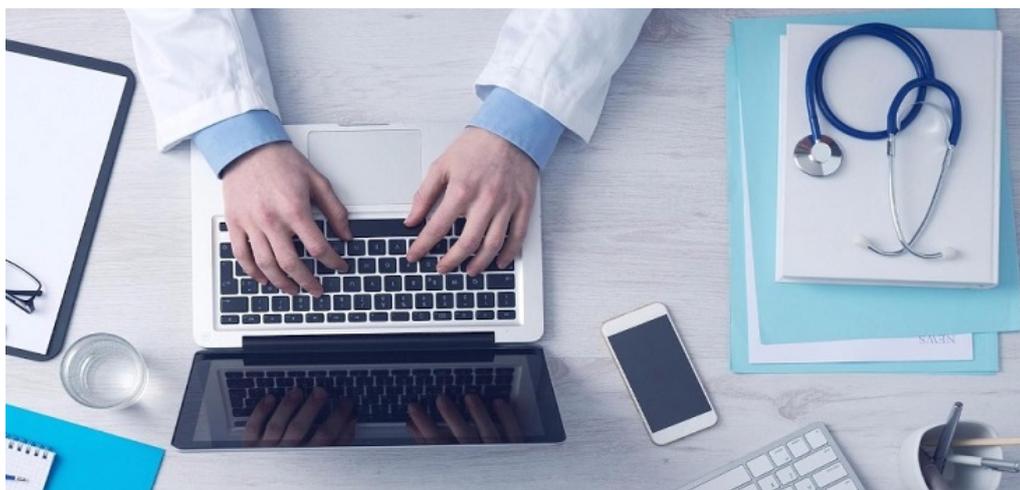


Empresa

Apuesta del capital privado y paciente empoderado: retos para el nuevo curso en el sector de la salud

CVC, Portobello, Advent International y HM Hospitales son algunos de los principales nombres que marcarán la agenda del sector sanitario en España durante los próximos meses.

A. Escobar
2 sep 2019 - 04:57



PlantaDoce.

La industria sanitaria española prepara sus particulares *bártulos* para encarar los retos que se avecinan durante el próximo curso. En los últimos seis meses, el número creciente de operaciones corporativas, la atracción del capital privado por el sector de ciencias de la vida o salud y el cada vez más desarrollado mundo de *digital health* han impulsado y dinamizado el mercado. Ahora, con la llegada del nuevo ciclo, y a la espera de que se conforme un nuevo gobierno en España, los *players* de la industria vuelven a situarse en la casilla de salida en esta carrera de fondo por repartirse el negocio sanitario.

Estos son los principales retos a los que tendrá que enfrentarse el sector salud para mantenerse constante y continuar creciendo.

Mayor concentración, fusiones y adquisiciones

La industria sanitaria vive, y cada vez más, un mayor proceso de concentración motivado por el aumento en el número de operaciones de fusiones y adquisiciones. En los últimos meses, en España el protagonismo lo ha copado el sector hospitalario y el de la salud reproductiva.

Un claro exponente de ello es HM Hospitales. El grupo madrileño suscribió hace un mes un preacuerdo de compra con el Hospital de Nens de Barcelona, tal y como adelantó PlantaDoce. Su apuesta por el mercado catalán es más que clara, después de materializar la adquisición del Hospital Delfos y de tomar una participación del 77% del accionariado de la Clínica Sant Jordi. Tras este particular triplete de HM Hospitales, habrá que estar atentos al siguiente movimiento que pudiera producirse en territorio catalán.

La concentración se ha producido también en el negocio nacional de la reproducción asistida. A principios de julio, **IVF Spain, compañía con presencia en Alicante y San Sebastián, llevó a cabo una operación de fusión con la madrileña Procreatec**.

Prácticamente al mismo tiempo, la alemana Nextclinics (anteriormente denominada NL Holding) realizó su segunda incursión en España al adquirir el 100% de Ceifer Biobanco (Ceifer) y YES! Reproducción, dos bancos españoles de donación de esperma y óvulos con sede en Granada y Sevilla, respectivamente. La consolidación de este mercado en España es patente, siendo el país líder en número de tratamientos. No obstante, el reto es ver qué operador puede intentar *hacerle sombra* a Instituto Valenciano de Infertilidad (IVI), principal exponente.

PlantaDoce.

Fondos de inversión

Gestoras y fondos de inversión continúan sintiéndose atraídos por el sector salud. Dental, *biotech* o residencial son algunos de los nichos en los que el capital privado ha centrado más sus esfuerzos. Hace escasos días, **las gestoras de capital riesgo CVC y Portobello anunciaron una inversión de 141 millones** de euros para los próximos cuatro años con el objetivo de impulsar el negocio de Vitalia, la compañía de centros geriátricos que controlan en un 90%. Para ello, Vitalia tiene previsto construir 19 nuevos centros en cinco comunidades autónomas (Madrid, Cataluña, Castilla y León, Comunidad Valenciana y Murcia).

Por su parte, la firma de inversión Advent International anunció el pasado junio un acuerdo con JB Capital Markets para la toma de control de la red de clínicas dentales Vitaldent. JB Capital Markets, presidida por Javier Botín y quien desde noviembre de 2016 ha sido el accionista mayoritario de la compañía, se mantiene en el accionariado de la empresa.

Advent International buscará llevar a cabo un plan de crecimiento tanto orgánico como inorgánico para Vitaldent. Antes de la incursión de la firma inversora, el grupo confiaba en alcanzar las 600 clínicas en el plazo de cuatro años. Está por ver si con el arranque del curso los objetivos son aún más ambiciosos.

En el sector *biotech*, numerosas gestoras están saltando a la palestra en los últimos meses. Un ejemplo es Asabys Partners, que ya ha comprometido más de sesenta millones de euros de inversión en empresas biotecnológicas y especializadas en salud digital. Ysios, Caixa Capital Risc, Capital Cell, Alta Life y otras firmas de *venture capital* anunciarán nuevos proyectos en los próximos meses.

Digitalización y medicina predictiva, nueva era

Los operadores tecnológicos ven el potencial de crecimiento que ofrece el sector sanitario. No es de extrañar que Amazon, IBM, Microsoft o Google compren o se alíen con negocios de la salud. Esta tendencia disruptiva está cambiando las reglas del juego e incentivando tanto el desarrollo de nuevas utilidades tecnológicas aplicadas al mundo de la salud como una creciente competitividad en el sector.

No sólo son las grandes compañías o multinacionales las que lideran este proceso de cambio. *Start ups*, centros académicos e incluso pymes centran su *core business* en un mayor control de la actividad sanitaria diaria por parte del usuario. **Chats entre doctores y pacientes, telemedicina o *smartwatches* para controlar la forma física ya están a la orden del día.** El reto por delante, batallar o ser un aliado de las grandes

PlantaDoce.

corporaciones.

Nuevos modelos de contratación pública

La tendencia está llevando a las distintas administraciones autonómicas a tener nuevos alicientes a la hora de decantarse por nuevos proveedores de suministros sanitarios. **Estas necesidades se rigen por el *value based healthcare*, es decir, la salud basada en términos de valor.**

Este nuevo paradigma destaca por alejarse de la medicina tradicional, donde prima la evidencia, y se aproxima a la búsqueda de mejores resultados para el paciente. Los gobiernos no dejarán de comprar al mejor precio, pero sí que buscarán que la mayor rentabilidad esté dirigida a los resultados en salud y que el paciente se sitúe en el centro de las decisiones.

Oportunidad de oro para el sector residencial

Una mayor esperanza de vida en España es una oportunidad de oro para que los agentes del sector de la tercera edad y de la dependencia continúen apostando por nuevos proyectos. De hecho, los españoles tendrán una esperanza de vida de 85,8 años en 2040, lo que convertirá a España en el país con mayor esperanza de vida del mundo, según un estudio de la Universidad de Washington (Seattle, Estados Unidos). **La Saleta Care, Vitalia, DomusVi y otras compañías tienen definidos nuevos proyectos para el segundo semestre del año en zonas como por ejemplo Girona o Castellón.**

La farma se apoya en hubs de innovación

La industria farmacéutica se sube a la ola de los *hubs* de innovación. Los elevados costes vinculados a la innovación y la presión que sufren los precios en algunas de las economías más desarrolladas han obligado a las compañías del sector a buscar nuevas fórmulas para aumentar su rentabilidad.

Johnson&Johnson es uno de los referentes en este aspecto. La compañía cuenta con J Labs, uno de los proyectos de incubadoras y aceleradoras más extendidos por el planeta. El proyecto, que nació en 2012 a través de un pequeño *flagship* en San Diego, cuenta con laboratorios en Estados Unidos, Canadá, Bélgica y China. Pfizer es otra de las grandes farmacéuticas con una fuerte presencia en todo el mundo. Su red de *hubs* abarca un total de 19 ciudades repartidas por quince países, con el foco puesto en Estados Unidos. La estrecha colaboración entre *spin offs*, universidades y otros centros académicos es una tendencia al alza para un sector basado en la investigación.

PlantaDoce.

Pujanza del mercado asegurador

El sector asegurador en España se mantiene en buena forma. **Según datos de 2018, el número de asegurados en el país aumentó un 4,3%** respecto al ejercicio anterior, alcanzando un total de 10,33 millones de usuarios. Se trata de la cifra más elevada de los últimos cinco ejercicios, tal y como señala el informe Sanidad privada, aportando valor: análisis de situación 2019, elaborado por el Instituto para el Desarrollo e Integración de la Sanidad (Idis).

Esta tendencia está siendo bien aprovechada por las principales compañías aseguradoras. La sanidad privada compite entre sí y, cada vez más, todas estas empresas ofrecen un mayor abanico de servicios para nichos de mercado distintos. Ofertas en residencial, tercera edad, dental, pruebas diagnósticas son algunos ejemplos.

Diferenciarse es un valor añadido. Sanitas, por ejemplo, pondrá en marcha el nuevo Instituto Integral de Consejo y Tratamiento Oncológico en el Hospital Cima de Barcelona en el cuarto trimestre del año.