

Fuente

América Economía

Fecha

29/Dic/2016

NEGOCIOS / SALUD

PROBETAS MEDIO LLENAS

El sector de salud privada mira con optimismo 2017 y afronta como uno de sus principales desafíos la necesidad de mejorar la calidad de su servicio.

POR LAURA VILLAHERMOSA, LIMA



En el Perú hay una cierta predisposición a recurrir sin receta a la botica o farmacia cuando uno tiene un resfriado o una enfermedad que considera que no es grave. Y en el último año, según las cifras del mercado local y los especialistas, esta tendencia podría haberse incrementado, pues existe una relación directa entre el desempeño económico y el gasto en salud, y los peruanos parecen haber ido menos a las clínicas o haber reducido su gasto en estas.

En su último informe la consultora

local Total Market Solutions (TMS) revela que la facturación de las clínicas en el primer semestre de este año avanzó un discreto 1% respecto al mismo periodo de 2015, un año en el que el sector privado crecía aún a doble dígito y en el que facturó unos US\$ 1.200 millones en Lima Metropolitana.

Jorge Guerrero, gerente de Auditoría de KPMG, explica que si bien algunas

clínicas en lo que va del año han mostrado cifras en azul, otras tienen pérdidas. "Es algo que va acompañado a cómo se está comportando la economía", detalla el ejecutivo.

El crecimiento de las ventas de la industria de salud privada local se ha desacelerado, según los especialistas. Sebastián Céspedes, gerente general de la Clínica Ricardo Palma, explica que, en

su caso, desde 2012 la producción de la clínica fue disminuyendo progresivamente debido sobre todo a factores externos: justamente el deterioro de la economía local, a la disminución del número de asegurados privados que se tratan en sus instalaciones y a la merma en la capacidad adquisitiva y de gasto de bolsillo de las personas. A estos factores se les sumó la migración de pacientes asegurados que se atendían por patologías de baja complejidad a las clínicas de su red.

Para este año, sin embargo, la clínica –en línea con lo asegurado por Jorge Guerrero– prevé crecer alrededor del 3,5%, mientras que la Clínica Angloamericana, según su gerente general Gonzalo Garrido-Lecca, prevé un avance del 10% al 12%, con el que ambas escaparían a la tendencia a la desaceleración del sector en general.

Sebastián Céspedes explica que en su caso se debe principalmente al buen desempeño de su programa propio de salud Plan Salud, que contribuyó a mantener el equilibrio y salud financiera de la empresa. De hecho, en su último informe la consultora TMS revela que este tipo de planes propios de las clínicas crecieron 9% en los primeros seis meses del año, una cifra que contrasta con el crecimiento del 2% de los seguros de salud y la disminución del 2% de las ventas de las EPS.

Los ingresos en farmacia, por otro lado, se mantuvieron como uno de los principales motores de la facturación de las clínicas, según la consultora, y suponen un 40% del total.

Perspectivas sectoriales

Dada la coyuntura sectorial, Solon King, CEO de TMS, explica que este año la oferta de las clínicas no ha crecido respecto al año anterior y el número de camas del sector privado se ha mantenido. Para los próximos años, no obstante, las perspectivas de inversión podrían cam-

biar y verse nuevas apuestas.

Tanto la Clínica Angloamericana como la Clínica Ricardo Palma tienen en sus planes desarrollar nueva infraestructura, Gonzalo Garrido-Lecca explica que la primera tiene proyectado cambiar la estructura de su local para dar lugar a una nueva clínica, mientras que la Clínica Ricardo Palma tiene en sus planes la creación de nueva infraestructura en su sede central y de nuevos centros periféricos. Además, prevé la renovación tecnológica de su equipamiento biomédico.

En ambos casos, que se suman a proyectos como la nueva torre de la Clínica Internacional en Surco, sus máximos responsables detallan que para poder hacerlo deben enfrentar a la tramitología que ralentiza e incluso impide nuevas inversiones, y que constituye uno de los principales desafíos del sector. A ello se agrega, según Gonzalo Garrido-Lecca, la ausencia de una institución o entidad que articule al sector salud como un todo y que evite que este continúe funcionando como un archipiélago de islas. "El Estado pone más legislación, trabas y dificultades para desarrollar cualquier actividad de salud", dice el ejecutivo.

El gerente general de la Clínica Ricardo Palma insiste en que el sector de salud privada debe enfrentarse al reto de seguir

incrementando la calidad de sus servicios a costos razonables. La competencia para ello puede ayudar, pero es necesario que se generen mayores incentivos para la inversión en prestación privada, lo que implica actualizar y modernizar una serie de normas que regulan su sistema. "El cambio de gobierno genera una expectativa positiva para que se retome el crecimiento de las inversiones y con ello el incremento de asegurados privados, con lo cual confiamos se pueda ir recuperando progresivamente la capacidad adquisitiva y el gasto de bolsillo de las personas", dice Céspedes.

Tanto Solon King como Jorge Guerrero recalcan que a nivel local hay espacio para la entrada de nuevos actores que impulsarian la competencia en el sector. Y es que para King, si la economía local retoma su dinamismo, el sector podría retornar crecimientos por encima del 5% y hay oportunidades para que las empresas apuesten por nueva oferta, especialmente ambulatoria.

"El sector podría recuperar las cifras de años atrás. Con miras a 2020 deberíamos tener un sector con números más atractivos de los que tenemos hoy, con una facturación que vaya creciendo por encima de los dos dígitos", coincide Jorge Guerrero, de KPMG. 

ACREDITACIÓN LOCAL

En los últimos años las clínicas locales han apostado por mejorar sus estándares y procesos y ya son cuatro los centros locales que cuentan con la acreditación de la Joint Commission International, considerada una de las más importantes del sector salud a nivel mundial. Se trata de las clínicas Angloamericana, Ricardo Palma, Internacional y desde este año la Clínica San Pablo. Contar con esta certificación, según Gonzalo Garrido-Lecca, gerente general de la Clínica Angloamericana, permite que los centros tengan una serie de estructuras preparadas para recibir al paciente y entender las obligaciones que tienen con este. 