

Madrid: El dinero público financia la expansión de la empresa líder de la sanidad privada

CAS MADRID :: 11/12/2014

Sin el dinero público y a la mano para seguir creciendo pero con el ambiente de que el Sistema Nacional de Sanidad no da abasto

Quirón e IDCSalud: una superpotencia sanitaria con un pie en el sector privado y el otro en el público

- El dinero que la sanidad pública paga a la privada ha crecido un 52% en 10 años
- Un entramado de sociedades interpuestas está detrás de Capio, la gran gestora privada de hospitales públicos

Como ondas expansivas, el frenazo a la privatización de la sanidad pública que ha seguido a la marea blanca ha recolocado el punto de mira de los grandes grupos privados de salud. Sin el dinero público y a la mano para seguir creciendo pero con el ambiente de que el Sistema Nacional de Sanidad no da abasto, el nicho de la atención sanitaria privada bulle. Como analiza el fondo de inversión Doughty Hanson: "El mercado tiene fuertes pilares de crecimiento derivados de la demografía y las dificultades del SNS para mantenerse como una alternativa de calidad". Así, el viejo proyecto de venta de las exclusivas clínicas Ruber de Madrid -que data de 2012- se ha acelerado hasta concretarse por fin.

La expansión del negocio sanitario por el lado del Sistema Nacional de Salud encalló, de momento, con la reversión del gran proyecto de la Comunidad de Madrid de ceder a contratistas la gestión de seis hospitales. Tras años de conseguir contratos para gestionar centros, operar pacientes de las listas de espera y hacer pruebas, la oposición social y la batalla legal excavaron una trinchera que las adjudicatarias: Ribera Salud, Sanitas e Hima-San Pablo no pudieron saltar.

"Fue un plan demasiado ambicioso y de un solo golpe", analizó un dirigente del PP madrileño una vez finiquitado el movimiento del presidente Ignacio González que se llevó por delante a su consejero de Sanidad Javier Fernández Lasquetty. Quizá consciente de los malos augurios, la gran contratista española de la sanidad pública, IDCSalud (antigua Capio) ni siquiera acudió a los concursos. Sin embargo, desde junio de este año, la empresa no ha parado de expandirse por las redes de la sanidad privada: en junio acordó adquirir el grupo Quirón. En diciembre está cerca de quedarse con las clínicas Ruber por más de 200 millones, según ha adelantado El Confidencial.

IDCSalud siempre ha crecido al calor de los contratos con los Gobiernos regionales. Nacida a finales de los años 90, en 2005 el 60% de sus ingresos anuales de 300 millones de euros provenían del sector público (180 millones), según el informe que redactó la empresa sueca Capio cuando adquirió a IDC. Cinco años después esas magnitudes se habían duplicado: 413

millones de euros de la cuenta de resultados llegaban de acuerdos con administraciones públicas (el 75% del total), según informaba el fondo de inversiones CVC al adquirir el negocio español de Capiro.

Esa relación entre IDCSalud y las Administraciones ha sido crucial para desarrollar y consolidar el negocio. Así lo reconocía el fondo de inversiones Apax en un análisis que el grupo hacía de su activo, IDCSalud: "Su reputación le ha permitido reforzar su asociación con la Autoridad Sanitaria de Madrid incrementando el número de pacientes tratados en sus hospitales. Apax se ha asegurado dos concesiones públicas de 30 en la región de Madrid. Estas adjudicaciones eran fundamentales tanto para el crecimiento del negocio como para una eventual búsqueda de nuevo propietario", de IDCSalud.

Si algo ha caracterizado el periplo de IDCSalud han sido estos tres pilares: comprar centros hospitalarios, apostar por el sector público-privado que le abrían las administraciones e ir pasando de mano en mano, es decir, de fondo de inversión en fondo de inversión. En 1997 CVC compró la empresa y comenzó la expansión a base de adquirir clínicas. En 2002 había pasado de Castilla-La Mancha a Madrid y Extremadura, donde en 1999 compró el hospital Clideba (que ya colaboraba con el Sistema de Salud Extremeño desde 1995 con el convenio Paracelso II).

Ese mismo año 2002 se hizo con el Hospital General de Catalunya. En la región también controla el Sagrado Corazón, lo que le hace ingresar más de 60 millones anuales por convenios de uso con la Generalitat. En 2005 fue el turno de la Fundación Jiménez Díaz, que está incluida en la Red de Utilización Pública de Madrid. Es entonces cuando la sueca Capiro desembolsa 331 millones de euros y la convierte en Capiro Sanidad. Sólo un año después, el fondo de capital riesgo Apax invirtió 1.500 millones en controlar toda Capiro. En 2010, la búsqueda de nuevo dueño de Apax resultó en que CVC acordara un precio de 900 millones por recuperar su antigua empresa de salud en España.

La expansión por la sanidad pública, sobre todo madrileña, concluyó con la concesión total del hospital Infanta Elena de Valdemoro, el Rey Juan Carlos (en Móstoles) y el de Collado Villalba. Este fue retenido por la Comunidad de Madrid más de un año con lo que IDCSalud no podía facturar según el contrato firmado. Ha sido la última asociación con el Gobierno. IDCSalud no pujó por la gestión hospitalaria que sacó a la calle a la marea blanca.

Posición hegemónica en Cataluña

En cambio, sí aprovechó su fuerte posición para adquirir el [grupo privado Quirón](#). Este movimiento genera un gigante de la sanidad con pilares en el mundo de las aseguradoras y de la colaboración con la red pública: más de 5.000 camas en 40 hospitales y una facturación de más de 1.400 millones de euros. Augura una hegemonía tan evidente que la propia Autoridad de la Competencia de Catalunya avisó de una [concentración preocupante](#). Aviso que la Comisión Nacional de la Competencia no ha visto con suficiente base como para parar la operación.

Suma y sigue. Este noviembre, IDCSalud anunció su llegada al mercado del País Vasco. Había acordado un precio de [41 millones de euros por la Policlínica Guipúzcoa](#). Una nueva región para la empresa. Ahora, parece que ha ganado la carrera por el grupo

sanitario Ruber. Estas dos clínicas (asociadas a clientes-pacientes de alto poder adquisitivo) tienen unos ingresos anuales entorno a los 80 millones de euros, según los ejercicios.

En la puja por las Ruber se ha quedado atrás otro grupo sanitario que trata de aprovechar el nicho de la salud privada para crecer: Hospitales Madrid. Con su núcleo en esta comunidad, desembolsó 85 millones de euros en marzo de este año para adquirir el grupo hospitalario Modelo en Galicia. Era la primera vez que salía de su ámbito geográfico de influencia. Posibilidades financieras tiene, ya que el nuevo auge de la medicina privada le ofrece a HM continuos crecimientos. En 2010 ingresaba 174 millones, con unos beneficios de 27 millones. En 2013 facturó 201 millones y declaró unos beneficios de 34. No le ha sido suficiente para disputarle al gigante el bocado que ofrecen las “clínicas VIP” de Madrid.

<https://madrid.lahaine.org/madrid-el-dinero-publico-financia>