



Iñaki Peralta, de Sanitas; Francisco Juan, de DKV; Rodrigo Rama, de Esade (moderador); Helena Ris, de la UCH, y Juan Abarca, del IDIS.

## La concentración de las clínicas es "irremediable"

Juan Abarca, del IDIS, vaticinó en un debate de Esade que todos los centros independientes acabarán "fusionados, comprados o transformados"

BARCELONA  
**CARMEN FERNÁNDEZ**  
carmenter@diariomedico.com

"El sector privado va irremediablemente hacia la concentración. Los centros (clínica y hospitales) independientes acabarán fusionados, comprados o transformados para la atención a crónicos (media y larga estancia)", vaticinó Juan Abarca, secretario general del Instituto para el Desarrollo e Integración de la Sanidad (IDIS), en un debate titulado *La sanidad privada en Cataluña: la integración vertical/horizontal del aseguramiento y la provisión de servicios sanitarios* y organizado por Esade.

Abarca también alertó de la excesiva concentración e informó de que en Gran Bretaña la autoridad de control de la competencia está obligando a algunos grupos a vender hospitales. En el sector asegurador ya hay una elevada concentración: "Cinco compañías tienen el 85 por ciento de las pólizas", añadió.

El debate contó asimismo con la participación de Iñaki Peralta, director general de hospitales de Sanitas; Francisco Juan, director general de Salud de DKV Seguros, y **Helena Ris, directora general de la Unión Catalana de Hospitales (UCH)**.

Abarca denunció que las

aseguradoras están "apretando" tanto en tarifas a los hospitales que estos "acabarán uniéndose todos para defenderse".

Pero en el sector asegurador español, a diferencia de otros países en los que está prohibido, hay compañías con una red de provisión asistencial propia; entre ellas, la red de Adeslas SegurCaixa, que ha acabado en manos de la familia Gallardo (grupo Vithas). Peralta, que representa a una entidad (Sanitas) con millón y medio de asegurados, de los cuales 700.000 usan su red de provisión asistencial propia, explicó que eso les permite fidelizar a los clientes.

Mientras que Juan indicó que DKV prefiere estar en el mercado libre, "donde hay suficiente oferta", y alertó de los riesgos de una mala relación entre los negociaciones de provisión y aseguramiento dentro de una misma compañía. Las dos entidades participan en experiencias de concesión administrativa de gestión de centros sanitarios en la Comunidad Valenciana.

**Ris** sugirió que no es malo que las aseguradoras tengan hospitales y conozcan bien el coste de su actividad: "Así, seguramente, se sensibilizarán más".

No obstante, Juan recor-

### Movimientos recientes en Barcelona

**Los ponentes del debate de Esade no analizaron en detalle los movimientos recientes en el sector privado barcelonés: la compra del Centro Médico Teknon por el Grupo Quirón, que ha provocado que los tres grandes hospitales privados -Quirón, Dexeus y Teknon- de la capital catalana estén en las mismas manos (grupo de capital riesgo Doughty Hanson y familia Cordón); y la adquisición de la Clínica del Pilar por IDC (antes Capiro), que ya gestiona en la ciudad el Hospital del Sagrado Corazón, y en la misma provincia, el Hospital General de Cataluña y la Clínica del Vallés. Iñaki Peralta considera una buena noticia que los inversores apuesten por el sector privado, y Francisco Juan reiteró que lo bueno es la competencia.**

dó que no siempre la aseguradora es más fuerte en la negociación de tarifas: "En lugares donde manda un solo hospital este se impone".

Apuntó que también se hay zonas de casi monopolio local de aseguramiento. "La falta de competencia es mala (en provisión y en aseguramiento)", insistió.

#### SUPERESPECIALIZACIÓN

Sobre los proveedores independientes (centros pequeños y medianos y sociedades limitadas de profesionales), Peralta dijo que la superespecialización y competir por un mejor servicio les hace fuertes ante las aseguradoras. Y Ris lo confirmó: en el sector sanitario "la confianza en el profesional es lo más importante, y no el tamaño".

En cuanto a la entrada de entidades de capital riesgo en el sector privado nacional, y sus aparentes prisas por obtener una rentabilidad elevada, las opiniones fueron divergentes. Peralta explicó que su entidad contrata servicios a centros titularidad de grupos de capital riesgo "y en la satisfacción de los usuarios y en todos los parámetros sus estándares son los más elevados"; y Juan, defendió un modelo "más a largo plazo, más sólido y sin prisas".