

Patrocina:



Gestión de Clínicas

Propuestas y papel de la sanidad privada en el SNS



Colabora:

DIARIO MEDICO

Madrid, 23 de mayo de 2012
Hotel Hesperia Madrid



Estimado amigo:

Más de la mitad de los centros sanitarios de España recogidos en el último Catálogo Nacional de Hospitales del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, son centros privados. En concreto, 445 de los 794 hospitales (generales y especializados) contabilizados en todo el territorio nacional a 31 de diciembre de 2010, pertenecen a la iniciativa privada (benéfica o no benéfica) y ofrecen 51.383 camas, de las 161.022 que aporta el sistema en su conjunto.

Según el último estudio de la consultora DBK, el sector creció un 2,8% en 2010, con un volumen de negocio de 5.965 millones de euros. Los ingresos de las clínicas vinculados a convenios con aseguradoras alcanzaron los 3.715 millones, un 3,5% más. En cuanto a aquellas clínicas que desarrollan concierto público, se vieron ligeramente afectadas por el ajuste presupuestario de la Administración Central y de las autonomías, con un incremento en 2010 en torno al 2%, situándose su valor en 1.570 millones de euros. La facturación a clientes privados puros registró un crecimiento del 1%, hasta alcanzar los 550 millones de euros. En resumen, los ingresos procedentes de convenios con aseguradoras reunieron el 62% del total de ingresos de las clínicas privadas en 2010, seguido de los procedentes de conciertos públicos (26%) y los de la clientela privada pura (9%), mientras que los ingresos por servicios complementarios sólo supusieron el 2%.

Y, aunque las previsiones apuntan a que ante el actual escenario de reducción del gasto público y debilidad de la demanda privada se mantendrá la moderación en el crecimiento (para el bienio 2010-2012 se estima un incremento del 3% hasta 6.350 millones de euros), no cabe duda de que se trata de un sector con un peso muy importante y que sigue creciendo y creando empleo.

Unidad Editorial Conferencias y Formación, consciente de que estamos en un momento crucial para la sanidad privada, en el que aún está por definir cuál será su papel dentro del Sistema Nacional de Salud, y tras el rotundo éxito de convocatorias anteriores organiza, el próximo **23 de mayo**, el **IX Encuentro Especializado sobre Gestión de Clínicas**, en el que se tratarán aspectos clave para el sector como:

- ▶ Cuál es la visión del nuevo Gobierno sobre el papel que debe desempeñar la sanidad privada en el sistema sanitario
- ▶ Cuáles son las propuestas de la sanidad privada para la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud
- ▶ Mejores prácticas para solucionar la deuda que mantienen proveedores, administración y aseguradoras con los hospitales
- ▶ Nuevas líneas de actuación en la participación público-privada
- ▶ ¿Hacia dónde va el sector? Atomización versus concentración

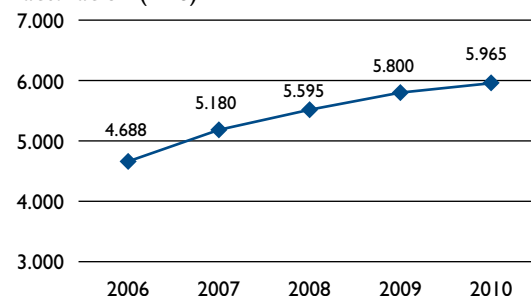
Soledad Ayala

Directora de Programas

UNIDAD EDITORIAL CONFERENCIAS Y FORMACIÓN

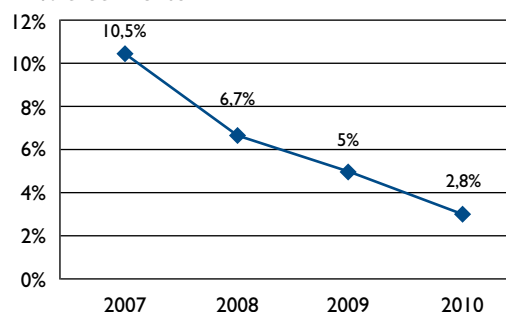
Facturación y crecimiento del mercado de clínicas privadas no benéficas en España

Facturación (M €)



Fuente: Antares Consulting, a partir de datos de BCEA, MSPS y DEX

% crecimiento



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:

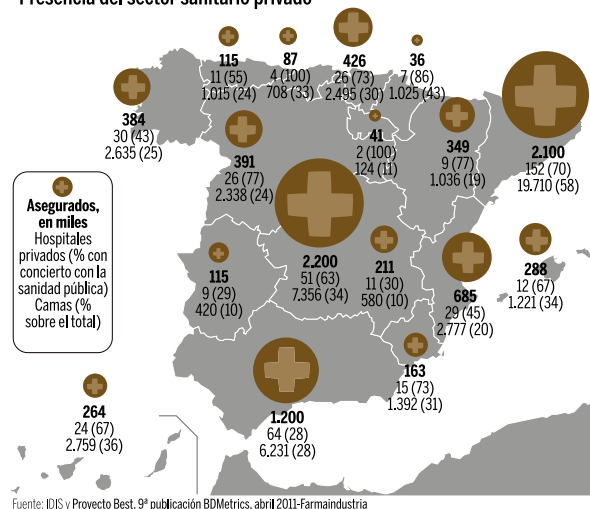
D. Francisco Ivorra
Presidente
ASISA

9.15 **Apertura de Honor:**
El papel de la sanidad privada en el sistema sanitario.
La visión del nuevo Gobierno

D. José Ignacio Echániz
Secretario Ejecutivo de Sanidad y Asuntos Sociales
PARTIDO POPULAR

UN SEGURO PARA NUEVE MILLONES DE ESPAÑOLES

> Presencia del sector sanitario privado



9.45 **Las propuestas de la sanidad privada para la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud**

La crisis económica y el nuevo escenario político han propiciado el debate sobre la sostenibilidad del actual modelo público de salud. En los últimos meses, la sombra

del copago se ha agrandado y aunque ningún responsable público se atreve a llamarlo por su nombre, muchos han formulado soluciones que incluyen (aunque bajo otro apelativo) este concepto. Otros apuestan por aumentar el protagonismo de la sanidad privada, una propuesta que es inviable para una buena parte de la población. El sector no está dispuesto a admitir trabas económicas que le limiten su potencial expansivo, por lo que aboga, entre otras medidas, por recuperar la deducción fiscal para los gastos por seguros privados. Además, según el presidente del Instituto para la Integración de la Sanidad (IDIS), Iñaki Ereño, "es necesario que el sistema sanitario aborde reformas de gran calado y su éxito pasa por la colaboración y complementariedad con el sector privado".

- ▶ Modificaciones estructurales (organización de la actividad asistencial y las compras, políticas de contratación de personal, nuevos criterios de colaboración)
- ▶ Revisión del catálogo de prestaciones
- ▶ Impulso fiscal al seguro sanitario privado
- ▶ Impulso a las fórmulas de colaboración público-privadas tradicionales y apuesta por nuevas fórmulas
- ▶ Revisión del copago

Modera

D. Enrique de Porres
Consejero Delegado
ASISA

Participan

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

Dña. Helena Ris
Directora General
UNIÓN CATALANA DE HOSPITALES (UCH)

10.45 Coloquio y preguntas

11.00 Café

11.30 **Gestión de cobros de los hospitales. Soluciones a la deuda acumulada**

La gestión del pago y el cobro de las deudas que mantienen los hospitales con sus proveedores, con la Administración Pública y con las aseguradoras no es sencilla. Los recortes que se están aplicando en la sanidad pública están repercutiendo en la sanidad privada. Los hospitales

concertados se están encontrando con que las CCAA cada vez demoran más sus pagos, mientras ellos tienen que hacer frente a las deudas con sus proveedores. Esto está provocando graves tensiones de tesorería en algunos centros hospitalarios, lo que pone en riesgo su viabilidad.

- ▶ La Ley 15/2010 de medidas de lucha contra la morosidad de las operaciones comerciales impone a la Administración determinados plazos de pago a sus proveedores. Sin embargo, dado que no existen sanciones, ¿qué opciones hay para encontrar una vía para su cumplimiento?
- ▶ En el caso de las empresas privadas, hasta ahora tenían libertad para pactar y establecer tiempos máximos de pago, pero desde la entrada en vigor de la ley no se pueden superar los 75 días. Es decir, como proveedores se les exige un plazo de pago (75 días), pero su cliente (Administración) no lo cumple. ¿Cómo se puede gestionar esto? ¿Cómo está afectando esto a las clínicas privadas?
- ▶ ¿Qué consecuencias hay para pagador y acreedor en el sector privado en caso de incumplimiento de la 'Ley de Morosidad'?
- ▶ ¿Qué alternativas legales y procedimientos jurisdiccionales existen para reclamar los pagos?
- ▶ ¿Puede ser el confirming una alternativa para gestionar los cobros/pagos?

D. Luis Mayero
Delegado Provincial Madrid
ASISA

Dña. Susana Guerrero Trevijano
Abogado
URÍA MENÉNDEZ

D. Jorge Aguilera
Product Manager Confirming
CAIXABANK

12.45 Coloquio y preguntas

13.00 Los modelos de participación público-privada en la sanidad: evaluación de las experiencias y nuevas líneas de actuación

- ▶ En el momento actual de crisis económica, en el que se están retrasando pagos de obras en ejecución, ¿cuál es el panorama que se abre respecto a las infraestructuras sanitarias?
- ▶ Aún en el supuesto de que no se construyan nuevas infraestructuras, ¿cómo se mantendrán las actuales?
- ▶ ¿Tiene continuación el modelo de colaboración público-privada tal y como está concebido?

- ▶ En qué línea, ¿tipo Alzira o sólo construcción, sin gestión de personal sanitario?
- ▶ Análisis de las debilidades y fortalezas de los modelos de participación público-privada en infraestructuras sanitarias tras su puesta en marcha
- ▶ ¿Son posibles nuevos modelos imaginativos de colaboración PPP para el mantenimiento integral?
- ▶ ¿Qué otro tipo de modelo de colaboración se puede establecer entre la Administración y el ámbito privado?

D. Luis Carretero
Gerente
SERVICIO DE SALUD
DE CASTILLA-LA MANCHA (SESCAM)

Dña. Cristina Simón Morientes
Director Infraestructuras & PPPs
DELOITTE

D. Eduard Rius Pey
Director de Servicios Hospitalarios
ACCIONA

D. Luis Barcia
Director General
TICH CONSULTING

14.15 Coloquio y preguntas

14.30 Almuerzo

Grupo o Sociedad	Vendedor	Comprador	Importe (M de €)	Año de la operación
Ribera Salud	Bankia y CAM	-	-	En proceso
Grupo Hospitalario Adeslas	Criteria Caixa Corp.	Goodgrower (España) (80%)	Acuerdo de compra venta	2011
Capio Sanidad	Opica (Apax Partners y Nordic Capital)	CVC Partners	900 M €	2011
Centro Médico Teknon	BC Partners	Magnum Capital Industrial Partners (100%)	140	2010
MD Anderson International España	Ibersuizas e Inveralia (Alia) (mantienen una participación del 22,58%)	Grupo Hospiten (46,45%) y Cartera Industrial REA (30,97%)	10 M €	2010
Grupo USP	CINVEN, Caixa Geral de Depósitos y Fundación Alex	Barclays y Royal Bank of Scotland (Reino Unido, 75%)	Cesión por deuda de 500 M €	2009
Grupo Diagnóstico Recoletas	Grupo Diagnóstico Recoletas	Mercapital (75%)	n.d.	2009

16.00 **La reorganización del sector sanitario privado: concentración versus atomización**

El negocio de la sanidad privada se está reorganizando para sostener su rentabilidad. El sector sufre una progresiva concentración al calor de los fondos de capital riesgo. Hace un año, el fondo de capital riesgo CVC Capital Partners, pactó la entrada en Capiro España (filial de la matriz sueca Capiro AB) con una inyección de 900 millones de euros. Fue la primera de una serie de operaciones que demuestran el enorme interés de fondos de inversión por apostar por el sector de la sanidad privada o de concertación con el sistema público. Pocos meses después fue CaixaBank la que hizo caja con la venta de la red de clínicas de su participada Adeslas a Goodgrower vinculado a la familia Gallardo, propietaria de la farmacéutica Almirall. Poco después alcanzaba un pacto con Mutua Madrileña para venderle el negocio asegurador de Adeslas.

La operación más reciente es el acuerdo al que ha llegado la firma de capital riesgo británica Doughty Hanson & Co con la familia Cordón para fusionar USP Hospitales con el Grupo Hospitalario Quirón. Esta operación se produce apenas un mes y medio después de que Doughty Hanson & Co adquiriera USP Hospitales a Barclays y Royal Bank of Scotland por unos 355 millones de euros.

Y puede que ésta no sea la última fusión. En el mercado hay otras compañías que han puesto a la venta sus activos. La más conocida es Ribera Salud, un grupo propiedad de Bankia y la CAM, que estuvo en negociaciones muy avanzadas con Capiro para su venta. Sin embargo, no hubo acuerdo final por lo que Bankia y CAM intentarán reactivar la desinversión.

La explicación de estos movimientos está, por una parte, en las necesidades de liquidez que muchas entidades financieras tienen para sanear sus balances. Por otra, el sector se encuentra en una encrucijada: existen muchos pequeños grupos regionales, familiares o de órdenes

religiosas que serán absorbidos por grandes capitales. La sequía de crédito y la presión de las aseguradoras, que libran a su vez una batalla por no perder primas abocan a la sanidad privada a reconvertirse. Y ahí es donde los fondos de inversión con capacidad financiera y liquidez están apareciendo. Entre los más activos se encuentran Mercapital, liderado por Javier Loizaga, Magnum (liderado por Ángel Corcóstequi), ProA Capital o Cartera REA.

- ▶▶ ¿Qué atractivo tiene el sector sanitario privado para el capital riesgo?
- ▶▶ En un escenario como el actual, ¿está abocado el sector a la concentración?
- ▶▶ ¿Existe nicho de mercado para los pequeños grupos?

D. Víctor Madera*
Presidente y Consejero Delegado
CAPIO

D. José Ramón Rubio
Vicepresidente
GRUPO QUIRÓN

D. Carlos Barallobre
Partner
MERCAPITAL

17.30 Coloquio y preguntas

17.45 **Clausura de Honor**

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

18.15 Fin de la jornada

Patrocina:



ASISA, es propiedad al 100%, como accionista único, de la cooperativa de médicos Lavinia, constituida por más de 14.000 médicos que prestan sus servicios profesionales en ASISA.

Constituidas ambas con el objeto 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.

* Pendiente confirmación definitiva



Unidad Editorial
Conferencias
Formación

Organiza:

Unidad Editorial Conferencias y Formación
Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid
Tel.: 91 443 53 36 • Fax: 91 443 69 95
infoconferencias@unidadeditorial.es

Síganos y plantee sus
cuestiones en nuestros
canales 2.0



IX ENCUENTRO ESPECIALIZADO Gestión de Clínicas

Precio por inscrito:

1.150 € + 18% IVA

Precio:

980 €
+ 18% IVA*

si se inscribe antes
del 27 de abril
de 2012

* Oferta no acumulable
a otras promociones
en vigor

Fecha y lugar de celebración

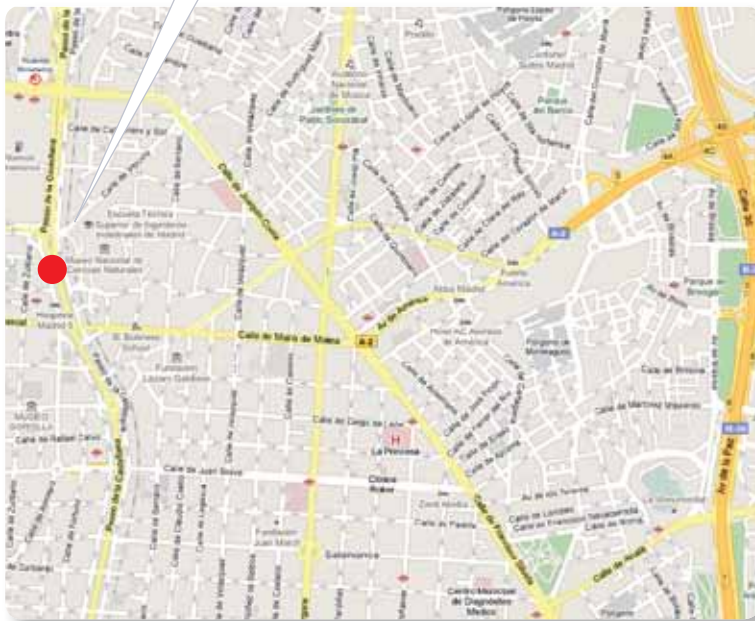
Madrid, 23 de mayo de 2012

Hotel Hesperia Madrid

Pº de la Castellana, 57. 28046 Madrid

Tel. 91 210 88 00

Tel. Unidad Editorial 91 443 53 36



Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos por escrito, al menos, 24 horas antes del comienzo del encuentro.
- Para cancelar su asistencia, deberá notificarlo por escrito al menos 1 semana antes del comienzo del curso. En este caso será retenido un 15% en concepto de gastos administrativos.
- En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24 horas, 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
- Regístrese como usuario
- Seleccione la conferencia a la que desea asistir y pulse "inscríbese 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

● ● ● y formación.com

C_ENCESPGEST_www

DIARIO MEDICO

CORREO+
FARMACEUTICO

Expansión

EL MUNDO

Colaboran:



DIARIO MEDICO.com

+CORREOFARMACEUTICO.COM