

Santiago, Enero 30 de 2017

Doctor

Nelsón Díaz Martínez

Secretario General (S)

Colegio Médico de Chile (AG)

Presente

Estimado Dr. Díaz:

Como es de público conocimiento, Empresas Masvida está negociando la incorporación de un socio estratégico que aporte capital, tecnología informática y gobierno corporativo.

Dicho proceso no ha estado exento de muchas dificultades de todo orden como usted y colegiados también están muy informados.

La Junta Extraordinaria de Socios Accionistas celebrada el 24 de Noviembre aprobó una Oferta Vinculante con un 91,12% que contemplaba un Plan Médico Socio (también ampliamente conocido) y que resguardaba los derechos de los socios aceptablemente, pero sujeta a varios ajustes como se explicaron detalladamente en dicha Junta.

No obstante las negociaciones no han tenido la celeridad que esperábamos, todos y en especial este Directorio hemos puesto nuestro mayor y mejor esfuerzo para cumplir con los plazos preestablecidos, pero por cierto Southern Cross tiene un cronograma diferente.

Hay aspectos como la incertidumbre regulatoria, la liberación de la garantía de Isapre Masvida en la Superintendencia de Salud y las negociaciones de renovaciones de las boletas de garantía bancaria y otros, que no están en nuestras manos resolver y que han sido puestas por SC como condición para continuar negociaciones.

Se atribuye al Plan Médico Socio un gasto mayor al calculado inicialmente tanto por ellos como por esta administración, y un significativo impedimento para lograr el acuerdo final.



En el cálculo del costo médico de los Planes de Salud (y que están debidamente auditados) también hay diferencias producto que las Clínicas tienen normas contables en IFRS y las Isapres en una mezcla de IFRS con regulaciones particulares para el sector emanadas por la SIS.

Hemos mantenido debidamente informada a la Sra. Contardo (Intendente de Fondos y Seguros previsionales) y al Sr. Pavlovic (Superintendente de Salud) de los avances de este lento y dificultoso proceso.

También le hemos solicitado liberación de la garantía que Isapre Masvida tiene en la SIS (este dinero es de la Isapre y es la más alta del sistema) para pagar a nuestros prestadores y así ir regularizando los pagos hacia ellos y también a los proveedores.

La liberación ha sido menor a lo que deseamos y cada peso liberado se ha pagado directamente a nuestros prestadores con transferencia electrónica y copia a la SIS.

En el caso de las Isapres la proporción de garantía va entre 50 a 80% de garantía en boletas bancarias y 20 a 50% en dinero efectivo (caja).

Para el caso de IMV esto es precisamente al revés por el endeudamiento que presenta y su estructura accionaria (una verdadera cooperativa médica).

Se comprenderá entonces que estamos en un verdadero círculo vicioso en que cada vez encajamos más dinero en efectivo y nuestra caja se debilita más con una enorme cantidad de dinero en garantía (casi \$ 104.000 millones ¡!!!!!!!)

Además estamos en un permanente acoso periodístico.

Debido que el período de exclusividad de Southern Cross finalizó el 14 de Enero, el Directorio autorizó a explorar dos nuevos oferentes y negociar.

Dado que las cuentas médicas y de las clínicas están protegidas por la garantía que Isapre Masvida mantiene en la Superintendencia, ellos pueden estar seguros de sus pagos aunque por cierto con retraso, lo cual lamentó y solicitó las disculpas correspondientes a todos ellos.

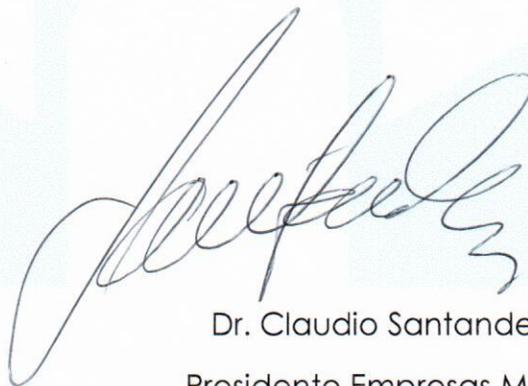
No obstante de lo anterior, MV pretende cerrar este proceso con la mejor opción de las disponibles (3) a más tardar en el transcurso del mes de Febrero.



A partir de ello, debe iniciarse un proceso paulatino de normalización de la situación planteada.

Finalmente agradecemos vuestras gestiones en la SIS y que le soliciten a nuestros colegas que sigan otorgando atención médica a los cotizantes y beneficiarios de Isapre Masvida.

Saluda atentamente a Ud.,



Dr. Claudio Santander Kelly
Presidente Empresas Masvida S.A.

cc. archivo