

ADN

Jaume Martí (Fertilab): “En fertilidad habrá diez o quince grandes grupos en España y el resto serán clínicas”

El administrador y socio de Fertilab en Barcelona cree que en los grandes grupos del sector a veces “no hay coherencia entre lo que piensan, hablan y finalmente hacen”.

A. E.
2 sep 2021 - 04:57



Jaume Martí es el administrador y socio de Fertilab, Institut Català de Fertilitat (sociedad propietaria de las marcas Fertilab Barcelona y Fertibank), desde hace más de diez años. El ejecutivo analiza la competencia existente en el sector de la reproducción asistida, la entrada y participación cada vez más notoria de grupos de capital riesgo y ensalza su atractivo inversor. El de la fertilidad es “un sector rentable, con mucho *know how* y buenos resultados y profesionales”, sostiene Martí.

Pregunta: ¿Cómo encara el sector el nuevo curso?

Respuesta: Hay mucho trabajo por delante. El sector está en un momento muy dulce,

PlantaDoce.

con mucha competencia, que también viene marcada por nuevos grupos de capital riesgo. Pero ha habido un cambio de conciencia por parte del paciente, que es más crítico a la hora de buscar una clínica e iniciar un tratamiento. Las empresas que no sean sostenibles emocionalmente no sobrevivirán, a pesar de ser unos *cracks* con el dinero. Tiene que haber una coherencia entre lo que piensas, hablas y finalmente haces, y a veces no pasa eso con los grandes grupos.

P.: ¿Cuáles son las previsiones del mercado para los próximos meses?

R.: En nuestro caso personal, estamos un 40% por encima de nuestro presupuesto de ventas. En general, el sector avanza favorablemente. No obstante, lanzar una marca, por mucho dinero que tengas, no es sinónimo de éxito empresarial. Ahora mismo hay que atender a un paciente más crítico, más exigente.

P.: ¿Cómo se hace frente entonces a esos grandes grupos?

R.: Las clínicas están obligadas a publicar los resultados a la Sociedad Española de Fertilidad (SEF). Cuando un paciente contrata un servicio lo que quiere es un niño sano en casa, el concepto que nosotros utilizamos es niño sano nacido en casa, no quiere un embarazo y que tras un mes se produzca un aborto, por poner un ejemplo. Hay grupos que publican las tasas de embarazo con uno, dos intentos... es una cuestión más de marketing.

“Lanzar una marca, por mucho dinero que tengas, no es sinónimo de éxito empresarial; ahora mismo hay que atender a un paciente más exigente”

P.: ¿Y al marketing?

R.: Con un trato lo más profesional posible, un personal motivado, poniendo a la persona por delante. En un grupo grande entras a formar parte de una compañía con más corsés.

P.: ¿El sector va a continuar concentrándose? ¿Habrá nuevos líderes en este mercado?

R.: El sector continuará más concentrado y en los próximos años será muy importante. IVI lleva haciéndolo desde hace tiempo, otros grupos están intentando montar equipos, incluso recientemente hemos visto como Ginemed ha sido vendida.

P.: ¿Contempla que se produzcan más aperturas o compras en los próximos meses?

R.: Aperturas no. Habrá diez o quince grandes grupos en España y el resto serán clínicas con su valor añadido, que sobrevivirán igual o mejor que los primeros. De

PlantaDoce.

hecho, tengo dudas de si sobrevivirán algunos grandes grupos. Profesionales buenos hay pocos y estos trabajan en centros con mucho *background* detrás.

“En fertilidad sobrevivirán las empresas sostenibles emocionalmente”

P.: España es un país con gran tradición en este sector. ¿cuál es el siguiente reto para la industria del país?

R.: Lo que se está empezando a hacer es investigar todavía más en rejuvenecimiento ovárico. Pesa la cuestión tecnológica.

P.: España ha atraído turismo sanitario, sobre todo, en el sector de la reproducción asistida. Tras las restricciones derivadas del estallido del Covid-19, ¿cómo se encuentra el sector y cuál va a ser su evolución?

R.: Este año el sector podrá hacer lo que no se pudo el año pasado, se está trabajando mucho, y aunque hay una quinta ola y nuevas variantes la gente llega, tomando medidas.

P.: ¿Continuará siendo la reproducción asistida un buen sector en el que invertir?

R.: Sin ninguna duda, especialmente en España. Barcelona es la capital europea de la reproducción asistida. Es un sector rentable, con mucho *know how* y buenos resultados y profesionales.