

PlantaDoce.

Empresa

2019: un año de pugna del sector privado por subir al podio del negocio de la tercera edad

Las compraventas, aperturas y remodelaciones de los grandes gestores de residencias marcaron un 2019 en el que el ratio de mayores de 64 años sobre menores de 16 años alcanzó máximos históricos, con un 123% en 2019.

M.M.A.
30 dic 2019 - 05:00



Hay negocios recurrentes, en tanto que la naturaleza es inevitable. Si a ello se le suma una demografía fruto del *baby boom* de los años sesenta, España se convierte en una auténtica joya para determinados sectores económicos. Uno de ellos es la gestión de residencias para la tercera edad, que desde 2012 ha sumado un millón de integrantes en el país, alcanzando 9,11 millones de ciudadanos en el arranque de 2019.

PlantaDoce.

Traducido en ingresos, la **evolución de la pirámide demográfica ha permitido que las gestoras de residencias geriátricas crezcan a un ritmo constante siempre superior al 3%**, con una previsión de completar el último año con 4.725 millones de euros de facturación.

“La actividad de las empresas gestoras de residencias para la tercera edad mantuvo en 2018 una evolución positiva, en un contexto de incremento de la oferta, mayor grado de ocupación de las plazas y tendencia al alza de las tarifas”, señala DBK Informa. En su último informe sobre el sector, publicado a mediados de 2019, **anticipaba un crecimiento interanual de entre el 3% y el 4% para el último año y el siguiente**, situando la cifra de negocio para 2020 en 4.850 millones de euros.

La previsión del sector es que el negocio de la gestión privada de geriátricos crezca a un ritmo de hasta el 4% interanual y alcance 4.850 millones en 2020.

Estas perspectivas son las que han animado la creación de grandes grupos empresariales, si bien la firma de estudios de mercado evidencia el margen de recorrido existente. “El sector cuenta con la presencia mayoritaria de entidades de reducido tamaño, si bien en los últimos años se han registrado varias operaciones de compra entre empresas que han reforzado el grado de concentración”, señala en su último estudio *Sectores: Residencias para la Tercera Edad*. En el mismo, incide en que, pese a las operaciones corporativas firmadas por compañías como DomusVi u Orpea, **“los cinco primeros operadores reunieron en 2018 el 23% del negocio total”**.

Un negocio controlado por los gigantes procedentes de Francia

El líder indiscutible del mercado continúa siendo, de largo, DomusVi. La compañía francesa, controlada por PAI Partners, fusionó en 2016 los negocios de la gallega Geriatros y la catalana Sarquavitae, creando un gigante que controla aproximadamente un 12% del mercado español y suma tanta facturación como sus cuatro principales competidores en el país.

Y su intención claramente es no ceder ese trono, pues para 2019 pronosticó un aumento de su facturación del 13,4%, hasta 615,57 millones de euros. Ese avance se ha producido tanto con adquisiciones como con el crecimiento orgánico y la

PlantaDoce.

adjudicación de la gestión del servicio público en algunas regiones del país, si bien este es un segmento menor dentro de la industria.

“En términos de número de plazas, en torno al 75% de la red total en 2018 correspondió a plazas en residencias privadas, superando las 285.400; de estas, el 65% eran plazas privadas puras, con más de 186.300 unidades, mientras que las concertadas con la Administración alcanzaron unas 99.100”, analiza DBK Informa.

Aun así, **la empresa gala ha querido liderar la concentración del sector, elevando la inversión en adquisiciones hasta 124 millones de euros en 2019.** A principios de año adquirió la Clínica da Lomba, un geriátrico situado al sur de Oporto (Portugal); en julio cerró la compra del grupo Nostem, que cuenta con dos residencias en Vizcaya (País Vasco), y ya en noviembre formalizó la adquisición del Instituto Psiquiátrico de Montreal, en la Comunidad de Madrid y más enfocada a los jóvenes.

España ha aumentado en un millón de personas el colectivo de adultos mayores de 65 años, que ya suponen 9,1 millones de ciudadanos en el país.

La compañía que más ha intentado seguir su ritmo de crecimiento es la también francesa Orpea, que a finales de 2018 fichó a una ejecutiva procedente del sector hotelero, Laura Díez Argüelles, para desarrollar su negocio en la Península Ibérica. El grupo admite en su última memoria anual que su ambición es “mantener un desarrollo mediante la adquisición o toma de gestión de nuevos centros”, después de que en el ejercicio anterior ya destinara 56,4 millones de euros a la compra de Grupo Ecoplar, una empresa con cinco residencias repartidas entre Madrid, Granada y Santander.

Su evolución en 2019 ha sido más comedida, con un único movimiento: la apertura de un nuevo geriátrico en Bilbao con una inversión de tres millones de euros, cuya inauguración está prevista para 2020. En paralelo, **la compañía prepara dos aperturas más en España, una en Castellón y otra en Girona, así como su salto a Latinoamérica,** un proyecto gestionado desde una filial española en la que en 2019 inyectó un total de 14 millones de euros.

El tercer grupo francés que vio una oportunidad en el fragmentado mercado español es Maisons de Famille, que en 2017 decidió fusionar Adavir y Amma, que había adquirido en 2013 y 2016, respectivamente. La compañía resultante fue Amavir, que

PlantaDoce.

en 2019 anunció la construcción de su sexta residencia de mayores en Navarra, con la adición de 167 nuevas camas.

En los próximos meses deberá acelerar su crecimiento para cumplir con su plan estratégico, que pasaba por sumar un millar de camas en el medio plazo tras la creación de una sola marca. “Se están analizando nuevos proyectos para la adquisición y construcción de nuevas residencias”, señala Amavir en sus últimas cuentas, que revelan un crecimiento de sólo el 1,2%, hasta 148 millones de euros, tras el cierre de una residencia de Santa Cruz de Tenerife por una cuestión de licencias.

El negocio está muy concentrado en cinco operadores, todos ellos controlados por firmas extranjeras.

La necesidad de ganar tamaño para generar economías de escala se impone en un escenario en el que los grupos advierten sobre los futuros impactos que puedan tener cuestiones como “la disminución de las pensiones medias de jubilación o los nuevos escenarios de concentración de plazas públicas”, apunta Amavir. A estos puntos de atención, Ballesol añade otros como “un incremento de la competencia”, una “escasez de recursos humanos basados en la falta de formación profesional” y unas “políticas por parte de la Administración Pública” que dificultan la expansión del modelo.

La compañía habla con conocimiento de causa, pues es la única de capital español que rivaliza con los tres gigantes franceses. **En 2018, Ballesol logró aumentar un 7,5% su facturación, hasta 142,9 millones de euros** y, de mantener como esperaba este ritmo de crecimiento, en 2019 ya habría rebasado los 150 millones de euros. “Existen mejores expectativas”, admitía la empresa sobre este ejercicio, tras asegurarse la suma de dos nuevos proyectos en Bilbao y Tarragona, así como la construcción de sendos centros en Santa Cruz de Tenerife y Logroño.

Estas cifras sitúan a la empresa por delante de La Saleta Care, a un paso de rebasar los 100 millones en ingresos anuales después de que la francesa Colisée se hiciera con su principal accionista, la gestora belga de geriátricos Armonea.

Su plan también pasa por la adquisición de centros independientes, así como la construcción de nuevas residencias. Sólo en 2019 comprometió más de 20 millones en esa pugna por liderar un mercado que la demografía anticipa que irá a más.

PlantaDoce.

Orpea, una expansión por España a golpe de talonario

El grupo Orpea fue creado en 1989 por el doctor Jean-Claude Marian y se ha consolidado como uno de los players europeos en materia de atención de la dependencia. Fundada en Francia, la compañía opera actualmente en catorce países de Europa, entre los que destacan España, Alemania, Austria, Bélgica, Italia y Suiza. En total, suma más de 96.550 camas autorizadas distribuidas en alrededor de 950 establecimientos.

El mercado español apenas supone un 5% del negocio mundial de Orpea, si bien es uno de los que más rápido crece. **La filial en el país aumentó sus ingresos un 16,2% en 2018, hasta 166,1 millones de euros**, mientras que el negocio total de la multinacional avanzó un 9%, hasta 3.420 millones de euros.

Durante los tres últimos ejercicios, la filial de Orpea en España ha cerrado la compra de más de veinte centros, además de inaugurar espacios propios. En paralelo, el grupo está pilotando desde sus oficinas de Madrid la expansión en Portugal, donde ha ejecutado la compra de siete residencias de mayores y un hospital. También se encarga de la expansión en Latinoamérica, a cuya filial ha inyectado 14 millones de euros para su operativa.

DomusVi, un gigante francés de acento gallego y catalán

DomusVi se ha convertido en el líder español del sector de las residencias para mayores, aunque en el conjunto de Europa ocupa la tercera posición. El grupo, que en España construyó su red a partir de la fusión de la gallega Geriatros y la catalana Sarquavitaie, cuenta con 400 centros residenciales, 17 apartamentos, más de veinte centros de atención a la salud mental y a la discapacidad, y sesenta unidades de servicio de ayuda a domicilio y teleasistencia.

Esta red le permite contar con alrededor de 26.000 plazas asistenciales entre España, Francia y Portugal. Además, su ambición es dirigir desde España la expansión en Latinoamérica.

Esta nueva etapa está liderada por Sylvain Rabuel, que en 2019 asumió la presidencia de la compañía a nivel global en sustitución de Bertrand Delannoy. Antes de recalar en DomusVi, Rabuel trabajó para Club Med, compañía especializada en servicios vacacionales. Al frente del negocio en España está Josefina Fernández, que lideró la implantación del grupo en el país y ha consolidado su posición de liderazgo, con unas ventas anuales de más de 550 millones de euros, que suponen casi el 40% del negocio

PlantaDoce.

del grupo.

Amavir, entre contratiempos y un refuerzo a sus operaciones

Amavir es el tercer operador del mercado español por ingresos y también es fruto de la apuesta de un grupo francés por fomentar la concentración del negocio en el país. En su caso fue Maisons de Famille, que en 2017 decidió fusionar en una sola compañía a Adavir, que había adquirido en 2013, y Amma, que pasó a controlar en 2016 tras adquirir su participación a CaixaBank. **El proyecto resultante genera unas ventas de aproximadamente 150 millones de euros anuales en España**, que le permiten estar en el podio.

A través de 43 residencias y más de 7.800 plazas, la compañía también está presente en Navarra, Cataluña, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Canarias y Murcia. Su objetivo es sumar mil camas adicionales en el medio plazo, un objetivo que espera cumplir mediante la construcción de nuevas residencias y la adquisición de centros ya operativos.

Para digerir todos estos procesos de integración, la compañía fichó a finales de 2018 a Julio González como nuevo director de operaciones. Sus desafíos no son menores, tras un último año en el que tuvo que cerrar su residencia en Santa Cruz de Tenerife por un problema con la revisión de sus licencias.