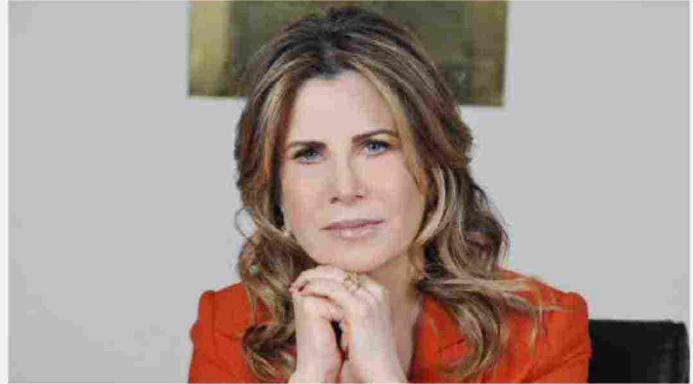


Sei qui: [Home](#) > [Tuttosoldi](#)

## L'ad del Gruppo Garofalo: "Garantire la Sanità per tutti finanziando i privati"

La manager: "Molte strutture pubbliche sono malgestite, bisogna usare testa e cuore. Obiettivi? Raddoppiare il business dell'azienda"

26 Giugno 2023 alle 06:00 | 5 minuti di lettura



L'ad Maria Laura Garofalo

«La Sanità deve essere per tutti, ma va gestita con i criteri utilizzati dai privati». Non ha dubbi Maria Laura Garofalo, 60 anni, avvocato e amministratore delegato del Gruppo che porta il cognome della sua famiglia. L'azienda opera da 65 anni nel settore dell'assistenza sanitaria, con 21 strutture in 8 Regioni italiane, 1800 posti letto e oltre 40 mila ricoveri l'anno, oltre 2 milioni e mezzo di prestazioni erogate e ricavi per 322,6 milioni di euro.

### Come è nato il Gruppo Garofalo?

«Mio padre era del 1921, proveniva da una famiglia con pochissimi mezzi a disposizione, ma aveva grande coraggio e determinazione. Si è laureato in medicina e poi si è specializzato in chirurgo generale. Però, era anche un imprenditore con grande intuito. Il gruppo nasce nel 1957 a Roma, quando lui e i fratelli minori, entrambi medici, hanno rilevato la gestione della clinica romana Casa di cura Sant'antonio da Padova, oggi trasformata in Hospice, per pazienti terminali».

### E poi?

«Con i loro risparmi, mio papà e il fratello ginecologo hanno preso un terreno a Roma per una seconda clinica, la "Cara di cura città di Roma". Negli Anni 80, hanno cinque strutture, tre per i malati acuti, oltre all'Hospice e al Samadi, per pazienti psichiatrici. E a quel punto, diventa uno dei principali gruppi nella Regione Lazio».

### Ma non si sono fermati...

«Alla fine degli Anni 90, viene fondata una nuova società completamente separata per avviare il percorso di crescita attraverso le acquisizioni nuove strutture».

adv

NUOVO  
**RENAULT AUSTRAL E-TECH FULL HYBRID**  
200 CV

scopri di più

### Leggi Anche



Cucinelli, Moncler e Ferragamo, il lusso che non tradisce la Borsa

Banca d'Inghilterra alza i tassi, ma le stadias à femme. Dall'...

**E a questo punto arriva lei...**

«Avevo collaborato con mio padre per anni, avevo maturato esperienza in campo sanitario. Ho capito che è importante la Regione in cui la struttura è ubicata e accreditata. Le nostre sono tutte accreditate con il Servizio sanitario nazionale. Per capirci, è come andare in un ospedale pubblico. Siccome ogni Regione ha piena autonomia, è molto importante scegliere dove crescere. Il Lazio non era una Regione virtuosa, è stata commissariata e ha dovuto sottostare a piani di rientro per decenni. Negli anni, le strutture hanno subito tagli importanti al budget».

**È un settore complesso, con costi molto alti di personale e di gestione. Qual è il segreto per rimanere a galla?**

«La diversificazione territoriale e di comparto. Ma soprattutto la seconda. Tutti investono soltanto su strutture dedicate ai malati acuti o sulle rsa o su qualcos'altro. Noi copriamo tutti i comparti. In Veneto e in Emilia abbiamo i centri diagnostici e per gli acuti, in Liguria le rsa, perché in quella Regione c'è il più alto livello di anziani di tutta Europa».

**Per i malati, però, non è comodo. Sono costretti a spostarsi...**

«Riusciamo a estrapolare sinergie importanti. I pazienti si spostano, è vero, ma sono Regioni vicine. Molte strutture, poi, sono al confine tra due Regioni».

**Ma questo non ha un costo per il Servizio sanitario nazionale?**

«Operiamo con un tetto dei fatturati, che viene stabilito dalla Regione dove ha sede la struttura. Se il paziente arriva da altre Regioni, il budget può essere superato. Avere più pazienti in entrata che in uscita rappresenta una virtuosità per la Regione».

**Però, la gente deve spostarsi...**

«Lo spostamento è fisiologico. Lo Stato spende poco per la Sanità, anche l'attuale governo è su questa linea. Ci sono liste d'attesa lunghissime e con il Covid sono aumentate in modo esponenziale. Gli ospedali sono ingolfati, ma questo purtroppo è da sempre così. Molti malati sono coperti da polizza assicurativa, c'è stato un incremento importantissimo dell'attività privata. A volte le strutture pubbliche sono gestite da manager non adeguati».

**Un eufemismo...**

«Carrozzi non sempre gestiti al meglio, che generano perdite enormi che ricadono sul bilancio dello Stato».

**ma la sterlina e terma. Dollaro in rimonta**

**Canone Rai, ecco cosa fare per chiedere l'esonero del pagamento**

CONSUMI



**Nel 2022 Conad Adriatico cresce: fatturato di 2.001 milioni di euro**

in collaborazione con 

**Però, l'assistenza sanitaria per tutti è una questione di civiltà. Vuole un servizio sanitario solo per i ricchi?**

«Assolutamente no. Però, non è così la questione. Mi spiego, le nostre strutture sono accreditate. Forse la gente non lo sa, ma una nostra clinica è identica a un ospedale pubblico. Con la differenza che in una struttura pubblica è tutto molto più spersonalizzato. Nel privato, c'è un rapporto diretto con tutto l'organico da parte della direzione. Sotto Covid, sono stati tutti là, come soldati. Quando chiedevano di distaccare personale per le Asl in altre strutture pubbliche, i nostri non ci volevano andare. Ma in alcune nostre cliniche non avevamo la possibilità di fare ingressi separati, c'era il rischio di rimanere a casa per qualche tempo e li abbiamo convinti così ad andare. Questo solo per dirle che il nostro personale ha un senso di appartenenza. Ma in molte strutture pubbliche, che senso di appartenenza vuoi avere per un carrozzone che non ha un riferimento?».

**Se toccasse a lei gestire il settore pubblico, che cosa farebbe?**

«A differenza di altri Paesi europei, in Italia la spesa sanitaria è solo per il 22 per cento orientata al privato. Aumenterei questa percentuale, ma per un privato di qualità. Bisognerebbe iniziare a privatizzare e a controllare in base alla qualità, attraverso indici e parametri standardizzati in tutto il mondo. Questo renderebbe sicuramente più efficace e efficiente spesa sanitaria».

**Magari costerebbe di più...**

«No, anzi, si risparmierebbe. Le faccio un esempio. Una giornata degenza in una struttura pubblica costa 1200 euro e in una privata 400. La differenza è che il privato ci mette la faccia e i capitali, in quella pubblica non è così. I manager non sempre sono esperti, a volte hanno fatto bene altro e sono messi lì dalla politica. Il costo del personale rappresenta più di metà del fatturato, ma non sempre è ben gestito».

**Sembra difficile immaginare alta qualità e prezzi più bassi...**

«Le mie strutture sono di altissima qualità e non hanno conti in rosso. Investiamo continuamente nell'azienda, in personale qualificato, manager, strumentazione. Tanto per farle un esempio, se devo comprare le protesi, faccio contratti di gruppo per ottenere prezzi concorrenziali».

**Sembra facile...**

«L'ospedale è un'azienda complessa, da gestire con testa e cuore, ma nessuno ci mette la faccia».

**Qualcuno potrebbe immaginare che per tenere bassi i costi lesinate sul personale...**

«Impossibile, i numeri sono stabiliti dalla norma che disciplina l'accreditamento al Servizio sanitario. Il discorso è un altro».

**Mi dica...**

«Le faccio un esempio, ma non voglio fare nomi, serve solo per capire. A Roma c'è un ospedale con 800 impiegati amministrativi. A che cosa servono? E nello stesso modo, non è sotto controllo l'offerta assistenziale. C'è un impatto negativo anche sulla qualità. Gli ospedali finiscono per non avere soldi da reinvestire in manutenzione e tecnologia. Per questo, non capisco alcune scelte».

**Quali?**

«Perché il PNRR prevede solo l'8 per cento di fondi per progetti nella sanità? Le cure per tutti, il sistema universalistico ce lo invidia tutto il mondo. Ora, è difficile recuperare la situazione. Bisognerebbe privatizzare alcuni ospedali, ma facendoli sempre rimanere convenzionati con il Servizio sanitario nazionale. Oppure, aumentare il budget per le strutture convenzionate, perché la domanda assistenziale è molto superiore all'offerta. Lo Stato deve aumentare questa offerta e lo può fare soltanto attraverso il privato accreditato. Altrimenti, il paziente si cronicizza, comportando altri costi per le cure. L'Italia è il Paese europeo con il più altro numero pazienti cronici in assoluto. Pensi solo a cardiopatici e diabetici, avendo poco accesso alle cure, i malati si cronicizzano. A questo punto, diventano soltanto un costo, non sono più in grado di lavorare e di contribuire al benessere del Paese. Lo ribadisco, lo Stato deve investire sulla Sanità».

**Torniamo alle acquisizioni, come vi muovete?**

«Seguo tutto il processo, dall'inizio alla fine. Parliamo da imprenditore a imprenditore, piuttosto che un fondo spersonalizzato. Se l'azienda è sana e ben gestita, ha la nostra stessa metrica gestionale e c'è una riconoscibilità reciproca. A volte, a fronte di competitor che offrivano di più, i partner hanno scelto noi per valori e continuità. Avere più massa critica ci consente di fare contratti quadro e di avere le spalle più larghe. Nel giro di poco, migliorano le condizioni finanziarie del gruppo. Semplice economia di scala».

**Che obiettivi avete?**

«Vogliamo continuare a crescere garantendo qualità. Nel triennio 2020-2022, il Covid e la guerra hanno messo in ginocchio le aziende. Noi abbiamo investito 50 milioni di euro in tecnologia e ristrutturazioni. Prevedevamo un aumento delle liste d'attesa e della domanda assistenziale. Nel prossimo quadriennio, impiegheremo altri 50 milioni per il mantenimento delle strutture e lo sviluppo. Dobbiamo crescere seguendo la domanda assistenziale. Dobbiamo puntare a target più grandi per le acquisizioni».

### Qualche idea?

«Le posso dire soltanto che abbiamo interesse per un piccolo gruppo nel Centro-Nord Italia».

### Assunzioni?

«Certo, ma solo se ne abbiamo bisogno. Al momento abbiamo oltre 4 mila tra dipendenti e collaboratori. Le strutture sono a strutture a regime, l'incremento non è necessario».

### Un sogno nel cassetto?

«Vedere il mio gruppo che raddoppia».

### Per l'azienda, certo. Ma un sogno tutto suo, personale?

«Mi piacerebbe vivere in maniera più serena e spensieratamente nuotare nel mare. Mi piace fare escursioni, snorkeling. Quando ti immergi ti isoli un po', ma nello stesso tempo mantieni il contatto con l'esterno».

## Newsletter



SETTIMANALE

**TuttoSoldi**

Le notizie e gli approfondimenti dedicati all'economia e alla finanza.

[Vedi esempio](#)

ISCRIVITI

LEGGI I COMMENTI

© Riproduzione riservata