
PlantaDoce.

Entorno

Los grandes del 'medtech' pierden fuelle y ceden el crecimiento a las empresas medianas

El aumento medio en la facturación de las grandes compañías está estancado y pasó del 4,6% en 2016, al 4,7% en 2022, según se desprende del informe *Aceleración del crecimiento en tecnología médica* de McKinsey.

J. Vera
11 may 2022 - 04:56



1 / 3

<https://www.plantadoce.com/entorno/los-grandes-del-medtech-pierden-fuelle-y-ceden-el-crecimiento-a-las-empresas-medianas>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

El incremento medio de las ventas en la industria *medtech* en todo el mundo se ha acelerado durante los últimos quince años, pero gran parte de esta mejora proviene de empresas de capitalización mediana. En 2016, el aumento en la facturación de estas empresas fue del 11% en comparación con los datos del año anterior, mientras que, en 2022, este incremento superaba el 17%. En cambio, para las grandes empresas, **el crecimiento de la facturación sólo se incrementó una décima en los últimos seis años, hasta alcanzar el 4,7%.**

Esta diferencia se debe a que la mayor parte de las grandes empresas están “sobreexpuestas a mercados de bajo crecimiento, los cuales deprimen las tasas de crecimiento y amortiguan el impacto de productos innovadores”, según se desprende de los datos del informe *Aceleración del crecimiento en tecnología médica: el próximo aumento en los movimientos de cartera* de McKinsey.

Una de las principales causas de esta circunstancia es la llamada “desaceleración del ritmo de adopción de la terapia”. En 2003, dos años después del lanzamiento del primer *stent* coronario liberador de fármacos, **los ingresos derivados del producto superaban los mil millones de dólares.**

Hoy en día, alcanzar este punto supone un camino más complicado. Para innovar a través de la mejora de un producto existente, como es el caso de un nuevo endoscopio, el fabricante debe superar un alto nivel de evidencia clínica que demuestre resultados superiores y rentabilidad en comparación con el modelo anterior.

En el ‘medtech’, la cifra de fusiones y adquisiciones de 2020 fue la menor de los últimos diez años

La consultora estadounidense también pone sobre la mesa otra dificultad para los grandes grupos. El informe considera que una empresa de tecnología médica con una facturación de 10.000 millones de dólares **debe generar de 500 millones a 600 millones de dólares de nuevos ingresos de forma anual para mantener el ritmo de crecimiento del mercado.**

Estos datos suponen que una gran compañía, para ser considerada un productor promedio dentro de la industria *medtech*, está obligada **crear el equivalente a una nueva compañía mediana de tecnología médica cada año.**

El sector está pasando por algunas turbulencias en los últimos tiempos. En 2020, el

PlantaDoce.

valor de las fusiones y adquisiciones en el *medtech* a escala mundial fue de 27.300 millones de dólares, **un 44,3% menos que en 2019**. En el año del Covid-19, se registraron 111 operaciones, mientras que un año antes hubo 172 fusiones y adquisiciones que movilizaron 49.900 millones de dólares.

La cifra de fusiones y adquisiciones de 2020 fue la menor de los últimos diez años, mientras que el importe de las operaciones fue el tercero más bajo durante el mismo periodo. Sólo se registraron peores importes movilizados en el sector *medtech* en 2010, con 25.400 millones de dólares, y 2013, con 23.300 millones de dólares.