

TÍTULO: Cecilia Karlezi notifica por carta cambios a los médicos de CLC; ellos buscan negociar				
NÂ°	FECHA	MEDIO	SECCIÃ“N	PÃ•GINA
87341	2020-08-20	La Segunda	Sociedad	14

Imagen 1/1

Les envi3 nuevos contratos que deben firmar antes del 1 de octubre:

Cecilia Karlezi notifica por carta cambios a los m3dicos de CLC; ellos buscan negociar

Tambi3 iban adjuntos nuevos anexos de contrato: tendr3n que entregar un porcentaje de sus honorarios por operaciones a la cl3nica. Mientras tanto, se est3 conformando una mesa de trabajo.

Por Ximena P3rez Villamil

Hace poco m3s de un mes el notario suplente Felipe San Mart3 Schroder lleg3 hasta la Cl3nica Las Condes (CLC). Llevaba consigo 450 cartas dirigidas a cada uno de los m3dicos de planta junto a nuevos anexos de contrato. De esta forma, se notificaban importantes cambios a las condiciones con que, hasta ahora, ha funcionado el cuerpo m3dico de CLC.

Desde que ingres3 a la propiedad de la cl3nica, en 2008, Cecilia Karlezi (56) —hija de la fallecida Mar3a Luisa Solari, una de las seis ramas controladoras de Falabella— mostr3 su descontento con el modelo de negocios de CLC. Al tomar el control en noviembre pasado, al alcanzar el 50,05% de la propiedad mediante una Oferta P3blica de Acciones, se esperaban cambios, pero la f3rmula escogida no agrad3 a los m3dicos.

Enviarles los anexos de contratos, sin previo aviso ni consulta, fue interpretado como una manera de saltarse una negociaci3n para llegar a un acuerdo. Los m3dicos no son empleados —no existe una relaci3n de tutelaje— y, diferencia de otras cl3nicas, los pacientes llegan a CLC por la reputaci3n y prestigio de sus m3dicos. No porque exista un seguro o un convenio preferente con una isapre.

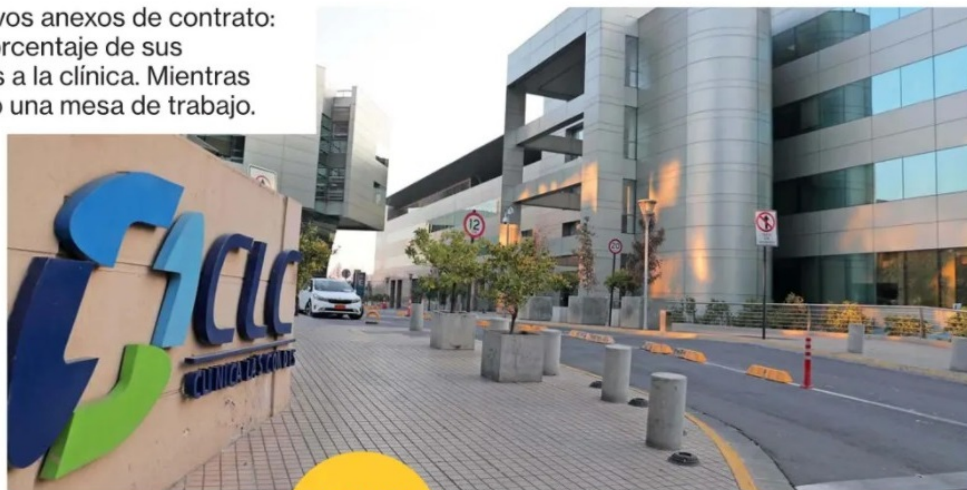
A esas alturas, los m3dicos, que son dueños de un 30% de CLC, ya contaban con un equipo asesor: el agr3nomo y doctor en Econom3a C3sar Barros y el abogado Juan Enrique Allard, socio del estudio Guerrero.

En los nueve meses que Karlezi lleva como controladora, han rotado cuatro gerentes generales. Fredy Jacial, el 3ltimo, es descrito como amigo de Alejandro Gil, la pareja de Karlezi, y prefiri3 renunciar al cargo antes que afectar su relaci3n con Gil. Lo reemplaz3 en forma interina Jer3nimo Garc3a, actual gerente de finanzas.

La oficina de abogados Grasty, Quintana y Majlis dej3 de trabajar para Karlezi y Gil, quien siempre ha representado a su pareja en el directorio y ahora lo preside.

Modelo similar a la Alemana

En la carta se inform3 a los m3dicos que deben firmar el nuevo anexo del contrato de trabajo antes del 1 de octubre. El cambio principal es que tendr3n que entregar entre un 15% y 25% de los honorarios



que cobran a sus pacientes por operaciones y procedimientos quir3rgicos ambulatorios a la cl3nica. Hasta ahora, todo quedaba para ellos.

Los descuentos por facturaci3n como son descritos en el anexo no se hacen cargo, seg3n los m3dicos consultados por La Segunda, de las distintas especialidades. No es lo mismo neurocirujano que no opera todos los d3as que un traumat3logo que

Tambi3 se informa de un cambio en las consultas: actualmente los facultativos de CLC pagan entre \$2 millones a \$4 millones mensuales por arrendar una consulta los cinco d3as de la semana en jornada completa. La propuesta es que el m3nimo de atenci3n de un m3dico sea de dos d3as y medio por semana o cinco bloques.

Postura de los m3dicos

Unidos y conscientes de que es necesario hacer modificaciones no solo en sus condiciones comerciales, sino tambi3n en el modelo de negocios se encuentra la Asociaci3n de M3dicos Las Condes (AMLC), que agrupa a los facultativos.

La mesa de trabajo con la controladora se est3 conformando. La integran los asesores Barros y Allard y Jos3 Giordano, el cirujano g3strico que preside la AMLC. Por Cecilia Karlezi est3n Alejandro Gil, los abogados Juan Pablo Gonz3lez Molina y Paola Bruzzone, socia de Bruzzone&Gonz3lez.

Los m3dicos van a presentar una propuesta y adelantan que existe un diagn3stico com3n: la cl3nica tiene que ampliar su base de pacientes para aumentar sus ingresos firmando convenios preferentes con las isapres, que casi no existen, a trav3s de la “paquetizaci3n” de prestaciones para estandarizar los precios del derecho a pabell3n, honorarios m3dicos e insumos. As3, las isapres conocen estos valores y pueden ofrecer planes con CLC. Y lo otro es fortalecer su seguro “Vive Mejor”.

Cualquier acuerdo —dicen— debe ir firmado por las dos partes y ser transparente y justo con el cuerpo m3dico.

Ellos est3n evaluando crear una cooperativa, pero a3n no definen bien su rol.

tiene mucha actividad. Ning3n m3dico ha firmado, aseguran los profesionales contactados.

El planteamiento es similar a lo que ocurre en cl3nicas como la Alemana, donde los m3dicos le entregan al centro de salud un 21,75% de sus honorarios quir3rgicos cuando son pacientes que cuentan con el seguro Todo Alemana, y que son la mayor3a. En resto de los casos, los honorarios completos quedan para los facultativos, pero los pacientes pagan un valor fijado por la Agrupaci3n de M3dicos de Cl3nica Alemana.