

Una Estimación de la Renta Económica en el Mercado de las Isapres en Chile

Autores:

Simón Accorsi

Gino Sturla

Santiago, Diciembre de 2019

UNA ESTIMACIÓN DE LA RENTA ECONÓMICA EN EL MERCADO DE LAS ISAPRES EN CHILE

SIMÓN ACCORSI¹

GINO STURLA²

Resumen

En el presente trabajo se estiman y analizan de manera conceptual y empíricamente coherente las rentas económicas en el sector Isapres Abiertas para el caso chileno en el período 2007-2017. Durante el período analizado las Isapres alcanzaron una rentabilidad promedio de 24%, cifra inusualmente elevada en comparación a otros sectores tanto a nivel nacional como internacional. En términos de renta económica esto significa utilidades extra normales en el rango de 407 y 516 mil millones para los tres escenarios considerados (CLP de septiembre 2018). En el caso del escenario medio (tasa de ganancia normal de 6%) el monto asciende a 462 mil millones, esto es, unos 42 mil millones anuales. De esta forma, es posible cuantificar la pérdida de eficiencia social debida, entre otras causas, a las asimetrías de información presentes en dicho mercado, a las barreras a la entrada y en general al uso del poder de mercado por parte de los aseguradores privados. Asimismo se revisan cualitativamente las causas posibles más importantes de dicha renta y se concluye con una serie de propuestas de políticas públicas que apuntan a un mejor funcionamiento en este mercado, entre las que se consideran (i) la existencia de planes mínimos garantizados, (ii) la implementación a cabalidad de un fondo de compensación y (iii) la posibilidad de complementar la cobertura con planes estandarizados.

Palabras claves. Rentas Económicas, Mercado de las Isapres, Políticas de Salud, Chile.

Clasificación JEL: I11, I13, I18

Noviembre, 2019

¹ Economista, U. de Chile. Profesor Asistente Facultad de Derecho, U. de Chile. saccorsi@derecho.uchile.cl

² Ingeniero Hidráulico y Economista, U. de Chile. CENRE, Departamento de Economía, Facultad de Economía y Negocios, U. de Chile. gsturla@ing.uchile.cl. gsturla@fen.uchile.cl

1 INTRODUCCIÓN

Existe la percepción de que en el mercado del aseguramiento privado de salud chileno, existen significativos niveles de rentas económicas lo cual es indicio de un funcionamiento poco competitivo del mercado en cuestión. Diversos intentos de reforma no han sido capaces de inducir de manera efectiva una mayor competencia en el sistema, ni tampoco han abordado de manera satisfactoria los múltiples problemas de asimetrías de información presentes en dicho mercado. Desde el punto de vista de las políticas públicas se han empezado a dar tímidos pasos hacia mayores niveles de solidaridad a través de las garantías explícitas de salud (GES), aunque considerando la estructura regresiva del sistema tributario chileno (López y Figueroa, 2016) no queda del todo claro el grado de solidaridad efectiva del sistema.

El sistema de salud en Chile se basa en un esquema de aseguramiento con dos componentes: uno manejado por el Fondo Nacional de Salud (Fonasa), agencia estatal responsable del seguro público, y otro privado, integrado por diversas aseguradoras privadas, denominadas Instituciones de Salud Previsional (Isapre). Al año 2017, Fonasa otorgaba cobertura a 77,3% de la población, quienes pueden elegir entre atenderse con prestadores estatales, a través de la modalidad de atención institucional (MAI) o con prestadores privados mediante la modalidad de libre elección (MLE), a excepción de los individuos que integran el grupo Fonasa A (indigentes y carentes de recursos) quienes solo pueden hacerlo mediante la MAI.

La misma naturaleza dual del sistema de salud chileno produce brechas de acceso y calidad, toda vez que el sistema privado “descrema” a los individuos con mejores ingresos y bajos riesgos o subvirtiendo la lógica de los seguros, se cobran primas individuales asociada a tablas de riesgo pre-definidas. Finalmente se genera un mercado cautivo ya que los afiliados a ISAPRE no consideran FONASA como sustituto (Fiscalía Nacional Económica, 2013), lo cual genera un importante poder de mercado a las aseguradoras privadas, lo que sumado a los problemas inherentes de falta de competencia y transparencia en el mercado, hacen fallar el rol de transmisión de información de los precios y generando retornos muy por sobre los predichos por un mercado competitivo.

En este contexto, el principal objetivo del presente trabajo es proveer una metodología conceptual y empíricamente bien fundada para poder contar con una estimación fiable de los retornos económicos sobre normales del sector ISAPRE para el periodo 2007-2017. Un segundo objetivo es el de proveer una explicación cualitativa a los niveles de renta encontrados y con ello definir ciertos ámbitos donde tendrían sentido propuestas de políticas públicas orientadas a perfeccionar el funcionamiento de este mercado.

Desde un punto de vista que combina la lógica de seguros con un funcionamiento eficiente del mercado y que involucra además cuotas de justicia social, se hace necesario tender a contar con mecanismos que desacoplen el precio de los planes del riesgo individual complementado con fondos de compensación o alternativamente a través de un reaseguramiento. La simplificación de los planes, la licitación de carteras de afiliados, la posibilidad de que los consumidores evalúen las prestaciones del seguro o que puedan contar con un “*ombudsman*” para el sector que ayude a reducir las asimetrías de poder en la relación cliente/proveedor, son elementos que se proponen y discuten brevemente y que apuntan a los diferentes orígenes que suponemos tiene la renta económica en el sector. Por otro lado un mayor poder para los afiliados pasa por facilidades para incorporarse a la aseguradora que prefiera sin el riesgo de ser discriminado y por un esquema de precios que sea lo menos opaco posible y que entre otras cosas haga comparable un número acotado de planes para el consumidor.

Diversas propuestas de modificación al sistema han señalado como un elemento central la creación de un plan garantizado mínimo de salud (Butelman et al., 2014, Paolucci y Velasco, 2017). En el mismo sentido se pronunciaba la Comisión Asesora del 2011 que estudió la viabilidad de implementar un plan garantizado de salud. El consenso además parece ser bastante transversal: en un documento conjunto del Centro de Estudios Públicos y la Escuela de Salud Pública de la Universidad de Chile (2017) se propone que FONASA opera como opere como único financiador de prestaciones y que por esta vía se financie un paquete de servicios para toda la población a cargo de una determinada organización local de salud (OLS) mediante algún sistema de pago por persona a dichas entidades, con lo que se tendría resuelto un primer nivel (básico) de coberturas. Tal como señala Butelman et al. (2014), “*si bien existen para el largo plazo dos visiones respecto de la*

forma de organización del esquema de seguros (esquema con un solo pagador/asegurador y esquema con múltiples aseguradores), existe una visión bastante compartida de avanzar hacia uno de seguros sociales en el corto plazo, donde se disocia el pago de cada persona a su riesgo de salud.”. Esta propuesta contempla además implementar de manera adecuada el fondo de compensación de riesgo de manera de limitar la discrecionalidad y arbitrariedad y por ende promover la movilidad y poder de elección de los afiliados.

La hipótesis económica que subyace a las propuestas mencionadas apunta a otorgar un mayor peso en el diseño de política pública a la protección de la soberanía del consumidor. Un consumidor con un mayor poder de movilidad y elección (y en lo posible con ciertos mínimos de cobertura ya garantizados) debería tender a generar presiones competitivas entre las ISAPRES, lo cual a su vez operaría como mecanismo disciplinador de precios para los proveedores.

Finalmente, y desde el punto de vista de la economía política de una eventual reforma que inyecte eficiencia en este sector, se deben considerar las complicaciones extra que surgen cuando las nuevas regulaciones afectan a un sector que históricamente ha obtenidos retornos económicos extra-normales. Tal como señala Rajan (2009) en la raíz de las instituciones extractivas que condicionan a los países a permanecer en el subdesarrollo, se encuentra la “tendencia natural” hacia la preservación de renta, lo que produce una parálisis de eventuales reformas (Fernández y Rodrik, (1991). Los diversos mecanismos de lobby, captura regulatoria o más en general de “captura del Estado” parecen estar presentes cuando se refiere a posibles modificaciones del sistema ISAPRES, ya que pese a las reformas implementadas no se ha modificado la estructura esencial que termina posibilitando niveles excesivos de utilidades.

De acuerdo a lo datos recogidos, la rentabilidad de las Isapres promedió 24%, mostrando en 8 de los 11 años rentabilidades superiores al 20%. Esto es un síntoma claro de la existencia de retornos sobre normales en relación al resto de la economía chilena. Nuestras estimaciones del escenario medio indican que el monto total de renta económica generada en el mercado de Isapre ascendió a 462 mil millones de pesos (poner en dólares) para el período 2007-2017.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en la sección 2 se revisa el concepto de renta económica y su relación con las decisiones de la empresa, destacando que la renta es un pago por sobre el retorno normal en una actividad dada. Se realiza asimismo una estimación preliminar para el período 1990-2017 bajo ciertos supuestos simplificadores. En la sección 3 se analizan los posibles orígenes de la renta que enfocándonos preferencialmente en la estructura de organización industrial de dicho mercado y en la paradoja de observar un sector altamente rentable pero que pareciera presentar un bajo nivel de disciplinamiento por parte de posibles desafiantes. Las barreras a la entrada, las conductas oligopólicas y la sensibilidad de la demanda surgen como elementos relevantes. La presencia de aseguramiento sólo empeora las cosas pues torna aún más inelástica la demanda. En la sección 4 se mencionan propuestas en torno a los problemas encontrados.

2 EL CONCEPTO DE RENTA Y SUS FUENTES

El concepto de renta económica se refiere a la retribución que un factor de producción específico recibe en exceso, por encima del pago requerido para seguir dándole el mismo uso. A nivel de empresa o sector económico, la renta económica se puede entender como el pago que excede el monto mínimo necesario para que la empresa permanezca en una determinada actividad económica. Una discusión más acabada sobre el origen y el desarrollo teórico posterior de este concepto se encuentra en la correspondencia de David Ricardo, 1810-1815 (recopiladas por Piero Sraffa (Ricardo, 2005)), en la revisión de la literatura de Tollison (1982), y en los estudios de Shepherd (1970) y Hammes (1985), entre otros.

Como en los costos de oportunidad se incorpora la ganancia que se hubiera obtenido al darle a los recursos destinados a cierta actividad el mejor uso alternativo, la renta económica representa un excedente por encima de la ganancia necesaria para asignar los recursos a la actividad en cuestión. En términos más simples, la renta es el monto remanente (residual) del valor de la producción después de descontar todos los costos, incluido el que supone el retorno normal al capital y las primas por los riesgos pertinentes. Wessel (1967) distingue entre la noción de renta ricardiana y renta paretiana, y enfatiza que esta última se calcula deduciendo los costos de oportunidad. En este estudio, el concepto de renta

económica se utiliza en su acepción paretiana. Dada la definición de renta que se ha dado, se desprende que el monto de ésta no incide ni determina los niveles de producción, inversión y empleo, ya que no se ven alterados los incentivos y las decisiones respecto al nivel de producción óptimo.

2.1 Rentas económicas en el sector Salud e ISAPRE

El sector salud se caracteriza por estar lo suficientemente alejado del supuesto competitivo como para guiar el análisis por dicho paradigma. Los efectos de la incertidumbre, la presencia de asimetrías de información, las economías de escala, externalidades, etc., resultan ser la norma en el sector salud, al igual que una infinidad de dispositivos en diferentes niveles que operan en la práctica como barreras a la entrada (bajas cantidades de cupos para las carreras relacionadas, becas de especialidad otorgadas con criterio de controlar la oferta, exámenes de acreditación, y otras barreras administrativas que operan en el mismo sentido y evitan la entrada de aseguradores y proveedores. (Arrow, 1963 y Arrow, 2011).

En este contexto entonces es posible observar el surgimiento y mantención de rentas económicas en varios de los niveles de este sector económico, desde las rentas derivadas de la escasez o asimetrías de información por parte de profesionales, las rentas derivadas de asimetrías y barreras administrativas o *de facto* en el ámbito de los aseguradores y las rentas que obtienen los proveedores de servicios de salud derivadas de su poder monopólico.

Los cambios en los perfiles epidemiológicos y la mayor complejidad de las enfermedades tratadas (o cubiertas), sumado a un entorno que por la vía de la presión ciudadana – a veces canalizada políticamente, a veces catalizada por decisiones de los tribunales de justicia - configuran una tendencia casi inevitable de aumento en los gastos asociados a la salud. Es por ello que resulta aún más relevante pensar en mecanismos que reduzcan al mínimo la desviación de recursos (hacia utilidades sobre normales por ejemplo) y se produzcan presiones hacia el lado de los proveedores que alteren la balanza en favor de los ciudadanos/consumidores.

La rentabilidad (medida como resultado del ejercicio sobre patrimonio) del sector ISAPRES para el período 2007-2017 promedió un 24%, mostrando en 8 de los 11 años rentabilidades superiores al 20%, lo cual da cuenta de la existencia de retornos sobre normales en relación al resto de la economía chilena.

Acabar o tender a disminuir el nivel de rentas económicas que obtienen las ISAPRES podríamos decir que no es un fin en sí mismo. El objetivo de reducir las rentas está asociado con aumentar el grado de competencia en el sector y por ende aumentar el poder del consumidor del seguro, lo que se refleja en que su demanda se torna más sensible a los cambios en los precios y condiciones. Como veremos, éste es uno de los principales mecanismos que podrían explicar una reducción de los márgenes de ganancia.

2.2 *Metodología de cálculo*

Para efectos del cálculo de la renta económica se han utilizado los estados de resultado y balances del total del sector isapres abiertas y de cada una de las isapres de interés para el análisis. Esta información ha sido obtenida directamente de la Superintendencia de Salud (2018), para el periodo 2007-2017.

Respecto al enfoque, se ha utilizado el concepto de renta Paretiana, esto es, se considera como parte de los factores productivos al capital y en consecuencia un retorno o rentabilidad, que corresponde en términos teóricos a la rentabilidad en el mejor uso alternativo del factor capital, o costo de oportunidad (Sturla et al., 2018).

El costo de oportunidad o rentabilidad de mercado se ha asumido entre un 6% y 8%, esto en términos de resultado de ejercicio sobre patrimonio. Estos montos han sido obtenidos en base a la tasa de interés del Banco Central, el riesgo país y el riesgo del sector seguros (OCDE, 2013). Se justifica el uso de esta tasa también en base a los estudios efectuados para la minería del cobre (Leiva, 2016; Sturla et al., 2018 y López y Sturla, 2017), una actividad económica para la cual se han calculado rentas sectoriales en Chile.

En relación con el sector seguros, se puede citar el estudio Butelman, et al. (2014), del cual se desprende que la rentabilidad sobre activos no debería superar el 2%, lo cual en términos de rentabilidad sobre patrimonio corresponde para el periodo analizado a un 4% aproximadamente.

De esta forma los pasos metodológicos, independiente si se trate del sector total de isapres abiertas o una de ellas, consisten en:

- Obtención de los ingresos operacionales, costos totales, y patrimonio, de los estados de resultados y balances obtenidos de la Superintendencia.
- Indexar todos los montos en pesos chilenos (CLP), de septiembre de 2018, para tener valores comparables.
- Cálculo la rentabilidad sobre patrimonio anual, esto es el resultado del ejercicio dividido por el patrimonio total.
- Cálculo del retorno normal del capital, esto es el patrimonio total multiplicado por la tasa de rentabilidad asociada a un mercado en condiciones competitivas (4-6-8%).
- Cálculo de la renta económica como el resultado del ejercicio anual reportado menos el retorno normal.

Es necesario aclarar que la metodología propuesta consiste en un enfoque conservador, esto es las estimaciones corresponden a un piso mínimo para la renta económica, pues no se ha corregido eventuales distorsiones generadas, entre otras, por gastos no relacionados y deducción de impuestos tanto de amortización como de intereses. Los costos totales considerados consideran el pago de impuestos; como ejemplo, si una empresa utiliza capital prestado y descuenta de impuestos amortización e intereses, parte del retorno del capital ya estará pagado. En resumen, es como si se tratara a una empresa que tiene todos sus gastos en orden y relacionados y sólo funciona con capital propio.

En términos matemáticos se define, para cada año:

I: Ingreso operacional

C: Costos totales

P: Patrimonio

R: Rentabilidad normal sobre el patrimonio

Q: Renta económica

De esta forma la expresión para la renta económica anual es la siguiente:

$$Q = (I - C) - P \times R$$

Es decir, el resultado del ejercicio (I - C) menos el monto asociado al retorno normal sobre patrimonio (P x R).

Se definen 3 escenarios:

- Escenario 1: Retorno normal sobre patrimonio igual a 6%
- Escenario 2: Retorno normal sobre patrimonio igual a 8%
- Escenario 3: Retorno normal sobre patrimonio en base a Butelman et al., (2014) de un 4%.

Respecto a las isapres escogidas, se ha utilizado aquellas que han operado durante el periodo analizado (excepto por el caso de Cruz Blanca para el cual no se cuenta con el año 2007) y que representan un 93% de la renta económica total generada en el sector de las isapres abiertas; estas son cinco:

- Colmena
- Cruza Blanca
- Vida Tres
- Banmédica
- Consalud

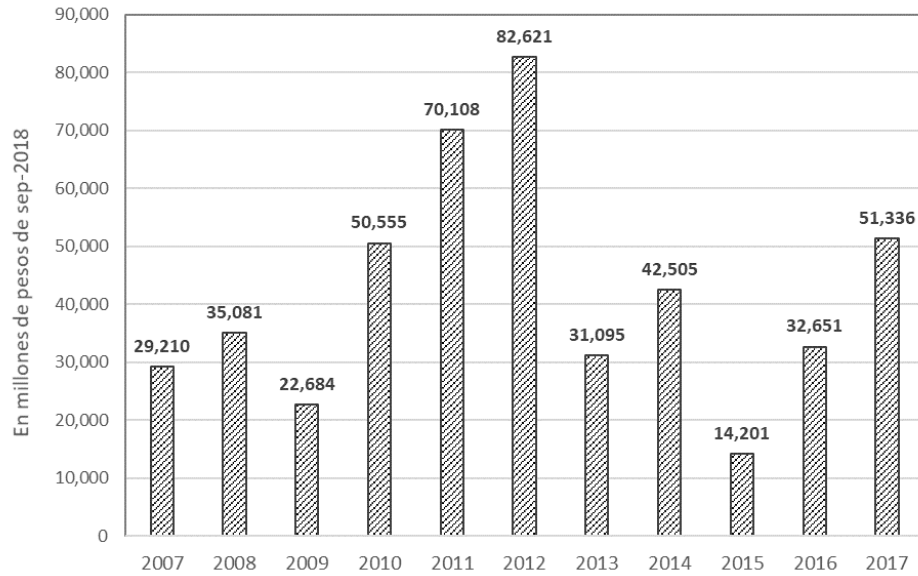
3 ESTIMACIÓN RENTAS ECONÓMICAS

A continuación, se presentan los resultados para los 3 escenarios definidos. Para el total isapres abiertas se presenta el monto por año y para el periodo, en el caso de las 5 isapres escogidas se considera el monto total en el periodo.

3.1 Escenario 1: Retorno normal sobre patrimonio igual a 6%

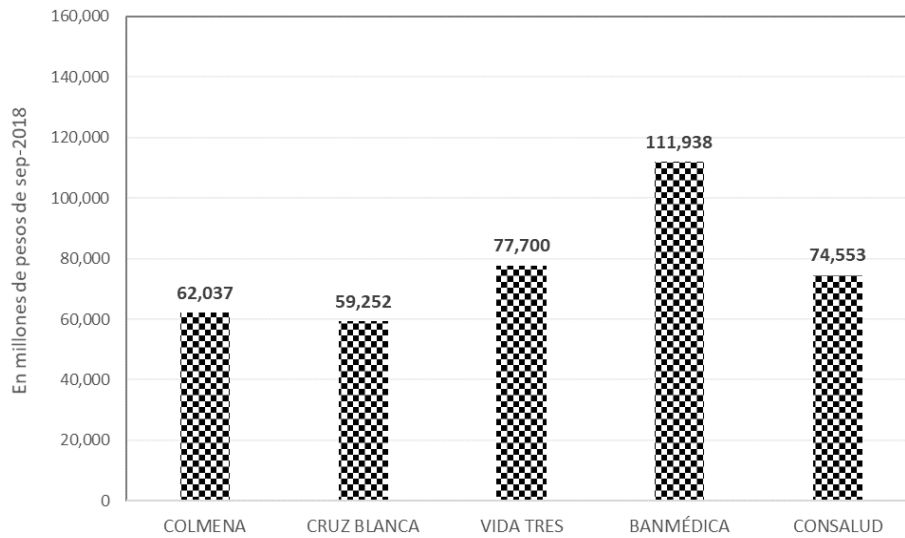
El monto total para el periodo (todas las isapres abiertas) corresponde a 462 mil millones de pesos de septiembre de 2018 (CLP 462,070,000,000).

Escenario 1. Renta Económica Isapres Abiertas por año (MM CLP)



Fuente: Elaboración propia

Escenario 1. Renta Económica Isapres Escogidas (2007-2017) (MM CLP)

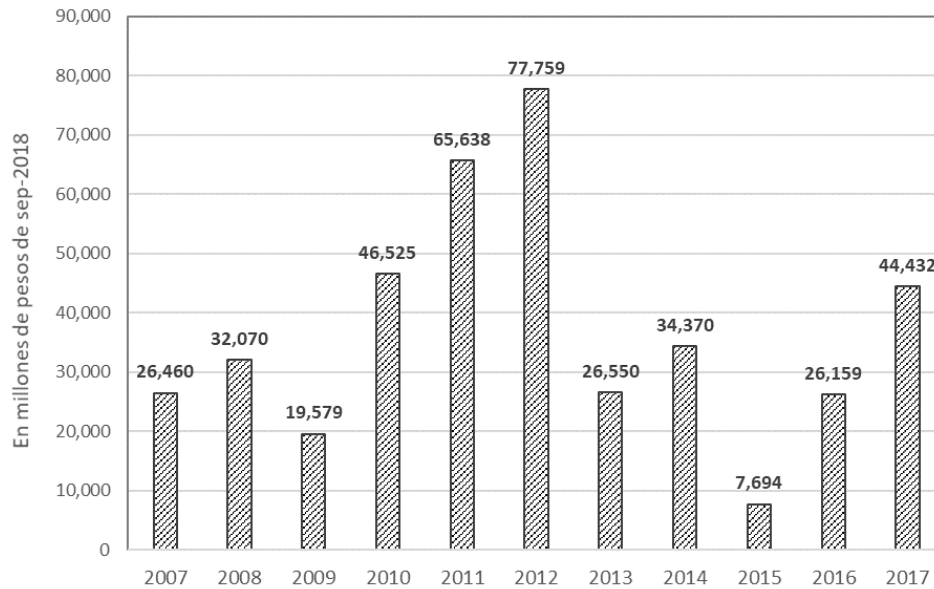


Fuente: Elaboración propia

3.2 Escenario 2: Retorno normal sobre patrimonio igual a 8%

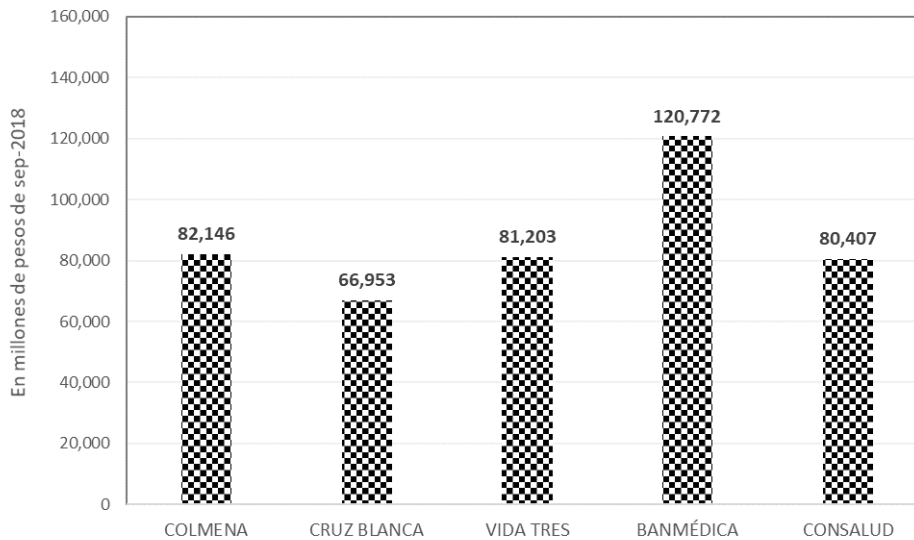
El monto total para el periodo (todas las isapres abiertas) corresponde a 407 mil millones de pesos de septiembre de 2018 (CLP 407,236,000,000).

Escenario 2. Renta Económica Isapres Abiertas por año (MM CLP)



Fuente: Elaboración propia

Escenario 2. Renta Económica Isapres Escogidas (2007-2017) (MM CLP)

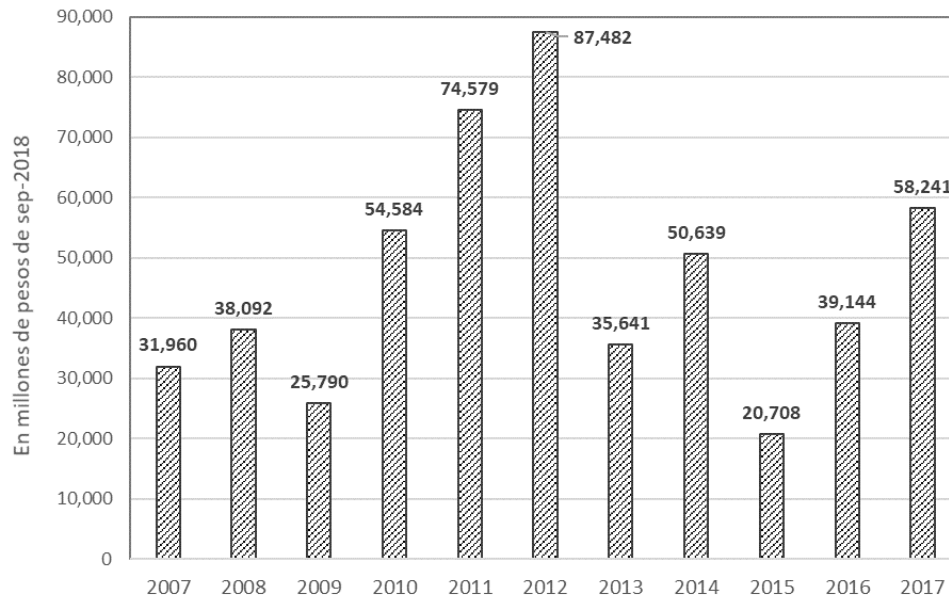


Fuente: Elaboración propia

3.3 Escenario 3: Retorno en base a Butelman et al., (2014) de un 4%

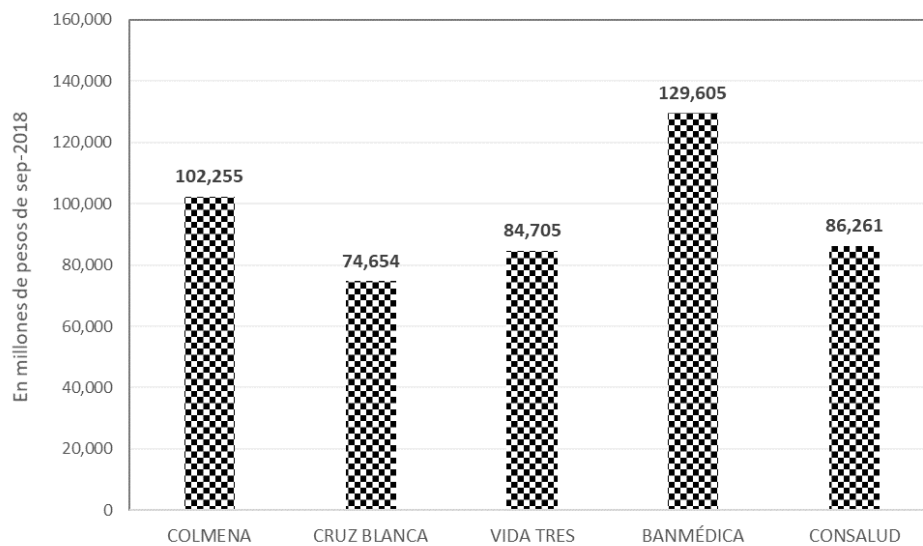
El monto total para el periodo (todas las isapres abiertas) corresponde a 516 mil millones de pesos de septiembre de 2018 (CLP 516,859,000,000).

Escenario 3. Renta Económica Isapres Abiertas por año (MM CLP)



Fuente: Elaboración propia

Escenario 3. Renta Económica Isapres Escogidas (2007-2017) (MM CLP)

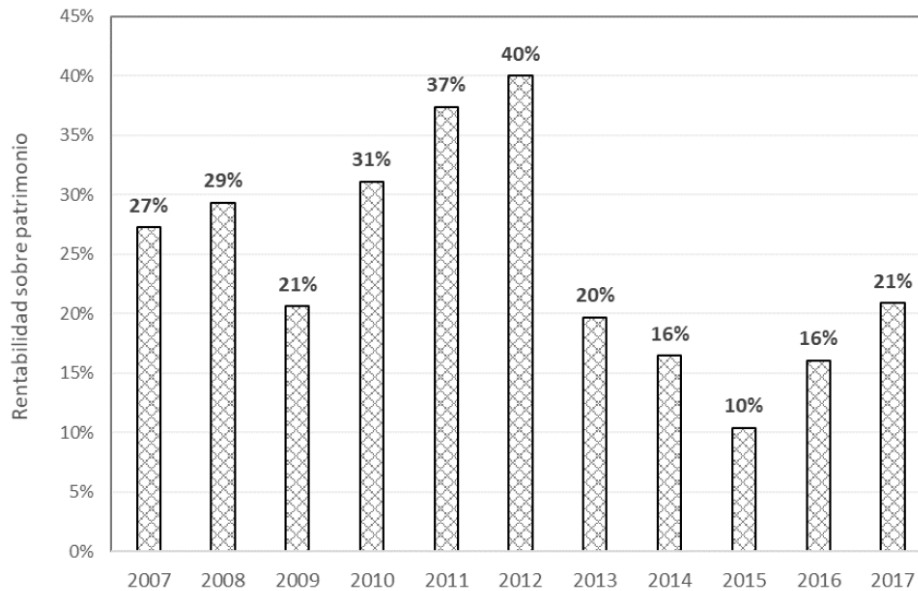


Fuente: Elaboración propia

3.4 Algunos elementos adicionales

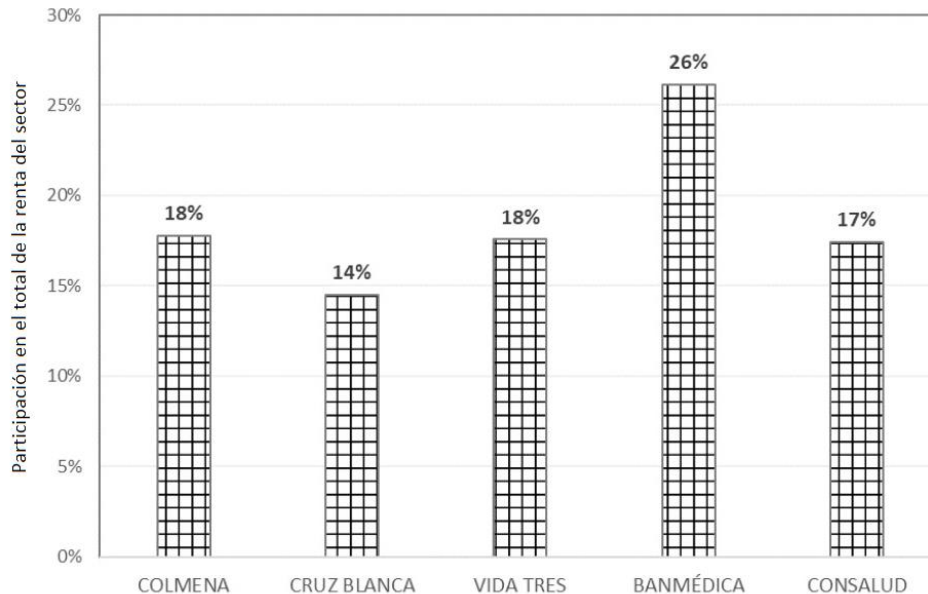
Se presenta la rentabilidad sobre patrimonio en base a los datos reportados para el total de isapres abiertas y la participación de las 5 isapres escogidas en el nivel de renta total del sector isapres abiertas (93% del total).

Rentabilidad sobre patrimonio del sector Isapres Abiertas por año. (%)



Fuente: Elaboración propia

Participación en la renta total del sector Isapres Abiertas (%) (2007-2018)



Fuente: Elaboración propia

4 POSIBLES FUENTES DE RENTA

4.1 Estructura de mercado

Es sabido que los diferentes tipos de organización industrial generan diferentes resultados de equilibrio que pueden estar más o menos alejados del paradigma competitivo donde los precios igualan a los costos marginales.

En el modelo estándar de Oligopolio de Cournot, en que los oferentes compiten en cantidad de prestaciones dadas, se encuentra que la cantidad de equilibrio correspondiente al equilibrio simétrico de Nash para n firmas converge a la cantidad asociada al resultado de competencia perfecta, a medida que el número de firmas aumenta. El precio asociado a este equilibrio tiende al costo marginal a medida que aumenta el número de firmas.

Un modelo más sofisticado pero que apunta en el mismo sentido es el modelo de Cowling y Waterson (1976) que relaciona los márgenes de utilidades con el grado de concentración presente en un sector (medido por el índice Herfindal-Hirschmann, HHI) y las potenciales respuestas de los oferentes frente a las acciones de los otros. A mayor HHI, mayor margen promedio entre precio y costo para el sector.

En la misma línea parece existir evidencia de barreras a la entrada a pesar de que no existen consensos acerca de cuáles podrían ser en términos efectivos. El estudio de la PUCV (2012) descarta que la exigencia de capital sea en la práctica una barrera infranqueable, pero apunta a la existencia de redes entre prestadores e ISAPRES, lo que hace imposible en la práctica la entrada de nuevos competidores (debido justamente a la falta de prestadores con quienes celebrar convenios).

Butelman y sus coautores (2014) descartan que el problema de concentración se deba a la necesidad de contar con un tamaño mínimo eficiente de operación, citando estudios actuariales de Estados Unidos que indican que con 25.000 afiliados ya se agotan las economías de escala. Respecto a la dificultad de ingresar al mercado señalan que en los últimos dieciséis años no ha ingresado ningún

nuevo actor al mercado, lo que sugeriría la existencia de barreras efectivas. Un rol relevante jugaría en estas condiciones, la integración vertical entre aseguradores y prestadores, la cautividad de los usuarios y la difícil comparabilidad de planes desempeñan. Esto genera extrañeza *“Sobre todo si se considera la sobresaliente rentabilidad de los actores incumbentes, que lograron en promedio durante el periodo 2008-2011 una rentabilidad sobre activos (índice usualmente usado para comparar la rentabilidad entre industrias) del 13%, en circunstancias en que rubros cercanos como los seguros generales, los seguros de vida o el sistema bancario no superaron el 2%”*.

Para los autores resulta sorprendente que dicha empresas, que poseen conocimiento idiosincrático y técnico respecto al funcionamiento de los mercados de seguros, *“hayan decidido durante más de una década abstenerse de dar el salto hacia una sextuplicación de su retorno ingresando al mercado de Isapres.”*.

Resulta relevante mencionar que en la práctica también existen barreras administrativas que se asocian al enorme volumen de reglamentaciones (leyes, circulares, reglamentos, oficios, etc.) que deben aprender y cumplir los potenciales desafiantes.

4.2 Aseguramiento y elasticidad de la demanda por prestaciones

Uno de los elementos característicos de los mercados de salud, se refiere a la presencia de seguros y los múltiples problemas derivados de ello en términos de información asimétrica, que será el foco de la siguiente sección. Aquí en cambio se profundiza respecto al efecto del seguro sobre la elasticidad de la demanda por servicios o prestaciones médicas. En efecto, uno de los supuestos típicos es que, al alterar el precio percibido, el efecto del seguro será el de hacer más inelástica la curva de demanda por prestaciones médicas.

Para analizar el efecto de la elasticidad sobre el margen de ganancia, derivamos el índice de Lerner:

El ingreso marginal para cada productor viene dado por:

$$Img = \frac{d(IT)}{dq} = p + q \cdot \frac{dP}{dq} = p + p \cdot \frac{1}{\varepsilon}$$

Donde ε denota la elasticidad-precio de la demanda. Como la firma es maximizadora debe operar en el nivel de producción donde el ingreso marginal (Img) iguala al costo marginal (Cmg):

$$Img = Cmg = p + p \cdot \frac{1}{\varepsilon} \rightarrow \frac{p - Cmg}{p} = -\frac{1}{\varepsilon}$$

De donde resulta que el margen de precio por sobre el costo marginal es mayor (menor) mientras menor (mayor) sea la elasticidad precio de la demanda. Esta es una manera usual asimismo de medir poder de mercado. La presencia del seguro entonces reduce la sensibilidad de la demanda frente a cambios en los precios y posibilita un aumento del margen por sobre el costo marginal, lo cual opera como fuente de renta económica. La presencia de seguros complementarios tendería a hacer aún más inelástica la demanda

4.3 *El problema de la integración vertical*

En el caso chileno, el problema de facto de la integración vertical entre aseguradores y prestadores de salud permanece toda vez que se sigue operando a través de estructuras de holdings donde pertenecen aseguradores y prestadores. Por un lado se argumenta que la integración vertical posibilita múltiples ganancias en eficiencia que en principio pueden ser compartidas por todos. La teoría apunta a potenciales reducciones de costos de transacción, mejor manejo del problema del riesgo moral, reducción de la doble marginalización, menor riesgo de sobreconsumo:

“La verdadera integración entre prestadores y aseguradores, presenta claras ventajas. Permite una optimización de los gastos en el servicio; facilita la gestión del riesgo; contribuye a disminuir los costos de transacción y disminuye la asimetría de información y, por cierto, permite la contención del gasto médico innecesario al centralizar la entrega del servicio en un proveedor calificado, lo que ayuda a disminuir la inflación de gastos médicos.” (Rafael Caviedes)

Por otro lado se argumenta que la integración vertical amplifica los problemas ya presentes en los mercados de los seguros, tal como señala la FNE:

“Este fenómeno de la integración vertical podría generar una tendencia a la sobrehospitalización y, por lo tanto, al sobreconsumo de prestaciones, desde que la rentabilidad de los prestadores privados se encuentra asociada a la tasa de ocupación de sus instalaciones y al respectivo copago por esa ocupación. Es decir, lejos de cumplir con un objetivo de *contención de costos*, esta estructura integrada podría exacerbar el uso de las instalaciones de salud más allá de lo necesario para el funcionamiento eficiente de este mercado”.

4.4 Conductas horizontales

Dentro de los factores que la literatura califica como facilitadores de colusión (ya sea explícita mediante un acuerdo o tácita) son los siguientes (Ivaldi et al., 2003 y Motta, 2004):

- a. Grado de concentración
- b. Barreras a la entrada
- c. Propiedad cruzada
- d. Regularidad y frecuencia de las órdenes
- e. Grado de concentración de los compradores
- f. Elasticidad de la demanda
- g. Comportamiento de la demanda
- h. Simetría
- i. Contactos multi-mercados

En el mercado de los seguros privados de salud prevalecen varias de estas condiciones: existe creciente grado de concentración, altas barreras a la entrada, los compradores están altamente atomizados, la elasticidad de la demanda presumiblemente es baja y existe cierta simetría en las estructuras de costos y organizacionales de los oferentes.

5 CONCLUSIONES

Las Isapres exhiben un retorno a su inversión que se encuentra muy por sobre el retorno normal de las actividades económicas para el caso chileno. En términos de la definición de “renta económica” esto significa utilidades extra normales en el rango de 407 y 516 mil millones (CLP de septiembre 2018) para los 3 escenarios considerados. En el caso del escenario medio (tasa de ganancia normal de 6%) el monto asciende a 462 mil millones, esto es, unos 42 mil millones anuales. Dado el periodo de tiempo y la estabilidad de las rentas económicas es posible afirmar que si el Estado de Chile captara estas rentas, no generaría efecto alguno sobre los niveles de inversión y producción de los actores de este mercado. Un ejemplo ad-hoc que permite ilustrar la magnitud de las ganancias excesivas corresponde a la Teletón, actividad que se realiza anualmente en Chile con el objetivo de recaudar fondos para la rehabilitación de personas con deficiencias motrices: el monto total recaudado para el año 2018 fue de aproximadamente 33 mil millones. Esto significa que con las rentas económicas de las Isapres se podrían financiar 1.3 Teletones al año, prescindiendo de recurrir a donaciones personales y de empresas.

El análisis revela un síntoma del malfuncionamiento de dicho mercado, lo cual es coherente con la teoría económica desarrollada para el ámbito de los seguros y particularmente en el sector salud. A partir de los datos obtenidos se han intentado caracterizar algunas de las explicaciones cualitativas que podrían estar detrás de los elevados retornos para el sector en estudio. El diagnóstico principal apunta a simplificar los planes existentes, lo cual resulta clave para minimizar las asimetrías de información que plausiblemente es una de las claves en la generación de la renta.

Las propuestas que se desprenden del diagnóstico son: (i) la creación de un plan garantizado mínimo de salud con un Fondo de Compensación interinstitucional, (ii) permitir la posibilidad de contratar planes alternativos estandarizados y en un tercer nivel, permitir que distintos actores (compañías de seguros generales, prestadores, Isapres) comercialicen planes adicionales suplementarios (PAS).

En un sentido amplio, las propuestas deberían ir orientadas a proveer una oferta pública básica que sea capaz de operar como sustituto de los proveedores privados y con ello reducir el espacio de operación de los aseguradores privados.

Por otro lado, y considerando las escalas mínimas de operación mencionadas en el texto (25 mil afiliados) resultaría relevante pensar en mecanismos de licitación de carteras de afiliados, de manera de tender al menor costo posible en términos de pérdida de eficiencia por poder de mercado.

El objetivo final de hacer más eficiente (desde el punto de vista de las rentas) al sector Isapres, tiene por objetivo inducir eficiencia en todos los niveles del sistema. Si las rentas de los aseguradores son menores, ello implicará que deberán negociar mejores precios con los proveedores, lo que a su vez repercutiría en los precios de los servicios prestados. Diseñar mecanismos que propendan de manera intencional o a través de la competencia a la reducción de costos de manera de minimizar las rentas en salud es uno de los desafíos relevantes para un eventual rediseño del sistema.

6 REFERENCIAS

Arrow, Kenneth J. (1963). "Uncertainty and the welfare economics of medical care". *The American Economic Review*. Vol LIII, No. 5, pp. 941-973.

Arrow, Kenneth J. and Debreu, Gérard (1954). "Existence of equilibrium for a competitive economy". *Econometrica*. Vol. 22, pp. 265-290.

Arrow, Kenneth J. (2001). "Reflections on the Reflections". *Journal of Health Politics, Policy and Law*. Vol 26, No. 5, pp. 1197-1204.

Butelmann, A., Duarte, F., Nehme, N., Paraje, G., Vergara, M., (2014) "Tratamiento para un Enfermo Crítico. Propuestas para el sistema de salud chileno", *Memo de Políticas Públicas*, N° 4.

Centro de Estudios Públicos y Escuela de Salud Pública, Universidad de Chile (2017) "Propuesta de modernización y fortalecimiento de los prestadores estatales de servicios de salud" Editado por el Centro de Estudios Públicos, CEP.

Cowling, K. and Waterson, M. (1976) "Price-cost margins and market structure" *Economica*. V.43, 267-274.

Fernandez, R. and Rodrik, D. (1991) "Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual- Specific Uncertainty". *The American Economic Review*, Vol. 81, No. 5, pp. 1146-1155

Hammes, J. K. (1985), "Economic rent considerations in international mineral development finance", *Finance for the Minerals Industry*. C. R. Tinsley y M. E. Emerson, Society for Mining Metallurgy.

Ivaldi, M., Bruno, J., Ray, P., Seabright, P. and Tirole, J. (2003) "The Economics of Tacit Collusion". *Final Report for DG Competition*. European Commission, IDEI, Toulouse.

Leiva, B. (2016) "¿Apropiación privada de renta de recursos naturales? El caso del cobre en Chile," *El Trimestre Económico*. Fondo de Cultura Económica, vol. (332), pp. 549-572, octubre.

López, R. and Figueroa, E. (2016). "On the Nexus Between Fiscal Policies and Sustainable Development". *Sustainable Development*. John Wiley & Sons, Ltd., vol. 24(4), pages 201-219, July.

Motta, M., (2004) "Competition Policy. Theory and Practice". *Cambridge University Press*, 2004 .

Pontificia Universidad Católica de Valparaíso (2012) "Mercado de la Salud Privada en Chile". Estudios solicitado por la Fiscalía Nacional Económica.

Rajan, R. (2009). "Rent Preservation and the Persistence of Underdevelopment". *American Economic Journal, Macroeconomics*. Vol 1, N°1, January 2009.

Ricardo, D. (2005). *The Works and Correspondence of David Ricardo*, P. Sraffa (ed.), Indianapolis, Liberty Fund.

Shepherd, A. R. (1970), "Economic rent and the industry supply curve". *Southern Economic Journal*. Vol. 37, N° 2, Wiley.

Superintendencia de Salud (2018). "Estadísticas Sector Isapres". *Departamento de estadísticas e información de salud*. Ministerio de Salud, Chile.

Sturla, G., López, R., Accorsi, S. and Figueroa, E. (2018). "La riqueza regalada a la gran minería del cobre en Chile: nuevas estimaciones, 2005-2014". *CEPAL Review*. No. 124, pp. 107-129.

Tollison, R. D. (1982), "Rent seeking: a survey". *Kyklos*. Vol. 35, N° 4, Wiley

Velasco, C., Paolucci, F., (2017) "Reformando el sistema de seguros de salud chileno: Elección, competencia regulada y subsidios por riesgo", *Debate Políticas Públicas* N° 25, septiembre 2017, Centro de Estudios Públicos.

Wessel, R. (1967), "A note on economic rent", *American Economic Review*. Vol. 57, N° 5, Nashville, Tennessee, American Economic Association.