LITORALPRESS

Fecha: 11-07-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Sin margen de error: expertos advierten alto riesgo si falla segunda licitación de nueva modalidad de Fonasa

Pág. : 2
Cm2: 736,0

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

El principal riesgo de un trato directo es la falta de competencia y opacidad, lo que puede derivar en precios más altos, menor calidad y dudas sobre la imparcialidad. También crece el riesgo de litigios y renegociaciones posteriores que encarecen el sistema".

Paula Benavides, economista y profesora de la Escuela de Gobierno de la PUC.

El trato directo no solo implica riesgos de discrecionalidad, sino que tiene un alto costo en términos de legitimidad. En la discusión parlamentaria, varios senadores advirtieron que este mecanismo daña la confianza de la ciudadanía".

Francisco León, exjefe Depto. Estudios de Fonasa y consultor Efkt Consultores.

Siempre será mejor realizar una licitación pública, abierta y competitiva, que favorezca la competencia entre diversos oferentes, tanto en atributos de servicio como en el precio, a la vez que proporcione plena transparencia".

Rodrigo Gutiérrez, gerente general de Ciedess.

El trato directo debe ser siempre una excepción. Al no existir competencia, este mecanismo tiende a resultar en mayores precios o menores estándares de servicio, en comparación con lo que se lograría en un entorno competitivo".

Daniela Sugg, economista especialista en salud.

Sin margen de error: expertos advierten alto riesgo si falla segunda licitación de nueva modalidad de Fonasa

Estiman que sería un muy mal escenario que falle la próxima subasta y que el asegurador público se vea obligado a hacer un trato directo. En ese tercer y último intento que le quedaría a Fonasa, creen que sería difícil cerrar un acuerdo de ese tipo y que, en caso de lograrlo, lo más probable es que los precios sean más altos en un proceso sin competencia.

MARIANA MARUSIC

Este mes el director del Fondo Nacional de Salud (Fonasa), Camilo Cid, ha ido a dar explicaciones a las comisiones de Salud del Senado y de la Cámara de Diputados sobre la fallida licitación para crear la Modalidad de Cobertura Complementaria (MCC), luego de que a fines de junio se declaró desierta, pues ninguna compañía de seguros hizo ofertas.

Cid ha recordado que tienen tres meses, hasta el 23 de septiembre, para poder lanzar las nuevas bases de licitación, en una segunda subasta que, de no resultar exitosa, dejaría al asegurador público con una sola opción: hacer un trato directo.

"Esperamos que se pueda asignar la MCC en esta segunda licitación. Y en todo caso, siempre está posible la tercera vuelta, que es la asignación directa o trato directo, como está en la ley", dijo Cid este martes ante los diputados.

Sin embargo, los expertos advierten que en realidad Fonasa se ha quedado sin margen de error en esta nueva subasta, pues existirían altos riesgos en caso de verse obligado a hacer un trato directo que, según afirman, podría ser un escenario incluso más complejo de resolver, con precios que además podrían resultar más altos al no haber competencia, y con una menor calidad de servicio.

La economista y profesora de la Escuela de Gobierno de la PUC, Paula Benavides, comenta que "la licitación del seguro es compleja, es un producto nuevo con elevada incertidumbre en su demanda y uso. Además, se requieren aranceles suficientes para tener una red hospitalaria de complejidad definida con anterioridad, para así tener un pool amplio y heterogéneo que permita gestionar la selección adversa y poder estimar la demanda. Esto es clave para recibir ofertas de compañías de seguros, pero no es evidente que pueda darse con el marco actual. Si no se corrigen esas falencias, un trato directo enfrenta los mismos o incluso mayores riesgos. Lo decisivo es tener un contrato bien diseñado, sino es como esperar buenos resultados al tratar de construir una casa con los planos mal hechos".

Respecto de los riesgos que ve en caso de fallar la segunda subasta, Benavides manifiesta que "uno pensaría en un trato directo si no hay suficientes oferentes en el mercado o en situaciones de urgencia, pero no parece el caso. El principal riesgo de un trato directo es la falta de competencia y opacidad, lo que puede derivar en precios más altos, menor calidad y dudas sobre la imparcialidad. También crece el riesgo de litigios y renegociaciones posteriores que encarecen el sistema".

A juicio de Francisco León, exjefe del Departamento de Estudios de Fonasa y actual consultor senior de Efkt Consultores, en caso de fallar la segunda licitación no solo representaría "un revés técnico y operativo, sino que abre un escenario especialmente riesgoso para la sostenibilidad del sistema y la credibilidad institucional".

León califica como "preocupante el mensaje que se ha transmitido desde la dirección de Fonasa", al señalar Cid que no hay que preocuparse, porque igualmente existe una tercera opción que es el trato directo. "Esa afirmación, lejos de generar confianza, tensiona al mercado. Equivale a decir: 'Si no participan, después les puedo ofrecer mejores condiciones por otra vía'. Así se erosiona uno de los principios fundamentales de cualquier proceso licitatorio: la igualdad de condiciones. Y con ello, se debilita el incentivo a participar bajo reglas claras, previsibles y comunes para todos", asegura.

Además, sostiene que "el trato directo no solo implica riesgos de discrecionalidad, sino que tiene un alto costo en términos de legitimidad. En la discusión parlamentaria, varios senadores advirtieron que este mecanismo daña la confianza de la ciudadanía".

León estima que "desde una perspectiva sanitaria y aseguradora, avanzar por la vía del trato directo en un modelo tan delicado como el MCC –que afecta directamente la cobertura de más del 80% de la población chilena– es simplemente peligroso. No solo se corre el riesgo de generar un monopolio, sino que también se puede perjudicar gravemente a los usuarios, quienes quedan sin alternativas reales y expuestos a condiciones menos competitivas".

Para la economista especialista en salud, Daniela Sugg, "en términos prácticos, el trato directo debe ser siempre una excep-

SIGUE

LITORALPRESS

Fecha: 11-07-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Sin margen de error: expertos advierten alto riesgo si falla segunda licitación de nueva modalidad de Fonasa

Pág. : 3
Cm2: 346,1

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Camilo Cid ha sostenido una decena de reuniones con aseguradoras

–Cerca de una decena de reuniones con compañías de seguros de vida ha sostenido Fonasa este mes, tras declararse desierta la licitación para crear la MCC.

–El director de Fonasa, Camilo Cid, reveló esta semana ante los diputados que esas reuniones fueron solicitadas por las compañías por ley del lobby.

–El registro en la plataforma de ley del lobby aún no muestra cuáles son esas aseguradoras, pero sí enseña que previo a que se declarara desierta la subasta, hubo algunos encuentros con clínicas que pidieron hablar sobre el arancel que fijó Fonasa para la MCC, y que según han dicho los prestadores con anterioridad, no resulta atractivo para que se sumen.

–El 16 de mayo altos ejecutivos de RedSalud, que no se ha unido a la MCC, se reunieron con Cid para mostrar su "análisis técnico" sobre el tema. Asistieron el gerente general, Sebastián Reyes; el gerente comercial, Óscar Matus, entre otros ejecutivos.

–Gonzalo Difoso, gerente general del segmento prestador en Bupa Chile, que adhirió a la MCC, también se juntó con Cid el 21 de abril. Desde la Achs, que igual adhirió a la MCC, sostuvieron una reunión el 28 de marzo. En el caso de UC Christus, que no se ha unido, hubo un encuentro el 21 de marzo.

ción. Al no existir competencia, este mecanismo tiende a resultar en mayores precios o menores estándares de servicio, en comparación con lo que se lograría en un entorno competitivo. Su uso debiera restringirse a situaciones donde la prestación del servicio es imprescindible y su ausencia implicaría un perjuicio significativo para la población o la economía, desde la perspectiva del Estado".

Sugg considera que en el caso de la MCC, "el principal riesgo de un eventual trato directo es el valor de la prima comunitaria. Esto se debe a que, tal como fue diseñado en la ley, el seguro complementario no tiene más funciones que entregar protección financiera, la cual ya se encuentra predefinida en términos porcentuales sobre los aranceles. Es decir, el margen de gestión o diferenciación es limitado".

Sugg espera que no falle la próxima licitación, pero también cree "que fue un error haber establecido legalmente la obligatoriedad de recurrir al trato directo en caso de que no haya oferentes, ya que esto fuerza la creación de un producto que no resulta atractivo ni viable para los actores relevantes".

Dicho eso, la economista cree que "si alguna aseguradora manifestara interés en un trato directo, esto reflejaría que las condiciones ofrecidas son suficientemente favorables para la industria, lo cual sugiere que esas mismas condiciones podrían haberse incorporado directamente en unas nuevas bases de licitación, evitando así la necesidad de recurrir a un trato excepcional".

Respecto de si es más fácil conseguir acuerdo en trato directo, Benavides estima que "es necesario preguntarse si se requiere más tiempo para evaluar todas las implicancias de fondo de la MCC y su diseño, sin descartar alternativas. También considero prioritario poner esfuerzos y sumar voluntades en las reformas de salud que se discuten en el Parlamento, para proteger a los más vulnerables y hacerse cargo de los problemas que el sistema de salud enfrenta. Creo posible acordar cambios de corto y mediano plazo con una mirada integral y visión de Estado, incluso en tiempo electoral. Porque el costo de seguir esperando es alto y lo pagan las personas más desprotegidas".

El gerente general de Ciedess, Rodrigo Gutiérrez, plantea que "respecto a la nueva licitación que debe hacer Fonasa, persiste la inquietud de si acaso los errores serán suficientemente corregidos y de si efectivamente se logra concitar el interés de las aseguradoras. Hasta ahora, con la información que existe disponible, el riesgo se mantiene".

Sobre la posibilidad de llegar a un trato directo, Gutiérrez estima que "siempre será mejor realizar una licitación pública, abierta y competitiva, que favorezca la competencia entre diversos oferentes, tanto en atributos de servicio como en el precio, a la vez que proporcione plena transparencia en el uso de recursos públicos".

Añade que "si bien la ley de compras públicas contempla la posibilidad de realizar compras por trato directo, esta modalidad está reservada para casos excepcionales, muy justificados, en que además se debe demostrar la existencia de un único proveedor para proveer el servicio. No sería este el caso, puesto que de antemano sabemos que existen múltiples compañías que estarían en condiciones de cumplir con los requerimientos técnicos del servicio. Por otro lado, un trato directo tendría probablemente un precio mayor, al no existir competidores".

En paralelo, León afirma que "Fonasa necesita una solución sostenible, no un atajo. Y eso exige un rediseño serio, transparente y técnicamente robusto del modelo, construido en diálogo genuino con los actores del ecosistema. Reiterar el fracaso de la primera licitación con un segundo intento mal calibrado no solo desincentiva la participación del sector privado, sino que abre la puerta a una solución que nunca debió considerarse estructural: el trato directo como vía predeterminada".