

ILLES BALEARS

> VOCES CONTRA LA CRISIS

CARMEN PLANAS

Licenciada en Farmacia. Presidenta de la Unión Balear de Entidades Sanitarias (UBES), la patronal que agrupa las clínicas y centros de consulta privados de nuestra comunidad. Presidenta del grupo Palmaplanas. «Me parece muy necesario seguir profundizando en la colaboración público-privado, a través de la concertación, gestión de centros públicos u otras fórmulas»

«El sistema sanitario de Baleares habría colapsado si no fuera por la privada»

NADAL SUAU
Espigada y elegante, también meticulosa, la hija del recordado doctor Vicente Planas vive entre varios despachos y un océano de datos. Asiste a la entrevista con las ideas muy claras y la voluntad de controlar a la perfección su discurso y su imagen: es una perfeccionista, como ella misma revelará más adelante.

Pregunta.- Con los antecedentes familiares que ostenta, estaba usted casi destinada a dedicarse a este sector.

Respuesta.- De hecho, cinco de nueve hermanos se han vinculado al proyecto de Palmaplanas. Es verdad que la tradición familiar es fuerte: la primera Clínica Planas la fundó mi abuelo en 1927. La segunda, más grande, apareció con el estallido de la guerra, en 1936. Era una clínica urbana, céntrica. Luego, mi padre estudió Medicina y en 1952 abrió una compañía de seguros junto a mi tío, también médico. La empresa se llamaba Igualatorio Médico-Quirúrgico Balear y en ese momento era un proyecto novedoso, pero también lógico: tenga en cuenta que la seguridad social no era la que fue después. En todo caso, con el paso de los años esa pequeña clínica de cinco habitaciones y dos quirófanos dejó de ser eficaz para responder a las necesidades de los cuarenta mil asegurados que ya tenía la compañía, así que hacia 1963 se abrió un nuevo espacio, esta vez en la calle Menorca. Pero con el tiempo también se saturaría, lo que habla muy claramente del crecimiento continuo que hemos ido experimentando siempre. Con mi tío ya muerto, la familia vendió la compañía de seguros, conseguimos el terreno de la actual Palmaplanas y en 2003 abrimos este complejo sanitario. Siempre lo hemos concebido como una Ciudad de la Salud y de la Ciencia más que como una clínica, porque ofrecemos servicios muy diversos. Es gracioso, porque mi padre llamaba a esta nueva clínica «el milagro alemán»: tenga en cuenta que supuso pasar de cincuenta a trescientas cincuenta habitaciones, y de setenta trabajadores a unos quinien-

tos. Para sus hijos, fue una alegría que mi padre pudiera trabajar dos años en estas instalaciones. Luego, se jubiló y falleció poco después.

P.- Eso de *Ciudad de la Salud y de la Ciencia* suena muy ambicioso, ¿no?

R.- Pero se ajusta bien a la realidad del entorno asistencial que hemos concebido aquí. Y si tenemos en cuenta cómo hemos crecido también fuera de Mallorca, se ve aún con mayor claridad cuál es el planteamiento

y un Edificio de Apartamentos de uso Asistencial situado junto a la clínica. Si me siento orgullosa de todo esto, es sobre todo porque sé que ésta era la ilusión que movió a mi padre toda su vida.

P.- Vamos con la actualidad. ¿Puede dibujar un retrato urgente del momento que atraviesa el sector sanitario privado en Baleares?

R.- El nuestro es un sector que ha aguantado bien la crisis, entre otras cosas porque no se ha notado un ba-

vado es un sector más ágil y flexible que el público. La sanidad pública cuenta con buenos profesionales y buena tecnología, sin duda, pero es evidente que a menudo presenta listas de espera y cierta saturación. Esto no es tan fácil de resolver. Si yo fuera política, me encontraría con el mismo problema que tienen que afrontar las autoridades: ¿cómo remover las costumbres de un sistema como el público, en el que los profesionales tienen derechos adquiridos

P.- Veo, pues, que el panorama no es tan negativo como podría creerse. Pero, ¿no les ha obligado la crisis a ser más imaginativos, a concebir nuevas ofertas o caminos distintos?

R.- En primer lugar, la crisis nos ha obligado a mejorar la gestión, con menos recursos. Eso es lo realmente importante. Pero lo que dice usted también es cierto. Por ejemplo, yo soy vocal de la Federación Nacional de Clínicas Privadas, una institución de la que fue presidente Biel Huguet, y desde allí estamos intentando potenciar el turismo de salud. De hecho, UBES y la Conselleria de Turismo ya organizamos no hace mucho un primer foro sobre el tema en Baleares, pero ahora estamos trabajando en este tema también a nivel nacional, formando un clúster que incorpora agencias de viajes, balnearios, spas, empresas vinculadas a la dependencia, etc. Juntos intentamos potenciar la marca España en este campo. El potencial es enorme, dado que nuestro país es el cuarto del mundo por volumen de turismo. Y obviamente, en este sentido las Baleares tenemos una posición privilegiada. Pero hay que tener claro que el turismo de salud no consiste sólo en que los pacientes vienen porque hace buen tiempo: también hay que ofrecer una buena balanza calidad-precio, y tener en cuenta que la gente se informa muy bien antes de poner su salud en manos de un determinado profesional.

P.- Veo que queda mucho trabajo por hacer, entonces.

R.- Sí, desde luego. Aún no lo hemos explotado suficientemente, ni mucho menos. Y tenemos competencia muy fuerte, como la India. ¡Hay muchos americanos que van a operarse a la India! Ahora mismo, aquí sobre todo tenemos pacientes que vienen para hacerse intervenciones estéticas o tratar problemas de infertilidad. Esto último se debe a que nuestra normativa es más amplia. Pero si incrementamos nuestra presencia en las ferias turísticas, podemos mejorar mucho. Y hay que tener en cuenta que un turista de este tipo

Sigue en **página 11**



JORDI AVELLA

«Siempre hemos concebido la clínica como una Ciudad de la Salud y de la Ciencia»

to del Grupo. Mire, en la actualidad contamos con cinco Clínicas Dentales, cuatro en Mallorca y una en Ibiza; un Servicio de Prevención de Riesgos Laborales (Serbapre) muy potente y con una delegación en Ibiza; y un Centro Médico de Consultas

jón de asegurados. Por ejemplo, en el período 2012-13 ha aumentado un 0,4 % el número de personas aseguradas. Las primas, en el último período del que tenemos datos (2011-12), han aumentado un 3,6. Son datos buenos, que tal vez oculten otros menos positivos: por ejemplo, no sé si la siniestralidad habrá aumentado. Pero en todo caso, y aunque está claro que todos hemos tenido que apretarnos mucho el cinturón, está claro que la gente, cuando puede, prefiere sacrificar otros gastos antes que aquellos relacionados con la salud. Por otra parte, ya se sabe que el pri-

«Nuestro sector ha aguantado bien la crisis, no se ha notado un bajón de asegurados»

como funcionarios, en el que los horarios son difíciles de alterar, etc.? Para la privada es más fácil y en una época de crisis como la que hemos vivido la gente está más dispuesta a comprometerse, porque saben que su trabajo puede peligrar.

> VOCES CONTRA LA CRISIS

Viene de **página 10**

P.- Es usted una gran defensora de la colaboración público-privado.

R.- Desde luego. Es interesante, porque en Baleares siempre ha habido mucha gente acogida al doble aseguramiento. En este momento, por ejemplo, entre nuestros clientes la gente que presenta este perfil está en torno al 28%. Claro, eso implica un ahorro de 1.174 euros por persona al sistema público de salud. Desde UBES tenemos previsto presentar un estudio muy completo sobre el sistema sanitario balear que confirma, entre otras muchas cosas, la complementariedad de ambos sectores, y el hecho de que la privada supone un ahorro de costes para la pública. Este discurso es aún más cierto en una comunidad como la nuestra, que recibe diez millones de turistas cada año. Eso es una venta-

«No veo factible una Facultad de Medicina en Mallorca, supone un gasto enorme»

«El Govern debería luchar con uñas y dientes por mejorar la financiación»

ja para el sistema privado, porque aportan facturación, pero sería una carga insostenible para el público si no existiéramos nosotros. El sistema colapsaría sin nosotros. Así que me parece muy necesario seguir profundizando en la colaboración público-privado, sea a través de la concertación, de la gestión privada de centros públicos, o explorando otras fórmulas.

P.- Hay gente del sector sanitario que echa de falta más y mejores líneas de investigación en Baleares, entre otras cosas porque ese es uno de los incentivos que buscan los mejores profesionales. ¿Está de acuerdo en que podemos mejorar en ese sentido?

R.- Bueno, en Baleares tenemos buenos profesionales, de hecho. Y

no creo que ese aspecto sea tan determinante: a fin de cuentas, el médico puede instalarse aquí y salir fuera cuando sea preciso para seguir formándose o investigando. Además, sí tenemos algunas buenas líneas de investigación: pienso en IUNICS y el trabajo que lleva a cabo desde esa institución el señor Félix Grases.

P.- Entonces, tampoco le parecerá determinante la posibilidad de contar con una Facultad de Medicina.

R.- Más bien se trata de que no la veo factible. Una facultad de ese tipo supone un gasto enorme, porque exige unas instalaciones determinadas y un gran esfuerzo de mantenimiento. No soy una experta, pero sospecho que nuestra Universidad no va a poder financiar algo así, ni ahora (eso es evidente) ni más adelante. ¡Y esto nos lleva a un tema importante, el de la financiación espantosa que soportamos en Baleares! Sólo hay que observar el desfase que existe entre lo que el País Vasco recibe por cada habitante (más de 1600 euros) y lo que recibimos nosotros (casi 1100). Esto es injustificable, y supone unos 600 millones menos de presupuesto cada año. ¡Eso daría para el mantenimiento de un Hospital como Son Espases para todo un año! En este tema el Govern debería luchar con uñas y dientes, y creo que lo está haciendo. Baleares colabora muchísimo en el Sistema Nacional de Salud, y lo que recibimos es inaceptable. Pero esto vale para otros temas, no sólo la sanidad. Mire, yo tengo una casa en Cala d'Or, y allí llevamos una década esperando que se haga la autopista Lluçmajor-Campos. Cada año muere alguien por culpa de la actual carretera, pero no hay presupuesto.

P.- Tenemos el copago hospitalario tocando a la puerta. ¿Cómo valora esta medida?

R.- Es muy impopular, desde luego, y lo entiendo. A fin de cuentas, ya pagamos muchos impuestos, co-

SU MAYOR ACIERTO: «Luchar por una idea, la de mi padre, que requería mucha unión familiar. Haber logrado que el Grupo Palmaplanas sea una realidad me enorgullece»

SU MAYOR ERROR: «Soy muy perfeccionista y exigente. En primer lugar, conmigo misma; y luego, con todo lo que me rodea. A veces, una actitud así puede generar alguna ansiedad»

SU CONSEJO A LOS JÓVENES: «Tienen que formarse mucho, constantemente, sin dar nunca por cerrada su etapa como estudiantes. Mi propia experiencia dice que esto es clave»



JORDI AVELLA

EL FUTURO: «Es un reto, desde luego, pero no lo veo negro en absoluto. Saldremos de esta crisis, y si luchamos y somos optimistas, será más pronto que tarde»

mo el céntimo sanitario, y además tiene dos consecuencias negativas: que pagan justos por pecadores, y que la gente con poder adquisitivo más bajo se ve igual de afectada que quien tiene muchos recursos. Pero dicho esto, si pienso de forma práctica reconozco que puede ser necesaria una medida así, para limitar un poco la frecuentación. Es evidente que el sistema sanitario español tiene un problema de financia-

ción. Aquí le destinamos el 9,6 del PIB: compare usted con los Estados Unidos, que le dedican el 18%, y aún así tienen muchos problemas. Es evidente que algo tendremos que hacer. Y el copago es una realidad en muchos países europeos. ¡Es que la sanidad es muy cara, nunca hay que olvidar eso!

P.- De hecho, el margen de rentabilidad de una clínica o un hospital privados debe ser muy ajustado.

R.- Sí. No puedo darle números exactos, pero recuerdo que cuando estudié el máster de gestión hospitalaria en ESADE, el señor Francesc Moreu, que es un auténtico gurú de estas cuestiones y dirigió el Hospital de Vallvitge, decía siempre: «La rentabilidad de un hospital, si las cosas se hacen muy bien, puede llegar a ser de un 7%. No más. Pero como hay que invertir constantemente el 5% en tecnología, en realidad sólo hablamos de un 2% en el mejor de los casos». Claro, la tecnología tiene que ser siempre puntera, uno no puede trabajar con una resonancia anticuada.

P.- Esto me recuerda que algunos han dado la voz de alarma diciendo que los recortes en sanidad podrían implicar el desfase de la tecnología que se utiliza en centros públicos. ¿Cree que ese peligro existe?

R.- No lo sé, pero no creo. Son Espases, por ejemplo, tiene la tecnología más avanzada de España.

P.- Finalmente, están ustedes en plena negociación del convenio colectivo. ¿Cómo avanza este asunto?

R.- Nosotros tenemos una clara voluntad de negociación, dentro de lo que permite la coyuntura económica. Hemos propuesto a los sindicatos un incremento salarial del 0,6 a partir de la firma del convenio, y de un 0,6 para

2014. En 2015, proponemos que el incremento sea del 1%, o bien o negociar en función del rango que establezca el futuro acuerdo interconfederal, si es que se produce. Los sindicatos, por su parte, reclaman unos pluses sobre las categorías profesionales que no podemos asumir. Llevamos casi un año negociando, pero supongo que cerraremos 2013 con algún acuerdo. Nos interesa a todos.

ELMUNDO.es

► **Entrevista:**

Vea **online** un extracto de la conversación con **Carmen Planas**



Nos distingue la visión de futuro

Planes de Pensiones, PPA y PIAS

Le ayudamos a trazar un plan perfecto para su futuro. La filosofía de inversión de Banca March combina la creación de valor a largo plazo con la protección del patrimonio y por ello, continuando con nuestra calidad de gestión en vehículos específicos para el ahorro complementario, le ofrecemos nuestros **Planes de Pensiones, Plan de Previsión Asegurado (PPA) y Plan Individual de Ahorro Sistemático (PIAS)**. Benefíciense de las rentabilidades atractivas de estos productos y de sus ventajas fiscales.

Y, además, si contrata por primera vez en Banca March un Plan de Pensiones, PPA o PIAS y/o lo traspasa desde otra entidad, podrá escoger entre la **bonificación del 2%** del capital o uno de estos obsequios que ofrecemos según el importe contratado: Altavoces Docking de Philips, cafetera Nespresso DeLonghi Essenza, PlayStation 3 - 12Gb, iPad Mini - 16Gb Wi-Fi, TV 39" Led Smart TV de Samsung o iPhone 5 - 16 Gb (Libre).

Infórmese de las condiciones de esta promoción en cualquier oficina de Banca March.

Promoción válida del 1 de octubre al 31 de diciembre de 2013.
PPA y PIAS de March Vida. Banca March distribuye seguros como operador de Bancaseguros vinculado. Inscripción DGS y FP: OV-0040. Sociedad Gestora: March Gestión de Pensiones, S.G.F.P., S.A.U. Banco Depositario: Banca March, S.A.
No acumulable a otras ofertas. Edición septiembre 2013.



LÍDERES EN SOLVENCIA

SEGUN TEST DE ESTRÉS 2010 Y 2011 DE LA AUTORIDAD BANCARIA EUROPEA

BANCA MARCH
banqueros desde 1926