

Entorno

Consolidación y tecnología: los deberes del negocio de la salud en la nueva normalidad

Grupos como Quirónsalud, el Instituto Valenciano de Infertilidad (IVI), Miranza, Almirall, Vivanta o Ribera Salud coinciden en que estos son algunos de los retos de transformación del sector tras la crisis del Covid-19.

A. Escobar
22 jun 2020 - 05:00



Nueva normalidad. Dejado atrás el estado de alarma, la economía española en general y el sector de la salud en particular estrenan hoy lunes un nuevo escenario que no deja lugar para la relajación. Ante la posibilidad todavía incierta de que surja un nuevo brote de Covid-19 después del verano y la certidumbre de que la situación económica será compleja, el negocio de la salud **ha empezado ya a ocuparse de algunos de los principales retos** que configurarán su transformación durante los próximos meses.

La consolidación del mercado, la internacionalización, la modernización del sector, una mayor alianza entre el sector público y privado y la flexibilidad son algunas de las

PlantaDoce.

principales recetas de la sanidad privada en España. Es en lo que coinciden distintas corporaciones y compañías del sector en España, como Quirónsalud, el Instituto Valenciano de Infertilidad (IVI), Grupo Oftalmológico Miranza, Almirall, Vivanta o Ribera Salud, entre otros.

Ante estos retos, el sector se enfrenta, además a un entorno económico adverso e incierto por lo particular de esta crisis: una caída del Producto Interior Bruto (PIB) de entre el 9% y el 15,1% para este año prevista por el Banco de España, así como un desempleo en torno al 20% que augura el Gobierno.

Consolidación e internacionalización

El principal reto del sector tras la crisis no es nuevo: la consolidación y el crecimiento de las empresas de la industria es una tónica que, según los expertos, continuará a pesar del peor entorno económico tras la pandemia. El crecimiento dentro y fuera de las fronteras españolas se dará en nichos como el dental, oftalmológico y de reproducción asistida, en el mundo clínico y hospitalario y probablemente en ámbitos como las mutuas de accidentes, la industria farmacéutica y el sector asegurador, siguiendo la estrategia que describen diferentes empresas de estos sectores. Es más, las operaciones corporativas no han desaparecido de la hoja de ruta de las empresas del sector.

“Si bien tras el Covid-19 hemos reducido nuestros objetivos económicos en el presente ejercicio y ralentizado algunas operaciones de adquisición, el objetivo a medio y largo plazo se mantiene”, explica Ramón Berra, consejero delegado de Miranza. Más allá de la consolidación del negocio, el máximo ejecutivo del grupo oftalmológico añade que “seguimos con la prioridad de crecimiento mediante nuevas adquisiciones e integración en la red de centros actual”.

Este reto también lo comparten desde Vivanta, red española de clínicas dentales y de medicina estética. Desde la dirección de la compañía señalan que “en el largo plazo, nuestro objetivo continúa centrado en el crecimiento de nuestros centros que nos permita ofrecer al mayor número de población posible un servicio sanitario estandarizado de alta calidad”. **Desde el pasado 1 de junio, la empresa ha reabierto más de 200 clínicas en España.**

Un objetivo que no es ajeno tampoco para las aseguradoras. Enrique de Porres, consejero delegado de Asisa, reconoce que en el medio plazo cuentan con una hoja de ruta que no se ve alterada por la pandemia. El directivo explica que continuarán diversificando la actividad y “mantenemos nuestros planes de expansión internacional”, añade.

“Continuaremos diversificando la actividad y mantenemos nuestros planes de expansión internacional”, explican desde Asisa

Desde Ribera Salud, grupo hospitalario cuyo principal accionista es la estadounidense Centene, su consejero delegado, Alberto de Rosa, comparte la intención de avanzar en la estrategia de desarrollo de negocio que muchos grupos tenían antes del estallido del coronavirus. Por eso, “seguimos buscando y trabajando nuevas oportunidades que encajen en la visión estratégica de Ribera Salud tanto en España como en Europa; esta crisis sanitaria ha convertido al año 2020 en un año lleno de retos que estamos preparados para transformar en logros”, menciona De Rosa.

Otros grupos como Parque Hospitales o ITA Salud Mental también prevén crecer en los próximos meses. Alejandro Rey, director general de Parque Hospitales, explica que “continuamos con nuestra estrategia de crecimiento orgánico, analizando la incorporación de nuevos centros al grupo, al mismo tiempo que seguimos potenciando los actuales en todas las líneas de forma que sigan creciendo cuantitativa y cualitativamente”. Por su parte, Jaume Raventós, consejero delegado de ITA, se suma a este optimismo y señala que las prioridades en cuanto a consolidación y crecimiento no han cambiado y que, en todo caso, “se han visto modificados los tiempos porque algunos proyectos se han tenido que ralentizar”.

Modernización tecnológica del sector

El segundo vector de transformación del sector tampoco es nuevo, pero la crisis sanitaria por el Covid-19 ha puesto en evidencia aún más la necesidad de acelerarlo. Se trata de la modernización tecnológica de la sanidad y la introducción (ahora sí) de las nuevas tecnologías en los procesos y la atención de los pacientes.

Aunque es cierto que el uso de nuevas herramientas digitales ya están introducidas en

PlantaDoce.

las compañías sanitarias, diversas fuentes del sector consultadas por PlantaDoce sí reconocen que será necesario una mayor potenciación de estos recursos. Bajo esta premisa, desde la dirección de Quirónsalud, mayor operador hospitalario privado del país, comentan que “en estos meses hemos hecho una fuerte apuesta por la telemedicina, que ya teníamos consolidada, y prueba de ello es que ya contamos con más de dos millones de usuarios dados de alta en nuestro Portal del Paciente a fecha de hoy”.

Lentamente, los grupos hospitalarios introducen sistemas de telemedicina para la atención de los pacientes, un ámbito en el que en los últimos años han emergido numerosas start ups de dentro y fuera de España. El reto consiste en optimizar el tiempo persona de los profesionales sanitarios y de los propios pacientes siempre y cuando la tecnología lo permita.

Más contundentes son desde el grupo farmacéutico Almirall. **Mercedes Diz, directora global de acceso al mercado, defiende que “las tecnologías digitales han venido para quedarse”.** Desde la compañía, propiedad de la familia Gallardo, ponen como ejemplo la dermatología médica: “Hoy la tecnología nos permite anticipar un caso de melanoma gracias a un sistema de detección temprana que se beneficia de la calidad de las cámaras de los móviles inteligentes frente a nuestro ojo”, comparte Diz.

Ramón Berra, por su parte, considera que la relación con el paciente cambiará tanto en la captación, comunicación e incluso asistencia, con una mayor prevalencia de la relación virtual. “El márketing online seguirá desarrollándose hasta tener mucha más importancia que el offline; la comunicación se basará mucho más en soportes digitales y la telemedicina tendrá cada vez más peso en la actividad asistencial”, sostiene el directivo.

“La comunicación se basará mucho más en soportes digitales y la telemedicina tendrá cada vez más peso en la actividad asistencial”, sostiene Ramón Berra

Para el consejero delegado de Asisa es necesario iniciar una profunda reflexión sobre la jerarquización de las prioridades en la atención a los pacientes. De Porres opina que la mayor parte de las compañías contaban con herramientas para atender a

PlantaDoce.

distancia a los pacientes, pero su alcance y su cobertura “se han expandido en estos meses a un ritmo muy alto”.

Esta situación ha permitido, según el dirigente de la aseguradora médica, que muchos pacientes accedan a sus especialistas a distancia con una experiencia “muy satisfactoria”. “La telemedicina ha venido para integrarse con el resto de los servicios que ofrecemos”, añade. La incorporación de la inteligencia artificial, los avances en la genómica, en la robótica o en la nanotecnología son sólo algunas evidencias de los cambios que transformarán a corto plazo la medicina para el consejero delegado de Asisa.

Por su parte, **desde Ribera Salud consideran que la salida de la crisis pasa por mayor digitalización de los procesos** para mejorar la respuesta entre el profesional y el paciente y más seguridad para los ciudadanos y profesionales. De Rosa pone como ejemplo a su filial tecnológica, Futurs, que “aspiramos a convertir en nuestro laboratorio de la innovación y centro de conocimiento integrado”, apostilla. De hecho, **Futurs acaba de patentar un modelo predictivo capaz de avanzar qué pacientes con Covid-19 son susceptibles de sufrir una evolución negativa de la enfermedad y acabar en la UCI.**

Colaboración público-privada

El tercer reto tiene que ver con una mayor integración entre la sanidad pública y privada, un hecho que se ha ejercitado de forma nunca antes vista durante la crisis sanitaria de los últimos meses a golpe de decreto.

Sobre este punto en concreto, el ejecutivo de Ribera Salud cree que es urgente implicar y contar necesariamente con todos los recursos del sistema, públicos y privados. “Si algo hemos aprendido de esta crisis es que la unión y colaboración ha permitido dar una respuesta efectiva y de calidad a los ciudadanos y ofrecerles garantías de asistencia en los momentos más difíciles”, opina.

Desde la Fundación Idis, Marta Villanueva, directora general, recalca que uno de los objetivos es transmitir a la sociedad que “el sector sanitario privado forma parte de la solución a los problemas a través de su ingente contribución y aportación de valor en el ámbito sanitario, sociosanitario, social y económico”. Una visión que comparte De Porres, quien precisa que la crisis ha demostrado que los recursos sanitarios disponibles son “limitados” y, por lo tanto, “debemos establecer un sistema de cooperación para ser mucho más eficientes y atender mejor a los pacientes”.

PlantaDoce.

El paciente, lo primero

Una medicina personalizada, más centrada en el paciente. Es el anhelo y el desafío que describen buena parte de los responsables del sector de la salud en España, un reto que la crisis del Covid-19 ha puesto todavía más en evidencia. A la necesidad de cambiar el foco del sector para ponerlo definitivamente en el paciente, la salud se enfrenta a una situación coyuntural inédita: es necesario atender a todas las demandas de los pacientes que durante meses han sido aplazadas por la crisis sanitaria.

Desde el sector farmacéutico, Diz destaca que **la principal preocupación de las empresas de salud es lograr ofrecer tratamientos personalizados para cada paciente.**

“Desde luego no hemos alcanzado aún ese punto, pero el buen manejo de los datos y el cambio social nos permitirá tener enfoques específicos para cada persona”, hace hincapié la directora global de acceso al mercado de la cotizada española.

Ese mayor grado de personalización es compartido por la dirección de Vivanta. La compañía dental es partidaria de que esa situación se produzca en el contacto con el paciente y que el servicio sea “más individualizado” porque sólo así “su experiencia se verá más enriquecida, ya que será consciente de un tratamiento más directo”, defienden.

Y, para más complicación, las nuevas necesidades de seguridad y prevención en torno a la posibilidad de un rebrote del Covid-19. En este sentido, todos los grupos han tenido que adaptar sus instalaciones a la nueva realidad con todas las normas de seguridad para dar máximas garantías a los pacientes y al equipo de profesionales.

“La seguridad para nuestros pacientes y equipo ya era una de nuestras prioridades, pero en esta nueva normalidad toma un nuevo significado”, comentan desde el IVI.

“Nuestros pacientes se enfrentan a mayores niveles de ansiedad por culpa del Covid-19, nuestro empeño es darles la tranquilidad y seguridad que merecen”, añaden desde la compañía de reproducción asistida.

PlantaDoce.



Paciente siendo tratado en un centro hospitalario por un profesional sanitario

Organización y transparencia

La crisis sanitaria también ha funcionado como un gran foco que ha expuesto ante la opinión pública como nunca antes a la industria de la salud y de la atención a la dependencia. Mientras la sanidad pública se enfrenta a su particular juicio, el sector privado estará en el futuro más fiscalizado si cabe por pacientes y el público en general.

Desde Vivanta sostienen, por ejemplo, que “la información que ofrezcamos a nuestros pacientes y personal sanitario va a cobrar mucha más relevancia”. “Se deberá informar de manera más profunda y continua sobre protocolos, normativas o mejoras técnicas que se produzcan”, opinan desde el grupo odontológico. “Las barreras deben derribarse y contar con un sistema global, integrado y transparente”, dice por su parte Alejandro Rey, de Parque Hospitales.