

PlantaDoce.

ADN

B. Martínez (Corachan): “Eres importante en la privada cuando eres un argumento de venta para una compañía de seguros”

Bartolomé Martínez, consejero delegado de Clínica Corachan, cree que “hay poco espacio para un jugador más” en la sanidad privada de Barcelona y que “tenemos una dependencia lineal al volumen de aseguramiento”.

A. Escobar
12 jul 2018 - 04:55

B. Martínez (Corachan): “Eres importante en la privada cuando eres un argumento de

Bartolomé Martínez es el consejero delegado de la Clínica Corachan de Barcelona. Martínez ha ocupado el cargo de director territorial en Sanitas Hospitales, ha sido gerente adjunto del Instituto Universitario Dexeus y director gerente del Hospital Quirón en Barcelona, entre otros. El máximo responsable de Corachan opina que “la sanidad pública gestiona de puertas para adentro y el problema de la privada es traer pacientes”.

Pregunta: ¿Cataluña y Barcelona en concreto tienen una buena marca a nivel de salud?

Respuesta: En España, sin duda. A nivel internacional es muy variable, depende de qué mercado; en el norte de África, en Rusia y en el Golfo Pérsico, sí.

P.: ¿Observa que el sector hospitalario catalán está concentrado?

R.: Desde el punto de vista práctico, sí. Hay una situación de un práctico oligopolio.

P.: ¿Hay margen para otros operadores?

R.: En Barcelona probablemente exista una cierta saturación de camas. Hay poco espacio para un jugador más. Para poder revertirlo hay que mejorar el posicionamiento de los que no están en el oligopolio, ganando cuota de mercado y

PlantaDoce.

arañándosela a estos. El nivel de concentración de operadores es mucho más elevado que en otras zonas de España.

“En Barcelona probablemente existe una cierta saturación de camas. Hay poco espacio para un jugador más”

P.: Pero no resultará fácil hacerlo.

R.: No. Y no sucede de un día para otro. Sobre todo hay que ganar visibilidad y posicionamiento en un mercado del usuario final.

P.: ¿Cómo afecta esta competencia marcada por los grandes *players* del sector a centros como Clínica Corachan?

R.: Nuestra intención es verlo como una generación de oportunidades de nichos. Probablemente, una compañía muy grande tiene una dificultad de adaptación al mercado más grande y tiene decisiones de grupo. Los intereses de este tipo de empresas, con presencia no únicamente en España, no siempre tienen que estar alineados con los pacientes de una región, como puede ser en este caso Barcelona o Cataluña.

P.: ¿Cuáles serán los elementos clave en la sanidad privada española a futuro teniendo en cuenta las demandas de los pacientes?

R.: La interacción entre las necesidades y el prestador de servicios va a ser más intensa. Vamos a anticiparnos a necesidades, dando consejos y acompañando al paciente. Eso hará que seamos más receptivos, accesibles, proactivos. Ahora solemos resolver enfermedades y debemos ir más a acompañar la salud de las familias.

“La interacción entre las necesidades y el prestador de servicios en la privada va a ser más intensa”

P.: La tecnología también va a adquirir un rol importante...

R.: El sector privado va a tener que jugar fuerte. Esa situación histórica de que las máquinas buenas están en el sector público se va a acabar porque no se podrá jugar a ser un *player* en la salud de las personas si sólo puedes llegar a los partos y operar una

PlantaDoce.

apendicitis. Resolver significa tener una resonancia de tres teslas y quirófanos inteligentes, entre otros aspectos, y eso lo puede hacer la privada.

P.: ¿La sanidad pública carece entonces de recursos?

R.: La sanidad pública tiene necesariamente una perspectiva de gestión global, sistemática, pero que al usuario individual no le permite elegir. Lo hace el sistema por él. No sabe si le va a tocar la mejor tecnología del mundo, que está, sin duda, o simplemente, la tecnología disponible para su caso y momento. Entras por la puerta de urgencias y el sector público decide por ti. La gestión hospitalaria pública gestiona de puertas para adentro y el problema de la gestión privada es atraer pacientes, con lo que se obliga a ser solventes, demostrar confianza, tener magníficas instalaciones y que se le reconozca su excelencia. Eres importante en el sector privado cuando eres un argumento de venta para una compañía de seguros.

P.: ¿El crecimiento del seguro privado limita la autonomía de los centros privados?

R.: Tenemos una dependencia lineal al volumen de aseguramiento. Un sistema de aseguramiento público pero de prestación privada podría ser perfectamente válido e incrementaría nuestro mercado.

P.: De su trayectoria profesional destaca su paso por distintos centros hospitalarios dependientes a compañías como Sanitas, Vithas o Quirón. ¿Qué diferencias encuentra o destaca entre ellos?

R.: Los centros sanitarios o los dispositivos de prestación de servicios de salud dentro de una compañía de seguros al final responden a las necesidades de la empresa, por tanto no son jugadores independientes. Cuando estás en una compañía privada estándar la diferencia es ser un grupo muy grande o pequeño.

“La Administración ha sido históricamente restrictiva a dar la categoría docente a centros privados”

P.: ¿Es más fácil desde una clínica privada buscar *partners* privados? Ustedes recientemente se han asociado con Genesiscare, por ejemplo.

R.: En teoría no debería ser más complejo, en el fondo es la prestación de un servicio contra un determinado precio. No obstante, existe una mayor rigidez administrativa en la sanidad pública. Tiene cierto sentido que sea así porque al final se pueden generar situaciones perversas. Una empresa privada trabajando con el sector público solo debería hacer trabajo público.

PlantaDoce.

P.: ¿Cómo es la relación universidad-formación-empresa en sanidad?

R.: La Administración ha sido históricamente restrictiva a dar la categoría docente a centros privados. Hasta hace poco no existían universidades de medicina privada. Todas las universidades tenían su hospital clínico público vinculado.

P.: Hace poco habéis firmado un nuevo contrato con el que os convertís en *partner* del Espanyol. ¿Cómo es trabajar con grandes clubes deportivos?

R.: Nos permite tener una mayor accesibilidad, visibilidad y reconocimiento.