

Informes de Capio Sanidad, y algunas notas sobre Ribera Salud, Sanitas y Adeslas (además de ejecutivos, matrices y subsidiarias varias).

Resumen Capio Sanidad:

Balance

Explotación.

Ventas 2009: 388,7mill €
Ventas 2010: 397 mill €
Ventas 2011 (6meses): 254 mill €
(El 83,6% son de ventas al SERMAS)

Pago de deuda.

RR. Financieros 2009: -42,3mill€
RR. Financieros 2010: -41,2mill€
RR. Financieros 2011 (6meses):-24,8mill€

Beneficios (tras pagar deuda e impuestos).

Resultado neto 2009: 14,2mill€
Resultado neto 2010: 22,1mill€
Resultado neto 2011 (6meses): 29,3mill€

Total activo 2011: 986 mill€.

En 2011 se vendió la compañía a CVC Capital Partners por 900 millones de euros.

Deuda con entidades de crédito y derivadas 2011: **673mill€**

La compra por CVC Capital Partners se hizo con una financiación de 600mill€ que se ha incorporado como deuda a Capio Sanidad y que tendrá que pagarse en los próximos años.

Rating: Riesgo Medio-Alto. (Es una valoración del informe y lo que viene a decir es que están en una posición financiera no favorable).

Opinión de crédito favorable: Máximo 2,6 mill€. (Esto quiere decir que sólo se pueden endeudar más por esa cantidad con esa cifra de negocio, lo que significa que han apurado al límite su capacidad de endeudamiento para adquirir Capio Sanidad).

Comentario (1):

El auditor señala que desde el 1 de julio de 2011, -un día después de los últimos datos disponibles públicos en España hasta la fecha-, quien responde por el grupo fiscal consolidado es Poitiers Develop S.L., cuyo objeto social es el comercio al por mayor, importación y exportación, y fabricación de artículos de regalo.

Poitiers Develop S.L. es una sociedad de CVC Capital Partners, que ocupa la presidencia y dos plazas del consejo, la tercera es de Víctor Madera (a quien ya conocéis) y el secretario es Juan Picón García de Leaniz (que más adelante os explicaré su importancia).

Estructura Patrimonial

Capio Sanidad participa (2011):

| | |
|-----------------------------------|-------|
| Hospital Sur S.L. | 100% |
| Clínica de Sabadell * | 100% |
| Capio Servicios * | 100% |
| Fundación Jiménez Díaz | 100% |
| Ibérica de diagnósticos y cirugía | 99,9% |
| Capio Valdemoro * | 99% |

(*) El generador de rating avisa de problemas serios de solvencia.

Accionistas (2011):

Desarrollos Empresariales Piera S.L. 100%

Significa que Capio Sanidad es 100% de esta sociedad cuyo objeto social también es la importación y exportación.

Esta sociedad es de CVC Capital Partners que tiene al presidente y a dos consejeros. El tercer consejero es Víctor Madera y el secretario es Juan Picón García de Leaniz.

(En los informes veréis que los presidentes y consejeros de CVC Capital Partners responden a los nombres de Theater Directorships Services Alpha, Beta y Gamma, que son sociedades instrumentales de Javier de Jaime Guijarro –presidente y consejero delegado de CVC cp- y sus socios)

Estructura Patrimonial de Desarrollos Empresariales Piera S.L.

Accionista:

Poitiers Develop S.L. 100%

(Esta es la empresa que ejerce la responsabilidad fiscal del grupo consolidado desde el 1 de Julio de 2011)

Estructura Patrimonial de Poitiers Develop S.L.

Accionista:

HC Investment BV (Países Bajos): 100% desde el 19 de enero de 2012

Aquí se pierde la pista de la estructura patrimonial.

Comentario(2):

Sabemos que el dueño de Capio Sanidad es CVC Capital Partners, que a su vez es una subsidiaria de CVC Investment Luxemburgo, aunque no se pueda seguir la pista a través de documentos públicos accesibles.

La creación de sociedades interpuestas que nos llevan a Holanda y el señalamiento de una de ellas como responsable fiscal del grupo consolidado, responde a la estructura clásica de evasión fiscal utilizando entramados societarios con derivación en paraísos fiscales. Holanda es un país típico de

paso de las estructuras fiduciarias complejas gracias a sus territorios de ultramar, que hace imposible el seguimiento de la estructura patrimonial.

Comentario (3):

Juan Picón García de Leaniz parece una persona clave en el desarrollo societario. Es un abogado madrileño con muchas conexiones en el ámbito económico y político. Es secretario de Poitiers Develop S.L. y Estructura Empresarial de Desarrollos Empresariales Piera S.L.

Además fue administrador único (y creador de la sociedad) de Poitiers develop S.L., Estructura Empresarial de Desarrollos Empresariales Piera S.L. y de Capio Sanidad.

Como curiosidad aporto una reseña del ABC del día de su boda en 1993, que señala que uno de los que actuaron como testigos fue José María Aznar López, posteriormente primer presidente del Gobierno del Partido Popular.

Valoración personal:

Me gustaría insistir en que este siguiente comentario es una valoración personal que tiene que ser considerada como una hipótesis. No es demostrable con la información de la que disponemos ahora mismo y por tanto puede demostrarse falsa. Dicho lo cual:

Las últimas elecciones autonómicas a la Comunidad de Madrid fueron en mayo de 2011. Era bastante previsible que las fuera a ganar el Partido Popular liderado por Esperanza Aguirre por mayoría absoluta, como así fue.

Por aquellas fechas ya se sabía que el ajuste presupuestario que tendrían que realizar las comunidades autónomas en España era muy importante y que la parte más difícil estaba aún por hacer.

(Esto se debe a que el sistema de financiación de las comunidades autónomas les provee de unos adelantos financieros con respecto a expectativas de consumo y sólo después de que se haya cerrado el ejercicio se produce la liquidación. En resumen, las comunidades autónomas no empezaron a sufrir de verdad los recortes de financiación hasta 2011, que fueron a más en 2012 y que todavía tienen que ser mayores en 2013).

Por tanto, en Madrid el Partido Popular sabía que tenía que hacer unos ajustes fortísimos a partir de las elecciones de mayo de 2011. En previsión de ese hecho, se comenzarían a reunir ideas y propuestas de actuación para atajar el gasto de la gestión de la Comunidad Autónoma. Ese recorte no podía excluir de ninguna manera la Sanidad (casi el 70% del gasto de las comunidades autónomas es Sanidad y Educación). Las discusiones de qué había que hacer seguramente comenzarían en 2010, cuando los resultados de ingresos de una economía en recesión empezaron a hacer inevitables las consecuencias.

En alguno de esos grupos de trabajo debió plantearse e idearse la actual planificación y reconversión de la sanidad pública madrileña. No más tarde de finales de 2010.

En marzo de 2011, CVC Capital Partners compró Capiro Sanidad a la multinacional sueca de la salud Capiro. Lo compró por 900 millones de euros, pero sólo invirtiendo 300 millones y adeudándose en otros 600 millones, que es justo el límite máximo de absorción de deuda de Capiro Sanidad sin que se disparen las alarmas de las compañías de rating. Es un movimiento empresarial legítimo, pero arriesgado. Capiro Sanidad factura cerca de 500 millones de euros al año (el 83% a la sanidad madrileña) y tienen unos resultados netos de algo más de 40 millones. Parece poco para un nivel de apalancamiento tan elevado. (En el contexto de la crisis financiera, además).

La matriz de CVC Capital Partners, el grupo CVC Investment Luxemburgo, podía haber aportado sin demasiados problemas los 900 millones de euros. Decidió no hacerlo.

Quien debió apostar fuerte fue el presidente de CVC Capital Partners, Javier de Jaime y Guijarro. Experto en finanzas con conexiones empresariales y políticas en Madrid, su familia es una de los pilares de la alta sociedad madrileña, como curiosamente también lo son las de Juan Picón García de Lenaiz y la de Javier Fernández-Lasquetty, actual consejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid. Es difícilmente imaginable algún tipo de confabulación para hacer negocios de estas tres personas, pero es indudable que mantienen buenas conexiones en los círculos empresariales y de poder de Madrid. De alguna forma alguien ideó la reconversión de la sanidad madrileña y otro alguien vio la oportunidad de negocio por anticipado.

El caso es que Capiro Sanidad cambió de dueños en 2011 y los actuales tienen un negocio rentable pero en una situación financiera compleja por su apalancamiento. Claro que si Capiro Sanidad gana los concursos para gestionar varios hospitales más, -más los centros de salud que sean-, para los próximos treinta años y sin tener que hacer ningún tipo de inversión, la jugada desde el punto de vista empresarial es fantástica. Las ventas podrían llegar a duplicarse a corto plazo y el valor de la compañía también.

Sobre el resto de empresas no hay tanto que decir.

Ribera Salud está en una situación patrimonial complicada, porque Bankia es el mayoritario y quiere deshacerse de su participación.

Sanitas es una filial de BUPA, (British United Providence Association, la mayor aseguradora sanitaria del Reino Unido: <http://www.answers.com/topic/the-british-united-provident-association-limited>), de la que lo máximo que se puede decir es que no parece que sea un ejemplo de gestión público-privada. Si es importante reseñar que recibió una importante inyección de capital de la matriz a finales de 2011, como si supieran ya lo que se venía encima y que era momento de posicionarse (con la compra del hospital de Torrejón a Ribera Salud).

Adeslas parece muy pequeña para ser una de las apuestas importantes.

De todas hay informes.

Un saludo.