

La presencia corporativa en el sector salud de la India. Primera parte

Indira Chakravarthi

Introducción

Como es bien conocido, históricamente, la India ha tenido proveedores médicos de salud, tanto públicos como privados, lo que a su vez implica un gran número de profesionales individuales (calificados y no-calificados), residencias de ancianos, hospitales grandes y pequeños y laboratorios de diagnóstico y de patología. Aunque se dice que más del 70% de los servicios en salud del país son provistos por el sector privado, la información al respecto no es todavía satisfactoria. La mayor parte de la atención, de la investigación y del análisis sobre el sector salud está enfocada en unos cuantos servicios gubernamentales que no cuentan con suficientes recursos, en una crítica de su “pobre desempeño” y en sus “fallas y defectos”. Es sorprendente (y preocupante) que, a pesar de la falta de información respecto a su naturaleza, su tamaño, su extensión, su eficiencia y su efectividad, el sector privado continúe siendo promovido por el gobierno y por las agencias internacionales como la panacea de todos los problemas relacionados con la provisión de servicios de atención médica.

El hecho de que el sector privado en la India esté constituido principalmente por pequeños hospitales y clínicas y una reducida presencia corporativa, se ha vuelto una obviedad ya no sujeta a examen crítico. Aunque no se mencionan cifras exactas, en documentos gubernamentales se admite que las últimas décadas han visto “un crecimiento tremendo de la inversión privada en el sector salud” (Gobierno de la India, 2008: 98). El presente artículo examina los desarrollos de la atención de la salud en el sector privado de los últimos veinte años, especialmente, en relación a las actividades del sector corporativo. Desde un

comienzo se necesita dejar claro que, incluso ahora, no existen fuentes de información consolidadas sobre el sector privado en el país. Es decir, los datos sobre el número de tales proveedores, los patrones de propiedad y la naturaleza y la calidad de los servicios, las condiciones laborales y las calificaciones del personal, son poco precisos y, si están disponibles, lo están únicamente en forma de estudios de caso. Los únicos datos recolectados por el gobierno (Ministerio de Salud) fueron el número total de hospitales y camas privadas (publicados en la Información sobre la Salud en la India, HII por sus siglas en inglés), además se reconoció que esos datos presentan una sub-valoración. Con el cambio de la publicación del HII al Perfil Nacional de Salud, ya ni siquiera estos datos están disponibles. Con el objetivo de lograr trazar una imagen de la presencia corporativa en el sector salud, el presente estudio utiliza información recolectada por el Centro para la Supervisión de la Economía de la India (CMIE, por sus siglas en inglés), organización privada de investigación e información cualitativa, proveniente de publicaciones de negocios y de sitios *web*.

Crecimiento de hospitales lucrativos del nivel terciario y de especialidades

Desde los principios de los años 90s, cuando la atención médica se pensaba una industria de rápido crecimiento, varias grandes empresas, como *Fortis Healthcare* (promovida por *Ranbaxy Labs*), *Wockhardt Hospitals* (promovidos por la compañía farmacéutica *Wockhardt*) y *Max Healthcare*, dieron a conocer planes de establecer cadenas de hospitales a lo largo del país. Además de estas grandes cadenas (incluyendo a la más antigua: *Apollo*), han surgido otros hospitales privados e instalaciones de atención médica especializadas en la atención cardiaca, renal,

Indira Chakravarthi. Investigadora en salud pública, Nueva Delhi, India. Correo-e: indira.jnu@gmail.com

Tabla 1: Número y valor de proyectos en servicios de salud de 2008-2009

	Marzo 2008		Junio 2008		Sep 2008		Dic 2008		Mar 2009	
Proyectos	No.	Rs cr ^[a]	No.	Rs cr	No.	Rs cr	No.	Rs cr	No.	Rs cr
A principios del trimestre	222	22,186	240	22,933	239	23,120	241	23,613	245	22,273
Nuevos	20	454	5	100	3	500	7	3610	23	13,778
Total vivos	243	22,740	245	23,033	243	23,700	249	27,223	268	41,052
Supresión total *	3	115	6	256	2	87	4	53	6	1506
Al final del cuatrimestre	240	22,933	239	23,120	241	23,613	245	27,273	262	39,659
Anuncios	157	12,918	160	13,201	162	13,501	166	17,162	179	28,383
Otra implementación	80	9,963	78	9,912	79	10,112	79	10,112	82	11,275
Sin información	3	51	1	7	--	-----	--	-----	1	-----

Fuente: CMIE, 2009

* Debido a información incompleta, abandonada/archivada o a falta de información

^[a]Un crore equivale a 10 millones de rupias

oftalmológica, dental, laparoscopia, etc. Otro desarrollo adicional es que la Corporación Financiera Internacional (CFI), miembro del Grupo del Banco Mundial, también está proveyendo préstamos a estas empresas privadas para sus planes de expansión y para el establecimiento de hospitales en ciudades más pequeñas y en pueblos del país. La CFI está promoviendo tales proyectos como parte de su estrategia de inversión en atención médica y para promover la participación del sector privado en la atención de la salud en la India.

La Tabla 1 nos brinda una idea del gran número de proyectos presentes en los servicios de salud a mediados de 2009: 262 proyectos anunciados y bajo implementación. Estos datos indican que en el año de referencia fueron anunciados, en promedio, por lo menos dos proyectos mensualmente; lo que constituye un número bastante alto. De hecho, en el primer cuatrimestre del periodo diciembre 2008 – marzo 2009, fueron anunciados ocho proyectos nuevos. Además, queda claro que varios cientos de miles de rupias están siendo invertidas en el sector salud.

A continuación presentamos una lista de las actividades de los tres grupos altamente visibles en el área de la salud: *Apollo*, *Max* y *Fortis*. Se ha reportado que *Apollo* es el grupo de atención sanitaria más grande en Asia, seguido por *Fortis* (CRISIL Research, 2009). Desde 2003, *Apollo Hospital Enterprises Ltd* (AHEL) ha tenido de manera constante el 30% de las acciones del

mercado, mientras que otras compañías de se mantuvieron muy por detrás, cada una con menos del 10%. Sin embargo, la participación en el mercado de *Wockhardt* subió del 5% al 9.37%, mientras que la de *Max* lo hizo del 1.5% al 4.6%; la de *Fortis* subió del 2.98% al 4.3% en 2006-07 y luego bajó al 3.59% en 2008 – 09 (CMIE, 2010).

A principios de los años 80s, *AHEL* introdujo el concepto de “provisión corporativa de atención médica”[1] a la India; en 1979, fue incorporada como compañía pública limitada y está enlistada en la bolsa de valores de Bombay. La familia *Reddy* es dueña del 34% de las acciones, otros inversionistas institucionales poseen, cada uno, menos del 5% de las acciones; el gobierno de Singapur también es dueño de algunas acciones, a través de su sección de inversiones. La empresa está también involucrada en una serie de servicios relacionados con la atención sanitaria: escuelas de administración hospitalaria y de enfermería, farmacias y clínicas de diagnóstico, servicios de transcripción médica, medicina a distancia, ensayos clínicos y consultoría. El grupo está constituido por:

i) *Apollo Hospitals*, se ha reportado que tiene más de 8,500 camas en 50 hospitales del país, en países vecinos y en África (de las cuales 2,654 son propias, 1,890 le pertenecen a través de filiales – empresas conjuntas y 3,100 son administradas).

- ii) ***Apollo Health and Lifestyle Ltd***, ha establecido más de 100 Clínicas *Apollo* a lo largo del país para la realización de consultas, diagnósticos, revisiones preventivas de salud y ofrecer farmacias con servicio de 24 horas.
- iii) Se reporta que, a partir de junio de 2009, ***Apollo Pharmacy***, con más de 900 puntos de venta, constituye la red de farmacias de marca más grande del país.
- iv) ***Apollo Reach Hospitals*** comprende hospitales de 100– 150 camas que están siendo establecidos en áreas semiurbanas y rurales para “capturar al mercado desatendido” de las poblaciones pequeñas con la consigna de “llevar atención de clase mundial a la India rural”. A mediados de junio de 2008, *Apollo* anunció sus planes de ingresar a ciudades de nivel II del país y que se encontraba estableciendo hospitales de manera conjunta con empresas financieras como *JP Morgan* y *Birla*.^[2]
- v) ***Apollo Hospitals Education and Research Foundation***, establecida en 2002, para crear y apoyar cursos de educación médica, paramédica y en administración hospitalaria, ofrece 18 programas de posgrado.
- vi) ***Apollo Telemedicine Networking Foundation*** y
- vii) ***Apollo Insurance Company Ltd, Apollo DKV*** es una empresa conjunta de *Apollo* con dos de los grupos de seguros europeos más grandes de Europa (*DKV AG* y un grupo de *Munich Re Group Company*).
- viii) ***Apollo Global Projects Consultancy***, ofrece servicios de de consultoría de proyectos y de gerenciamiento de operaciones (incluyendo estudios de viabilidad, planeación estratégica, consultoría de infraestructura, reclutamiento de recursos humanos, consultoría en capacitación y equipo médicos, operaciones administrativas, establecimiento de protocolos administrativos y médicos, etc.).

El *Apollo Healthcare Consulting Services* administra más de 30 hospitales en India, Dacca, Colombo, Kuwait, Nigeria y Yemen. Todos los

hospitales que están administrados de tal manera se vuelven parte de la red central de mercadotecnia y del programa de adquisición. Además, *Apollo* tiene también un Servicio de equipo hospitalario en línea (*Online Hospital Equipment Services Private Ltd/Equipment World*), un intercambio de equipo electrónico de equipo médico y de tecnología médica de alta categoría. *Apollo-Gleneagles* es una empresa conjunta entre *Apollo* y el *Parkway Group of Singapore* para atender la parte este y noroeste de India, Bangladesh, Bután, Myanmar y Nepal (<http://www.apollohospitals.com>). *AHEL* es dueño del 45.5% de las acciones de de *Apollo Health Street*, una compañía asociada que provee servicios de informática a compañías estadounidenses de atención sanitaria. *AHEL*, a través de *Stem Cell Therapeutics* India, y en asociación con *Cadila Pharma* y *Stem Cyte*, de los EEUU, ha establecido un banco de células madre de sangre de cordón umbilical en *Ahmedabad*, con una inversión total de Rs 60 crore (*Business Line*, 22 de marzo, 2009, *Economic Times*, 25 de febrero, 2010). *Cadila Pharmaceuticals Ltd* posee también el 26% de las acciones de una empresa conjunta del *Apollo Hospital* en *Gandhinagar*. *Apollo* planeaba invertir Rs 1,400 crore en los próximos cinco años, incluyendo Rs 50 crore en Gujarat. Entre 2009-10, invertiría Rs 24 crore en el estado, principalmente en el establecimiento de una escuela de enfermería y un centro de células madre. En febrero de 2009 *Apollo Hospitals* estableció su primer sistema de cirugía robótica (el que costó cerca de Rs 35 crore) en *Chennai* por una inversión de Rs 75 crore (que incluyó la infraestructura) (*Business Line*, 7 de febrero, 2009). Se espera que realice una inversión de aproximadamente Rs 80 crore en la adquisición de dos de estos sistemas para ser colocados en otras dos localidades.

A finales de marzo de 2008, *Apollo* reportó un ingreso de Rs 1,150 crore (un aumento del 28%) y ganancias netas de Rs 101.8 crore (un aumento del 51% con respecto al año anterior) (*The Hindu*, 25 de junio, 2008). Mientras los hospitales, las farmacias y la consultoría son los tres negocios principales de *AHEL*, su segmento de hospitales es el que brinda mayores ingresos (*CRISIL Research 2009*). *AHEL* ha recibido apoyo de de la CFI en dos ocasiones, en 2005 invirtió cerca de \$ 20 mn

en patrimonio neto para su proyecto de ampliación con el objetivo de fortalecer la posición de *Apollo* en la región como “líder de mercado en la atención de la salud”. En mayo de 2009, la CFI amplió el financiamiento a *Apollo Hospitals* (*Business Line*, 15 de mayo, 2009), lo que incluyó cerca de \$35 millones (Rs 175 crore) como “préstamo” y un préstamo convertible de casi \$15 millones (Rs 75 crore) (www.ifc.org/ifcext/southasia.nsf/Content/India_o_verview, accesado en abril, 2010).

El **Grupo Fortis** (incorporado en 1996) es la división de atención sanitaria de *Religare Technova* (un consorcio empresarial del negocio de informática del grupo diversificado transnacional *Ranbaxy*). Las otras divisiones incluyen: diagnósticos (*Super Religare Laboratories SRL*, anteriormente *SRL Ranbaxy*), servicios financieros (*Religare Enterprises*), bienestar, aviación y viajes. A principios de 2008, *Fortis* tenía una red de 13 hospitales, principalmente en ciudades del norte de la India, y 16 centros satélite y cardíacos, incluyendo uno en Afganistán. A finales de 2008 se reportó que contaba con 22 hospitales y 2,500 camas, de las cuales 1,600 estaban operando. *Fortis Healthcare* planeaba el establecimiento de diez ciudades médicas y se encontraba en pláticas con el gobierno de Gujarat para establecer uno de tales proyectos en el estado (*The Economic Times*, 31 de agosto, 2007). También planeaba una ciudad médica (de Rs 500 crore) en Gurgaon, en la Región Capital Nacional de Delhi (*Chronicle PharmaBiz*, 30 de agosto, 2007).

En los últimos años, *Fortis* ha adquirido varios hospitales en todo el país. En 2005, por Rs 585 crore, obtuvo el poder mayoritario de los *Escorts Hospitals* de Delhi. En el mismo periodo, por Rs 34.68 crore, *International Hospital Ltd* (una filial propiedad absoluta de *Fortis Healthcare Ltd*), de manera conjunta con *Oscar Investments Ltd* (OIL), adquirió el 62.17% de las acciones de *Malar Hospitals Ltd* (MHL) en Chennai (*Business Line*, 20 de febrero, 2008), de acuerdo a *MD Fortis*, la adquisición fue un hito importante en sus “planes de extensión”. *Malar Hospitals* estaba bien establecido en Chennai y contaba con un capital de marca fuerte en el sur de la India, lo que constituyó una ventaja. *Fortis* planeaba una

inversión de Rs 20 crore para mejorar al *Malar Hospital*.

De acuerdo un portavoz del hospital: “... mi preocupación más grande es la generación de ganancias, (lo que significa) una mejor utilización de las camas...” (*Business Line*, 2 de octubre, 2008). Además, añadió que con la finalidad de mejorar la generación de ganancias, el hospital no nada más había tenido que mejorar la infraestructura básica, sino también el equipo médico. Las principales áreas de empuje identificadas fueron: cardiología, ortopedia, neurociencias y salud de la mujer.

En enero de 2009, *Fortis* adquirió la participación de *Apollo* en el centro renal de 75 camas, *Apollo RM Hospital* (por medio de una suma no revelada); ahora tiene el 66% (*Business Line*, 8 de abril, 2009). Por 25 crore, *Fortis* también adquirió el *Hiranandani Hospital* (de 152 camas) en Vashi/Bombay. Según un portavoz de *Fortis*, el hospital era una asociación público – privada con la Corporación Municipal Marina de Bombay (*Business Line*, abril 2009). A finales de 2009, por Rs 909 crore, *Fortis Healthcare Ltd* adquirió diez hospitales de la cadena *Wockhardt Hospitals*; considerada la transacción más grande realizada en el sector salud. Este acuerdo (que cubre a los hospitales *Wockhardt* en Bombay, Bangalore y Calcuta), añadió 1,902 camas a la capacidad existente de *Fortis* (*Business Line*, 25 de agosto 2009); sería financiado por medio de una combinación de deuda y capital. Como consecuencia, varios miembros ejecutivos de alto rango (659 médicos y 1,300 miembros del personal médico) ingresaron al equipo de *Fortis*.

Por medio de esta adquisición, *Fortis* tendría 9,250 miembros en su personal (de acuerdo a funcionarios de la empresa: 1,575 doctores y 5,000 enfermeras y paramédicos). En enero de 2009, *Fortis*, a través de una de sus filiales que son propiedad entera de *Novelife Limited*, y en conjunto con *Mauritian Industrial Group CIEL*, adquirió el control del hospital privado más grande de las Islas Mauricio, *Fortis* asumió el control de las operaciones y la administración del hospital.

A partir de marzo de 2010, *Fortis Healthcare Network* comprende 46 hospitales (incluyendo 13

clínicas satélite y centros cardiológicos) (www.fortishealthcare.com accesada el 17 de marzo, 2010). En marzo de 2010 se reportó que *Fortis* estaba realizando la compra (por aproximadamente Rs 3100 crore) del 23.9% de las acciones de la empresa con base en Singapur, *Parkway Holdings* (*The Hindu*, 12 de marzo, 2010), corporación asiática que está presente en seis países, incluyendo a la India. Por otro lado, también se reportó que *Fortis* en conjunto con *DLF* (una empresa de bienes raíces ubicada en Delhi) estaba por establecer hospitales en todo el país por medio de una inversión de Rs 6,200 crore (\$ 1.5 billones) (www.asianhnm.com/knowledge_bank/projects/, accesado el 18 de junio, 2010).

Max India Limited es una empresa con varios negocios (del grupo *Mohan Singh Group*); *Max* operaba antes en el sector de telecomunicaciones y de fabricación tradicional; pero al ver el potencial cambió sus negocios a los servicios de salud. *Max Healthcare* es propiedad de sus fundadores y otros promotores, *Warburg Pincus*, que se reporta como el más grande inversionista internacional de capital privado en India, y otros inversionistas institucionales e individuos extranjeros. Dice “proteger la vida” por medio de su filial *Max New York Life*, una compañía de seguros de vida (empresa conjunta entre *Max India* y *New York Life*), que está entre las 100 compañías más grandes de los EEUU; “brindar atención a la vida” por medio de su empresa de atención sanitaria: *Max Healthcare* (una filial de *Max India Limited* que tiene colaboración técnica con *Partners Harvard Medical International*)^[3]; “realzar la vida” a través de su compañía de seguros de salud: *Max Bupa Health Insurance* (una empresa conjunta entre *Max India* y *Bupa Finance Plc., UK*); y “mejorar la vida” a través de su sección de investigación clínica: *Max Neeman* (una filial que es propiedad completa de *Max India*). *Max India* continúa con la manufacturación de productos especiales para el empaquetamiento industrial. *Max Healthcare* dice tener más de 800 camas y ocho hospitales en Delhi, más de 1,500 médicos y 3,000 miembros de personal de apoyo. *Max* recibió el apoyo de la CFI en tres fases – en 2003, en 2007 y en 2009.

En 2007 recibió un préstamo para el proyecto de expansión de su red y de sus instalaciones secundarias y terciarias (planeada para 2010), así como para la construcción de nuevos hospitales en la Región Nacional Capital (que incluye a Delhi y a los distritos vecinos) y Dehradun. *Max* planeó el establecimiento de 16 centros de atención primaria, cinco residencias para ancianos de 30 – 40 camas) y dos hospitales de nivel terciario con un presupuesto total de cerca de Rs 3 billones (<http://www.ifc.org>). Se esperaba que durante la fase de construcción el proyecto de expansión creara 4,500 puestos laborales. En 2009, la CFI extendió su préstamo por Rs 150 crore (\$30 millones) como una inversión de capital a través del *Max Healthcare Institute Ltd.* del que ya es dueño del 70% de las acciones. *Max India* planeaba expandir su red de hospitales por medio de una inversión de Rs 472 crore (\$93 millones) (*Business Line*, 15 de mayo, 2009). *Max Healthcare* también recibió un préstamo de US \$ 20mn del Banco Asiático de Desarrollo (BAD) en 2002 (www.maxindia.com, www.maxhealthcare.in).

Wockhardt Hospitals, promovido por la empresa farmacéutica *Wockhardt*, estableció una cadena de “hospitales de punta de súper especialidades” en Nagpur, Nashik, Surat, Rajkot, Bhavnagar, Vashi (Bombay), Bangalore, Hyderabad y Calcuta; con este propósito invirtió varios cientos de crore (*Economic Times*, 14 de diciembre, 2004). El grupo planeaba la duplicación de su cadena de hospitales para el año 2012 e inauguró su segundo hospital de 400 camas en Bangalore (*Business Standard*, 13 de julio, 2007). *Wockhardt Hospitals*, en Hyderabad, firmó un convenio con la Corporación de Transportes de Carretera del Estado de Andhra Pradesh, para la provisión de servicios de salud a sus empleados (*Business Line*, 2 de marzo, 2009). *Wockhardt* estaba planeando la apertura de un hospital nuevo en Goa en 2011 y varios hospitales nuevos en el sur de Bombay, Bhopal, Patna y Jabalpur.

Además de estas principales empresas, una serie de pequeñas empresas locales están también entrando al sector hospitalario. A continuación se presenta una lista representativa:

i) *Narayana Hrudayalaya*, un grupo hospitalario con sede en Bangalore, fue fundado por la Compañía de Construcción *Shankara Narayana*. El grupo, que tiene una “ciudad de salud” en Bangalore y un centro en Calcuta, planeaba la apertura de instalaciones de 600 camas en Hyderabad y un centro en Visakhapatnam (*Business Line*, 11 de julio, 2009). En enero de 2009 *Narayana Hrudayalaya* firmó un convenio con el gobierno de Gujarat para establecer una “ciudad de salud” de 5,000 camas en Ahmedabad (*Business Line*, 17 de enero, 2009). Planeaba una inversión inicial de Rs 480 crore en un hospital de cardiología de 1,000 camas que estaría en operación en junio de 2010. Este proyecto sería seguido por otros hospitales de especialidades, además de centros educativos con programas de enfermería y paramédicos. De acuerdo a su presidente, el proyecto de Ahmedabad tenía como objetivo “hacer a los servicios y las tecnologías médicos accesibles para las masas”; se esperaba que generara empleo directo para 2,000 personas e indirecto para 5,000. Además de en Bangalore y en Calcuta, el grupo tenía hospitales en otras siete ciudades. En julio, 2009 abrió un Centro de Cancerología de 1,400 camas, en su “ciudad de salud” en Bangalore (*Business Line*, 18 de julio, 2009). Se reportó que el presidente de *Biocon Ltd.* en su capacidad individual había invertido cerca de Rs 40 crore en el proyecto; en conjunto, *Narayana Group* tenía 28 unidades en todo el país (www.narayanahospitals.com). También realizaba varios programas educativos y era socio del gobierno de Karnataka en el programa de seguros médicos *Yeshaswini*. Planeaba el establecimiento de 100 centros de diagnóstico con clínicas de multiespecialidades a lo largo del país, con una inversión total de cerca de Rs 100 crore (Rs 1 crore por cada clínica) que sería financiado a través de *Narayana Hrudayalaya Private Ltd* (*Business Line*, 11 de junio, 2009).

CARE Hospitals Hyderabad es otro grupo parecido, que tiene varias instalaciones en Andhra Pradesh: en Raipur y Bhubhaneshwar.

ii) *Rockland Hospital*, en Delhi es propiedad de un grupo con intereses en hotelería, medios, ventas al por menor y bienes raíces. En 2008, *Rockland*

Hospital recibió un préstamo de \$22 millones de la CFI para financiar la ampliación de sus instalaciones actuales, la construcción de un hospital con 250 camas en Manesar (a las afueras de Delhi) (*The Hindu* 5 de agosto, 2008) y un canal televisivo centrado en los servicios de salud (www.ifc.org).

iii) *Bengal Faith Healthcare Pvt Ltd.*, en 2006 anunció el establecimiento del Proyecto de la Ciudad de Salud en Badhaman, en Bardhaman, Bengala Occidental, con un gasto de inversión de Rs 1000 crores. Estaba siendo implementado por *Bengal CES Infratech India Ltd*; su terminación está programada para el año 2014.

iv) *Adarsh Divya Vikas Hospital & Research Centre* anunció en 2003 un proyecto hospitalario de 900 camas en Vaishali, Bihar, con un gasto de inversión de Rs 375 crores, de los cuales Rs 275 crores constituían un préstamo extranjero; su terminación está programada para el 2011.

v) *Global Sunrise MediServices Pvt Ltd* anunció el proyecto de la primera fase de un hospital para trasplantes múltiples en octubre, 2004 en Rajarhat, Bengal con un gasto de capital de rs 150 crores.

vi) *Kohinoor Planet Constructions Pvt Ltd* estaba por establecer una nueva unidad en su hospital en Bombay.

vii) *B.P.Poddar Hospital & Medical Research Pvt* en 2007 anunció la extensión de su hospital en Calcuta: de 123 a 260 camas.

viii) *Goa Infrastructural Development Co. Pvt Ltd* estaba por establecer un hospital de 250 camas en Phonda, en el norte de Goa, por Rs 35 crores.

ix) *Himadri Memorial Cancer Welfare Trust* se encontraba estableciendo en Calcuta un hospital de cancerología de 150 camas por Rs 25 crores.

x) *Sterling Hospitals Ltd.* estaba por establecer un hospital de 50 camas en Kachh, Gujarat por Rs 18 crores; también había anunciado el establecimiento de una instalación de cardiología en Vadodara.

- xi) *Ruby General Hospital Ltd.*, establecido por un doctor indio no residente, anunció la ampliación del Hospital de Calcuta a 300 camas por Rs 10 crores (www.rubyhospitals.com). Se reportó que este hospital también estaba trabajando sobre PPPS con la Corporación Municipal de Calcuta para la modernización de sus hospitales.
- xii) *Medica Synergie Pvt Ltd Kolkata*, que se encontraba trabajando sobre una red de hospitales en el este de la India, anunció en 2008 el establecimiento del *Kolkata Eye Hospital Project* (Proyecto de Hospital Oftalmológico de Calcuta). ICICI Ventures, a través de Iven Medicare India Pvt Ltd, proporcionó el capital de riesgo a *Medica Synergie*. Hasta la fecha se ha reportado una inversión de Rs 250 millones (www.medicasynergie.in).
- xiii) *B.M.Birla Heart Research Centre* anunció en 2008 el establecimiento de tres hospitales en Rajarhat y 24 en Parganas; Siliguri, Darjeeling y Haldia, respectivamente; todos en Bengala Occidental, los tres hospitales fueron, sin embargo, detenidos (la información contenida de iii a xiii proviene también de CMIE, 2009).
- xiv) En la Región Nacional Capital de Gurgaon, Medanta, *Global Health Pvt Ltd* ha establecido una “ciudad médica” por medio de una inversión de \$ 250 millones. *GE HealthCare* proveería la tecnología para este proyecto y sería socio de la investigación clínica y de los programas de educación (*Chronicle Pharmabiz*, 2 de junio, 2005). GE, como parte de sus planes de aumentar su presencia en India, se encontraba invirtiendo \$ 250 millones en infraestructura y proyectos de atención de la salud en el país (*Business Standard*, 26 de mayo, 2005). De manera similar, *Frontier Lifeline Pvt Ltd* (con sede en Chennai) también invirtió en una “ciudad médica” cerca de esa ciudad (*Business Line*, 14 de marzo, 2009) y en instalaciones de atención médica operando en un distrito industrial del estado vecino, Andhra Pradesh (*Business Line*, 2 de septiembre, 2009). Tanto *Medanta* como *Frontier* son promovidos por cirujanos cardíacos, quienes son sus CEOs.
- xv) *Artemis Hospitals*, promovidos por *Apollo Tyres*, se encontraba estableciendo un centro de educación médica (de hasta Rs 500 crore) en la carretera Baroda-Ahmedabad, en Gujarat (*The Economic Times*, 13 de agosto, 2007), que se planea que tendrá 500 camas y escuelas de medicina, enfermería, farmacéutica y administración médica.
- xvi) Varios hospitales corporativos nuevos y ya existentes estaban planeando establecer hospitales en Gujarat. Se estimaba que en agosto 2007 la inversión total en el sector salud en el estado había sido de más de Rs 7000 crore (*The Economic Times*, 4 de agosto, 2007). Esta suma incluía a: *Bombay Hospital Trust*, *Clinical Islet Transplant Group*, *Apollo* y *Sterling*; además de *Artemis* y *Fortis*, mencionados anteriormente.
- xvii) El Instituto Asiático de Gastroenterología, un centro de 200 camas (y Rs 30 crore) centrado en la investigación y el tratamiento de enfermedades gastroenterológicas y hepáticas, empezó en Hyderabad, en 2004, con la participación de capital por parte de *Matrix Laboratories* y donaciones de *VisualSoft* y de *Zen Securities*. Se planeaba que las áreas de enfoque del centro serían: el tratamiento, la investigación, la patente de productos, la capacitación y los ensayos clínicos de medicamentos. Este instituto fue elegido como uno de los cinco centros en el mundo que participarían en la prueba del nuevo endoscopio de cápsula. La *Federal Drug Authority* de los EUA había otorgado reconocimiento al instituto por haber llevado a cabo pruebas de medicamentos; mismas que este último planeaba capitalizar. (*Business Line*, 25 de diciembre, 2003). Otro hospital de especialidades con sede en Delhi, *RG Stone Urological Research Institute*, se había asociado con la empresa *ICICI Venture* para establecer diez hospitales a un costo de US \$ 10 millones (www.asianhbm.com/knowledge_bank/projects/ accesado el 18 de junio, 2010).
- xviii) *Healthcare Global Enterprises Ltd* (HCG), una cadena de hospitales de cancerología con inversiones de capital público e inversiones privadas (*Evolence India Life Sciences Fund* y

de *PremjiInvest*), que en 2009 ya contaba con 17 centros de tratamiento en todo el país, estaba planeando expandirse a 40 centros, por medio de una inversión de Rs 400 crores en 2012 (*Business Line*, 29 de agosto, 2009).

xix) *The M.P. Based Birla Group*, que tiene un hospital de 150 camas y uno oftalmológico de 46 camas en Calcuta, planeaba establecer otro hospital de precios populares con cerca de 200 camas la misma ciudad (*Business Line*, 25 de junio 2009). También planeaba el establecimiento de dos hospitales en Rajastán: en Jaipur y en Chittorgarh, ya contaba con una clínica en Jaipur, donde se dispone de tomógrafo de 64 cortes.

xx) También se reportó que el *The Karnataka-based Manipal Education and Medical Group* estableció una cadena de centros de atención sanitaria en todo el país (*Manipal Cure & Care*) (*Business Line*, 17 de marzo, 2009).

A pesar de que desde el año 2000 la inversión extranjera directa (IED) del 100% está permitida, ésta ha sido limitada. De los 90 proyectos aprobados de IED durante el periodo 2000 – 2006, 21 fueron para hospitales y los restantes para centros de diagnóstico. Aunque se espera que el flujo de IED crezca en el futuro, no se contempla que las grandes cadenas corporativas de hospitales inviertan en el país (Goi, 2008: 98). Algunas de las compañías extranjeras que se reportó tienen planes de entrar al mercado de la India son: *Pacific Healthcare Holding* y *Parkway* (ambas de Singapur), *Emaar de Dubai*, *Prexus Health Partners* de los EEUU y *Columbia Asia* de Malaysia. *Prexus* planeaba tres instalaciones en Delhi y en áreas vecinas, *Columbia Asia* tres hospitales de 100 camas en Bombay, Delhi y Calcuta (*Business Standard*, 13 de julio, 2007). Nosotros, sin embargo, creemos que ya hay una importante inversión corporativa en el país a través de inversionistas institucionales extranjeros; se espera que esto continúe.

Por otro lado, también se ha estado invitando a hospitales corporativos para que administren a los hospitales gubernamentales. El gobierno de Gujarat tenía una asociación público – privada con *Wockhardt Hospitals Group (WHG)*, para que

administrara el *Hospital General de Palanpur* (de 275 camas) en Gujarat (*Express Healthcare*, julio 2007). Bajo un acuerdo, *Wockhardt* “... administraría el hospital de manera eficiente...” dentro de un presupuesto anual adjudicado, además, de proveer tratamiento médico e instalaciones a cuotas fijadas por el gobierno del estado. El acuerdo se firmó por un periodo de diez años, con la posibilidad de renovación por otros diez (en caso de consentimiento mutuo). Por último, a partir de 2002 y por un periodo de diez años, *Apollo* se encuentra administrando un hospital de especialidades en Raichur para el gobierno de Karnataka (www.apollohospitals.com).

Referencias

CMIE: Industry Market Size and Shares. Center for Monitoring Indian Economy Private Limited, Mumbai, April 2010.

CMIE: Monthly Review of Investment Projects: Health Services. Center for Monitoring Indian Economy Private Limited, Mumbai, June 2009, pp 196-202.

CRISIL Research: CRISIL Independent Equity Research: Apollo Hospitals Enterprise Limited. CRISIL Research, Mumbai. September 2009.

Government of India: Report of the High Level Group on Services Sector. Planning Commission, New Delhi. March 2008.

Notas

[1] El término “corporatization” de la atención médica ha utilizado para describir la penetración de grandes empresas lucrativas a áreas previamente dominadas por instituciones no lucrativas y profesionales privados. También se refiere a ciertas reformas organizativas-administrativas en los servicios públicos que fueron adoptadas bajo la protección del Banco Mundial, como la aplicación de prácticas administrativas del sector empresarial a los hospitales públicos, con la idea de que esto mejorará su eficiencia y aumentará la eficacia de los gastos públicos. Debido a que las prácticas empresariales están diseñadas para maximizar las ganancias, su adopción por organizaciones no gubernamentales podría influir las decisiones tomadas referentes a los rendimientos financieros y afectar las

metas sociales. financial efficiencies (White, 1990 enlistada en la Segunda Parte).

^[2] El *Apollo Hospitals Group* planeaba establecer una cadena de 250 hospitales “*Apollo Reach*” en áreas semi-urbanas y rurales del país por medio de una inversión de Rs 12,500 crore, como parte de su concepto de “super carretera de atención en salud” (*Business Line*, marzo 22, 2009). En la primera fase se planeaba el establecimiento de tales centros en 25 lugares (incluyendo cinco en Gujurat); los primeros tres hospitales *Reach* habrían de estar en Karimnagar y Kakinada, en Andhra Pradesh y Karur, en Tamil Nadu.

^[3] *Partners Harvard Medical International* (PHMI) es una asociación de *Harvard Medical International*, una filial de *Harvard Medical School*, con *Partners Healthcare USA*. PHMI trabaja principalmente con escuelas de medicina y hospitales fuera de los EEUU para desarrollar programas educativos y de atención de la salud. Además de con *Max Healthcare*, *Wockhardt* también ha estado asociado con PHMI desde 2001. En abril de 2010, un grupo de doctores de *Wockhardt* fue enviado a Boston en un programa de liderazgo organizado por PHMI (www.phmi.partners.org).



Medicina Social
Salud Para Todos