

Fecha: 05-05-2025
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Noticia general
 Título: Mayor "estabilidad" en la industria impulsaría la captación de afiliados a isapres

Pág. : 4
 Cm2: 718,4
 VPE: \$ 9.437.446

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: No Definida

A casi un año de la aprobación de la ley corta para el sector:

Mayor "estabilidad" en la industria impulsaría la captación de afiliados a isapres

NICOLÁS BIRCHMEIER

La industria de isapres salió al mercado a captar nuevos afiliados. Conocedores del sector apuntan a que los operadores locales retomaron la contratación de vendedores y la estrategia de venta de planes de salud para recuperar parte de los 800 mil beneficiarios que han salido del sistema en los últimos cinco años.

Entre exautoridades reguladoras aseguran que actualmente se observa una "estabilidad" en el sistema que respaldaría esta estrategia de las isapres. Lo anterior, debido a la mayor certeza en las reglas del juego que trajo consigo la ley corta —aprobada hace casi un año en el Congreso— y cuyo objetivo apuntaba a viabilizar la aplicación de los fallos de la Corte Suprema por cobros excesivos.

"La situación de las isapres se mantiene en una cierta debilidad estructural, desde el punto de vista financiero, pero la ley corta sí ha contribuido a dar mayor estabilidad", dice Patricio Fernández, exsuperintendente de Salud en el segundo período del presidente Sebastián Piñera. "Aun cuando es una ley que dispone de devoluciones de dinero y, de cierta forma, tiene algunos incentivos a la desafiliación, también tiene algunas medidas financieras que le dan equilibrio al sistema", señala.

Sostiene que "para bien o para mal, las isapres hoy dán saben cuáles son las reglas del juego, cosa que hace un tiempo atrás no sabían, cuando solamente estaban los fallos de la Corte Suprema y estaba este mandato de aplicar estos fallos, pero sin un marco de reglas claras".

En este contexto, Fernández asegura que el sistema debe manejar su estrategia "en tratar de mantener a las personas que tienen hoy día en isapres, fundamentalmente a las personas jóvenes, que son las que financian el sistema; y en generar incentivos para poder atraer a las personas que se incorporan al mercado laboral y que están optando por Fonasa".

Para la exautoridad del sector, será clave la respuesta del

Exsuperintendentes de Salud sostienen que los actores del sistema aplicarán mejores estrategias de venta en planes para revertir las pérdidas acumuladas en 2024.



MAURICIO QUIZADA ARAU

sistema público a la entrada de más de 450 mil afiliados que recibieron el año pasado, en medio de la crisis en el sector de isapres, y que optaron por la modalidad de cobertura complementaria de Fonasa. "En el segundo semestre de este año deberíamos ver si fue una estrategia exitosa o no para Fonasa. Si es una estrategia exitosa, obviamente no es una buena noticia para las isapres porque habrá un incentivo para que las personas tomen un seguro, incluso teniendo preeexistencia", dice.

En cambio, si no es exitosa, afirma que "se abre una oportunidad importante para las isapres de comenzar a crecer, quizás no en forma tan agresiva, pero sí algo que les permita frenar el decrecimiento".

Pese a la mejora en el ambien-

te, Manuel Inostroza, exsuperintendente de Salud y director de Isapre Esencial, afirmó que la industria sigue presentando un complejo escenario financiero y en términos de beneficiarios. "A II meses de la aprobación de la ley corta, no hay una reversión o un punto de inflexión", dice. En 2024, las isapres abiertas anotaron pérdidas acumuladas por \$100.691 millones, mientras que salieron cerca de 157 mil afiliados de las isapres abiertas, totalizando 2.559.157 beneficiarios —la suma de cotizantes y cargas—. Según los datos de la Superintendencia de Salud disponibles a febrero de este año, la cifra de beneficiarios disminuyó a 2.528.241.

"Lo único que le queda al sistema es intentar revertir con alguna estrategia más audaz de venta, y para eso tiene que tener

nuevos productos y contratar nuevamente fuerza de venta, para tratar de revertir esos números (pérdidas y disminución de afiliados) con esa estrategia", afirma Inostroza. Y agrega: "No hay un contexto regulatorio que facilite que esta estrategia de venta de nuevos productos pueda ser exitosa, porque hasta ahora no hay números que demuestren que sea exitosa".

Planes

Tras la entrada en vigor de la ley corta de isapres, la oferta de planes se reconfiguró. Así lo indica un análisis de Matrix Consulting, que revisó más de 560 planes en marzo de este

año, apuntando a una adaptación del mercado a las nuevas reglas del juego.

La firma constata que las isapres si bien han reportado dificultades para absorber alzas en los aranceles de las clínicas, dado su debilitamiento financiero asociado a congelamientos en el reajuste del precio

base y a las devoluciones por cobros en exceso, entre otros factores. En este escenario, el informe indica que este panorama ha tenido "efecto en variables como las coberturas ofrecidas, los precios de los planes y los prestadores objetivo de los planes".

Matrix Consulting señala en su análisis que en el futuro el "equilibrio en el poder de negociación entre isapres y pres-

tadores podría variar en función de la evolución financiera de las isapres, lo que eventualmente podría volver a impactar estas variables".

En esa línea, asegura que "las isapres con red de prestadores, como Banmédica y Consalud, podrían verse menos afectadas ante cambios en el poder de negociación de cada actor". Pone como ejemplo a las clínicas de RedSalud en la Región Metropolitana (Vitacura, Providencia y Santiago), las cuales "están presentes como prestador preferente en 80%, 96% y 96% de los planes de Consalud respectivamente, en contraste con una presencia en menos del 40% al ver el total de planes de salud".

Patricio Fernández sostiene que en el caso de "las isapres que tengan algún tipo de relación o estén bajo un mismo controlador de una red de prestadores, será mucho más fácil el recuperar convenios o establecer mejores precios (...). Puede ser un poco más difícil para aquellas isapres que no tengan redes de prestadores, pero hoy día todos los prestadores privados también están en un plan de tener convenios con la mayoría de los actores".

Por otra parte, Matrix Consulting también analizó la presencia de clínicas como prestador preferente en los planes. En ese segmento, Clínica Indisa y el Hospital Clínico UC lideran en presencia como prestadores preferentes, al estar incluidos en el 53% de los planes de salud comercializados. "Ambas clínicas están presentes en planes de todas las isapres y se asocian a planes con coberturas altas a precios relativamente bajos. Estos planes abarcan un amplio rango de precios, desde \$100 mil hasta \$300 mil", señala.

En contraste, la firma indica que Clínica Cordillera, el Hospital Clínico Universidad de Chile y Clínica Alemana de Santiago registran "la menor presencia entre las clínicas ubicadas en Santiago", con participación como prestador preferente en un 8%, 10% y 10% de los planes, respectivamente.

AFILIADOS

Cerca de 800 mil personas han salido de las isapres los últimos cinco años.