

En la antesala del negocio sanitario que viene.

Hace apenas un mes trascendió en la prensa económica el acuerdo firmado entre el Banc Sabadell y Centene Corporation, ambos copropietarios al 50% de la principal concesionaria de hospitales en España, Ribera Salud, S.A., con una facturación de 500 millones de euros en 2015, para que el 100% de las acciones pasen a manos íntegramente americanas antes de 2019, en virtud de una opción de compra a favor de Centene antes de final de 2016 y otra de venta por parte del Sabadell, antes de 2019, de su participación heredada de la antigua CAM.

Centene Corporation había adquirido a Bankia a mediados de 2014 su participación en Ribera Salud, dentro del proceso de desinversión de activos y saneamiento de balance impuesto por Bruselas a la entidad financiera, tras las ayudas públicas recibidas de más de 20.000 millones de euros.

Tras la entrada de Centene, Ribera Salud se hizo con el 100% de los departamentos de Alzira, Torrevieja y Elx tras comprar a Asisa y Adeslas sus respectivos paquetes accionariales. Asimismo mantiene una participación del 35% en Marina Salud, la concesionaria del área de Dénia, perteneciendo el 65% restante a la aseguradora alemana DKV.

Centene forma parte también de la sociedad Erescanner Salud que gestiona el servicio de resonancias magnéticas adjudicado por la Conselleria de Sanitat en 2008.

También está presente en la Comunidad de Madrid en la sociedad BR Salud, gestora del servicio del Laboratorio Central de San Sebastián de los Reyes que da cobertura a seis hospitales públicos. Además, ha participado en la planificación, construcción, puesta en marcha y consolidación de los hospitales de Manises y de Torrejón de Ardoz. Fuera de nuestro país posee también dos hospitales en Perú.

Ribera Salud y por tanto Centene, opta actualmente a la adquisición de un nuevo centro en Europa, el Hospital Universitario de Bratislava (Eslovaquia), un centro público de gestión privada que contará con 945 camas (similar a La Fe), con una inversión inicial de unos 250 millones de euros y una concesión de 30 años, y cuya adjudicación está prevista para el próximo mes de marzo.

Centene Corporation es una compañía estadounidense fundada como un único plan de salud en Wisconsin en 1984, siendo hoy en día líder en USA en servicios de salud, especialmente a raíz de la reforma sanitaria emprendida por Obama. En 2015 sus ingresos consolidados fueron de casi 23.000 millones de dólares (un 37% más que en 2014).

Su accionariado está compuesto fundamentalmente por varios fondos de inversión como BlackRock, bancos como el Bank of America, fondos de pensiones y compañías de seguros y en su Consejo de Administración figuran personalidades relevantes ligadas a Microsoft, Arthur Andersen y al Partido Republicano.

Simultáneamente al desembarco de Centene en Ribera Salud, en junio de 2014 el grupo IDC Salud, controlado por el mayor fondo de capital riesgo europeo CVC Capital Partners tras su compra al anterior propietario (el grupo sueco Capio), se fusionó con el Grupo Quirón, tras comprar CVC el 61% de su capital al fondo Doughty Hanson por unos mil millones de euros, dando lugar a IDC Quirón, el mayor grupo sanitario privado de España y el tercero a nivel europeo, tanto en número de centros como de plantilla (40 hospitales en 12 CCAA, 5.000 camas, 24.000 empleados, 1.500 millones de facturación anual y una cuota del 25% en el mercado nacional hospitalario privado). Tras su fusión, desarrolló una política de adquisiciones de otras compañías sanitarias (Ruber entre ellas), convirtiéndose en prácticamente un monopolio en Guipuzkoa, con una cuota de mercado próxima al 60%; en Barcelona donde controla cerca del 50% y en Madrid, con una cuota próxima al 40% de la asistencia sanitaria privada. Hace escasamente un año se habló de que el fondo CVC planeaba sacar a bolsa el grupo IDC Quirón, con una valoración de 5.000 millones de euros.

Algo se mueve en el sector privado en nuestro país, con una presencia masiva de **capital financiero internacional** y un grado de concentración muy elevado en apenas dos años, donde las grandes corporaciones están tomando posiciones estratégicas como jugadores destacados ante el proceso de liberalización que se avecina por el esperado desarrollo y aprobación de los acuerdos transnacionales (TTIP-TISA) que actualmente se están negociando, más uno ya suscrito (CETA), en los que la UE está plenamente implicada y que, en esencia, pretenden una liberalización de servicios mucho más amplia que la ya conseguida en la Directiva de Servicios, limitando la capacidad reguladora de los Estados a nivel nacional, regional o local en lo referido a materias como patentes para fabricación de medicamentos, leyes de contratos públicos, inversiones extranjeras, regulación de servicios públicos,... todo ello desde arriba hacia abajo, dotándoles de una naturaleza supraconstitucional, lo que impediría a los Estados recuperar los servicios esenciales desregularizados en virtud de estos tratados; servicios públicos que se fundamentan originalmente en el reconocimiento como un derecho que tienen los ciudadanos a la prestación del servicio (sanidad, educación, dependencia, seguridad,..) y no como consecuencia de su capacidad de compra en el mercado.

Mediante el denominado mecanismo de solución de controversias ((ISDS), un sistema de arbitraje privado recogido en la mayoría de los tratados de libre comercio, las grandes corporaciones pueden demandar a los Estados por entender vulnerados sus derechos cuando consideran que legislan perjudicando sus intereses, lo que de facto supone, por el coste millonario que entraña este mecanismo, una severa restricción o cuasi prohibición de rescatar servicios públicos, ya que impediría que las administraciones crearan o restablecieran la gestión directa o exclusiva de los mismos o entraran en competencia con las corporaciones con prestaciones de servicios similares.

Otro de los aspectos a destacar que se contempla en la negociación de estos tratados internacionales, concretamente en el TISA, es la posibilidad de que los sistemas nacionales de salud o las compañías aseguradoras de origen sufraguen los tratamientos de sus pacientes en otros países más competitivos por sus precios y menores exigencias legales, lo que sería dar carta de naturaleza al turismo sanitario, que favorecería enormes posibilidades de expansión y negocio para determinados grupos privados bien consolidados que operan actualmente en el sector sanitario, además de facilitarles el control de aspectos tan importantes y de interés para las grandes corporaciones como son la investigación sanitaria, los datos genéticos y de salud de la población atendida.

En la Comunidad Valenciana con la iniciativa de cuenta atrás del modelo Alzira, que es uno de los ejes políticos más importantes del nuevo gobierno valenciano, tal parece que ha comenzado por parte de las Concesiones un posicionamiento estratégico, para poder negociar con más fuerza con la administración sanitaria valenciana ante la finalización de los contratos. Otra manifestación clara de la línea emprendida por las concesiones es la reclamación que están preparando conjuntamente para exigir entre 60 y 100 millones de €, como actualización de la cápita, que en sucesivos años no se hizo efectiva por el ocultamiento del gasto sanitario, que los gobiernos de Camps llevaron a cabo entre 2008 y 2011 y por los que la Unión Europea ha impuesto al Reino de España una multa de 18,5 millones de €, que el ministerio de Montoro quiere hacer pagar a la actual Generalitat. Esta reclamación se basa en las cláusulas de los contratos que desde el pasado 8 de febrero son públicos en el nuevo portal de transparencia de la Generalitat Valenciana <http://www.gvaoberta.gva.es/va/> Desde ACDESA-PV, nos felicitamos por esta iniciativa de transparencia, que animamos a incrementar, así como a dar los pasos necesarios para evitar que intereses de las grandes corporaciones condicionen las políticas públicas de salud en la Comunidad Valenciana y conseguir la reversión del modelo concesional, sin coste adicional para las arcas públicas.

Notas: La información contenida en este artículo ha sido obtenida de la publicada por diferentes organizaciones y medios de comunicación, en particular: El Economista, Expansión, Levante-emv, Las Provincias, eldiario.es, valenciaplaza.com, iniciativadebate.org, lamarinaplaza.com, mareablanca.cat, trade.ec.europa.eu, finance.yahoo.com, centene.com, fsc.ccoo.es

TTIP: Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión

TISA: Acuerdo sobre el Comercio Internacional de Servicios

CETA: Acuerdo Económico y Comercial Global (entre Canadá y la UE)