



# Gestión de Clínicas



Madrid, 10 de mayo de 2011  
Hotel InterContinental Madrid

Colabora: **DIARIO MEDICO**

Estimado amigo:

La sanidad privada en España, pese a su larga trayectoria y a su crecimiento sostenido en los últimos años, tiene cifras aún modestas. Los hospitales privados suponen, con 149 instalaciones, el 18,5% de los centros del sistema sanitario nacional, según un estudio de la consultora DBK. La principal fuente de ingresos para este sector son los convenios con aseguradoras, que suponen el 62% del negocio. En cuanto a ingresos, los centros captaron 3.590 millones de euros en 2009, un 5% más que el año anterior. La facturación de los hospitales privados por la vía de conciertos públicos supuso 1.540 millones el año pasado, un 6,2% más.

Y pese a la crisis, las expectativas para este sector son de crecimiento (un 5,2% en 2010 y un 5,7% en 2011). Esto será posible, entre otras cosas, por la creciente cobertura de las necesidades de la sanidad pública mediante centros privados, lo que contrarrestará la negativa coyuntura. Además, se observa una tendencia a la concentración, y se detecta que cada vez participan más en el mercado los grupos sanitarios y las compañías aseguradoras con hospitales propios.

En cuanto a calidad, el sistema privado en España ofrece una calidad contrastada por los más de seis millones de usuarios que voluntariamente pagan un complemento por su salud, y porque el 87% de los funcionarios elige año tras año la opción privada frente al sistema público.

**Unidad Editorial Conferencias y Formación**, consciente de que estamos ante un momento clave para el sector de las clínicas privadas, y tras el rotundo éxito de convocatorias anteriores organiza, el próximo **10 de mayo**, el **VIII Encuentro Especializado sobre Gestión de Clínicas**, en el que se tratarán estos y otros temas de máxima importancia para el sector como:

- » La sanidad privada ante el actual entorno de crisis: ¿es la complementariedad de la sanidad pública y privada una alternativa razonable?
- » El modelo MUFACE. ¿Es posible su mantenimiento y extensión a otros colectivos?
- » El nuevo mapa del sector de las clínicas privadas tras las últimas operaciones
- » El modelo de concesiones: situación actual y perspectivas de futuro

Esperando que este encuentro sea de su interés, reciba un cordial saludo,



**Soledad Ayala**

Directora de Programas

UNIDAD EDITORIAL CONFERENCIAS Y FORMACIÓN

**Patrocina:**



ASISA, es propiedad al 100%, como accionista único, de Lavinia S.Coop. cooperativa de médicos constituida por más de 16.000 médicos que prestan sus servicios profesionales en ASISA.

Constituidas ambas con el objetivo de garantizar un modelo de Medicina Social de Calidad, basada en la libre elección real de médico por parte del paciente y en la gestión directa de la actividad asistencial por los propios facultativos, sin intermediarios. Cada año, por su carácter cooperativo, sus beneficios se revierten en la mejora de la actividad asistencial y sus inversiones promocionales se dirigen, mayoritariamente, a fomentar estilos de vida saludable, colaborando en la promoción de actividades dirigidas a: mejorar la educación sanitaria de la población y a facilitar el intercambio de conocimientos profesionales.

# Agenda

8.45 Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

9.00 Saludo y bienvenida:

D. Javier Olave  
Director  
DIARIO MÉDICO

Preside y modera la jornada:

D. Francisco Ivorra  
Presidente  
ASISA

## Apertura de Honor:

D. Javier Fernández-Lasquetty\*  
Consejero de Sanidad  
COMUNIDAD DE MADRID

9.30 **Ante el actual entorno de crisis, ¿puede ser una alternativa razonable aumentar los niveles de colaboración y complementariedad de la sanidad pública y privada?**

El sistema sanitario español ve amenazado su futuro, por una parte, porque la crisis económica pone en riesgo su financiación y, por otra, porque dentro de una década, uno de cada cinco españoles tendrá más de 65 años. La sanidad pública acumuló un déficit de 11.000 millones de euros entre 2003 y 2007, que se habría incrementado en otros 5.000 en los tres últimos años. Ante este panorama, la sanidad privada reivindica la complementariedad de los sectores público y privado.

Según este sector, la sanidad privada ofrece un complemento de calidad a quien quiera un sistema complementario a la sanidad pública. Argumentan que si se fomenta la integración del sector privado dentro del sistema, se evitarán duplicidades en el consumo de recursos, que generan ineficiencias y gastos innecesarios, y se facilitará el que, quien opte por el copago voluntario que significa tener una póliza privada, descargue del máximo gasto posible al sistema sanitario público.

» ¿Es factible en el actual contexto una complementariedad de los sectores público y privado?

» ¿Qué alternativas serían viables y beneficiosas para ambos sistemas?

D. Juan Abarca Cidón  
Secretario General  
INSTITUTO PARA EL DESARROLLO  
E INTEGRACIÓN DE LA SANIDAD (IDIS)

Dña. Ana Pastor  
Coordinadora de Participación Social  
PARTIDO POPULAR  
Vicepresidenta Segunda  
CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

Dña. Pilar Grande  
Portavoz del PSOE en la Comisión de Sanidad,  
Política Social y Consumo  
CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

10.45 Coloquio y preguntas

11.00 Café

11.30 **El modelo MUFACE: ¿es posible su mantenimiento y extensión a otros colectivos?**

Este año es clave para MUFACE, la mutualidad que presta asistencia sanitaria privada a los funcionarios civiles del Estado, que tiene que volver a negociar el convenio con las compañías aseguradoras para dar cobertura sanitaria a sus beneficiarios. La firma a finales de 2009 del concierto vigente (2009-2011) puso en evidencia los síntomas que afectan a este modelo, cuando tres entidades (Mapfre, Caser y Nueva Equitativa) lo abandonaron. Desde entonces la enfermedad no ha dejado de avanzar, poniendo en entredicho su supervivencia. De hecho, y aunque la Dirección General de la Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado ha dicho que los nuevos funcionarios podrán seguir optando a la asistencia sanitaria privada, las compañías esperan que los hechos corroboren las buenas palabras de los responsables políticos.

Según muchos expertos, este tipo de modelo de elección es uno de los que mejor respuesta da al usuario. El reto para que se mantenga: buscar el equilibrio financiero, avanzar en los sistemas de información, garantizar contratos de duración suficiente y búsqueda de los resultados de salud situando al paciente en el centro del sistema.

- » ¿Qué volumen de actividad proporciona al sector sanitario privado el modelo MUFACE?
- » ¿Es sostenible este modelo con la integración de los nuevos funcionarios en el régimen general de la Seguridad Social a partir de 2011?
- » ¿Es factible un compromiso en la evolución de los precios de un 30% en los próximos años como piden las aseguradoras?
- » ¿Pueden compensar las aseguradoras la pérdida de los nuevos funcionarios con esta subida de precios?
- » ¿En qué situación se quedarían las aseguradoras y sus clínicas si el modelo se ve abocado a su desaparición?
- » ¿Qué repercusión tendría para el colectivo médico?

Modera la mesa:

D. Enrique de Porres Ortiz de Urbina  
Consejero Delegado  
ASISA

Intervienen:

D. José María Fernández Lacasa  
Director General  
MUTUALIDAD GENERAL DE  
FUNCIONARIOS CIVILES DEL ESTADO  
(MUFACE)

Dña. Celia Abenza Rojo  
Secretaria General Gerente  
INSTITUTO SOCIAL DE LAS FUERZAS  
ARMADAS (ISFAS)

Dña. Celima Gallego Alonso  
Gerente  
MUTUALIDAD GENERAL JUDICIAL  
(MUGEJU)

D. Teófilo Sáez\*  
Presidente de la Comisión Técnica de Salud  
UNESPA

D. Eliseo Moreno  
Presidente Sector Nacional Enseñanza  
CENTRAL SINDICAL INDEPENDIENTE  
Y DE FUNCIONARIOS (CSIF)  
Consejero del Consejo General  
MUTUALIDAD GENERAL DE  
FUNCIONARIOS CIVILES DEL ESTADO  
(MUFACE)

D. Juan José Rodríguez Sendín  
Presidente  
ORGANIZACIÓN MÉDICA COLEGIAL  
(OMC)

### 13.15 El nuevo mapa del sector de las clínicas privadas tras las últimas operaciones

En los últimos meses se han producido varias operaciones relacionadas con las clínicas privadas que están cambiando el panorama del sector. El fondo de capital riesgo Magnum ha adquirido la Clínica Teknon de Barcelona por 140 millones de euros, el grupo Hospiten, liderado por la familia Cobiella se ha unido a Cartera Real, holding inversor liderado por José María Loizaga y han adquirido una participación mayoritaria en el centro oncológico MD Anderson International España, filial de la estadounidense MD Anderson Cancer Center de Houston, a través de una ampliación de capital de 8 millones de euros. Hace ya más de un año, el grupo hospitalario USP cerró un acuerdo para refinanciar su deuda, que ascendía a 500 millones de euros con Barclays y Royal Bank of Scotland. La operación más reciente ha sido el acuerdo cerrado por Mutua madrileña y La Caixa por el cual la Mutua comprará a Critería un 50% de Vidacaixa-Adeslas Seguros Generales, la compañía de seguros no vida del Grupo Caixa que incluye la compañía de salud Adeslas, líder del mercado de seguros de salud en España. De esta operación se han excluido los hospitales de Adeslas, que permanecerán bajo la titularidad de Critería.

- » Muchas de las últimas operaciones que se han producido han estado lideradas por empresas de capital riesgo. ¿Cuál es el papel que juegan dentro del sector de las clínicas privadas?
- » ¿Cómo cambia el mapa de competencias entre grandes empresas de provisión de salud el que la propiedad no pertenezca al sector salud?
- » ¿Hacia dónde va el modelo tradicional de las clínicas privadas?
- » ¿Qué estrategias se están mostrando más efectivas para continuar en el mercado?

D. Francisco de Álvaro  
Consejero Delegado  
USP HOSPITALES

D. Alberto Bermejo  
Director  
MAGNUM CAPITAL INDUSTRIAL  
PARTNERS

D. Luis Mayero  
Delegado en Madrid  
ASISA

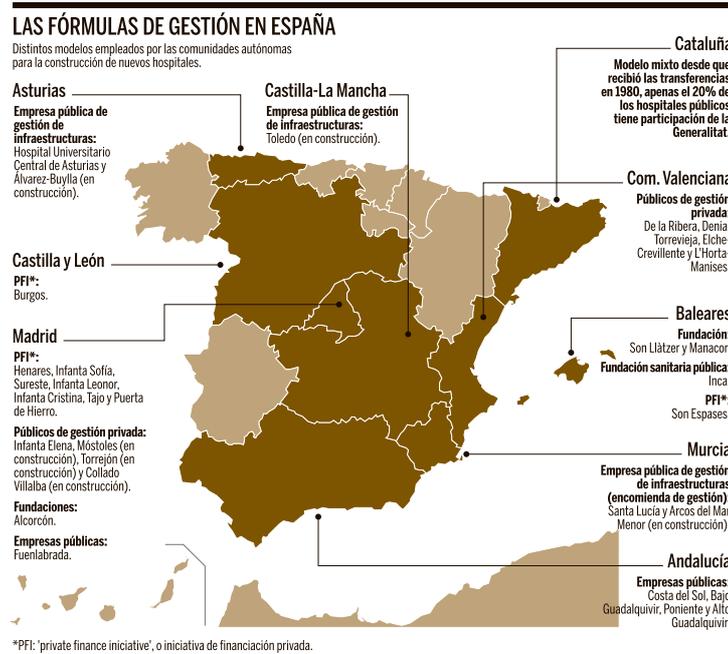
D. Alejandro Abarca Cidón  
Director Financiero  
GRUPO HOSPITAL MADRID

14.30 Coloquio y preguntas

14.45 Almuerzo

13.00 Coloquio y preguntas

\* Pendiente de confirmación



Fuente: Expansión, 21 de octubre de 2010

## 16.30 El modelo de concesiones. Situación actual y perspectivas de futuro

Madrid y Valencia son los territorios que han abierto la veda a la cooperación público-privada en el ámbito sanitario mediante la gestión de centros públicos por parte de firmas independientes. El valenciano Ribera Salud es el grupo pionero en esta modalidad, pues fue el primero que abrió un centro de estas características hace doce años. Se trata del Hospital Universitario de la Ribera, ubicado en la localidad de Alzira. Este hospital, que supuso una inversión de 140 millones de euros, marcó la senda de este modelo de gestión que, según sus impulsores, permite ahorros del 25% respecto a los centros gestionados por la Administración. En estos momentos Ribera Salud prepara la apertura del Hospital de Torrejón de Ardoz, de cuya gestión se hará cargo a partir de 2011. La empresa valenciana también colabora con la aseguradora DKV en su hospital de Denia y con Sanitas en el de Manises. El grupo Capio es otro de los grandes grupos sanitarios que gestionan grandes hospitales públicos como el Infanta Elena.

- » ¿Cuáles son los principales modelos de colaboración público-privada?
- » ¿Cuál es la situación real de los hospitales privados gestionados por entidades privadas?
- » ¿Cuál de los modelos está funcionando mejor?

D. Luis Barcia  
Gerente  
TORREVIEJA SALUD

D. Fidel Campoy  
Director General de Salud  
DKV

Dña. María Tormo  
Directora de Planificación y Desarrollo  
ASISA

D. Iñaki Peralta  
Director General de Hospitales  
SANITAS

18.00 Coloquio y preguntas

18.15 **Clausura de Honor:**

D. Antonio Burgueño  
Director General de Hospitales  
CONSEJERÍA DE SANIDAD  
COMUNIDAD DE MADRID

18.30 Fin de la jornada

## Organiza:

Unidad Editorial Conferencias y Formación  
Avda. de San Luis, 25-27. 28033 Madrid  
Tel.: 902 99 62 00 • Fax: 91 443 69 95  
infoconferencias@unidadeditorial.es

Síganos y plantee sus  
cuestiones en nuestros  
canales 2.0



## VIII ENCUENTRO ESPECIALIZADO Gestión de Clínicas



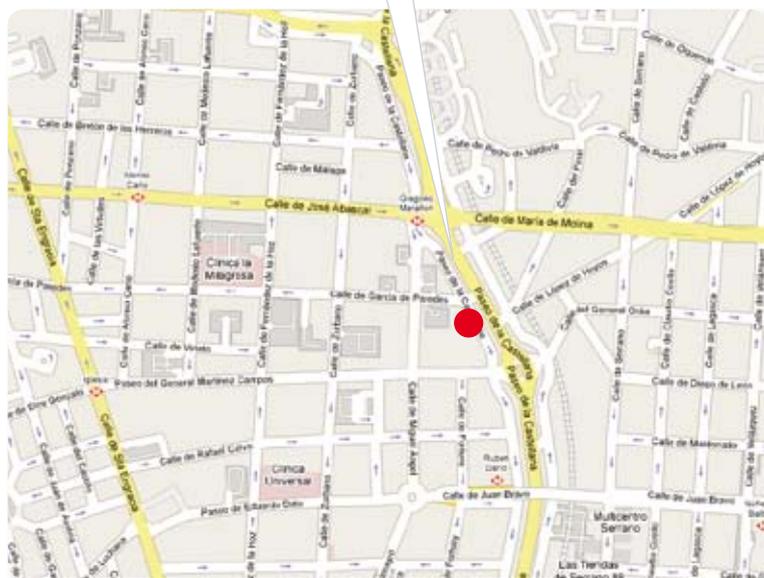
Precio por inscrito:

**1.150 € + 18% IVA**

\* Oferta no acumulable  
a otras promociones  
en vigor

## Fecha y lugar de celebración

Madrid, 10 de mayo de 2011  
Hotel InterContinental Madrid  
Pº de la Castellana, 49. 28046 Madrid  
Tel. 91 700 73 00  
Tel. Unidad Editorial 902 99 62 00



### Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos al menos 24h antes de la Conferencia.
- Para cancelar su asistencia envíenos un e-mail al menos 24h antes de la Conferencia a [atclienteconferencias@unidadeditorial.es](mailto:atclienteconferencias@unidadeditorial.es). En este caso será retenido un 10% en concepto de gastos administrativos.
- En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24h, no será reembolsado el importe de la conferencia.

### Ventajas fiscales asociadas a esta Conferencia

La cuota de inscripción de esta Conferencia constituye un gasto fiscalmente deducible tanto para empresas, Impuesto sobre Sociedades, como para profesionales, en el cálculo del rendimiento neto de actividades económicas, IRPF. Al mismo tiempo, puede beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos, por el 5% de su importe.



## Transportista Oficial

TRANSPORTISTA OFICIAL

### Para Asistentes, Comité Organizador y Ponentes Invitados:

- Para vuelos **Nacionales, Europeos e Intercontinentales** destino final el lugar donde se celebre el Evento y v.v. (OW y/o RT):
  - 45% de descuento sobre tarifas completas en **Business**
  - 50% de descuento sobre tarifas completas en **Turista**
- Para vuelos **directos, operados por AIR NOSTRUM (IB-8000)**:
  - 30% de descuento sobre tarifas completas **Business y Turista**

## Hoteles colaboradores

Indique su asistencia a este evento para formalizar su reserva



**Hotel NH Abascal**  
Teléfono de Reservas: 91 441 00 15  
Consulte precio especial



**Hotel InterContinental Madrid**  
Teléfono de Reservas: 91 700 73 00  
Consulte precio especial



**Hotel Petit Palace Embassy**  
Teléfono de Reservas: 91 431 30 60  
Consulte precio especial

## Cómo inscribirse

- Entre en [www.conferenciasyformacion.com](http://www.conferenciasyformacion.com)
- Regístrese como usuario
- Seleccione la conferencia a la que desea asistir y pulse "inscribirse ahora"
- Indique el número de inscripciones y pulse "actualizar total" y a continuación "comprar"
- Compruebe que sus datos están correctos y pulse "enviar"
- Elija forma de pago:  Tarjeta VISA  Transferencia
- Recibirá automáticamente confirmación de su inscripción vía e-mail

conferencias **15** Aniversario  
y formación.com

C\_8GESTICLIN\_www

**CORREO+**  
FARMACEUTICO

**Expansión**

**EL MUNDO**

**ACTUALIDAD  
ECONÓMICA**

Asociaciones colaboradoras:

Portales colaboradores:



Federación española  
de empresas de  
TECNOLOGÍA SANITARIA



**DIARIO MEDICO.COM**

**+CORREOFARMACEUTICO.COM**