

Opinan exsuperintendentes y exministros de salud

La señal del anuncio es que la industria “no es viable y no vale la pena seguir”

Es además un golpe para el gobierno y para el país que una de las principales empresas de salud del mundo decida salir de Chile.

Por Ximena Pérez Villamil

Como una señal de que la industria de las isapres no es viable y no vale la pena seguir por la incertidumbre, es interpretado por ex autoridades de salud el anuncio de venta de Banmédica que ayer hizo la estadounidense UHG, uno de los grupos de salud más grandes del mundo. Dicen que ratifica que la ley corta de isapres, que obliga a las aseguradoras a pagar aproximadamente US\$1.200 millones por la aplicación de los cobros en exceso por la tabla de factores, estuvo mal hecha.

“Creo que la evaluación que ha hecho UHG es que el marco regulatorio y el contexto político es de tal incertidumbre que no vale la pena seguir, la industria no es viable y no tiene futuro”, plantea Héctor Sánchez, director ejecutivo del Instituto de Salud Pública de la UNAB y exsuperintendente de salud.

“Es un golpe para el Gobierno y para el país que una de las principales empresas de salud del mundo decida salir de Chile. Es una señal para el resto de la industria y un llamado a tener, de una vez por todas, una regulación adecuada que permita que las personas puedan optar por seguros estatales y privados de salud”, sostiene Pablo Eguiguren, director de políticas públicas de LyD.

El exministro de salud, Enrique Paris, presidente del IPSUSS de la U. San Sebastián, dice que varios -como él, Paula Daza, Emilio Santelices, Jaime Mañalich, Manuel Inostroza y Héctor Sánchez- advirtieron en el Congreso que, ante la falta de incentivos y las dificultades para el desarrollo de la actividad, “algunas entidades internacionales iban a comenzar a pensar en retirarse del país, y eso está ocurriendo”.

Agrega que en Colombia, donde UHG anunció que también venderá su empresa de seguros de salud, está sucediendo lo mismo que en Chile. “El gobierno de (Gustavo) Petro está tratando de hacer desaparecer los seguros privados de salud”.

Señal para las otras isapres

Manuel Inostroza, académico de salud pública de la UNAB y director de la isapre Esencial, advierte que “es evidente que UHG reactivará el juicio internacio-



Héctor Sánchez, Enrique Paris, Pablo Eguiguren y Manuel Inostroza



nal en el Ciadi para recuperar parte del valor de la compañía”. Afirma que la decisión de vender Banmédica obedece al fallo de la Corte Suprema (por la tabla de factores) y la ley corta de isapres

“Creo que la decisión no está tomada por las pérdidas que puede haber tenido la empresa. Es más estructural, ha llegado



a la conclusión que la ley corta no resolvió la incertidumbre financiera y que la industria no tiene futuro”, acota Héctor Sánchez.

Coincide Paris: “Ratifica que el proyecto de ley corta fue malo, que no resolvió el desequilibrio financiero de las isapres y no les dio viabilidad, pese a que tuvieron todas las advertencias de la comisión de expertos nombrada por la Comisión de Salud del Senado y de las ex autoridades de salud”.

Inostroza va más allá y asegura que este anuncio afecta mucho a la autoridad, “que pensaba que Banmédica estaba me-

jor preparada para resistir la ley de corta (de isapres) y es la primera en caer”.

Cree que además esta decisión puede generar mucho nerviosismo en la industria.

“Esto tiene varios efectos. El primero es respecto de las otras isapres. Van a tener que evaluar muy bien lo que van a hacer. Si UHG, uno de los operadores de seguros de salud más grandes del mundo, está tomando la decisión de vender, le está dando una señal a todo el mercado. Y la señal es piénselo”, plantea Sánchez.

Qué deben hacer los afiliados

Para los actuales afiliados de las isapres que ya están inquietos y preocupados, según Paris, en especial los que tienen preexistencias, “les va a aumentar mucho más el estrés y la incertidumbre” dice apuntando a los de Banmédica y su filial Vida Tres.

La recomendación de Sánchez es no cambiarse en este momento y esperar a que las cosas vayan decantando, porque los procesos de venta demoran. “Decirlo ahora es una irresponsabilidad”

Inostroza explica que Banmédica y su filial Vida Tres representan el 28 % de beneficiarios del sistema privado de salud -con 766 mil personas, de las cuales 230 tienen preexistencias- y cree que es probable que UHG no logre vender la aseguradora. “Las clínicas sí; la isapre lo veo muy difícil”.

“UHG va a ser muy cuidadosa, va a hacer una salida muy ordenada, va a dejar pagada la deuda por (los cobros en exceso) la tabla de factores. ¿Quién va a querer comprar? El aumento del 10% en octubre va a provocar una estampida de los grupos de afiliados jóvenes y los sanos y va a quedar na carretera con alta siniestralidad”, asegura Sánchez. No duda que habrá interés por comprar sus clínicas, no la cartera de afiliados.

Pablo Eguiguren observa que los afiliados de Banmédica y Vida Tres no debieran tener mayores problemas en el corto plazo, “es posible que los que puedan, decidan migrar a otra isapre”. Lo que sí ve muy difícil es que Banmédica y Vida Tres capten nuevos afiliados tras este anuncio. “Esto hace más urgente avanzar en una ley que termine con las preexistencias para permitir la movilidad de los afiliados”.

Inostroza recuerda que en la ley corta aprobada hace dos meses la nueva Modalidad de Cobertura Complementaria de Fonasa (7% más un seguro adicional) “recién estaría para mediados del próximo año”.