

ADN

Bueso (Baviera): “A la oftalmología española le falta organización, ser proactivos”

El director general de Clínica Baviera explica que el sector de hoy gira alrededor del asociacionismo, además de creer necesario trasladar a la sociedad el potencial del mercado oftalmológico en España.

A. Escobar
11 oct 2018 - 04:56

Bueso (Baviera): “A la oftalmología española le falta organización, ser proactivos”

Marcos Bueso, director general de Clínica Baviera, es economista de profesión y ha trabajado en la consultora PwC. El ejecutivo considera que en España “no existen grandes redes de clínicas oftalmológicas” y que más que profesionalización, el sector carece de poca organización.

Pregunta: ¿Cómo se encuentra en estos momentos el sector de la oftalmología privada en España? ¿Está copado por grandes grupos o predominan pequeñas y medianas empresas?

Respuesta: La industria oftalmológica en España está atomizada. En origen, el sector cuenta con médicos que tienen sus propias consultas, que poco a poco se van organizando hasta que aparecen estructuras más profesionalizadas. El mercado español oftalmológico es puntero y los trabajadores son reconocidos en todo el mundo. Realmente no existen grandes redes de clínicas en España, sino hospitales o empresas familiares, y la tendencia de la última década gira alrededor del asociacionismo para, entre otros factores, ganar un mayor poder de negociación a la hora de hacer frente a compras.

P.: Entonces, ¿el sector está suficientemente profesionalizado en España?

R.: Poco a poco se han ido sumando gestores privados de otros sectores a la industria oftalmológica. Pero, más que profesionalizados, no estamos del todo organizados. Por poner un ejemplo, recibimos pacientes de países extranjeros, pero no porque nosotros los busquemos de forma proactiva, sino que vienen ellos a reclamarnos. Nos falta difundir las bondades de la oftalmología privada española.

PlantaDoce.

“Nos falta difundir las bondades de la oftalmología privada española”

P.: ¿Cuáles son los países más interesantes para invertir en este sector?

R.: En Sudamérica la oftalmología está bien reconocida, pero, sin embargo, no lo está tanto en el norte de Europa en proporción con España. En el caso específico de Clínica Baviera, no estamos invirtiendo en países donde el mercado se ha desarrollado más rápido porque la oferta haya sido mejor, sino todo lo contrario. Lo que buscamos son oportunidades de crecimiento donde no hay una estructura organizada para que el mercado crezca y esté organizado

P.: Sorprende lo de Europa.

R.: Es una suma de factores, donde destaca el histórico. En España ha habido una continuidad en los planes de formación en oftalmología que no se ha producido, por ejemplo, en Alemania. La calidad de la oferta es otro aspecto importante y, para volver al ejemplo germano, no existe tanta competencia para que el paciente pueda elegir. Esta debe ser vista no como un freno, sino como la posibilidad de contar con distintas alternativas o soluciones.

P.: ¿Dónde está la competencia para un grupo como Clínica Baviera?

R.: Con la presencia nacional que tiene Clínica Baviera, no detectamos que haya competidores. No obstante, existen sagas familiares de renombre como pueden ser Barraquer en Barcelona o el Instituto Oftalmológico Fernández-Vega en Oviedo.

“El sector oftalmológico español tiene que avanzar en realizar mayores esfuerzos conjuntos”

P.: Del mismo modo que sucede en el sector residencial o el dental, ¿hay grupos de inversión privados que apuestan por la industria de la oftalmología?

PlantaDoce.

R.: Actualmente se ve poca presencia. No obstante, es un sector bastante interesante y atractivo para el inversor privado porque la tendencia natural del mercado es de crecimiento. Hay que tener en cuenta que una de cada diez personas con miopía se opera en España y que el factor demográfico, impulsado por el envejecimiento de la población, va a suponer una ayuda para la industria.

P.: Más allá de la integración de servicios, ¿en qué tiene que avanzar el sector de la oftalmología en España?

R.: Tiene que avanzar en realizar mayores esfuerzos conjuntos. No sólo creernos lo buenos oftalmólogos que somos en España, sino trasladarlo a la sociedad. La gente es consciente de que estamos en un país líder en trasplantes, pero ¿saben realmente el potencial que tiene la oftalmología nacional?

P.: En el caso de Clínica Baviera, ¿contar con el respaldo de un grupo chino como Aier Eye les abre mayores oportunidades de negocio?

R.: Al ser un grupo muy grande, pueden destinar grandes recursos a tecnología e innovación en el terreno de la oftalmología. Tener un mayor conocimiento nos permite también disponer de mejores diagnósticos. En cuanto a capacidad financiera, nos permite estar al lado de un accionista de referencia.