

TITULO: Los médicos de la Clínica Las Condes presentan su propia propuesta de modelo de negocios				
NÂ°	FECHA	MEDIO	SECCIÃ“N	PÃ•GINA
95208	2020-10-22	Pulso.cl	On Line	SP

Imagen 1/2

PULSO Empresas Salud

Los médicos de la Clínica Las Condes presentan su propia propuesta de modelo de negocios

El cuerpo médico hizo llegar este miércoles a la empresa un programa que implica pagos de entre 5% y 15% de sus honorarios, según tipo de paciente. El plan, calcularía unos \$ 8.300 millones a la empresa.

Victor Cofré y Dayana Sánchez HACE 11 HORAS



Fachada Clínica Las Condes en la comuna de Las Condes. Foto: Roberto Morong

La batalla que la Clínica Las Condes (CLC) y parte importante de su staff médico protagonizan desde hace dos meses es judicial y mediática. Pero su motivación es estrictamente económica. La empresa controlada por Cecilia Karlezi, accionista de Falabella y dueña del 50,05% de CLC, pretende desde hace meses modificar el modelo de pagos de los médicos y para ello ha exigido a los doctores -que no son empleados de la empresa- un mayor pago por el uso de los espacios de la clínica, que hoy realizan mediante contratos de arrendamiento que la empresa quiere desahuciar y que los doctores defienden en tribunales.

La argumentación de la empresa es sencilla: los médicos facturan por honorarios médicos unos \$80 mil millones y la Clínica recibe el equivalente a tan solo un 6,7% de ese total por la vía de los arrendamientos. En la industria de las clínicas, sostiene la gerencia, ese guarismo supera el 20%.

Los médicos, por su parte, han cuestionado el modo en el que la Clínica ha abordado la negociación y lograron una orden de no innovar en la Corte de Apelaciones que frenó el cambio de los contratos de arrendamiento. La batalla alcanzó este miércoles un punto cúlmine: la Clínica, que había exigido el pago de los arriendos de julio y agosto, bloqueó las consultas de los médicos morosos.

Los médicos no desconocen que su contribución a la Clínica puede ser mayor y para ello han trabajado una propuesta propia de modelo de negocios a la administración de la empresa. Este miércoles, el cuerpo médico hizo llegar a la vicepresidenta de la Clínica, Paola Bruzzone, una presentación en la que se resumen sus objeciones legales al plan original de la Clínica y una propuesta económica que trabajaron sus asesores y que fue expuesta a los cerca de 500 médicos que participan en el bloque. En el área legal, los médicos trabajan con el bufete Guerrero Olivos y en el plano económico, con TValora y el economista César Barros.

TITULO: Los médicos de la Clínica Las Condes presentan su propia propuesta de modelo de negocios				
NÂ°	FECHA	MEDIO	SECCIÃ“N	PÃ•GINA
95208	2020-10-22	Pulso.cl	On Line	SP

Imagen 2/2

El plan

La propuesta de CLC, que contiene un cobro variable de entre 7% y 15% de los honorarios médicos, está basado en pagos por arrendamiento, pero incluye una serie de consideraciones según edad, antigüedad y especialidad de los médicos.

La propuesta económica del cuerpo médico elimina de facto el concepto de arrendamiento y sugiere un parámetro único: los honorarios médicos totales de un facultativo, considerando todos los ingresos generados por cada profesional. Además, propone distinguir entre pacientes “privados” y pacientes “institucionales”. Los últimos son generados por la Clínica (urgencias, interconsultas, pacientes con convenios o seguros CLC). Para los primeros, el cuerpo médico propone que CLC reciba el 5% del pago de los pacientes, mientras en los institucionales sería el 15%. Además, considera un piso de \$ 400 mil por cada médico al mes y un techo de \$ 2,5 millones.

El cobro total, así, medido como la mediana, sería del orden del 11% de los honorarios médicos totales.

“La propuesta del cuerpo médico genera pagos a CLC del orden de \$ 8.300 millones, con las actuales distribuciones de pacientes privados e institucionales”, dice la propuesta, a la que accedió Pulso.

El plan, que es presentado por el cuerpo médico como un nuevo Modelo Económico Institucional, estima que si CLC, que hoy aporta el 45% de los pacientes, eleva esa cifra a 60%, la empresa recibiría unos \$ 12.174 millones, dice la presentación que hicieron llegar este miércoles a CLC.

Los médicos han sido críticos del programa presentado por la empresa y han concentrado sus críticas en la filosofía que, acusan, está tras las dos propuestas que hasta ahora han recibido de parte de la administración. “Se continúa tratando al médico como ‘fuerza de venta comercial’, incentivándolo a aumentar el uso de la estructura y servicios de CLC, en el mismo espíritu de una fuerza de ventas del retail”, dice el documento.

Desde la administración de CLC prefirieron no hacer comentarios sobre la propuesta recibida el miércoles, aunque fuentes de la firma dijeron que parte de sus contenidos ya habían sido expuestos con anterioridad y rechazados por la empresa.