

Alimarket

Informe 2015 de grupos hospitalarios en España

Rankings de grupos hospitalarios por volumen de camas operativas e ingresos, principales operaciones de compra-venta de hospitales, análisis y tendencias en 2015.

EVA DE FRUTOS 17/02/2015

Hospitales

La integración de IDCsalud y Quirón, ratificada por Competencia el pasado octubre, suponía un paso de gigante de CVC Capital Partners en el proceso de concentración de activos sanitarios que la inversora está llevando a cabo en nuestro país y que ha consolidado aún más con sus últimas adquisiciones. Un interés por el mercado sanitario que comparten otros operadores de capital riesgo, cuyos nombres han sonado como candidatos en la práctica totalidad de operaciones de compraventa. Este afán de crecer mediante compras se ve también en otros importantes grupos, como Vithas o HM Hospitales. En paralelo, el sector mantiene sus ojos en el exterior, como lo demuestran los movimientos de Asisa, Sanitas, Hospiten o Ribera Salud, esta última en la órbita de la norteamericana Centene desde principios de 2014.

La tendencia a la concentración que ya apuntaba el sector sanitario en años anteriores se consolidaba en 2014 y parece que seguirá el mismo camino en 2015. En los últimos meses, buena parte de los principales grupos hospitalarios han registrado distintas operaciones de compraventa y casi todos confirman su interés por seguir ganando peso en un mercado que, aseguran, ha vivido tradicionalmente sometido al poder de negociación de su principal cliente: las aseguradoras. En paralelo, continuaron anunciándose algunos proyectos de inversión para seguir completando el mapa de camas nacional. Y todo ello sin dejar de lado el crecimiento en el exterior, fundamentalmente en Latinoamérica.

En algunos grupos, estos movimientos de concentración, esta “necesidad” de ganar peso en el mercado y, en definitiva, este renovado interés por tener una posición relevante en el ámbito de la gestión hospitalaria privada podría obedecer, en cierta medida, a un cambio de estrategia de crecimiento, ante el fallido intento de optar a los procesos de externalización hospitalaria e incluso de atención primaria, propuestos por varias administraciones en 2013, dentro de la política de recortes.

En cualquier caso, todos estos movimientos y, sobre todo, el interés de los principales fondos de inversión (que han optado a la mayoría de las operaciones) confirman definitivamente que el sector hospitalario

español vive un buen momento y es, sin duda, una interesante oportunidad para invertir.

CVC recupera el liderazgo en el sector sanitario

En este proceso de concentración tiene un lugar destacado la inversora CVC Capital Partners, que se ha consolidado como líder nacional del sector, tras hacerse con el control del 60% del nuevo grupo IDC-Quirón quien, con sus últimas operaciones, alcanza ya unos ingresos pro forma anuales superiores a los 1.600 M€ y casi 6.000 camas hospitalarias operativas repartidas por 13 de las 17 comunidades autónomas del país. El grupo resultante consolida el liderazgo de sus dos predecesoras y se distancia del resto de competidores, colocándose incluso entre las cinco primeras gestoras hospitalarias de Europa.

El acuerdo de integración de IDCsalud y Quirón se firmaba el pasado julio, tras un 2013 en que los dos grupos ya habían protagonizado importantes operaciones de compraventa y planes de inversiones. Por un lado, Quirón había cerrado en octubre de ese año la adquisición del emblemático Centro Médico Teknon y meses después trascendía su nuevo proyecto de construcción hospitalaria en Córdoba, que, finalmente, en octubre de 2014 se ratificaba, sumándose al otro proyecto que el grupo mantiene desde hace años en Valencia. En los últimos meses, Quirón ha continuado materializando su plan de inversiones anunciado en 2013, valorado en más de 50 M y que, además de los proyectos citados, incluye otros, como una posible reforma en el Hospital Quirón Santa Teresa, de A Coruña, o la nueva unidad de neurocirugía inaugurada en Quirón San Camilo en octubre de 2014.

Por su parte, IDCsalud había sumado en 2013 a su red la madrileña Clínica La Luz primero y la Clínica del Pilar de Barcelona a finales del ejercicio. Y ya en 2014, antes de concretar su fusión con Quirón, en mayo se adjudicaba finalmente las unidades productivas de la especialista en diagnóstico por imagen CRC Tavern, que incluyen la gestión de los servicios de diagnóstico por imagen en los hospitales de Badalona, Puigcerdà (Girona) y Berga (Lleida), además del centro médico Quality Medical Center de Aegón en Barcelona y los servicios telemáticos del desaparecido grupo CRC.

El acuerdo de fusión de IDCsalud y Quirón permitía a CVC reforzar su posición en áreas clave como son Cataluña y Madrid y recuperar el liderazgo que tuvo en su día su filial IDCsalud (hasta que en 2012 Quirón se fusionara con USP y se colocara en primera posición). Para Quirón, la alianza ha permitido al grupo seguir creciendo en el negocio privado y entrar en la gestión de recursos públicos donde IDCsalud es especialista.

Doughty Hanson deja el sector

La operación se articuló primero mediante la adquisición del 60% de Quirón que tenía la también inversora Doughty Hanson, quien dejaba, al menos de momento, el sector sanitario en nuestro país (había entrado en 2012 con la adquisición de USP y había confirmado su interés por seguir incorporando activos, tras la fusión de USP y Quirón), y con la posterior compra del 100% de Grupo Hospitalario Quirón, por parte de la mercantil IDCsalud. El nuevo grupo quedaba en manos de CVC (60%), mientras el equipo directivo de IDCsalud y la familia Quirón heredaban sendas participaciones sobre el 15% del grupo resultante. El acuerdo se dibujó como una unión entre iguales, manteniendo la marca 'Quirón' por su conocido prestigio y estableciendo una bicefalia en la dirección, que comparten Víctor Madera (director de IDCsalud) y María Cerdón (consejera delegada de Quirón), quedando Pilar Muro como presidenta de honor.

La aprobación por parte de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia llegaba en octubre de 2014. Finalmente, la autoridad nacional desestimó las recomendaciones primero de Bruselas y luego de la Autoritat Catalana de la Competencia, y argumentó su decisión de aceptar la operación, sin restricciones, en

los informes emitidos por la propia IDCsalud sobre la posición de no dominio del nuevo grupo en el mercado catalán y madrileño y la situación de desventaja que, pese a la fusión, se mantiene en la negociación con las aseguradoras.

IERA, Policlínica Guipúzcoa y Muprespa se unen a IDC-Quirón

Prácticamente desde el mismo momento de conocerse la fusión, y aún pendiente de su ratificación por las Autoridades de Competencia, la nueva IDC-Quirón inició un proceso de compras para seguir consolidando su posición de líder, un proceso que continúa en la actualidad. Así, en septiembre, el grupo entraba en el capital del Instituto Extremeño de Reproducción Asistida (IERA), tras hacerse con una participación del 50% en la sociedad, titular de un centro integral de salud reproductiva en Badajoz. Con este centro, IDC ampliaba su presencia en Extremadura, donde cuenta con tres hospitales y otros tantos policlínicos, dos de ellos abiertos por IDC en mayo de 2014, antes de su fusión con Quirón.

En la misma línea, a principios de noviembre, IDC presentó una propuesta de adquisición a los socios de la Policlínica Gipuzkoa, de San Sebastián, condicionada a su aceptación por, al menos, el 51% del capital. A finales de ese mes era aceptada por el 97,7% de los socios de la clínica, que había mantenido hasta principios de 2014 un acuerdo asesoramiento y colaboración con el grupo Viamed Salud. Con esta adquisición, valorada en más de 40 M€, y la suma de los otros cuatro centros que tenía Quirón en el País Vasco (tres de ellos hospitales y un centro de reproducción asistida), el grupo IDC-Quirón alcanza el 31,5% de las camas privadas operativas en la comunidad, teniendo en cuenta también el cierre de la Clínica del Pilar, propiedad de la mercantil Gomosa, que se anunciaba también el pasado noviembre.

También en noviembre, IDC-Quirón cerraba la compra del 100% de la sociedad de prevención de Fraternidad Muprespa, con más de 1.000 trabajadores, 85 centros y 26 unidades móviles y cobertura nacional. En 2013, la sociedad dio servicio a 35.000 empresas clientes, para las que realizó 350.000 reconocimientos médicos y 40.000 inspecciones técnicas.

Ruber y Rotger, las últimas incorporaciones

En la misma línea, antes de finalizar el año, IDC-Quirón acordaba la adquisición de las dos clínicas del grupo madrileño Ruber, propiedad de la familia Bergaz, en una operación que supera los 200 M€. El grupo Ruber ha aportado a IDC-Quirón 334 camas privadas en Madrid, elevando la presencia del grupo en esta comunidad hasta los 12 hospitales, con 2.288 camas, entre las que se incluyen las tres concesiones hospitalarias públicas del grupo en la zona -hospitales de Móstoles, Valdemoro y el nuevo de Collado-Villalba, que finalmente abría sus puertas el pasado octubre- y el negocio de atención a pacientes públicos de la Fundación Jiménez Díaz. La operación situaba a IDC-Quirón una cuota de mercado del 22,4% en la Comunidad de Madrid.

Ya en enero de 2015 se ha materializado la última incorporación, la Clínica Rotger de Palma de Mallorca, hasta ahora en manos de la mercantil Sanitaria Balear. Los accionistas de esta última han firmado con IDC-Quirón un acuerdo de integración y gestión conjunta de Rotger y la Clínica Quirón Palma Planas. El contrato incluiría, en principio, la continuidad de la dirección de la clínica en manos de Rosa María Regí Font y Fernando Rotger.

El acuerdo supone a IDC-Quirón reforzar también su posición en Baleares, alcanzando las 330 camas operativas, que le colocan muy cerca del grupo líder en las islas, la Red Asistencial Juaneda, que cuenta también con otros dos centros en las Palmas (Juaneda y Policlínica Miramar, adquirida en 2013), a los que suma otros dos hospitales en Muro y Menorca, que elevan su oferta de camas en las Pitiusas hasta las 379

estancias. Además, Juaneda cuenta con una extensa red de centros policlínicos en las islas, así como dos proyectos hospitalarios que mantiene, aunque retrasados, en las localidades mallorquinas de Manacor y Sant Llorenç d'es Cardessar-Cala Millor.

Vithas se queda Medimar y Xanit

Tras disputar sin éxito a IDCsalud la adquisición de la Clínica del Pilar en octubre de 2013, el grupo Vithas también ha seguido apostando por el crecimiento vía orgánica y mediante adquisiciones, con la idea de consolidar su presencia nacional con nuevos hospitales y unidades especializadas. Así, mientras continúan las obras de su nuevo hospital de Granada, iniciadas hace algo más de un año, en mayo Vithas cerraba la adquisición de una participación sobre el 70% en la mercantil Hospital Internacional Medimar, titular y gestora del centro homónimo de Alicante. El grupo adquiriría participaciones de varios socios, incluido el 22% que tenía Clínica la Luz, integrada ya en el grupo IDC-Quirón.

La adquisición de Medimar ha permitido a Vithas reforzarse en Alicante, donde ya contaba con el Hospital Perpetuo Socorro, en el que tiene previsto invertir 20 M hasta 2016. Además, en Alicante Medimar cuenta también con una potente área de consultas externas en un edificio anexo inaugurado en 2012, tras invertir 9 M€.

También en mayo de 2014, Vithas adquiriría los siete centros de rehabilitación y fisioterapia de la gallega Fimega, que suman 5.000 m2 de superficie asistencial en Pontevedra y que han cambiado su denominación por Vithas Salud Fisium. Con esta adquisición, los pacientes del hospital del grupo Vithas Nuestra Señora de Fátima de Vigo han visto ampliada su cartera de servicios. La adquisición de Fimega confirma la apuesta del grupo por esta área de actividad, que ya desarrolla en buena parte de sus hospitales, como en el citado Vithas Internacional Medimar (Alicante), Vithas Nuestra Señora de la Salud (Granada), Vithas Santa Catalina (Las Palmas), Vithas Virgen del Mar (Almería) o Vithas Xanit Internacional (Benalmádena).

Este último también se incorporaba al grupo este año, tras cerrar Vithas la compra del grupo Xanit Health Care Management, por algo más de 70 M€, el pasado julio. La adquisición del grupo andaluz, que desde 2007 estaba controlado por la inversora N+1 Mercapital y sus coinversores suizos Partners Group y Akina, reforzaba la presencia de Vithas en Málaga, donde ya contaba con el Hospital Parque San Antonio. Con la red de Xanit, Vithas suma otro centro hospitalario en la provincia, situado en Benalmádena; un centro oncológico en Málaga capital, otro de especialidades en Fuengirola; un espacio de salud y bienestar en El Corte Inglés de Málaga y una Clínica en Marbella, esta última dentro de las instalaciones del hotel Meliá Don Pepe, y que se había incorporado a Xanit apenas unos días antes de su venta a Vithas.

HM Hospitales sale de Madrid

En la misma línea, en marzo de 2014, la madrileña HM Hospitales daba por fin el salto fuera de Madrid - comunidad donde concentraba hasta entonces toda su actividad-, para adquirir por 50 M€ el control de la gallega Sanatorio Quirúrgico Modelo. El grupo adquirido y hoy ya integrado plenamente en HM, es titular del Hospital Modelo, la Clínica Maternidad Nuestra Señora de Belén y de un centro ambulatorio de especialidades, todos en A Coruña. La familia Cobián, titular hasta entonces del 80% de Modelo, se ha mantenido como minoritaria en el grupo adquirido por HM Hospitales, que confirmó desde el principio su intención de mantener a toda la plantilla.

Integrados ya los centros en la red de HM, el grupo aprobaba en octubre un plan de inversiones de 7 M€ destinados a ampliar HM Belén (5 M) y reformar el HM Modelo (2 M). Estas obras confirman el propósito del grupo de desarrollar un plan de expansión en Galicia, en el que no se descartan adquisiciones e incluso la

construcción de proyectos hospitalarios propios.

La adquisición de Modelo confirmaba la intención de HM Hospitales de continuar su proceso de crecimiento vía adquisición o integración de otros posibles centros hospitalarios “con unos niveles de excelencia y sostenibilidad acordes a su estándar”. En ese contexto se encuadra una segunda operación protagonizada por el grupo en julio, cuando se hizo con el 100% del policlínico toledano Instituto Médico Integral (IMI), por algo más de 2,5 M€. Mientras, en noviembre, según lo previsto, HM Hospitales ponía en marcha su noveno hospital, el centro HM Puerta del Sur, situado en Móstoles (Madrid) y que además alberga el Centro Integral de Neurociencias A.C. (CINAC).

Mútua Terrassa y Sanitas también incorporan nuevos centros a sus redes

También la mutualidad catalana Mútua Terrassa, dentro de su apuesta por desarrollar el negocio asistencial privado, anunciada en 2013, incorporó nuevos activos en 2014. En concreto, la entidad se hizo cargo en junio de la gestión de la red de cuatro centros de atención ginecológica y reproducción asistida del desaparecido grupo Salus XXI.

En el caso de Sanitas, paralizado el proceso de externalización madrileño que le había otorgado la gestión de dos centros en la comunidad, el grupo continuó en 2014 apostando por las adquisiciones de centros privados, como ya hiciera en 2013, cuando se hizo con la mercantil Clínica Londres, titular de 14 centros de estética y bienestar. Así, en julio de 2014, Sanitas cerraba la adquisición del madrileño Hospital del Mar, en el que ha previsto una inversión de 7 M€ para remodelar el edificio y renovar las instalaciones, los sistemas de información y el equipamiento médico.

La incorporación del Hospital del Mar ha permitido a Sanitas reforzar su oferta hospitalaria en la capital, donde cuenta ya con tres hospitales privados (el citado Hospital del Mar, Sanitas la Moraleja y Sanitas la Zarzuela), además de participar en el consorcio gestor del Hospital de Torrejón. Asimismo, el grupo completa su presencia en la capital con ocho centros policlínicos, siete centros de bienestar, más de 50 clínicas dentales y 13 residencias para mayores (y una más en proyecto). Mientras, en todo el país Sanitas suma ya seis centros hospitalarios, con 834 camas, y 179 clínicas dentales.

Entre sus centros cabe citar el Hospital Sanitas CIMA de Barcelona, en el que el grupo acaba de dar a conocer un plan de inversiones valorado en 13,66 M€. El proyecto incluye una ampliación de las instalaciones en un edificio aledaño a la clínica, con 4.300 m², que permitirá ampliar la capacidad asistencial con más habitaciones y consultas, así como incorporar nuevas especialidades y servicios más complejos. El grupo pretende tener concluido el proyecto en 2015. También en CIMA, el pasado julio, se abrió la unidad de obstetricia y neonatología, a la que se destinaron 3,05 M€. Además, en Cataluña, donde Sanitas ha confirmado su interés por seguir ampliando su red propia, el grupo tenía previstas dos aperturas, concretamente el nuevo Centro de Diagnóstico L'Eixample de Balmes, que dependerá de CIMA y otro centro multispecializado en Tarragona.

En paralelo a su desarrollo en España, Sanitas ha continuado en 2014 su apuesta por el desarrollo exterior. La empresa española sigue siendo la encargada de pilotar el desarrollo del grupo británico Bupa en Latinoamérica. A principios de 2014, Sanitas ratificaba la operación anunciada a finales de 2013 para comprar el 56% de la aseguradora y gestora sanitaria chilena Cruz Blanca por 250 M€ al Fondo de Inversión Privado Costanera, vinculado a la familia Said Somavía, que se ha mantenido en el accionariado como socio de referencia. La intención del grupo es seguir creciendo en la zona. En esta línea se encuadraría la posible adquisición de una aseguradora brasileña, que el grupo español estaría negociando en la actualidad. La operación podría cerrarse en este primer trimestre de 2015.

Hospiten y Asisa mantienen su apuesta exterior

También el grupo Hospiten confirmaba en 2014 los planes de crecimiento exterior anunciados en el ejercicio anterior. En 2014 el grupo de origen canario engordó su red hospitalaria con nuevas compras en Latinoamérica, mientras mantiene su red española con ocho centros operativos y cerca de 1.000 camas. Así, Hospiten cerraba en noviembre de 2014 la adquisición de tres hospitales en la costa del Pacífico de México a la compañía local Amerimed. Los tres centros, situados en Puerto Vallarta, San José del Cabo y San Lucas se han sumado a la red del grupo en el país, donde ya contaba con otros dos hospitales en el área del Caribe. En total, las nuevas adquisiciones elevan la red de Hospiten fuera de nuestras fronteras hasta los nueve hospitales, incluidos los cinco citados de México, otros dos en República Dominicana y dos más en Jamaica. En este último país, Hospiten está construyendo un nuevo centro, en Montego Bay, para sustituir a uno de los actuales. El nuevo hospital, que Hospiten espera inaugurar en la segunda mitad de 2015, absorberá 15 M€ de inversión.

Por su parte, el grupo Asisa también ha confirmado estar atento a las posibles oportunidades que puedan surgir en el mercado internacional, analizando nuevos países para participar en proyectos que proporcionen valor añadido al grupo, como hiciera en su día en Marruecos y Guinea Ecuatorial, en los que ya está presente desde 2013. En 2014, Asisa ponía en marcha su segundo centro en el país vecino, en Rabat, de nuevo fruto del acuerdo con la aseguradora local Saham, con quien constituía en 2012 la filial conjunta Saham Asisanté (40% de Asisa) para crear una red de centros médicos y de diagnóstico privados en las principales ciudades de Marruecos. Tras la apertura de sus dos primeros centros (el primero se puso en marcha a finales de 2013 en Casablanca), el objetivo era seguir incorporando otros en las principales ciudades. Mientras, Asisa continúa explotando el Hospital de Bata en Guinea Ecuatorial, puesto en marcha en 2013 fruto de un acuerdo con el gobierno del país africano.

Y ya en España, Asisa tampoco descarta posibles adquisiciones, si surgen oportunidades interesantes, aunque de momento no existe ninguna operación sobre la mesa. Mientras tanto, Asisa pretende seguir creciendo de forma sostenible, fortaleciendo su red comercial con nuevas oficinas y agencias y manteniendo el nivel de inversiones para modernizar su red, compuesta actualmente por 13 hospitales propios y uno participado; 45 centros médicos, 23 clínicas dentales y 27 oftalmológicas, además de 500 centros y clínicas concertadas. Desde 2009 el grupo ha invertido 150 M€ en todas sus instalaciones. En el ámbito hospitalario, en el último año cabe destacar el plan de ampliación del Hospital de la Vega de Murcia, que desde 2006 ha absorbido 25 M, y la reforma y ampliación de la Clínica La Inmaculada de Granada. Además, Asisa pretende seguir ampliando su red de clínicas 'Oftalvist' (ya tiene en marcha una veintena, buena parte de ellas dentro de centros hospitalarios) y en el área dental cuenta con un plan estratégico para doblar el número de clínicas en los próximos años.

Nisa, Viamed, Corachán y Delfos invierten en sus centros

Y al margen de los procesos de crecimiento mediante adquisiciones, buena parte de los grupos están apostando por mejorar y ampliar sus centros. En el caso del grupo Nisa, entre 2013 y 2014 sus planes de inversión se centraron en incorporar nuevas unidades en sus centros, mientras continuarían los trámites para poder iniciar las obras de su nuevo proyecto hospitalario en Valencia, que tiene un presupuesto de 55 M€. Entre sus últimas actuaciones, en noviembre ponía en marcha una nueva unidad de láser en el Hospital Pardo de Aravaca, tras haber inaugurado un mes antes los nuevos quirófanos de su hospital Nisa 9 de Octubre de Valencia. También Viamed inauguraba en el último trimestre del año un nuevo bloque quirúrgico en su Hospital Monegal, de Tarragona, dentro del plan de modernización y reforma valorado en 6 M€, que está acometiendo en el centro, adquirido a Mutua Madrileña a principios de 2013.

Por su parte, la Clínica Corachán culminaba en abril de 2014 el proyecto de inversiones en ampliación de su clínica iniciado en 2006 hasta alcanzar los 40.000 m² construidos. En el caso del Centro Médico Delfos, la clínica catalana conseguía en 2014 la estabilidad presupuestaria, tras levantar el concurso de acreedores a finales de 2012 y realizar varias ampliaciones de capital asumidas por sus socios. La empresa ha desarrollado un plan de inversiones, que contempla la incorporación de nuevas tecnologías y un amplio plan de reformas. Mientras, el grupo hospitalario Recoletas inauguraba el pasado enero su nuevo Instituto Cardiovascular Campo Grande, ubicado en el hospital vallisoletano homónimo, tras invertir 1 M€.

Hestia y Blauclinic inauguran sus sociosanitarios

El grupo Hestia Alliance especialista en gestión de centros sociosanitarios también ponía en marcha en octubre el nuevo Hospital Sociosanitario de Balaguer (Lleida), que ha construido en régimen de concesión en unos terrenos del Ayuntamiento. El centro ha sustituido al Hospital Jaume d'Urgell, que también gestionaba el grupo. Hestia gestionará el centro, de 120 camas, durante los próximos 35 años.

En la misma línea, el grupo catalán Blauclinic abría en septiembre las puertas del área sociosanitaria del complejo Isabel Roig-Casernes de Sant Andreu, de Barcelona, cuya gestión se adjudicó en marzo de 2014. Según lo previsto, la Clínica Barceloneta del grupo dejó su actividad hospitalaria, trasladando buena parte de sus pacientes al nuevo centro y el resto al Centro Sociosanitario Dolors Aleu, también integrado en Blauclinic. Este último, de titularidad pública y a cargo de Barceloneta desde su puesta en marcha en 2010, también trasladó 103 pacientes al nuevo Isabel Roig.

Bankia vende sus participaciones en Ribera Salud, Imed y Palma Planas

Según lo previsto, Bankia completó en 2014 su proceso de desinversiones en activos sanitarios, siguiendo el plan estratégico 2012-2015 de desinversiones, que anunciara años atrás el Grupo BFA-Bankia para sus participadas industriales.

Finalmente, en abril el grupo financiero firmó la venta de su 50% en la especialista en gestión de centros de colaboración público-privada Ribera Salud a la norteamericana Centene, quien desde entonces comparte el control de la compañía valenciana con Banco de Sabadell. Este último había heredado este activo dentro del proceso de integración de las participaciones de Caja de Ahorros del Mediterráneo. En principio, Ribera Salud no preveía ninguna modificación en el desarrollo de su actividad con la entrada del nuevo accionista que, aunque con un modelo diferente, también basa su actividad en la colaboración con las administraciones públicas, en su caso a través de planes de salud en 18 estados norteamericanos. La venta a Centene se producía tras rechazar en los últimos años distintas propuestas de otros posibles compradores, como la entidad de capital riesgo Atitlán, que llegó a asociarse con Asisa para optar al negocio de Ribera Salud o la propuesta del grupo IDCsalud, que tampoco llegó a cuajar.

Desestimados los ya comentados procesos de externalización en la Comunidad de Madrid (Ribera había resultado adjudicataria de dos de las fallidas concesiones), el plan de crecimiento de la empresa se ha centrado sobre todo en el mercado internacional, concretamente en América Latina. Así, Ribera ya participa minoritariamente en dos hospitales de colaboración público-privada peruanos puestos en marcha en 2014 y barajaría la posibilidad de acometer otros proyectos hospitalarios, en alianza con grupos constructores.

También dentro de este plan de desinversiones, en junio de 2014, Bankia vendía su 31% en la sociedad Hospimar 2000, cabecera del grupo alicantino Imed, en el que estaba presente desde 2009. La entrada de Bankia había supuesto entonces el respaldo a un plan de expansión, para incorporar nuevos activos

hospitalarios, que se consolidó con la puesta en marcha de un segundo hospital en Elche (el grupo contaba con otro en Alicante capital), al que podrían seguir otros dos proyectos, que Imed tiene paralizados en Murcia y Valencia.

Tras estas desinversiones, Bankia ya solo controla directamente el 10% en la entidad concesionaria del Hospital Público de Torrejón y el 25% en el grupo oftalmológico Vissum, quien, tras un fallido intento de compra por parte de la escocesa Optical Express el pasado mayo, se encuentra actualmente en proceso de liquidación.

Mientras, en 2014 también concluyó su proceso desinversor la mercantil Plurimed, filial de Bankia que agrupaba el resto de sus participaciones sanitarias. El pasado diciembre, vendía a la familia Planas el 35% de la sociedad Dedir Clínica, patrimonial que contaba a su vez con el 100% de Dedir Gestión, propietaria esta última de la Clínica Quirón Palma Planas de Palma de Mallorca. En la misma operación, la familia Planas adquiriría también el 7% que controlaba en Dedir la aseguradora Mapfre Familiar, y otro 7% que estaba en manos de accionistas minoritarios, desde la constitución de la sociedad en 2003.

Concluida la transacción, fuentes de Dedir confirmaron que la familia Planas tiene intención de mantener el contrato de alquiler que firmó en 2006 con el desaparecido grupo USP y que mantiene desde 2012 con el Grupo Hospitalario Quirón (ahora integrado con IDCsalud).

La venta de Dedir se suma a las desinversiones que Plurimed ha llevado a cabo desde 2004, que incluyeron la venta de sus participaciones en la colombiana Clinicentro Ciudad Salitre (en 2004); en la canaria Clínica Perpetuo Socorro (2008); en la madrileña Centro Médico Maestranza (2012) y en la mercantil Hospital Pardo de Aravaca, en la que Plurimed llegó a tener un 51%, porcentaje que fue reduciendo hasta el 10,81% que vendió al grupo Nisa en junio de 2013.

Divina Pastora también continúa su proceso de desinversión

También la aseguradora valenciana Divina Pastora continuó en 2014 el plan de desinversiones en el área asistencial heredada de L'Aliança. Esta última, antes de integrarse en la valenciana ya había ido traspasando casi todos sus activos hospitalarios, proceso que Divina Pastora ha continuado. Así, después de vender en 2013 toda la red de policlínicos a distintos operadores, la aseguradora valenciana traspasaba en julio de 2014 el edificio que albergaba la sede y algunos servicios de consultas en la calle Londres de Barcelona. Asimismo, parece que se habría materializado también la venta a IDC del inmueble del Hospital Sagrat Cor de Barcelona, que IDC viene gestionando desde 2010 en régimen de alquiler, si bien el grupo no lo ha confirmado. La residual actividad asistencial de Divina Pastora sigue en manos de la filial Nova Quintalia - nueva denominación social de Clíniques de Catalunya Xarxa Sanitària i Assistencial- que, tras estas operaciones, gestiona solo la Clínica de Ponent de Lleida, en la que en el último año ha hecho distintas inversiones, y mantiene aún la propiedad de la Clínica Onyar de Girona, cuya gestión traspasó a un consorcio médico en noviembre de 2012.

Entre los movimientos de desinversión cabe citar el cierre del citado Centro Sanitario Virgen del Pilar de San Sebastián, que la mercantil Gomosa clausuraba a finales de 2014, debido a la crisis económica y la persistente caída de los ingresos. Gomosa está controlada por la Sociedad de Servicios del Igualatorio Médico Quirúrgico (66,36%), mientras que un 25% está en manos de la mercantil Gomosa Asesores. Esta última está controlada por el empresario Jesús Gómez Montoya, también vinculado a la compañía Inviza (propietaria de otra clínica privada) y al grupo geriátrico Pro Maiorem. Además, Gómez Montoya mantiene, junto a los empresarios hospitalarios Gabriel Uguet Adrover (antiguo director de Juaneda) y Tomás Merina Ortega (Clínica Fuensanta de Madrid), una alianza para crear un nuevo grupo hospitalario, encabezado por la inversora Proa Capital. El proyecto, anunciado en 2013, se mantiene en la actualidad, con un primer

centro, el Complejo Llevant, abierto en 2013 en Manacor (Mallorca), aunque en el último año no se ha cerrado ninguna nueva adquisición.

Y mientras continúa este proyecto hospitalario, Proa estaría negociando su salida de la mercantil Euvitro, titular y gestora de la clínica de reproducción asistida Eugin de Barcelona, tras haber desinvertido también en 2014 en el grupo de transporte sanitario Ambuibérica.

Masfurroll vuelve al sector

El creciente interés del sector sanitario favoreció la vuelta del empresario Gabriel Masfurroll Lacambra y sus colaboradores Sol Jorge y Juan Pedro Calvo, que cerraron el pasado noviembre la adquisición del 51% de la Clínica Tres Torres, con la intención de reconvertir el centro apostando por la excelencia y el trato personalizado al paciente. El centro, dirigido por Gabriel Masfurroll Cortada, realizará un plan de reformas para adaptar su actividad en esta nueva etapa.

Descargas relacionadas

[PRINCIPALES GRUPOS O GESTORAS DE HOSPITALES PRIVADOS POR NÚMERO DE CAMAS \[pdf\]](#)

[PRINCIPALES GESTORES DE HOSPITALES PRIVADOS POR VOLUMEN DE NEGOCIO \[pdf\]](#)

[REPARTO DE LAS CAMAS HOSPITALARIAS \[pdf\]](#)

[REPARTO DE LAS CAMAS PRIVADAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA \[jpg\]](#)

Alimarket