

Empresa

Clínicas familiares, la última 'trinchera' frente a los gigantes de la sanidad privada

Los centros dirigidos por empresas familiares ofrecen prestigio, flexibilidad y una mayor proximidad con los pacientes. El Hospital Fátima, la Clínica Centro o la Policlínica del Vendrell abanderan un modelo más tradicional que escapa de las grandes estructuras de salud en España.

I. Vera
11 oct 2018 - 05:00

Clínicas familiares, la última 'trinchera' frente a los gigantes de la sanidad privada

Image not found or type unknown

Los Barraquer, Guillén, Contel, Cararach y Méndez: los apellidos más tradicionales de la sanidad privada en España mantienen posiciones en un sector cada vez más dominado por grandes multinacionales. En la actualidad, grupos como Fresenius, a través de Quirónsalud, Vithas, HM Hospitales o Grupo HLA se reparten la mayor parte del negocio de la sanidad privada a nivel nacional.

No obstante, su poder no es hegemónico y conviven con otras empresas lideradas por sagas familiares. Centros como las clínica Barraquer y Sant Jordi de Barcelona, el Hospital Fátima de Sevilla o la Clínica Centro y el Instituto Oftalmológico Fernández-Vega de Madrid tienen en común un prestigio heredado generación a generación y un modelo de negocio basado en la proximidad y en una mayor flexibilidad.

El legado del centro de Oftalmología Barraquer comenzó con Ignacio Barraquer, que fundó la clínica en 1941 en Barcelona. Sus hijos, José Ignacio y Joaquín Barraquer Moner, continuaron la encomienda paterna y le dieron reconocimiento mundial a la clínica. Ahora los hijos de Joaquín, **Elena y Rafael Barraquer Compte han tomado el testigo familiar y lograron que en 2016 que la clínica facturase 31,44 millones de euros.**

Los Barraquer, los Contel y los Cararach son algunos de los nombres propios de la sanidad

PlantaDoce.

privada en Cataluña

En Cataluña la tradición también está patente en la Policlínica del Vendrell de Tarragona y la Clínica Sant Jordi de Barcelona. “Somos pocos los que resistimos”, afirma Cristina Contel, consejera delegada del centro de Tarragona y presidenta de la Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe). La Policlínica fue fundada por once médicos en 1952, y en 1978, con la mayoría de los facultativos jubilados, nació la idea de vender el centro.

Uno de esos médicos, Isaac Contel Rivero, padre de Cristina, se oponía a la venta y decidió adquirir la Policlínica junto a su mujer, Carmen Bonet Bonjoch, y a sus primos. Después de cuarenta años, a la sociedad se ha incorporado a la cuarta generación de esta saga. **La cifra de negocio de la Policlínica ascendió en 2017 a doce millones de euros y su plantilla actual es de 130 profesionales.** Uno de los objetivos que se ha marcado el centro es aumentar su número de empleados un 5% este año.

La Clínica Sant Jordi, por su parte, se fundó en 1928, “cuando los médicos Josep Dencás, Agustí Marí y Pere Màrtir Cararach i Rivera decidieron poner en marcha su propio gabinete médico y empresa de seguros”, afirma Josep Cararach, presidente del consejo de administración, consejero delegado del centro y tercer relevo generacional. **En la actualidad, la plantilla del Sant Jordi supera los 150 médicos y ya ha incorporado a la cuarta generación de la familia Cararach.** El centro gestiona más de 110.000 visitas médicas al año.

La Policlínica del Vendrell, fundada en 1952, logró el año pasado una cifra de negocio de doce millones de euros

“Siempre habrá clínicas pequeñas, pero la agrupaciones son la tendencia del momento”, asegura Cararach, que también alega que para estar al día es necesaria una inversión importante. No obstante, ante la concentración del sector, Contel cree que los centros más pequeños pueden diferenciarse de los grandes grupos porque tienen una mayor flexibilidad en la toma de decisiones.

Para Lluís Monset, director general de la Associació Catalana d'Entitats de Salut (Aces), “el éxito que tuvieron estas familias les ha permitido mantener el negocio, a

PlantaDoce.

pesar de las grandes inversiones de capital”. **El directivo asevera que hace cincuenta años lo normal en España era que las clínicas fueran o de congregaciones religiosas o de médicos, mientras que ahora la dinámica es la concentración en pocos grupos.**

“La financiación que se necesita ahora para poner en marcha una clínica es más elevada y no existen tantos médicos que quieran invertir en nuevos centros”, continúa el director general de Aces.

Clínicas familiares, la última ‘trinchera’ frente a los gigantes de la sanidad privada

Image not found or type unknown

Clinica Sant Jordi (Barcelona), un centro dirigido por la cuarta generación de la familia Cararach
En la capital de España se formó la Clínica Cemtro en 1998 con la idea de especializarse en traumatología e incentivar la investigación y la docencia de la mano de Pedro Guillén. **Una generación después, y bajo la dirección de Pilar Guillén, Cemtro tiene una plantilla de 621 personas y cerró 2017 con unas ventas de 35 millones de euros**

PlantaDoce.

. La clínica, que prevé llegar a facturar más de 36 millones de euros este año, continúa centrada en la medicina personalizada y en la transformación digital hacia el paciente.

También con presencia en Madrid, pero de origen asturiano, está el Instituto Oftalmológico Fernández-Vega. **La institución se fundó hace más de 130 años y actualmente está dirigida por Luis Fernández-Vega, quinto relevo generacional.** A través de sus centros en la capital de España y en Oviedo, el centro tiene la capacidad de atender a más de 100.000 pacientes al año.

El Instituto Oftalmológico Fernández-Vega junto a Innova Ocular IOA Madrid, son de los pocos centros de oftalmología de España que han tenido la capacidad de atender a abuelos, hijos y nietos a lo largo de los años. **Innova Ocular IOA Madrid está actualmente dirigido por la tercera generación de la familia Poyales y ya tiene al cuarto relevo familiar trabajando en el centro.**

Clínica Centro de Madrid logró en 2017 una facturación de más de treinta millones de euros

Esta clínica oftalmológica de más de cien años de historia y con 1.300 metros cuadrados repartidos en dos ubicaciones, cerró 2017 con unas ventas de 6,6 millones de euros. Además, **es uno de los pocos centros privados que tiene autorización para realizar trasplantes de córnea.**

Esta sociedad forma parte de Innova Ocular, una agrupación que reúne a diez centros especializados en oftalmología repartidos por toda España, que llevan la tradición familiar en sus clínicas y que se han unido para compartir los mismos protocolos de actuación. En el caso valenciano, la clínica Innova Ocular Clínica Vila tiene en su dirección a Emilio y Jorge Vila, padre e hijo y actuales director y subdirector médico del centro, respectivamente.

Frente a estas clínicas familiares, los gigantes de la sanidad privada nacieron de diversas fusiones y adquisiciones, lo que ahora les permite controlar un volumen de negocio mayor, fomentar una economía de escala y tener más poder de negociación con las aseguradoras y otras organizaciones.

“Los grandes tiburones tienen un mayor poder de negociación, pero si seguimos trabajando como

PlantaDoce.

hasta ahora no tenemos nada que temer”, afirma Jaime Martínez, gerente de Innova Ocular IOA Madrid

“Nosotros podemos permitimos proximidad con los pacientes y con nuestros trabajadores”, asegura a PlantaDoce Pilar Guillén, directora general de Clínica Cemtro, mientras que Jaime Martínez, gerente de Innova Ocular IOA Madrid, afirma que la concentración sanitaria en el sector privado se vive como un amenaza porque “los grandes tiburones tienen un mayor poder de negociación, pero si seguimos trabajando como hasta ahora no tenemos nada que temer”.

Abanderando Sevilla está el Hospital Fátima. Este centro fue fundado en 1954 por el cirujano Manuel Méndez León y tres generaciones más tarde ha duplicado sus instalaciones hasta superar los 10.500 metros cuadrados. En la actualidad, el hospital tiene en su plantilla directa a 160 empleados y cuenta con 120 médicos externos. **Esta clínica alcanzó una facturación de catorce millones de euros en 2017, con tan sólo 60 camas.**

“La concentración sanitaria es buena porque pone en valor la actividad médica, pero a la par es mala porque puede dar la sensación de que los pacientes no tienen más opciones”, afirma José Antonio Méndez, director del hospital andaluz y miembro de la tercera generación de la familia que dirige el centro.

“Acercarse un poco más a zonas en las que no hay médicos y donde la cartera de servicios se complete sin que el paciente tenga que trasladarse a otra ciudad es la clave”, concluye el directivo del Hospital Fátima.