

Opinión

Oportunidades de la Ley corta de Isapres



Víctor Valenzuela Villagra
Académico
Departamento
de Economía y
Administración,
UNAB

La industria de la salud en Chile, con actores privados y públicos, enfrenta una crisis generalizada, con largas filas de espera, clínicas privadas en insolvencia financiera, abuso de licencias médicas con un mercado secundario ilegal de ventas de estas.

Un subsistema público, que históricamente se ha quedado en la época de la Revolución Industrial, al ser gestionado por los gerentes de operaciones que, para el caso, son los médicos enviados al sacrificio fuera de sus virtudes intelectuales, con falta de personal e infraestructura de salud, condiciones de trabajo y de vida ciudadana que meten costos por el lado del ausentismo laboral, con sindicalización ramal de facto y no inmune a la utilización política.

Un subsistema privado surgido con el pecado original de la ilegitimidad, al ser concebido en dictadura, con alta judicialización del alza en tarifas y que traslada un aumento de costos adicional a quienes no hacen el reclamo por indolencia o ser clientes cautivos con preexistencias, pero que hasta ahora se justificó porque los usuarios

pueden gastar su cotización de salud escapando de huelgas y del ausentismo de los profesionales; pero la letra chica es que normalmente debe tomar un plan que será más que su 7%.

La pregunta que cabe formularse entonces es: ¿por qué las personas están dispuestas a pagar más? Puede que sea la decepción ante el sistema público o por la libertad de elegir lo que cree mejor.

La ley corta de isapres nace, entonces, del choque entre un sistema de tarifas fallido que generó casos de cobros en exceso con la agenda del Gobierno de un sistema público único en que el sistema privado fuese marginal y solo para elites que lo pudieran pagar. Evidentemente, no es una solución óptima, pero es un subóptimo con el que habrá que convivir.

Así las cosas, el futuro del sistema privado, con isapres, clínicas, laboratorios y compañías de seguro asociadas, debe asumir que la ley corta es la punta de un iceberg, aparte de la restricción de tarifas en que todos los planes deben ajustarse según la Tabla Única de Factores, sin discriminación.

Las amenazas principales son dos. Una es que los cotizantes que tienen menor costo por ser menos recurrentes a prestaciones sientan que su plan es caro y emigren a Fonasa. Y dos, justificar su idea de negocios.

Como siempre en las amenazas están las oportunidades y se funden en una sola idea: una nueva formulación del proyecto que parte en las isapres y demanda nuevas cosas al resto de los actores privados.

Este trabajo de gestión se llama ingeniería de productos, concibiendo que un producto es un commodity más una propuesta de valor y, por definición, una atención de salud cualquiera es un commodity o producto estandarizado básico, porque es estandarizado y el factor de decisión siempre es el precio, pues los profesionales de la salud no discriminan pacientes para tratarlos.

La oportunidad de reinventarse y salir del atolladero en que estaban es espectacular, legitimará la salud privada eliminando el pecado de origen, descarta el sueño naif del monopolio estatal, ofrece un horizonte de operación alejado de la judicialización y construir una nueva propuesta de valor.