

Fecha: 24-04-2025
 Medio: Publimetro
 Supl.: Publimetro
 Tipo: Noticia general
 Título: **Cómo se reconfiguran los planes de las isapres tras la “Ley Corta”**

Pág.: 6
 Cm2: 326,3
 VPE: \$ 2.079.312

Tiraje: 84.334
 Lectoría: 382.227
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Cómo se reconfiguran los planes de las isapres tras la “Ley Corta”

Prestadores. Destaca la presencia del Hospital Clínico de la UC y de la Clínica Indisa en más del 50% de los planes.

Marcelo González Cabezas

Un reciente estudio de la consultora Matrix Consulting analizó la oferta de 560 planes de salud de Isapres abiertas comercializados en marzo de este año, y quedó al descubierto un profundo cambio en la relación entre las aseguradoras privadas y las clínicas.

Y ello se da en el contexto de la denominada “Ley Corta de Isapres, la normativa 21.674 promulgada el 20 de mayo de 2024 y que obliga a las aseguradoras a devolver cobros en exceso y además fija nuevas reglas para precios y coberturas, reconfigurando el equilibrio financiero del sistema.

Según el informe, la Clínica Indisa y el Hospital Clínico de la Universidad Católica destacan como los prestadores preferentes más usuales en los planes de salud, integrando más del 50% de los planes analizados, con altas coberturas hospitalarias y ambulatorias a precios



La Clínica Indisa es uno de los prestadores de mayor presencia en la actualidad. / AGENCIAUNO

competitivos.

En contraste, prestadores como la Clínica Alemana y la Clínica Cordillera muestran una participación acotada, con presencia preferente en menos del 10% de los planes revisados.

“El mercado está ajustándose frente a las nuevas reglas del juego. Por eso observamos clínicas que buscan masividad, otras que apuntan a nichos específicos y algunas

que diferencian su estrategia según la ubicación geográfica de sus centros de salud”, explica Marco Ávila, socio líder de la práctica de Healthcare de Matrix Consulting.

En ese sentido se enmarca la clasificación de las estrategias de las clínicas en tres grandes grupos.

Hay un enfoque segmentado, como el de la Clínica Alemana, con planes orientados a segmentos socioeconómicos

específicos.

También se ven lineamientos con cobertura amplia, como los de las clínicas Bupa e Indisa, con presencia transversal y aranceles competitivos.

Y además hay una estrategia diferenciada por la ubicación del centro de salud, como se da en el caso de UC CHRISTUS, que adopta posicionamientos distintos para el Hospital Clínico UC y la

CIFRA

2.599.176

Eran los beneficiarios de las isapres en febrero de este año, divididos en 1.593.856 cotizantes y 1.005.320 cargas, según la Superintendencia de Salud.

Clínica San Carlos de Apoquindo.

El análisis también señala cómo el poder de negociación entre las isapres y los prestadores se está redefiniendo.

Mientras aseguradoras como Banmédica y Consalud pueden negociar de forma diferenciada el alza de aranceles dentro de su red de prestadores, otras como Colmena y Nueva Masvida -sin prestadores asociados- deberán equilibrar su crecimiento con una estrategia de alianzas eficiente.

Pese a lo anterior, las dos últimas isapres tuvieron un sólido desempeño en 2024: Colmena lideró en número de afiliados, con el 24% del total, y Nueva Masvida creció en 7.000 beneficiarios durante el año pasado.