

INTRODUCCIÓN

Contra la marea

El proceso que vamos a abordar no es sencillo. No puede serlo. El sistema sanitario español es complejo y, por lo tanto, su progresiva privatización también lo ha sido. Conciertos, externalizaciones, privatizaciones totales y parciales, copagos... el procedimiento de transferencia de medios sanitarios públicos a manos privadas ha tomado múltiples formas y en torno a él se ha generado una tupida red de intereses económicos y políticos que se cierne desde hace tiempo sobre el sistema público de salud; un *holding* alimentado y amparado por la ideología neoliberal, que ha encontrado en las medidas para combatir el déficit público un jugoso nicho de mercado.

Muchos de los nombres propios que componen esta red han trascendido; otros tantos, hasta ahora no. Este libro pretende identificar a todos y cada uno de los actores que se han beneficiado de la privatización de la Sanidad en España: gobiernos, expolíticos, empresas nacionales y extranjeras, fondos de capital riesgo, consultoras, asesorías y despachos de abogados. ¿Quiénes son? ¿Cuánto han ganado? ¿Cuánto aspiran a ganar? ¿Quiénes y cómo pretenden ayudarles a hacerlo?

El caso de Madrid, donde a principios de 2014 el Gobierno regional de Ignacio González se vio forzado a renunciar a la privatización de seis hospitales, hizo saltar todas las alarmas, acaparando una fuerte atención mediática; no sólo por la suspensión cautelar decretada por la Justicia, sino también

por el papel desempeñado por los facultativos, organizados en un movimiento reivindicativo sin precedentes en nuestro país, conocido como *marea blanca*, y que se opusieron frontalmente a la cesión de la gestión sanitaria a manos privadas, denunciando sin descanso las irregularidades del procedimiento. Pero esta marcha atrás del Gobierno de Madrid no significa que el proceso de externalización de servicios sanitarios en España se haya detenido.

No sólo eso. Podemos afirmar que, de hecho, la primera gran privatización sanitaria en España ya ha tenido lugar. Si bien los procesos privatizadores comenzaron a ponerse en práctica en la Cataluña de finales de los ochenta del pasado siglo, es a mediados de los noventa cuando arrancan con fuerza en Valencia, para llegar poco después a Madrid; porque si ha habido un año clave en la historia de la privatización sanitaria en España, ése ha sido 1996, cuando el Partido Popular de José María Aznar llegó al poder y la cesión a empresas privadas de servicios públicos sanitarios experimentó un avance sin precedentes.

La privatización de la Salud ha avanzado a pasos agigantados desde entonces y se ha convertido en uno de los negocios más rentables de la España de la crisis, atravesando distintas fases y configurando un mapa sanitario heterogéneo que tiene, sin embargo, protagonistas muy concretos y un denominador común: la llamada búsqueda de la *eficiencia*.

Hemos dicho ya que el proceso no es (ni ha sido) sencillo. Añadamos que tampoco es (ni ha sido) limpio. La lista de altos cargos imputados por delitos como el tráfico de influencias, la prevaricación y la malversación de fondos públicos, que habrían sido presuntamente cometidos durante los procesos privatizadores, incluye tanto a miembros del Go-

bierno madrileño como del catalán. Mientras, la lista de irregularidades se extiende por toda la geografía española como una mancha de aceite.

El proceso que vamos a analizar no es sencillo porque, entre otras cosas, muchos de los actores que han participado en él así lo han querido; los mismos que han encontrado en la falta de transparencia y la opacidad que han caracterizado los procesos privatizadores, el perfecto hábitat para convertir la salud de todos en el negocio de unos pocos.

Modelos privatizadores

Para que el lector pueda guiarse con más facilidad en lo que se relata en los siguientes capítulos, indicamos a continuación los distintos modelos que se han seguido en el proceso de privatización que vamos a analizar.

- Hospitales PPP: siguen el modelo *Partenariado Público Privado*, en el que los centros son construidos y gestionados íntegramente por empresas a cambio de un canon pagado por la Administración. Todos los servicios, tanto médicos como no asistenciales, son prestados por la concesionaria. También se lo conoce como *modelo Alzira* cuando, además de la concesión hospitalaria, la empresa gestiona los centros de salud que dependen de los mismos.
- Hospitales PFI: siguen el modelo de *Iniciativa de Financiación Privada* (en sus siglas en inglés), en el que la empresa gestora se encarga tanto de la construcción como de los servicios no asistenciales, es decir, de todo menos de la parte sanitaria. A diferencia de lo que sucede en el

modelo Alzira, en estos centros los médicos son funcionarios, por lo que dependen de la Consejería de Sanidad correspondiente y no de la concesionaria. Se conocen como hospitales semipúblicos.

- Externalización de servicios médicos: análisis clínicos, transporte sanitario, resonancias magnéticas, mamografías y extracción de sangre.
- Externalización de servicios no asistenciales: archivos, historias clínicas, limpieza, transporte interno, almacén, desinfección, celadores, seguridad, restauración, *ven-ding*, aparcamiento y conservación de viales y jardines.

Fases de la privatización en España

La primera entrada de capital privado en la Sanidad española se produce en el sistema sanitario catalán a finales de los años ochenta, avanzando lenta y progresivamente desde entonces y configurando un modelo público-privado único en España a base de sociedades mixtas, fundaciones y conciertos. No obstante, es en Valencia, a partir del año 1998, con el Gobierno popular de Eduardo Zaplana, cuando arranca definitivamente el *fenómeno privatizador* tal como lo conocemos: concebido como un plan a gran escala para cambiar, en un periodo relativamente corto de tiempo, la naturaleza del sistema sanitario.

Origen: Valencia (1998- 2002)

La Generalitat Valenciana licita en 1998 el primer el hospital PPP de la región: el Hospital de Alzira. La adjudicata-

ria resultó una UTE¹ financiada por las cajas valencianas y creada específicamente para tal fin: Ribera Salud. La inviabilidad financiera del modelo forzó al Gobierno regional a *rescatar* la concesión en 2002 para licitarla de nuevo en condiciones más favorables para la empresa. Para ello, el Gobierno valenciano cedió también a Ribera Salud los consultorios de salud dependientes del Hospital de Alzira. Es el nacimiento del modelo que lleva el nombre del centro. Antes, en el año 2000, la gestión de las resonancias magnéticas en toda la Comunidad también se entregó a empresas privadas.

Avance del modelo Alzira (2006-...)

Entre 2006 y 2010 se construyeron en Valencia otros cuatro hospitales siguiendo el *modelo Alzira*: Torrevieja, Denia, Elche y Manises, todos gestionados por consorcios en los que participaba Ribera Salud. Se privatizaron, además, todos los consultorios de salud en el área de influencia de los nuevos hospitales. Las concesiones se otorgaron con una vigencia de 20 años. En 2008, la Generalitat renovó el contrato para la realización de resonancias magnéticas, cediendo parte del negocio también a Ribera Salud.

Primera fase en Madrid: era Aguirre (2003-2012)

La llegada de Esperanza Aguirre al Gobierno regional en 2003 supuso un radical cambio de rumbo en la gestión sani-

¹ Unión Temporal de Empresas.

taria en Madrid. Durante su mandato, se construyeron 11 nuevos hospitales, todos con participación privada: siete con la fórmula PFI (semipúblicos) –los hospitales de San Sebastián de los Reyes, Arganda, Coslada, Vallecas, Parla, Aranjuez y Majadahonda– y cuatro con el modelo PPP –los hospitales de Valdemoro, Móstoles II, Collado-Villalba y Torrejón de Ardoz–. Además, la Comunidad cedió a empresas privadas la gestión de los servicios no sanitarios de los cuatro mayores hospitales públicos de la región, el Ramón y Cajal, el Gregorio Marañón, La Paz y el Doce de Octubre. Asimismo se adjudicó a un consorcio privado el Laboratorio Central de Análisis Clínicos, se concertaron las mamografías preventivas y se abrieron las puertas a la implantación en Madrid de los bancos privados de cordón umbilical.

Los dos consejeros de Sanidad de este periodo, Manuel Lamela y Juan José Güemes, están imputados por las irregularidades cometidas durante el proceso.

Segunda fase en Madrid: era González (2012-...)

Se caracteriza por el ambicioso proyecto anunciado a finales de 2012 por el sucesor de Aguirre, Ignacio González. Un plan que contemplaba la privatización total de los seis hospitales semipúblicos madrileños y también de la gran mayoría de centros de salud, además de un avance sustancial en la externalización de servicios no asistenciales. Aunque los seis hospitales llegaron a adjudicarse en el verano de 2013, la fuerte oposición de la Justicia forzó en 2014 la renuncia del Gobierno regional a continuar con el plan tal como había sido concebido originalmente. González dio marcha atrás en

su intento de privatizar la parte médica de los seis hospitales semipúblicos así como la de los centros de salud; sin embargo, siguió adelante con la externalización de servicios no médicos como la restauración, la limpieza o el mantenimiento. También se privatizó parte de la extracción de sangre y se permitió a los hospitales privados disponer de sus propias unidades de donación.

Principales protagonistas

Ribera Salud

Esta compañía valenciana, estandarte del *modelo Alzira*, es uno de los mayores operadores de hospitales públicos por concesión en España y factura anualmente cerca de 400 millones de euros. Gestiona los centros valencianos de Alzira, Torrevieja, Denia y Elche, además de todos los consultorios de salud dependientes de dichos hospitales. Participa en la sociedad que gestiona el servicio de resonancias magnéticas en toda la Comunidad Valenciana y está presente en la empresa concesionaria del Laboratorio Central de Análisis Clínicos de Madrid que da cobertura a seis hospitales públicos. Con anterioridad también gestionaba el hospital valenciano de Manises y el centro madrileño de Torrejón de Ardoz, aunque posteriormente vendería su participación en ambos hospitales a la aseguradora británica Sanitas.

Ribera Salud se presentó al polémico concurso licitado por el Gobierno madrileño en el año 2013. En aquella convocatoria consiguió la gestión de los hospitales de Arganda y Vallecas; sin embargo, la marcha atrás, meses después, del

Gobierno de Ignacio González dejó sin efecto ambas adjudicaciones.

La compañía tiene su origen en un consorcio financiado por la Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM) y Bancaja e impulsado por el Gobierno valenciano del PP a finales de los años noventa. Desde entonces su accionariado ha sufrido varios cambios debidos a la desaparición de las dos cajas fundadoras. Así, mientras Sabadell, banco en el que se integró la CAM, mantiene a día de hoy su inversión en el consorcio sanitario valenciano, Bankia se deshizo de la mitad del capital que había heredado al asumir los activos de Bancaja.

Centene Corporation

En abril de 2014, esta compañía estadounidense compró el 50% que Bankia tenía en Ribera Salud. Este movimiento empresarial supuso que la atención sanitaria de más de un millón de valencianos pasó automáticamente a manos norteamericanas. Con sede en Misuri, Centene es uno de los principales grupos sanitarios de Estados Unidos. La mayor parte de su negocio consiste en prestar cobertura sanitaria a la población estadounidense con menores recursos. Sus ventas en el año 2012 alcanzaron los 8.667 millones de dólares. En su consejo de administración se sienta Tommy G.Thompson, el que fuera secretario de Salud con el Gobierno de George W. Bush.

IDC/Capio Sanidad

Con 600 millones de euros de facturación anual, es, junto con Ribera Salud, una de las principales empresas sanitarias

en España. Gestiona cuatro hospitales públicos en Madrid: la Fundación Jiménez Díaz, el Hospital Infanta Elena de Valdemoro, el Hospital Rey Juan Carlos de Móstoles y el Hospital de Collado-Villalba (todavía sin inaugurar). En Cataluña posee tres centros privados, dos de ellos concertados con el Servicio Catalán de Salud: el Hospital Sagrat Cor y la Clínica del Vallès. La compañía, que tiene su origen en una clínica familiar en Castilla-La Mancha, estuvo integrada en la multinacional Capiro hasta 2010. De ahí que se la conozca como Capiro Sanidad a pesar de que en 2010 se escindió de la matriz al ser comprada (un 60%) por el fondo británico de capital riesgo CVC Capital Partners. Capiro Salud pasó desde entonces a llamarse IDC.

HIMA San Pablo

Esta compañía puertorriqueña, aunque carecía de experiencia sanitaria más allá de su país de origen, se adjudicó la gestión de tres hospitales (Parla, Aranjuez y San Sebastián de los Reyes) en el fallido concurso de Madrid. Aterrizó en España de la mano de Ribera Salud, que, pese a competir con ella en la licitación madrileña, llegó a compartir directivos durante los meses que duró el concurso. En la actualidad, HIMA mantiene abiertas negociaciones con el Gobierno madrileño para exigir compensaciones económicas por la anulación del proceso.

DLA Piper y Jones Day

La filial española del bufete norteamericano DLA Piper es asesora del fondo británico CVC. DLA participó en 2011

en la operación mediante la cual este fondo se hizo con el control de Capió Sanidad, y también asesoró a la firma británica en su posterior intento de compra de Ribera Salud (aunque esta operación finalmente no llegaría a prosperar). DLA Piper asesoró a CVC no sólo en sus adquisiciones sino también en la toma de control y puesta en marcha de los hospitales que se le fueron adjudicando en la Comunidad de Madrid durante la *era Aguirre*. En 2013, DLA Piper incorporó como asesor senior de su consejo mundial al expresidente del Gobierno español José María Aznar.

Por su parte, el despacho Jones Day, también de origen estadounidense, fue contratado por HIMA San Pablo para todas las labores administrativas relacionadas con el fallido concurso madrileño. Con anterioridad, Jones Day había asesorado a Ribera Salud en distintas concesiones hospitalarias.

LBEIP BV

Es un fondo de inversión integrado en el grupo británico Lloyds Banking que controla tres centros semipúblicos en Madrid. Entre 2013 y 2014 compró a constructoras españolas (Sacyr y FCC) porcentajes superiores al 40% en los hospitales de Coslada, Parla y Arganda. Por esta vía, LBEIP BV es hoy por hoy el principal *propietario* de hospitales del modelo PFI en Madrid.

Unilabs

Esta empresa suiza está integrada en la multinacional Capió (de la que IDC se escindió en 2010), adjudicataria, junto

a Ribera Salud, de la gestión del Laboratorio Central de Análisis Clínicos de Madrid. Unilabs fue también una de las primeras compañías en poner en marcha un banco privado de cordón umbilical en la región. La empresa controla el Gabinete Médico Velázquez, que realiza mamografías para el sistema público por la vía del concierto con el Servicio Madrileño de Salud. En 2012, Unilabs fichó como asesor al exconsejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid Juan José Güemes, quien había privatizado el Laboratorio Central de Análisis Clínicos durante su etapa al frente de la Sanidad madrileña.

Clece

Esta filial de la constructora ACS (en la que también participa el fondo de capital riesgo N+1 Mercapital) es, junto a Ferroser (filial de FCC), la principal adjudicataria de los servicios no sanitarios de los hospitales y centros de salud madrileños.