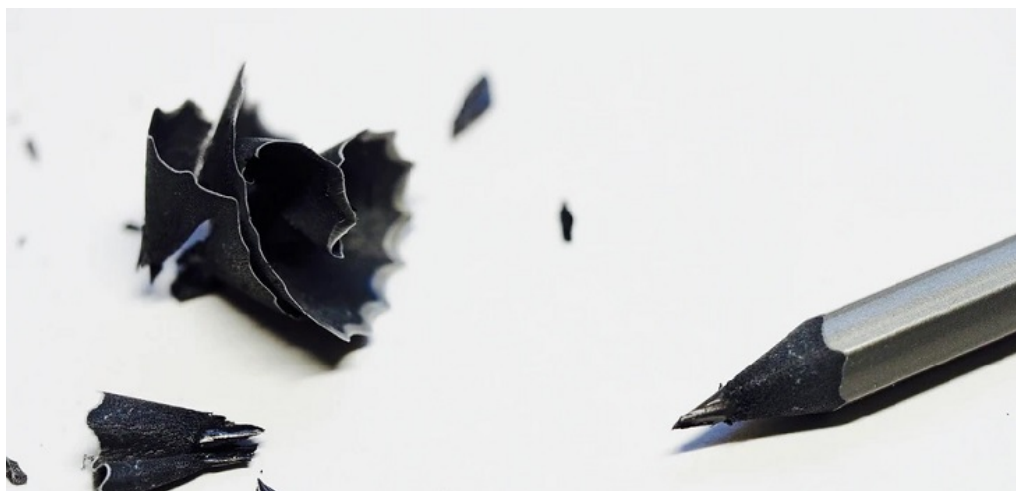

PlantaDoce.

Entorno

Revolución digital y apetito por las compras: retos para el nuevo curso en el sector de la salud

Arranca un curso en el que predominará una mayor concentración empresarial, la apuesta digital sanitaria será clave y en el que la cooperación será un *to do* en la agenda, en un contexto creciente de cronicidad.

A. E.
6 sep 2021 - 04:57



El sector español de la salud prepara sus bártulos para encarar los retos del próximo curso, con demasiadas incertidumbres todavía por la evolución pandémica. Una mayor cooperación, refuerzo de la digitalización, nuevos modelos de compra y mantener el atractivo del capital privado son algunos de los grandes retos *micro* a los que se enfrenta la industria en la recta final de 2021.

1 / 4

<https://www.plantadoce.com/entorno/revolucion-digital-y-apetito-por-las-compras-retos-para-el-nuevo-curso-en-el-sector-de-la-salud>

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.

Apetito inversor: mayor concentración, fusiones y adquisiciones

El sector de la salud vive, cada vez con más fuerza, un mayor proceso de concentración aupado por el aumento en el número de operaciones de fusiones y adquisiciones. La crisis derivada del estallido del Covid-19 también ha hecho mella en el mercado sanitario y, del mismo modo que ha ocurrido en otros sectores, algunas compañías han tenido que cerrar y otras se han visto obligadas a replantear su modelo de negocio. En los últimos meses, en España el protagonismo lo ha copado el sector de la salud reproductiva, biotecnológico y residencial.

Uno de los últimos ejemplos es el del grupo GeneraLife, compañía especializada en el sector de la fertilidad propiedad del fondo de inversión Investindustrial. El pasado 8 de agosto, el grupo adquirió Ginemed a Sanitas. Esta operación se enmarca en la estrategia de expansión de la compañía, que se ha convertido en el tercer mayor grupo en reproducción asistida.

En julio, **el grupo IVI consolidó su presencia en Reino Unido y adquirió Create Fertility**. Un mes antes, en junio, el *family office* canadiense Axes Capital desembarcó en el sector español de la reproducción asistida con la compra del centro Ovoclinic Barcelona y Reproclinic.

Sin duda, es un mercado al alza. El consejero delegado de GeneraLife, Marcos Bueso, explica a Plantadoce que el sector goza de unos “fundamentos sólidos” para crecer por tres factores: el social y la dificultad creciente para tener hijos, la apuesta tecnológica y evolución en investigación genética y el proceso de concentración que atraviesa la propia industria.

Más allá del sector de la fertilidad, **el sector biotecnológico español también ha sido protagonista**. Uno de los grandes exponentes es Atrys Health, que en los últimos meses ha comprado Genetyca y Lenitudes en Portugal o Radio-onkologie Amsler en Suiza. Habrá que observar si esta tendencia continúa manteniéndose en el último trimestre del año.

Nuevos modelos de contratación pública

Las administraciones autonómicas tienen 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

PlantaDoce.

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. Está por ver si el Covid-19 ha hecho redefinir por completo los mecanismos de compra a medio y largo plazo.

Salud 2.0. Digitalización y medicina predictiva, nueva era

Los operadores tecnológicos ven el potencial de crecimiento que ofrece el sector sanitario. Cada vez es más habitual 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.

El estallido del Covid-19 trajo consigo el confinamiento y, con él, la obligación durante meses de acudir al médico virtualmente. Se empezó a hablar con más asiduidad de la salud digital y la telemedicina y muchas empresas del sector empezaron a incorporarlo para llegar al paciente.

Pero no sólo son las grandes compañías o multinacionales las que lideran este proceso de cambio. *Start ups*, centros académicos e incluso pymes tienen 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.**

Parece que la sociedad va encaminada, cada vez más, hacia una medicina personalizada. “La confluencia de la salud digital con todo su potencial y el conocimiento genómico hacen posible una medicina personalizada, pero eso requiere la rotura de silos de conocimiento y solo será posible con una nueva arquitectura de datos, basada en tres capas, la de los datos, la de las aplicaciones y la lógica”, según explica Jaime del Barrio, responsable del área de *healthcare* de EY.

Demanda al alza: el sector residencial sonríe ante un paciente más crónico

Una mayor esperanza de vida en España es una oportunidad magnífica 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.

Asimismo, para cumplir con las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS), **España debería crear 80.000 nuevas plazas**, lo que equivale a mil

PlantaDoce.

residencias adicionales a las más de 5.400 operativas en la actualidad, según datos de la consultora Savills Aguirre Newman.

El organismo internacional recomienda una ratio de cinco plazas por cada cien personas mayores de 65 años, aunque la actual proporción en España es de 4,2 plazas, que suman un total de 384.229 plazas.

Orpea, La Saleta Care, Vitalia, DomusVi y otras compañías continuarán con sus planes de expansión durante los próximos meses. Aun así, **la baja disponibilidad y la antigüedad del stock existente requieren la actualización de parte de la oferta** ya operativa a la vez que crear producto adaptado a la nueva realidad de mercado y diseñado con criterios de funcionalidad y eficiencia, destaca la consultora.

Un sector más cooperativo

Si alguna enseñanza ha dejado el Covid-19 es que la unión hace la fuerza. Hay un objetivo común, que es derrotar al virus, más allá de hacer un sistema sanitario sostenible con la ayuda de todos los agentes o entidades, públicos y privados, y empresas.

Carlos Rus, presidente de la Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe), explica que “es posible que, en un mercado tan amplio, como el sanitario, se produzcan huecos en los que las administraciones puedan llegar a un entendimiento con empresas, incluso internacionales”.