



Ya van dos meses de judicialización

# La “vía política” para solucionar el conflicto al interior de la Clínica Las Condes

Los “conflictos de interés” en clínicas donde médicos tienen propiedad no son algo inusual en el mundo.

Por Felipe O’Ryan

**C**asi dos meses han pasado desde que la relación entre la administración de la Clínica Las Condes (CLC) y sus médicos se judicializara. Luego de que a principios de septiembre, el grupo controlador de la empresa de salud, Auguri, intentó que los profesionales aprobaran un contrato que cambiaba algunas de sus condiciones de trabajo, aumentando los costos que estos pagan por el arriendo de sus consultas. Contratos que, según los abogados de la clínica, no se han pagado por lo que interpusieron un recurso de protección ante la Corte de Apelaciones de Santiago, según informó El Mercurio el fin de semana recién pasado.

En el corazón del conflicto entre Auguri, que pasó de ser inversionista a ser controlador el año pasado, y los médicos, se encuentra el hecho de que estos últimos son también accionistas de la empresa. La política fundacional de CLC, con la que los médicos debían comprar cerca de \$30 millones en acciones de la clínica para pasar a ser de planta, fue erradicada por Auguri, pero los facultativos siguen siendo una fuerza considerable dentro de la firma, con cerca de un 30% de su propiedad.

En Chile puede sonar raro que una clínica sea controlada por médicos, pero en otros países hay muchos casos, aunque no libres de polémica. De hecho, en Estados Unidos hay más de 250 clínicas y hospitales controlados por médicos, pero la reforma a la salud liderada por el expresidente Barack Obama los prohibió en 2010.

“La ley entendida que en estos establecimientos se podían dar conflictos de interés con otras clínicas y con sus

mismos pacientes, ya que los médicos podían referirlos a procedimientos innecesarios en su misma clínica, lo que les daba más beneficios financieros. Pero, hoy en día muchos critican esta prohibición, ya que estas clínicas eran de las de mejor calidad del país”, comenta el académico de la escuela de políticas públicas de la Universidad del Sur de California, John Romley.

Este fue, justamente, uno de los problemas esbozados por algunos médicos de CLC a la hora de criticar los cambios de contrato planteados por Auguri. Algunos doctores decían que el nuevo contrato les reducía los costos que ellos pagan a la clínica por el arriendo de sus consultas si es que ellos pedían más procedimientos a sus pacientes.

Sin un final aparente a este conflicto, los expertos ven dos caminos opuestos para una posible solución.

## El palo y la zanahoria

Inaugurada en 1982 por un grupo de médicos, CLC, desde su concepción, fue entendida como una clínica controlada por doctores. Sus lineamientos y decisiones estratégicas se tomaban basados en esto, explica el profesor de Estrategia y Dirección General de la Universidad Adolfo Ibáñez, Guillermo Bilancio. Pero con la pérdida de control de los médicos, este lineamiento central se perdió y la clínica necesita uno nuevo.

“La clínica necesita lo que se conoce en los casos de estudio de negocios como una ‘misión’. En cualquier empresa donde hay participación de trabajadores, estos empiezan a cuidar cosas que pueden ir en detrimento del negocio”, comenta el académico.

Por ejemplo, mayores pagos de

arriendo de los médicos les afecta el bolsillo a estos, pero puede aumentar las ganancias de la empresa y los inversionistas como Auguri. Ahí se genera la tensión.

“Es imposible manejar una empresa donde tu fuerza de trabajo y accionistas están en tu contra. Así se baja esa tensión. Por eso el controlador tiene que crear esa misión, en consenso y negociando siempre con los médicos. Si les va a aumentar un costo, les tiene que entregar algún otro beneficio a cambio. Esto es, finalmente, un tema político. Hay que negociar. Si no lo entiende así la clínica, estará en problemas, y pasará de un conflicto a otro”, afirma Bilancio.

Una de las críticas del Cuerpo Médico que agrupa a los profesionales de CLC fue justamente la forma en que los contratos se entregaron. Dice una fuente relacionada al organismo que el grupo sintió que se les trataba de imponer un cambio de contrato que no había sido negociado cabalmente. “Fue algo más de forma que de fondo”, comentan.

Por la vereda opuesta va la opinión del director del Centro de Gobiernos Corporativos de la U. de Chile, José Olivares. El experto cree que Auguri debería ejercer su autoridad aún más, e incluso formar un nuevo equipo de profesionales que sean leales a la empresa. “Los médicos siempre van a preferir sus intereses como acreedores a los que tienen como accionistas. Y si el controlador de la empresa tiene problemas con ellos, los puede cambiar. De hecho, cuando traes un nuevo Director Médico, como sucedió recientemente en CLC, es para que él forme nuevos equipos que puedan ser más leales”, dice Olivares.

“

Los médicos siempre van a preferir sus intereses como acreedores a los que tienen como accionistas”.

José Olivares, académico U. de Chile.

“

Es imposible manejar una empresa donde tu fuerza de trabajo y accionistas están en tu contra”.

Guillermo Bilancio, académico U. Adolfo Ibáñez.