

El hospital privado ya es un producto de masas

La mayor riqueza, las listas de espera y el tirón del turismo sanitario han dado alas al médico de pago - Grandes compañías se están consolidando de la mano de fondos de capital riesgo

AMANDA MARS 22/05/2008

Somos más, vivimos más tiempo y estamos cada vez más preocupados por la salud. Somos un negocio de miles de millones de euros anuales. Por eso la sanidad privada ha dado un giro radical en España en los últimos años. Las clínicas independientes, propiedad de familias y de grupos de médicos, son hoy una minoría. Han nacido grandes grupos hospitalarios que tienen el acelerador a tope al abrigo de los seguros médicos privados. Casi diez millones de personas ya tienen algún tipo de póliza de salud en España. El crecimiento demográfico, la inmigración, la mejora de las rentas y la transformación de la sanidad en producto de consumo han dado alas a un sector rentable, refugio atractivo incluso para fondos de capital riesgo.

El peso del gasto sanitario privado alcanza ya el 30% del total

La medicina preventiva y la estética también tiran del sector

Una operación de miopía cuesta 5.000 euros en Alemania. En Barcelona, 1.800

El ?turismo sanitario? engorda un sector que compite en precio y calidad

"Si pones en una coctelera un incremento de la población de 39 a 46 millones de habitantes, un Estado que no puede hacer frente a toda esa demanda, un acelerón en las nuevas tecnologías médicas y un mayor nivel de exigencia del ciudadano, sale el crecimiento espectacular del sector sanitario". Lo reflexiona Gabriel Masfurroll, el presidente de USP Hospitales, propietario de 35 centros en España, como el Instituto Universitario Dexeus de Barcelona o el hospital San Camilo de Madrid.

Esa coctelera en la que piensa Masfurroll desde hace diez años, cuando fundó USP, ha reinventado el *quién es quién* del sector sanitario en España: grupos hospitalarios como USP, Quirón, Capio, Nisa, y Pascual, entre otros, son los grandes protagonistas de un sector alentado por las aseguradoras Adeslas, Sanitas, Asisa, Mapfre Caja Salud y DKV, que concentran más del 70% del mercado del seguro sanitario. Muchas abren sus propios centros.

El presidente de USP calculó, cifras demográficas en mano, que el sector público iba a requerir más operadores privados y de ahí la creación del grupo hospitalario, una red de 42 centros, participada en un 70% por el fondo de capital riesgo Cinven. El grupo ha desembarcado incluso en el mercado exterior con hospitales en Portugal y Marruecos, y prepara la inversión de 150 millones de euros para seguir con su internacionalización en el arco Mediterráneo, Europa del Este e Italia. Incluso se propone diversificar el negocio comercializando su *software*. Más población equivale a más de todo, y entre ello, más enfermos. Más gasto para unos y más ingresos para otros. Por eso crece el conjunto del sector sanitario en España. El privado lo hace mucho más rápido que el resto: si el peso del sector público en el gasto sanitario se situaba en el 78,7% del gasto sanitario en 1990, en 2005 se había reducido al 71,4%, según las cifras que maneja la consultora Price Waterhouse Coopers, aunque el peso público es aún alto comparándolo con otros países (ver cuadro). Los datos del Barómetro Social corroboran la tendencia: el gasto sanitario privado sobre el total en 1994 era el 24,5%, y en 2006, el 28,8%.

De ahí que los ingresos de la sanidad privada -más de 300 clínicas no benéficas- hayan crecido un 8% el año pasado, hasta alcanzar unos 5.145 millones de euros. Sólo 480 millones corresponden a la llamada clientela privada pura, es decir, la que no va a través de ningún seguro y paga cada visita con dinero contante y sonante.

El éxito de los hospitales privados va de la mano de la explosión del seguro privado. De ahí procede el 60% de sus ingresos. Los concertados con los servicios de salud suponen alrededor del 20% y el privado puro, otro tanto, según un promedio en el que coincide el sector, pero que varía en función de cada clínica.

Adeslas, participada por Aguas de Barcelona (Agbar) y que es la primera aseguradora, facturó 1.231 millones el año pasado. Eso significa un incremento del 13%, cuando el conjunto del seguro de la salud en España ha avanzado un 10%, según los datos del director general de Adeslas, Javier Murillo. El grupo, con 12 hospitales y 300 clínicas concertadas, sigue su carrera y acaba de comprar tres nuevos centros hospitalarios en Vitoria y Canarias.

La sanidad privada crece sobre todo por el seguro privado y éste crece, a su vez, por la mejora del nivel de vida y los acuerdos con el sector público. Ignacio Riesgo, director de Sanidad de Price Waterhouse Coopers, sostiene que, en aquellos países en los que se produce un aumento de las rentas, la sanidad "se comporta como un bien de lujo: cuanto más alto es el nivel de vida, más porcentaje del gasto se destina a la sanidad".

Las nuevas tecnologías también tiran del sector. "Ha habido una avalancha de avances tecnológicos que permiten atacar enfermedades antes inabordables y nuevas pruebas diagnósticas", explica Ignacio Riesgo.

El director general corporativo del grupo Capiro cuenta asombrado cómo ha mejorado el nivel de información de los pacientes, convertidos ahora en consumidores exigentes. "Es que ahora van a tu consulta y te preguntan cosas como el tipo de TAC que se ofrece, si es multicorte, etcétera?", explica.

También el cliente privado puro, lejos de desaparecer, ha apuntalado su presencia en el mercado y las clínicas privadas se convierten cada vez más en una suerte de centro multiservicios de medicina preventiva, *wellness*, estética... Como señala la consejera delegada de Quirón, María Cordon, "el paciente privado iba a desaparecer del todo por el seguro", sobre todo en disciplinas que no están cubiertas por los seguros y que van en alza, como la cirugía estética, la reproducción asistida, la medicina turística y la preventiva, es decir, los chequeos médicos. Algo así como ir al médico para no tener que ir al médico.

Hay disparidad de opiniones sobre el papel que la saturación de la sanidad pública ha tenido en la dinamización de la alternativa privada. Con una media de 66,5 días de espera para una intervención quirúrgica (117,9 en Cataluña, 45 en la Comunidad Valenciana), más de un español que ha mejorado su nivel de vida está dispuesto a pagar por un seguro médico, que en España no es caro.

Pero "saturación ya había en otras épocas, esta no es la peor", sostiene el director de Capiro. González defiende que la descentralización de la atención sanitaria a las comunidades autónomas ha llevado a mejorar la eficiencia y a gestionar mejor los recursos.

El directivo habla por experiencia, ya que Capiro dispone de una red de 22 centros y 2.000 camas en Madrid, Castilla-La Mancha, Extremadura y Cataluña. Políticas sanitarias como la de la Comunidad de Madrid han alentado el crecimiento de este grupo, que sólo el año pasado invirtió 90 millones en su expansión y espera facturar 400 millones en 2008, un 8% más.

La mejora del nivel de vida ha llevado a que una parte importante de la población aspire a unas determinadas comodidades durante un ingreso hospitalario. Quirón tiene muy claro por dónde van los tiros sobre las preferencias de los pacientes, convertidos en verdaderos consumidores. Asegura que algunas de sus mejores clínicas "parecen más un hotel de cinco estrellas que un hospital, con *suites*...", explica María Cordon. Con seis hospitales en España (Madrid, Barcelona, San Sebastián, Valencia y dos en Zaragoza), el grupo construye

dos nuevos centros en Bilbao y Sevilla y el traslado del de Valencia. Desde 2001, su plantilla ha pasado de 1.000 a 2.000 trabajadores, y sus ingresos, de 80 millones de euros en 2006 a 140 millones en 2007, y 200 este año. Para 2011, el grupo espera alcanzar los 400 millones de facturación.

El fenómeno del turismo sanitario también ha engordado el pastel de Quirón y del conjunto del sector. De hecho, han nacido compañías especializadas, como el grupo Hospiten, que empezó a operar en Canarias, continuó por la Costa del Sol y cuenta entre sus clientes a los touroperadores.

Barcelona, por ejemplo, recibe hasta 3.000 pacientes extranjeros al año, que gastan unos 12,5 millones de euros, entre ellos los 500 militares argelinos que se hacen una revisión ocular en la famosa clínica Barraquer. Es de las veinte clínicas privadas barcelonesas que se han agrupado en Barcelona Centro Médico (BCM) para promover a la capital catalana como centro sanitario mundial.

María Cordón atribuye el éxito a la calidad del servicio y al precio competitivo. En Alemania, una operación de cirugía para miopía con láser cuesta 5.000 euros; en Barcelona, la misma intervención sale por 1.800 euros.

Las inversiones necesarias para mantener al día a una empresa sanitaria son extraordinarias en tecnología y recursos humanos, dado el déficit de personal sanitario en España. Inversiones elevadas pero suficientemente rentables como para atraer al sector del capital riesgo, cuyo *leit motiv* no es otro que lograr incrementar el valor de una empresa con el paso de los años, para venderla a mejor precio.

¿Qué hace Cinven en el capital de USP? ¿Qué hacía Mercapital en Quirón? ¿Por qué Capiro está en manos de Apax Partners? "Porque es un sector acíclico. La gente se pone enferma con o sin crisis económica, la demanda es infinita, y varios factores dicen que va a crecer el mercado, como la pirámide de población y la mejor formación de las personas", explica el director de Capiro. Los expertos del sector manejan distintas cifras de rentabilidad, aunque la consejera delegada de Quirón recalca que "este sector no es para la especulación". Mientras Cordón habla de un margen bruto de entre el 17% y el 20%, otros grupos lo elevan al 25%.

La ebullición del sector va a seguir moviendo piezas. Los expertos dan el proceso de concentración por asegurado, tanto en los grupos hospitalarios como entre grupos aseguradores. Objetivo: crear grandes referentes europeos.

El País