



Unidad Editorial
Conferencias
Formación

LA PROVISIÓN PRIVADA ANTE LA NUEVA REALIDAD ECONÒMICA CLAVES PARA SUBSISTIR EN UN ENTORNO DE CRISIS

GESTIÓN DE CLÍNICAS

“ EL FUTURO DE LA ASISTENCIA SANITARIA PRIVADA
EN UN ENTORNO DE CRISIS”

Madrid, 8 de abril de 2010

Unidad Editorial

Roser Fernández
Directora General de La Unió, Associació d'Entitats Sanitàries i Socials
<http://www.uch.cat/>



UNIÓ
Asociación Empresarial de Entidades Sanitarias y Sociales

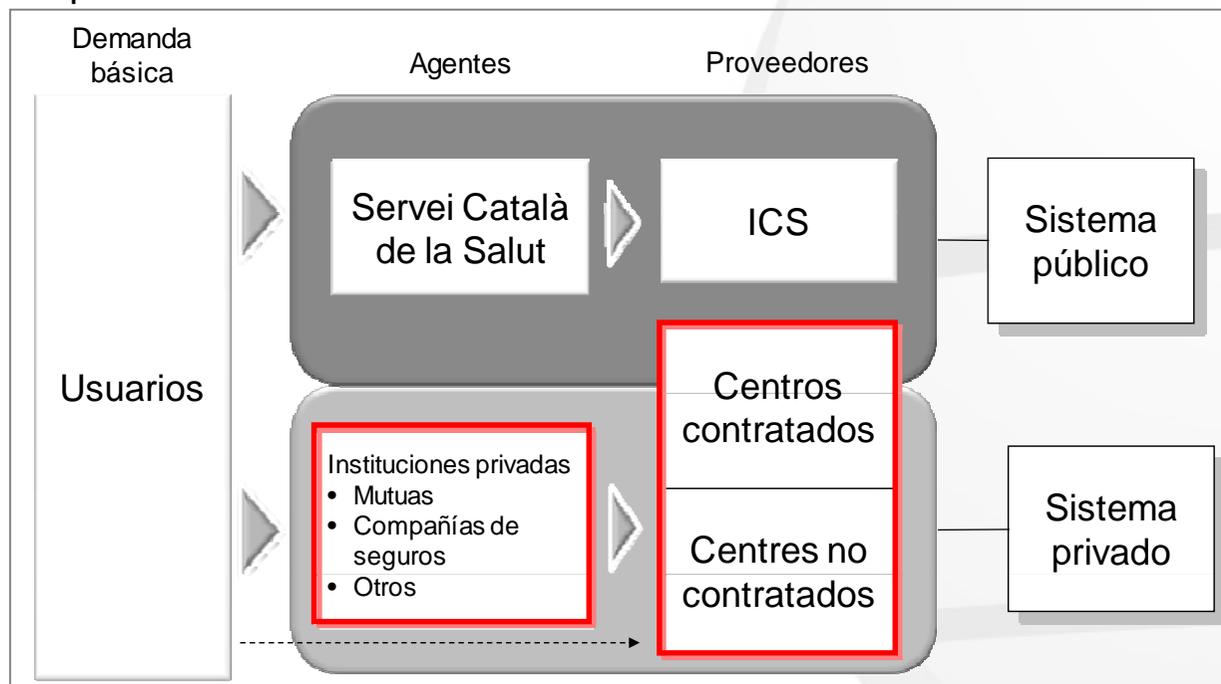
FUNDACIÓ UNIÓ
Asesoramiento, Servicios, Formación y Gestión aplicada del conocimiento

FÒRUM D'ASSOCIATS COL-LABORADORS
Lobby de empresas de bienes y servicios

- ✓ 109 entidades
- ✓ Más de 400 centros
- ✓ Más de 45.000 profesionales
- ✓ 26 empresas FAC

21,5% Entidades públicas
48,5% Entidades privadas sin afán de lucro
30% Entidades privadas mercantiles

Esquema del modelo sanitario catalán



CONVIVENCIA PÚBLICO - PRIVADA

- Financiación- origen fondos
- Provisión - titularidad de los medios de producción

GESTIÓN PROFESIONALITZADA

PONER EN VALOR EL SECTOR SANITARIO COMO SECTOR ESTRATÉGICO, ECONÓMICA Y SOCIALMENTE

PLA ESTRATÈGIC 2010-2015

NOUS ESCENARIS, NOUS REPTES, NOUS COMPROMISOS

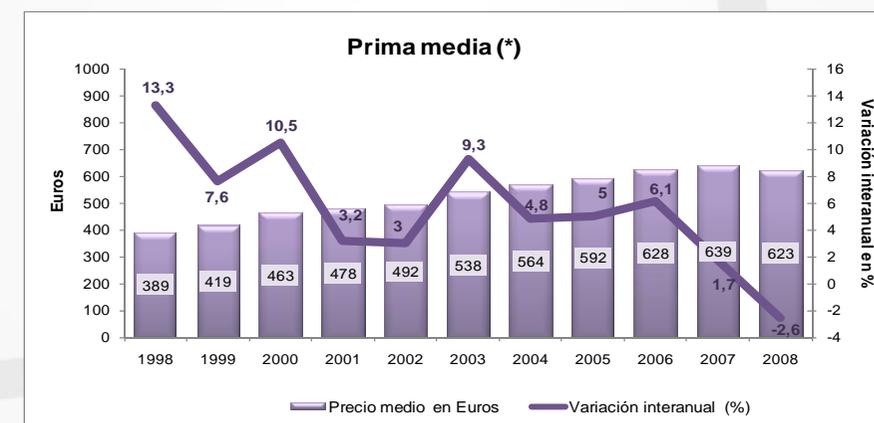
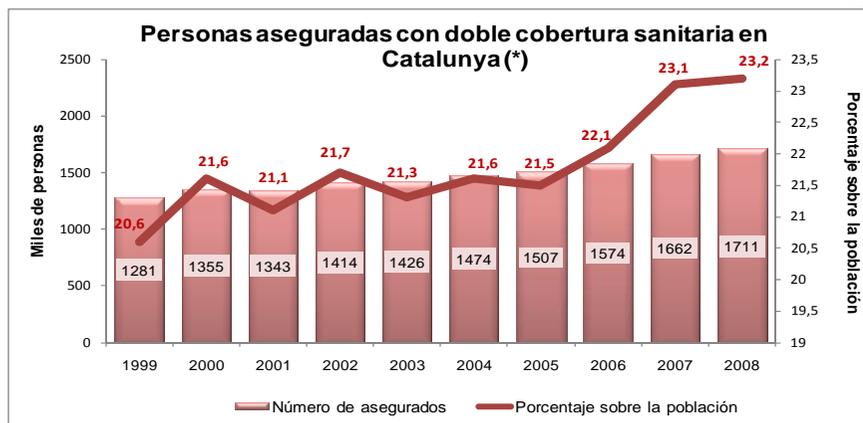
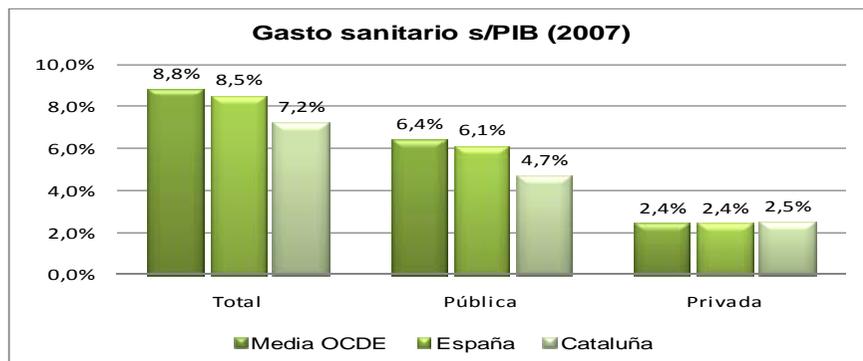
VALORES

- PROFESIONALIDAD
- COMPROMISO
- DIVERSIDAD
- INDEPENDENCIA
- INNOVACIÓN

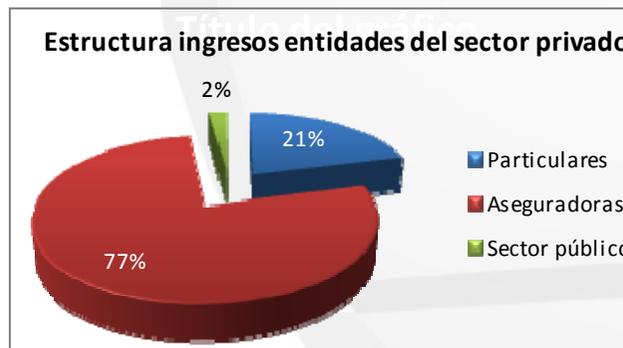
LINEAS ESTRATÉGICAS

- PONER EN VALOR LA APORTACIÓN DE LAS EMPRESAS Y ENTIDADES ASOCIADAS
- REFORZAR EL PAPEL DE LA UNIÓN EN EL ÁMBITO DE LOS SERVICIOS SOCIALES I DE ATENCIÓN A LA DEPENDENCIA
- HACER VISIBLE LA ATENCIÓN SANITARIA Y A LA DEPENDENCIA COMO UN SERVICIO PÚBLICO DE MERCADO
- IMPULSAR EL PROFESIONALISMO COMO EJE DE GESTIÓN DE LOS CENTROS.
- POTENCIAR LOS ELEMENTOS IDENTITARIOS COMO FACTOR DE COHESIÓN

DATOS Y CIFRAS



(*) Fuente: El sector de la Salud a Catalunya; Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona i, Departament de Salut; diciembre 2009





Unidad Editorial
Conferencias
Formación

DOSIER DE PRENSA

Expansión
Cataluña

CCOO alerta del cierre de clínicas privadas pequeñas

Jueves, 26 de marzo de 2009
GESTIÓN

TRIBUNA AFECTAN FACTORES COMO LA CRISIS ECONÓMICA Y EL AUMENTO DE LA CALIDAD

Vivimos tiempos de cambio para la asistencia privada

→ Los proveedores de servicios sanitarios privados deben asumir que el sector está viviendo un cambio, en parte motivado por la crisis y en parte por el incremento de la calidad que ofrecen los hospitales públicos

El modelo asegurador actual tiene que tratar de adaptarse a estos tiempos, incrementando sus fuentes de financiación y renunciando si es preciso a parte de la rentabilidad, en pos de un cliente que pretende mantener una diferencia y que confía en que la asistencia privada es capaz de cumplir con todas sus expectativas en materia de salud

LA GACETA
DE LOS NEGOCIOS

Los funcionarios optan por la sanidad privada

O.J.D.: 224232
E.G.M.: 701000

ABC

Fecha: 02/03/2009
Sección: SOCIEDAD
Páginas: 53,54



Cita de posemas en las consultas externas del hospital Reina Sofía de Córdoba

La crisis reinventa el seguro médico

Viernes 27 de febrero de 2009

GESTIÓN

SECTOR PRIVADO ACUERDAN FORMAR UN FORO DE TRABAJO PARA TOMAR MEDIDAS CON JUNTAS Y REDUCIR DIFERENCIAS

Aseguradoras y clínicas, dispuestas a unirse para plantar cara a la crisis

→ Dicen que la unión hace la fuerza, y el sector privado se lo ha tomado en serio. Aseguradoras y clínicas están de acuerdo en limitar sus diferencias y formar un foro conjunto que les lleve a convertirse en una gran industria con fuerza económica propia, según han acordado en el VI Encuentro Especializado de Gestión de Clínicas.

Basile Sierra

O.J.D.: 40554
E.G.M.: 88000

Cinco Días

Fecha: 12/02/2009
Sección: SUPLEMENTO
Páginas: 44

El mercado corporativo gana terreno al individual

A pesar de la crisis, el sector se vuelca en el negocio colectivo, que ya representa el 33% del volumen total de primas de asistencia sanitaria y el 45% del número de asegurados



O.J.D.: 40554
E.G.M.: 80000

Cinco Días

Fecha: 12/02/2009
Sección: SUPLEMENTO
Páginas: 6

Las firmas del sector modulan la oferta para sortear la crisis

Las compañías reducen precios al lanzar minipólizas para algunas coberturas como ginecología o salud bucodental

→ Para S. Miquel...
Mientras que las aseguradoras...
El sector se vuelca en el negocio...
El volumen total de primas de asistencia...
El número de asegurados...



CONSEJOS PRÁCTICOS
Cómo elegir el seguro médico

→ Si su hijo es un futbolista...
El seguro médico...
El precio del seguro...
El contenido del seguro...
El servicio de atención al cliente...

O.J.D.: 51293
E.G.M.: 169000
Tarifa (€): 6300

EXPANSION ESPECIAL

Fecha:
Sección:
Páginas:

ENTREVISTA JUAN ABARCA CIDÓN Director general del Grupo Hospital de Madrid El ejecutivo de la cadena madrileña asegura que el ámbito privado de la salud es un sector refugio para tiempos difíciles.

“Hace falta un acuerdo entre la sanidad pública y la privada”

Sensales G. Pinedo Morio prestaciones, cobertura universal e... nidad pública. ¿Qué papel deben... des, con especial incidencia en la li...

O.J.D.: 78115
E.G.M.: No hay datos
Tarifa (€): 4828

Negocio

Fecha: 28/10/2009
Sección: SALUD
Páginas: 22

Mejor atención y nuevas coberturas

El servicio personalizado es la receta del éxito de un ramo que logra crecer un 5,2% en septiembre



IMPACTO CRISIS ECONÓMICA SECTOR DE LA SANIDAD PRIVADA: RETOS Y OPORTUNIDADES

- INCREMENTO COSTES SANITARIOS
- DISMINUCIÓN DISPONIBILIDAD A PAGAR

- NUEVOS ENTORNOS - NUEVOS RETOS - NUEVAS OPORTUNIDADES

- RECUPERAR VALOR DIFERENCIAL ESPERADO Y PERCIBIDO 
- AFRONTAR LA RECONVERSIÓN CONJUNTA ASEGURADORAS
- ESTRUCTURAS DE PROVISIÓN 
- APOSTAR POR LA CONVIVENCIA Y LA COLABORACIÓN
SECTOR PÚBLICO - SECTOR PRIVADO 
- PONER EN VALOR LA CONTRIBUCIÓN DE LA SANIDAD
PRIVADA EN EL SISTEMA 

DECÀLOGO EN RELACIÓN AL POSICIONAMIENTO SOBRE EL SECTOR DE LA SANIDAD PRIVADA

La Unió defiende el valor y la contribución de la sanidad privada en un **marco de convivencia** con un sistema de sanidad pública y universal, de acuerdo con estos principios:

1. Dar valor a la sanidad privada como respuesta al **derecho de la libre elección**, y a la vez a la **corresponsabilidad** individual de los ciudadanos en la atención a la salud.
2. Visualizar la **contribución efectiva de la sanidad privada** al modelo sanitario catalán: volumen y calidad de actividad que descongestiona a la red pública, fidelización de profesionales de alta calificación, referencia internacional de excelencia, innovación y búsqueda, sector dinámico de la economía productiva y cohesión social.
3. Promover el espacio de la sanidad privada a partir de **reforzar sus aspectos diferenciales esperados y percibidos**: accesibilidad, libre elección, singular relación profesional - paciente, excelencia técnica y excelencia de trato y confort.
4. Exigir una **nueva relación entre las entidades aseguradoras y las entidades proveedoras** de sanidad privada por impulsar un proceso riguroso de reconversión con el fin de fidelizar y reforzar un espacio de mercado sostenible, de calidad y de excelencia.
5. Exigir a la **Administración Pública** una **definición clara de la cartera de servicios** de cobertura pública por poder ofertar una cartera de servicios complementaria, sostenible y de calidad.
6. Ofrecer a la **Administración sanitaria** una **ampliación del espacio de colaboración sostenible** de las entidades de provisión de servicios sanitarios privados con el sistema para dar respuesta a los objetivos de política sanitaria (listas de espera, servicios y tratamientos emergentes) identificando volúmenes, duración, precios, sistemas de contratación y requerimientos específicos de acreditación e información.
7. Pedir a la **Administración sanitaria** la **definición de una red sanitaria de cobertura o utilización pública abierta** a la incorporación de nuevos proveedores que asuman los derechos y obligaciones que comporta.
8. **Ampliar las colaboraciones público-privadas y alianzas estratégicas** entre entidades de provisión pública y entidades de provisión privada para optimizar know how y recursos humanos, físicos, económicos y asistenciales en el territorio.
9. Definir y exigir la aplicación de un **código ético** consensuado para las **prestaciones privadas en las organizaciones sanitarias de la red sanitaria de utilización pública** sobre los principios de respeto a la competencia, eficiencia, calidad y equidad.
10. Conseguir de los poderes públicos el apoyo y el compromiso de **difusión a la sociedad** del papel que en el modelo sanitario catalán tiene y quiere tener el sector de la sanidad privada.

APROBADO POR LA JUNTA DIRECTIVA DE 25 DE JUNIO DE 2009



FIN DE LA PRESENTACIÓN

PRESENTACIÓN
FIN DE LA

- ACCESIBILIDAD (HORARIA Y DE TIEMPO DE ESPERA)
- LIBRE ELECCIÓN
- SINGULAR RELACIÓN PROFESIONAL - PACIENTE
- EXCELENCIA TRATO Y CONFORT
- PRECURSORA DE NUEVAS TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS

PRIVADA

VENTAJAS. Carece de listas de espera; acceso a especialistas sin necesidad de intervención del médico de cabecera; inmediatez en los resultados de las pruebas diagnósticas; libre elección de centro hospitalaria y médico especialista; privacidad y ventajas para los acompañantes durante la hospitalización; concierto con clínicas extranjeras de mayor calidad; desarrollo de nuevas técnicas

PUBLICA

VENTAJAS. Tiene más medios humanos y técnicos ; mejor calidad médico-asistencial en caso de operaciones de alto riesgo; en la atención primaria se llevan a cabo tareas de promoción, control de la salud y prevención; las prestaciones farmacéuticas son gratuitas para los pensionistas; no hay límite de edad para recibir asistencia y carece de excepciones y cláusulas de rescisión

Fuente: MERCADO DE DINERO. 01/11/2009

MANTENER Y POTENCIAR ELEMENTOS DIFERENCIALES



AFRONTAR LA RECONVERSIÓN CONJUNTA ASEGURADORAS - ESTRUCTURAS DE PROVISIÓN

- POLÍTICAS ESTRATÉGICAS Y NO COYUNTURALES: PRIMAS - COBERTURAS - TARIFAS - COSTES
- COMPARTIR EL VALOR “EXPLÍCITO” DE LA INNOVACIÓN Y LA EXCELENCIA EN BASE A RESULTADOS
- DESBUROCRATIZACIÓN PROCEDIMIENTOS
- SISTEMAS DE INFORMACIÓN COMPATIBLES
- OPTIMIZACIÓN DE ESTRUCTURAS - ALIANZAS ESTRATÉGICAS
- MARCO ESTABLE DE RELACIÓN Y CONFIANZA
- NUEVOS SISTEMAS DE CONTRAPRESTACIÓN - ATENCIÓN INTEGRAL - CÁPITA



APOSTAR POR LA CONVIVENCIA Y LA COLABORACIÓN SECTOR PÚBLICO - SECTOR PRIVADO

NIVELES DE CONVIVENCIA:

1. Exclusividad actividad de financiación privada → clara definición de la cartera de servicios de cobertura pública
2. Colaboración “pactada” con la sanidad pública, como centros de drenaje → qué - volumen - cuándo - a qué precio + acreditación “específica”
3. Voluntad de formar parte de la red de proveedores de la red sanitaria de cobertura pública en un entorno de libre competencia → estabilidad vs rentabilidad + valorar pros / contras

PROS

- Estabilidad y garantía de sostenibilidad económica
- Volúmenes de actividad suficiente para amortizar inversiones
- Estabilidad de profesionales y equipos de trabajo

CONTRAS

- Estructura costes/tarifas
- Aplicación convenios laborales de la red concertada
- Requerimientos acreditación
- Pérdida elemento diferencial
- Requerimientos de sistemas de información de la red sanitaria de utilización pública
- Transparencia resultados/auditoria
- Estabilidad vs Rendibilidad menor

4. Colaboración o Alianzas Estratégicas directas entre entidades de la red sanitaria de cobertura pública y entidades de la red privada – optimización estructuras y profesionales
- Convivencia ética actividad pública – actividad privada en las entidades de la red sanitaria de utilización pública



PONER EN VALOR LA CONTRIBUCIÓN DE LA SANIDAD PRIVADA EN EL SISTEMA

- APORTACIÓN “SISTÉMICA”

- Descongestión red pública
- Respuesta al derecho de libre elección
- Respuesta a la fidelización de profesionales en el sistema
- Know how y capacidad inversora
- Flexibilidad y anticipación a nuevas tecnologías y procedimientos



- Nuevo concepto “Acreditación” ↔ Excelencia
- Integración en la Historia Clínica Compartida
- Desgravación fiscal

- APORTACIÓN COMO SECTOR DINÁMICO DE LA ECONOMÍA PRODUCTIVA Y COMO FACTOR DE COHESIÓN SOCIAL

