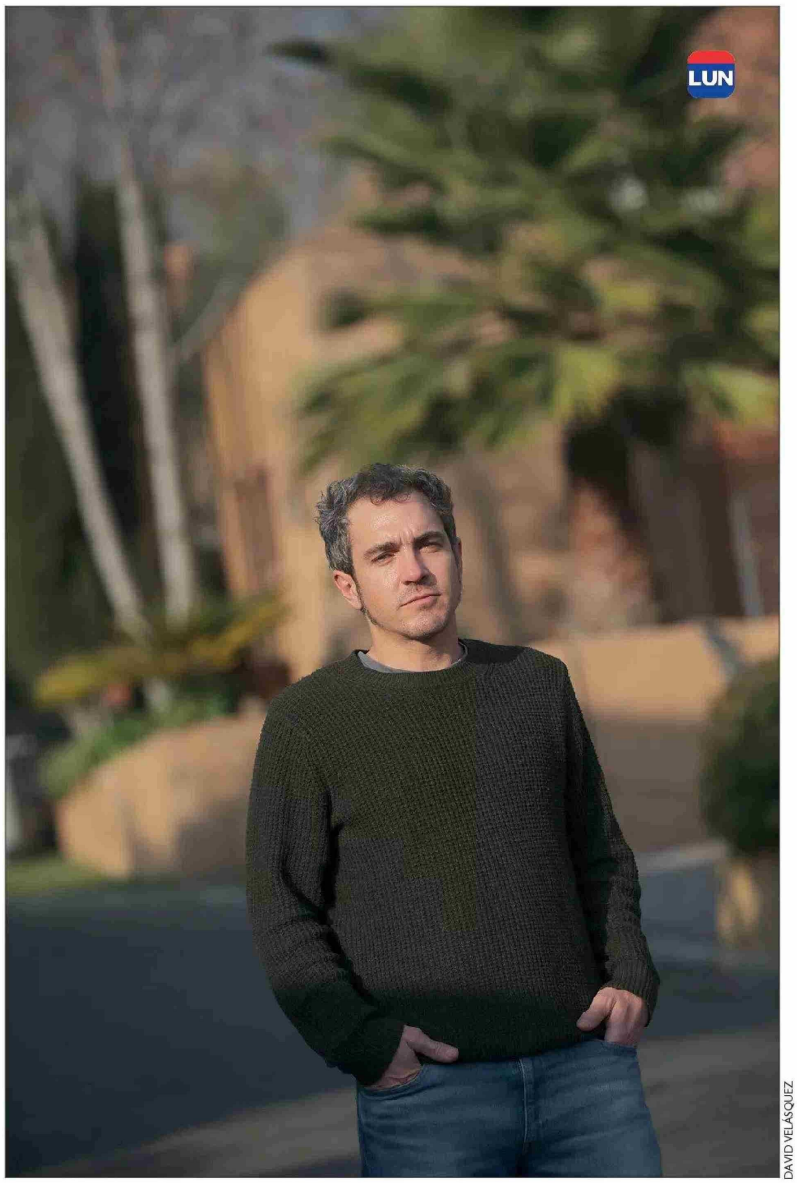
Pág. : 17
Cm2: 723,2
VPE: $ 3.976.848

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: Positiva

Pablo Celhay, académico del Instituto de Economía, analiza la industria tras anuncio de venta de Empresas Banmédica

"El negocio de isapres en el largo plazo es insostenible financieramente"

"Los planes de las isapres están creciendo más que los ingresos reales y para algunos segmentos se hace imposible pagarlos", dice el economista.



DAVID VELÁSQUEZ

MAURICIO RUIZ

El martes pasado, día feriado en Chile, UnitedHealth Group, controlador de las empresas Banmédica -conglomerado que reúne a las isapres Banmédica, Vida Tres, Clínica Santa María, Red Dávila y Help Seguros, entre otras compañías-, anunció que puso en venta el holding, lo que fue considerado como otro remezón más para el sistema de salud privado.

El grupo estadounidense, que ya se había salido de Brasil, también comunicó ese día que se desprenderá de sus operaciones que tiene en Colombia y Perú por los altos costos que arrojan sus inversiones en Sudamérica. Un ejemplo fue el gasto de 220 millones de dólares en Chile en el segundo trimestre de 2024, un periodo que estuvo acompañado de la incertidumbre que generó la discusión y posterior promulgación de la Ley Corta de Isapres para dar cumplimiento al fallo de la Corte Suprema que obliga a las aseguradoras a devolver cobros excesivos a sus afiliados por la adecuación de la tabla de factores de los planes.

"UnitedHealt al vender sus operaciones en Brasil, que es un mercado enorme, deja de tener como una especie de subsidiaria para el resto de las operaciones de la región y esa debe ser una de las grandes razones para seguir con la venta de Colombia, Perú y Chile. Ahora, claramente no ayuda a la incertidumbre que existe en el mercado chileno porque aunque la Ley Corta entrega directrices sobre cómo se debe abordar los fallos de los tribunales no cambia nada los problemas estructurales de los seguros privados", dice Pablo Celhay, académico del Instituto de Economía y Escuela de Gobierno de la Universidad Católica.

En todo caso, el doctor de políticas públicas de la Universidad de Chicago y experto en Economía de Salud, no cree que necesariamente esa incertidumbre que reina en el mercado chileno sea impedimento para que haya interesados en comprar los activos de Banmédica. "Puede ser un negocio rentable para compradores que conozcan bien la industria. Yo no creo que UnitedHealth se vaya porque tiene un negocio poco rentable, sino porque es una decisión de venta global en Sudamérica", asegura.

¿Qué puede pasar con los afiliados de esas isapres si se ejecuta la venta?

"No debería pasar nada. Lo que eventualmente podría suceder es que si venden por separado los negocios podría tener consecuencias en las coberturas que se benefician por esa integración de las isapres con los prestadores.

¿Cuál es el panorama en el corto y largo plazo que ve en el sistema isapres?

"En el corto plazo la Ley Corta de Isapres no cambia prácticamente nada. Mantiene la misma estructura de aseguramiento privado, con el pago de excedentes que se generaron por el fallo de los tribunales, pero continúa con las alzas de precios de los planes que van a financiar esta devolución. En el largo plazo el modelo o negocio de las isapres es insostenible financieramente y debería venir una propuesta de reforma que elimine las preexistencias, que genere fondos de compensación de riesgos entre isapres, que fomente la libre afiliación y que se fortalezca el Fonasa, que le puede hacer muy bien al sistema de salud como un todo, no sólo a los seguros privados.

"Ante la actual realidad, Fonasa sólo va a ir creciendo en su importancia como aseguradora de la población chilena", comenta Pablo Celhay

¿Por qué, pese a tanta incertidumbre en el largo plazo, aparecen nuevas isapres? Nació Esencial de la mano de Clínica Alemana y Christus UC planea tener una aseguradora.

"Eso refleja que la gente tiene mucha preferencia por algunos prestadores, en estos casos Clínica Alemana y Christus UC. Entonces, hay un espacio para generar este tipo de seguros completamente cerrados con ciertas clínicas que tienen un prestigio y aprovechan así las economías de escala que se producen con este modelo para poder tener mayor rentabilidad"

¿Usted cree que seguirá la fuga de afiliados de isapres? El año pasado el sistema perdió 360.876 beneficiarios y este 2024 ya se han ido casi 70.000.

"Tal como está el negocio hoy, y como la Ley Corta no cambia en nada el funcionamiento de la industria, es esperable que las isapres sigan recibiendo menos cotizantes y que se vayan más a Fonasa. Las alzas de precios generan una presión a muchos grupos de afiliados que se les hace imposible mantener el costo de un plan privado. Los planes de las isapres están creciendo más que los ingresos reales y para algunos segmentos de menores ingresos, personas mayores, jubilados, es insostenible pagarlos. Entonces, es esperable que las isapres sigan recibiendo menos cotizantes y que se vayan más a Fonasa.

¿Qué rol le ve al Fonasa con un sistema de salud privado más debilitado? ¿Cree que ahora, al sumar seguros complementarios masivamente, puede igualar las coberturas de las isapres?

"Fonasa va a seguir siendo un asegurador por defecto de la población chilena, alternativa para aquellos que no pueden pagar una isapre. Entonces, ante la actual realidad, Fonasa sólo va a ir creciendo en su importancia como aseguradora de la población chilena. Sobre las futuras coberturas de seguros complementarios o de según piso, está por verse las condiciones que ofrecerá Fonasa a las compañías de seguros y si a éstas les va a interesar participar en la licitación. Ahora, revisando la cobertura de las isapres, la oferta de Fonasa con seguros complementarios o de segundo piso no va a ser suficiente para empatar lo que hoy ofrecen las isapres.