

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Le briciole al pubblico

# SANITÀ E BUSINESS

di **Stefano Ravaschio**

**L**a sanità è un business particolare, ma è comunque un business. E quindi risponde ad esigenze di crescita, razionalizzazione ed efficienza. In questo quadro, comunque andrà a finire, rientra l'offerta per la Clinica Castelli da parte del gruppo Humanitas della famiglia Rocca, che ha già acquistato, ormai vent'anni fa, l'altra grande «clinica di famiglia» di Bergamo, le Gavazzeni. Il processo non è solo locale: a inizio anno sempre l'Humanitas ha presentato un'offerta, con il Gruppo San Donato, che alcuni anni fa ha rilevato il San Raffaele, per comprare due grandi cliniche milanesi «indipendenti», il cardiologico Monzino e l'Istituto europeo di Oncologia. La proposta è stata, al momento, respinta, ma è emblematica. Anche nella sanità c'è la tendenza a creare sempre più delle reti, se non delle vere e proprie catene. E l'Italia su questo fronte appare in ritardo rispetto a quanto succede in Europa. È di ieri ad esempio l'annuncio che Eurazeo sta trattando con il fondo inglese Bridgepoint per rilevare il gruppo C2S, che in Francia controlla 11 cliniche. Non è da ora che la finanza si interessa della sanità, un settore che però, per la sua particolarità, non si può gestire solo con i criteri della finanza. Ma in Italia c'è un'altra peculiarità: quella di una sanità pubblica che opera in proprio negli ospedali, dove deve fare i conti con le ristrettezze delle risorse, ma che «paga» anche la sanità privata convenzionata, tramite il servizio sanitario. Ben venga quindi la razionalizzazione che porta efficienza e migliore servizio. Ma si eviti che al pubblico resti solo l'attività che non fa business e non interessa ai privati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

