



DINERO

HOSPITALES PRIVADOS

El negocio de los hospitales privados goza de buena salud

El negocio de la salud privada en España, concentrado en la gestión de clínicas y hospitales privados crece con fuerza y ya supera los 5.200 millones de euros de facturación y las 30.000 camas disponibles. Cerca del 60% de sus ingresos guarda relación con los seguros privados de salud.

Por Francisco Cortijo

sea de clientes individuales directos o de funcionarios a través de Muface, provoca un aumento porcentual de la facturación de los hospitales o clínicas privadas. Sin embargo, el aumento de los conciertos públicos establecidos por determinados sistemas de salud regionales—como la Comunidad de Madrid o la Comunidad Valenciana—puede ser en el futuro el área de mayor crecimiento por volumen de pacientes y de facturación de las empresas privadas de asistencia sanitaria.

GESTIÓN PRIVADA

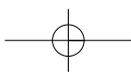
En el mercado sanitario español existen actualmente en torno a los 800 hospitales, de los que 336 son públicos, 315 son privados no benéficos y otros 137 privados. Por número de camas, los hospitales públicos siguen siendo claramente mayoritarios, hasta sumar 107.000 de las 160.000 existentes en toda España. En este apartado, la atención de la sanidad privada se sigue aplicando sobre todo en centros hospitalarios de tamaño mediano y pequeño, ya que el número medio de camas por hospital privado no llega a las 100 mientras que, en el caso de los hospitales pú-

Los hospitales privados gestionan cerca de 30.000 camas en toda España, especialmente en Cataluña y Madrid.

Los hospitales privados se han convertido en un gigantesco negocio durante la última década en el mercado español. Actualmente prestan servicio 320 hospitales privados no benéficos que gestionan cerca de

30.000 camas y que facturan más de 5.200 millones de euros al año. Unas de las causas de este fuerte despegue, superior al 10% anual en los últimos cinco años, ha sido el "boom" de los seguros privados de salud que alcanzan a

diez millones de clientes en nuestro país. El 60% de los ingresos de los hospitales privados guarda relación directa con la cobertura de los seguros privados de salud. Por ello, el aumento en el número de clientes de las aseguradoras, ya



blicos, que siguen gestionando los grandes centros de las ciudades y provincias españolas, supera las 320 camas.

GRANDES EMPRESAS

El peso del sector privado en la salud de los españoles casi llega al 30% del total, lo que ha provocado el interés de grandes grupos empresariales de gestión hospitalaria como USP, Capiro, Nisa o Quirón, además de aseguradoras como Asisa, Sanitas, Adeslas, DKV o Mapfre Caja Salud. La presencia de grupos de capital riesgo en empresas privadas de gestión hospitalaria, como es el caso de Cinven en el capital de UPS o de Apax Partners en el de Capiro se explica por el fuerte potencial de crecimiento del sector, la característica anticíclica del negocio -que se resiente poco en momentos de crisis económica como ocurre en otros sectores de gran consumo- y, sobre todo, por el amplio margen comercial que presenta. Según los expertos, este margen bruto oscila entre el 17 y el 25% de media. El negocio de la sanidad privada, que en los últimos años ha explorado diferentes fórmulas de cogestión, tiene varias alternativas de ingresos. De los 5.200 millones de euros que factura al año, cerca de 3.200 millones proceden de los conciertos que tienen cerrados con las compañías ase-



Cada vez más servicios regionales de salud alcanzan acuerdos con clínicas y hospitales privados para prestar atención.

guradoras para asistir a sus clientes, en torno a los 10 millones en todo el mercado español. Mediante conciertos públicos, como los ya famosos de la Comunidad Valenciana similares al del hospital de Alzira que gestiona Adeslas o los que mantiene la Comunidad de Madrid con la multinacional Capiro en la Fundación Jiménez Díaz, ingresan del orden de 1.360 millones de euros en toda España. Mientras, los ingresos por atención a clientes privados directos apenas llega a los 500 millones de euros. Es decir, más del 90% de sus ingresos proviene de concertos

con los servicios regionales de salud. Este último apartado es, según los expertos y consultores en gestión sanitaria, el que más crecerá en los próximos años. Y no solo en la gestión hospitalaria sino también en la gestión de ambulatorios y de atención primaria.

POR REGIONES

Uno de los grupos que con más decisión ha entrado en el mercado sanitario español ha sido Capiro, bajo control del grupo de capital riesgo Apax Partners. Este grupo controla actualmente 22 centros hospitalarios y clínicas con 2.000 camas en cuatro comunidades autónomas. En el año 2008 espera alcanzar una facturación de 400 millones de euros. Otro de los grupos importantes es Quirón, con hospitales en Madrid, Barcelona, San

Sebastián, Valencia y Zaragoza, que emplea a 2.000 personas y espera facturar 200 millones de euros en el 2008 y alcanzar los 400 millones de euros en el 2011. Un fuerte crecimiento que también mantiene en previsión USP Hospitalares, propietario y gestor de 35 hospitales en España—desde el San Camilo de Madrid al Dexeus de Barcelona— con centros en Portugal y Marruecos y un ambicioso plan de expansión en otros mercados del Mediterráneo, Italia y Europa del Este. Sin embargo, la expansión de los centros hospitalarios y clínicas privadas no es homogénea en toda la geografía española. Cataluña, Madrid y Andalucía casi concentran el 40% del total del sector. Canarias y Baleares, al calor del “turismo sanitario”, también han crecido mucho. ●

La irrupción de **grupos de capital riesgo** en la gestión privada de la sanidad se explica por el **fuerte potencial de crecimiento**

