

ENTREVISTA

La clínica Vistahermosa de Alicante ha inaugurado esta semana la ampliación de sus instalaciones y ha recibido el certificado ISO 9001 por la calidad de sus servicios. Francisco Ivorra Miralles, presidente del Consejo de

Administración de la clínica, es también consejero delegado de Asisa, propietaria de este centro médico. La aseguradora empezó con 3.200 asociados y 21 médicos en la provincia, y ahora cuenta con 70.000 asegurados y 1.000 facultativos.

FRANCISCO IVORRA | PTE. DEL CONSEJO DE LA CLÍNICA VISTAHERMOSA Y CONSEJERO DELEGADO DE ASISA

«El mercado de la sanidad privada es limitado y ha tocado techo»

J. HERNÁNDEZ

PILAR CORTÉS

Usted es uno de los fundadores de Asisa en Alicante.

¿Cómo empezó su andadura?

Fue en 1980. La normativa legal impedía a una compañía de asistencia sanitaria privada instalarse sin el beneplácito del Colegio de Médicos. En Alicante existía una compañía que ya tenía ese «o.k.», AMA (Asociación Médica Alicantina), y el fundador de Asisa en España, José Espriu –hermano del poeta Salvador Espriu– la compró. Hasta entonces estaba todo muy restringido y controlado, por lo que la situación comenzó a ser más competitiva.

¿Cómo ha evolucionado?

Empezamos con 3.200 asegurados y 21 médicos. Ahora trabajamos con un millar de facultativos, tenemos más de 70.000 asociados, y dos clínicas. Competitivamente no nos hemos aburrido. En Vistahermosa encontramos ayuda de numerosas personas y bastante receptividad, especialmente de Ricardo Ferré, actual presidente del Colegio de Médicos, y de José Antonio Pomata, anterior gerente.

¿Cuántas clínicas tiene Asisa en Alicante?

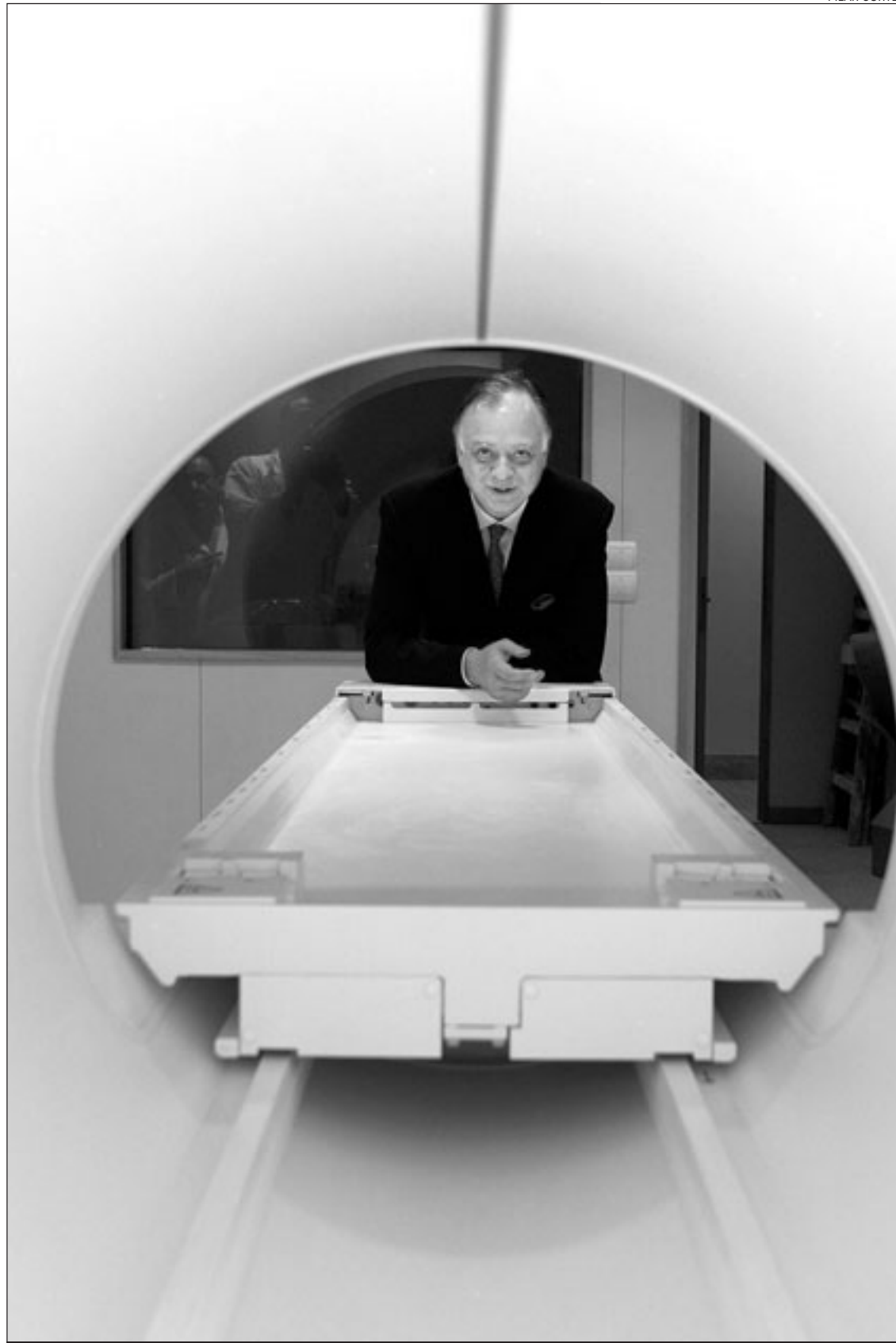
La compañía compró Vistahermosa hace 10 años y la hemos transformado con una inversión de 18 millones de euros. También tenemos la clínica San Carlos de Dénia, y acabamos de adquirir un 25% del Hospital de Torrevieja, con el objetivo de ir a más.

En cuanto a planes de futuro...

Con el Hospital de Torrevieja tenemos más que de sobra en la provincia, nuestro plan de futuro es hacerlo bien allí, dado que se incorporan a nuestra cobertura más de 120.000 personas. Hoy en día es difícil montar un hospital, porque puedes arruinarlo. Esa es la diferencia entre la medicina privada y la pública. La privada puede arruinarse, la pública no. Lo otro es jugar a gestionar, y puedes obtener mucho dinero o quedarte sin un euro. La pública ha mejorado porque se ha invertido mucho, no me duelen prendas decirlo. Nosotros peleamos contra el Estado, y aunque no debía ser así, es nuestro máximo competidor.

¿Y la aseguradora?

Cogimos una compañía poco representativa y en 20 años nos hemos convertido en el número uno, en implantación hospitalaria y en el número de asegurados. Nadie



Francisco Ivorra, en el escáner de última generación que ha comprado la clínica Vistahermosa de Alicante

tiene 72.000 asociados en Alicante ni 1.520.000 a nivel nacional. Pero el pastel está muy cerrado, y el número de personas que puede pagarse un seguro privado es limitado. El mercado está estancado, se ha tocado techo, pero hace 20 años que no bajamos, y hay años que sube un punto, sobre todo si mejo-

Hemos adquirido el 25% del Hospital de Torrevieja; montar un hospital es arriesgado y puedes arruinarlo

ra el nivel de vida. Cubrimos la asistencia a los funcionarios de más de treinta ayuntamientos de la provincia, estamento judicial, fuerzas armadas, pólizas deportivas y otras.

Enumere las ventajas de un seguro privado...

En España es difícil vender la me-

dicina privada en comparación con el contexto europeo, donde el volumen de cobertura y facturación es mucho mayor. Aquí la sanidad es gratuita, y excelente, pero es necesario valorar la medicina privada. La cuota mensual de una póliza es de unos 36 euros, algo razonable. Si pagamos el seguro del coche, hay que pensar que el cuerpo humano es más complicado y caro, y también necesita un seguro a todo riesgo. Otras ventajas de la medicina privada son las listas de espera casi inexistentes, las posibilidades de elegir médico, y al paciente le puede apetecer contar con una doble cobertura.

¿Qué prestaciones cubre Asisa?

Todas, y algunas que no ofrece la Seguridad Social. Y con las últimas tecnologías. Antes se hacían radiografías y análisis, ahora diagnóstico a través de imagen. El envejecimiento de la población supone una demanda de mayor calidad de vida, más pruebas de diagnóstico, y todo lo ligado a la longevidad, especialmente rehabilitación. La clínica Vistahermosa cuenta con un laser excimer para cirugía refractiva, y acaba de adquirir un escáner de resonancia magnética de última generación que permite ver las funciones del cerebro de forma dinámica, y el corazón.

¿Qué números maneja Vistahermosa?

No sufre overbooking, pero la ocupación media es del 80%, está por encima de lo óptimo. Todo lo que sea el tratamiento de pacientes sin ingreso, estaremos encantados de recibirlos. Todo lo que suponga un ingreso hospitalario, representa un problema. La capacidad de crecimiento está abierta en áreas como la cirugía sin ingreso de oftalmología. Antes una operación de este tipo suponía una semana de ingreso de media, y actualmente como mucho es pernoctar y alta al día siguiente. La ampliación de los servicios de la clínica irá en esa línea, porque todo lo que suponga ocupar camas es un hándicap.

¿En qué ha consistido básicamente la remodelación?

Queríamos dotar a la clínica de servicios de los que carecía y ampliar el número de camas. Ahora tenemos un centenar, incluyendo UCI. También se han ampliado los servicios con oftalmología, rehabilitación, mejora del servicio de rayos X, patologías derivadas del sueño y fecundación in vitro.