

# PlantaDoce.

ADN

## Ramon Berra (Miranza): “¿Preocupación? La demanda en salud es inelástica”

El director general del grupo oftalmológico Miranza considera que los pacientes volverán a retomar tratamientos sin problema, si bien es cierto que serán usuarios más informados y selectos.

A. Escobar  
14 may 2020 - 04:57



Ramon Berra, exdirector general de GenesisCare en España y actual máximo responsable de Grupo Miranza, es licenciado en Medicina por la Universidad Autónoma de Madrid. El ejecutivo fue director general de USP Hospitales, de Sanyres y Viamed. Berra cree que el ritmo de reapertura tras el confinamiento por el Covid-19 marcará “las operaciones de concentración” en el mercado.

**Pregunta:** ¿Si tuviera que describir en una o dos palabras lo sucedido como consecuencia de la crisis del Covid-19 cómo lo haría?

**Respuesta:** Es un reto, el mercado y la actividad sanitaria se ha estresado por la crisis del coronavirus y como consecuencia de la caída de la actividad. Lo tenemos que vivir como una oportunidad de ver mejoras en nuestras organizaciones. También nos hace especialmente responsables ante la sociedad a la hora de llevar unas prácticas rígidas

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/ramon-berra-miranza-preocupacion-la-demanda-en-salud-es-inelastica>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

# PlantaDoce.

y controladas.

**P.: Ha habido muchas compañías del sector oftalmológico que se han visto abocadas a los Ertes. ¿En qué situación se encuentran ahora mismo la industria y cuál es el pronóstico para los próximos meses?**

**R.:** La demanda de servicios sanitarios se va a retomar enseguida, nos limitarán más las medidas de contención. Lógicamente, para el 30 de junio, que es la fecha estipulada por el Gobierno para alargar los Ertes, ya tendría que estar el personal de este sector incorporado. En cuanto a una segunda ola, la experiencia previa va a hacer que nos anticipemos de una forma, si cabe, más coherente y estemos mejor preparados.

**P.: ¿El tamaño va a ser clave para sobrevivir?**

**R.:** El tamaño importa. Cuando sometes a las organizaciones a una situación de estrés, la fortaleza de estas les hace sobrevivir mucho mejor. Cuando perteneces a un grupo tienes más posibilidades y herramientas. Puede ser que algunas consultas que estaban en una situación límite tengan que cerrar.

**“La demanda de servicios sanitarios se va a retomar enseguida, nos limitarán más las medidas de contención”**

**P.: Según la consultora MKT Salud el 50% de las clínicas privadas podrían verse abocadas al cierre.**

**R.:** Es muy alarmista, es verdad que hay centros sostenidos por economías familiares que pueden pasarlo peor, pero no creo que sea el caso de aquellos de cierta entidad.

**P.: ¿El Covid-19 puede hacer que se disparen mucho más las operaciones corporativas?**

**R.:** En cierta medida; esta situación puede provocar que existan oportunidades. No obstante, va a depender mucho del ritmo de reapertura de los centros. Si se hace en un tiempo corto las operaciones pueden ser menores.

**P.: ¿Los proyectos de compra o apertura de nuevos centros se pueden ver paralizados una vez se levante el confinamiento?**

**R.:** Los proyectos de concentración, como puede ser el de Grupo Miranza, van a continuar. Quizá se ralentice, pero creo que va a haber oportunidades para dinamizar el mercado tanto a escala nacional como internacional.

**“Puede haber ciertas tensiones en cuanto al precio,**

---

# PlantaDoce.

---

## pero nada consolidable”

**P.:** ¿Llegará la guerra de precios al sector?

**R.:** Entiendo que la crisis económica que vamos a vivir será más corta en el tiempo que la de 2008. En ese sentido, no veo, como en otras ocasiones, que se establezca una guerra de precios. Puede haber ciertas tensiones, pero no consolidables.

**P.:** ¿Y la confianza del paciente cómo se va a ver afectada?

**R.:** Tendremos pacientes más informados y cautelosos a la hora de elegir el centro donde lo atienden. ¿Preocupación? La demanda en sanidad es inelástica; la gente que tiene un problema de salud tiene que resolverlo.

**P.:** ¿Quién pagará al sector privado los servicios prestados?

**R.:** Con la premisa de señalar que desde Miranza hemos colaborado con Sanidad, antes o después tendrán que sentarse ambas partes (privada y administración) cuando la situación lo permita para llegar a un acuerdo satisfactorio.

**P.:** ¿Por dónde pasa el acuerdo satisfactorio?

**R.:** En Cataluña, por ejemplo, ya se han tomado medidas. A lo mejor es a través de la patronal Aspe, pero deberán hablar y acordar medidas.