

Análisis de exsuperintendentes de Salud

Inestabilidad regulatoria: La razón por la que se va de Chile el dueño de Banmédica

UnitedHealth Group comunicó que venderá Empresas Banmédica, pero en el sector se ve complejo vislumbrar un comprador para el negocio asegurador.

CATALINA MUÑOZ-KAPPES

“Esta es la primera consecuencia importante de lo que ha sido el mal manejo de esta crisis (de isapres), producto de los fallos judiciales”. Así califica Héctor Sánchez, director del Instituto de Salud Pública UNAB y exsuperintendente de Salud, la intención del controlador estadounidense de Empresas Banmédica de vender su posición en Chile. Según informó el martes UnitedHealth Group (UHG), que en 2018 adquirió Empresas Banmédica por aproximadamente US\$ 2.800 millones, su intención es salir de Sudamérica, lo que implica la venta de sus operaciones en Chile, Perú y Colombia.

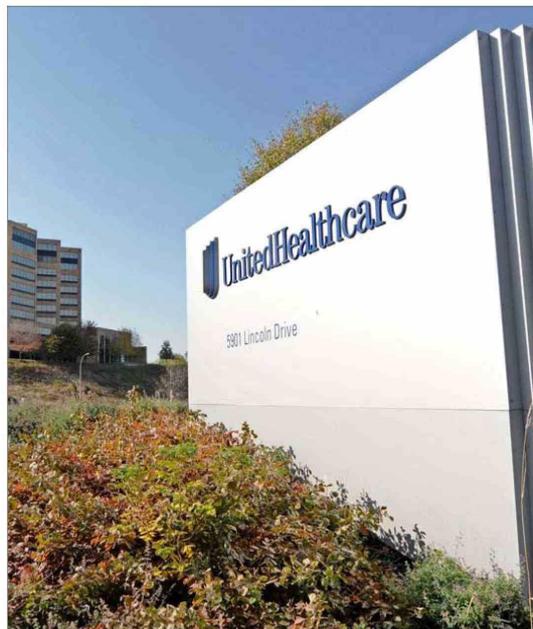
Aunque inicialmente el conglomerado no detalló las razones detrás de su decisión (ver nota relacionada), exsuperintendentes de Salud apuntan a que la causa radica en la inestabilidad regulatoria que atraviesa el sector en el país.

UnitedHealth Group es el conglomerado de salud más grande del mundo. “Ellos no ingresan a los países para un proyecto de corto plazo, de tal manera que no hay ninguna explicación que no sea lo que está sucediendo hoy día en el país”, dice Sánchez.

Para la exautoridad, el negocio de las isapres en Chile tiene déficits estructurales, lo que no hace posible recuperar inversiones. Por un lado, está la deuda que las isapres deberán pagar. Más importante es el cambio de tabla de riesgo, que para Sánchez es “un déficit permanente”. A esta situación se le suma que la ley corta, más que resolver, “genera nuevos problemas”, por ejemplo, autorizar un reajuste de hasta 10% que creará una selección adversa de riesgo.

No solo Chile

Manuel Inostroza, director de isapre Esencial, académico UNAB y exsuperintendente de Salud, recalca que el anuncio es “una compleja señal porque no es solo abandonar Chile, sino que es abandonar Sudamérica”. En ese sentido, destaca que tanto en Chile como en Colombia existe una incertidumbre regulatoria en el sector de la salud;



Una posibilidad es que UnitedHealth Group venda el negocio por separado, por un lado a las isapres Banmédica y Vida Tres, y por otro lado, a los prestadores de salud, que incluyen las clínicas Santa María y Dávila.

en el caso del país, por la ley corta de isapres. Por otro lado, en Colombia el Presidente Gustavo Petro ha buscado reformar a las Entidades Promotoras de Salud (EPS) —similares a las isapres—, primero mediante una reforma que fracasó en el Congreso y luego por decretos.

“Siendo Chile y Sudamérica un sector muy marginal para el negocio global de United, prefieren salir por la inestabilidad política y la incertidumbre regulatoria”, afirma.

En la misma línea, el abogado y exsuperintendente de Salud Patricio Fernández señala que la inestabilidad política y regulatoria no se da solo en el país, sino que a nivel de Latinoamérica, lo que “probablemente, sin tener el detalle, influye en la decisión de vender su participación en la región”.

Vender ¿a quién?

El escenario que se configura con la salida de UnitedHealth Group es complejo, ya que, en la opinión de los exsuperintendentes, será difícil en-

contrar a un comprador para las isapres Banmédica y Vida Tres. Una posibilidad sería vender el negocio de prestadores de la salud, que incluye a las clínicas Santa María, Dávila, Vespucio, Biobío y Ciudad del Mar.

“Es lógico imaginarse que aquí hay dos negocios, el negocio prestador y el asegurador. La lógica dice, dada la situación, que el negocio prestador tiene un valor, y las isapres tienen un valor distinto y muy inferior”, asevera Sánchez. Además, afirma que la implicancia de la salida de UHG de las isapres en Chile es que “la empresa más grande del mundo (en salud) ha identificado que este negocio no es viable. Y eso lo van a tener que ver muy bien aquellas otras empresas que pertenecen a inversionistas extranjeros”.

“Si es inviable para United, es difícil que sea viable para cualquier otro inversionista”, concluye Inostroza. Un escenario que vislumbra, ante una posible falta de compradores, es el cierre de las isapres y la venta

“Esta es la primera consecuencia importante de lo que ha sido el mal manejo de esta crisis (de isapres), producto de los fallos judiciales”.

HÉCTOR SÁNCHEZ, DIRECTOR DEL INSTITUTO DE SALUD PÚBLICA UNAB Y EXSUPERINTENDENTE DE SALUD

“Si (el negocio en isapres) es inviable para UnitedHealth Group, es difícil que sea viable para cualquier otro inversionista”.

MANUEL INOSTROZA, DIRECTOR DE ISAPRE ESENCIAL, ACADEMICO UNAB Y EXSUPERINTENDENTE DE SALUD

“Esta inestabilidad política y regulatoria se da no solo en nuestro país, sino que también en la región, lo que probablemente (...) influye en la decisión de vender su participación”.

PATRICIO FERNÁNDEZ, ABOGADO Y EXSUPERINTENDENTE DE SALUD

por separado de las clínicas y de los otros negocios complementarios. “Van a comprometer un plan de pago, pero si no hay nadie que quiera comprar la isapre, eso va a significar probablemente pedir la intervención de la Superintendencia de Salud buscando un cierre del registro isapre”, dice Inostroza.

No todos ven esa posibilidad. Fernández no cree que el cierre esté dentro de lo que ha planteado UHG, mientras que Sánchez estima que Banmédica es una empresa con un prestigio importante, que “no va a abandonar a su gente a la suerte”.