Dossier Anual

Empresa
La salud, en el centro: cinco ejes para revolucionar el sistema
P. 44

ADN
Entrevista con Beatriz González, expresidenta de la Sociedad Española de Salud Pública
P. 58

ADN
Entrevista con Juan Abarca, presidente de la Fundación Idis
P. 80

Entorno
Nueve meses de carrera acelerada por la vacuna
P. 84

2020

PlantaDoce.

DIARIO ECONÓMICO DEL NEGOCIO DE LA SALUD

WWW.PLANTADOCE.COM

PlantaDoce.

PLANTADOCE
Diario económico del negocio de la salud

PLANTADOCE DOSSIER
Enero 2021
www.plantadoce.com

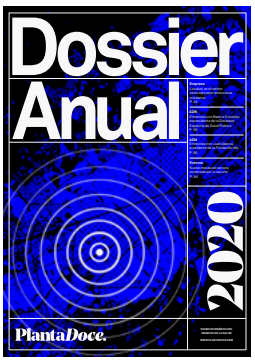
DIRECTOR
Alberto Escobar

EQUIPO REDACCIÓN
David Punzano

CONTACTO REDACCIÓN
redaccion@plantadoce.com

EQUIPO COMERCIAL
María Benítez
María Moyano
Ana García

PUBLICIDAD
comercial@plantadoce.com



PORTADA
Poner la salud en el centro de todo. La pandemia ha cambiado nuestras vidas, desde la manera cómo nos relacionamos, hasta la importancia y trascendencia que cobra para los inversores apostar por este sector.

CINAMONNEWS

CONSEJERA DELEGADA
Pilar Riaño

DIRECTOR GENERAL
Christian De Angelis

DESARROLLO DE NEGOCIO
Vanesa Luaces, directora

PROYECTOS
Mauricio Villa, director
Inés Gil

GERENTE
Roxana Tello

DISEÑO Y MAQUETACIÓN
Teresa Jiménez
Genís Masó

EDITA
PlantaDoce Ediciones, SLU
Gran Via de les Corts Catalanes 690, Local 1
08010 - Barcelona
938 807 876

Reservados todos los derechos. Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo cualquier método o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, la distribución de ejemplares del presente documento.

facebook.com/PlantaDocenews
linkedin.com/company/plantadoce
twitter.com/plantadoce

CONTENIDOS

EMPRESA
La salud, en el centro: cinco ejes para revolucionar el sistema
Pág. 44



ADN
Entrevista con Beatriz González, expresidenta de la Sociedad Española de Salud Pública
Pág. 58



ADN
Entrevista con Juan Abarca, presidente de la Fundación Idis y de HM Hospitales
Pág. 80



EMPRESA
Nueve meses de carrera acelerada por la vacuna
Pág. 84





Alberto Escobar
Director de PlantaDoce

La unión hace la fuerza

El 2020 quedará en la memoria de todos nosotros como el año en que el sistema sanitario tuvo que madurar de forma acelerada, en que una pandemia asoló no solamente a un único país o región, sino a todo el planeta sin un precedente igual, afectando la vida de muchas personas, dejando endebles las economías mundiales, pero evidenciando un mensaje claro, aunque pueda sonar a tópico: la unión hace la fuerza.

La crisis sanitaria del Covid-19 golpeó a España de manera general en marzo, si bien es cierto que se cobró la primera víctima mortal un mes antes, en Canarias. Entonces nadie, ni gobiernos ni la sociedad civil ni los mismos profesionales sanitarios podían presagiar la magnitud de una pandemia que ya lleva más de nueve meses alterando por completo nuestro día a día, nuestras vidas.

Tal fue el efecto del virus que el Sistema Nacional de Salud (SNS) no estaba preparado para afrontar la que nos venía encima. Pasillos de hospitales llenos, casos de personas positivas por Covid-19 que no paraban de incrementar, UCIs a pleno rendimiento y todo ello sin los recursos necesarios y suficientes para afrontar un escenario de epidemia. España, al igual que el resto de países, sin excepción alguna, tuvieron que solicitar ayuda a terceros para contar con material de protección para plantarle cara al coronavirus.

De repente productos como mascarillas higiénicas, quirúrgicas, FPP2, geles hidroalcohólicos, respiradores, pantallas, esterilizadores, termómetros o guantes de nitrilo empezaron a ser comunes y a estar en nuestro día a día. Y es que la crisis, más allá de ser sanitaria, al principio fue también una crisis de suministro. Más tarde, se empezaría a hablar de la vacuna, el santo grial que viene a salvarnos a todos. Al margen quedan otros términos como teletrabajo, Zoom o videollamada, con lo que nos familiarizamos durante el confinamiento.

Faltaba material, el modelo sanitario estaba al borde del colapso y como si de una llamada de emergencia se tratase, a la privada no le tocó más remedio que echar un cable, entendiendo a la perfección que sólo la colaboración hace posible acabar con este problema global. Vía decreto ley, Pedro Sánchez compareció en el primer cuatrimestre del año anunciando que el Ejecutivo nacionalizaba toda la sanidad para dar respuesta al creciente número de casos de personas infectadas y mostrando que no estábamos preparados para algo así. Una nacionalización que no saldrá gratis, pues desde el sector privado continúan debatiendo para ver cómo se compensan los servicios prestados durante las dos primeras olas. Con todos remando en una misma dirección, pareciera como si ese eterno y persistente debate entre sanidad pública o sanidad privada se hubiera esfumado. Muchos dejaron aparcadas sus filial y fobias sobre qué es mejor, sobre si la prestación del servicio debe venir de la parte pública o de la parte privada. Lo importante estaba claro: salvar vidas y hacerlo con la mayor celeridad. La lógica hace pensar que la colaboración tiene que ser leal y cualquiera entendería que la suma, utilizar cuantos más recursos disponibles tengas al servicio de los ciudadanos será mejor. ¡Ah!, no sólo cuando le vemos las orejas al lobo.

La colaboración no entiende de fronteras ni de apellidos, religiones o cualquier otra excusa. Más allá del propio sistema sanitario, a lo largo de estos meses ha habido muchas empresas, inversores y otros agentes vinculados o no al sector sanitario que han trabajado a marchas forzadas para ofrecer soluciones o su conocimiento con el fin de aplacar al Covid-19. Incluso quienes dedicaban dinero a otros sectores más tradicionales, han visto un filón en la salud, un sector refugio.

Lo que debemos tener claro es que la salud está en el centro de todo y que debe ser el centro de todo. Para que prospere un país, para que una economía avance, tiene que haber salud. Dicen que las crisis traen progresos. Esperemos que en 2021 progresemos en una mejora atención sanitaria, que la cooperación sea un to do y que se empleen todos los recursos para ello. P12

Crónica de una pandemia: como la salud reaccionó en el año clave

El sector sanitario no ha escapado de las consecuencias económicas derivadas de la crisis sanitaria.

El Covid-19 ha evidenciado una carrera por la vacuna y compañías como Pfizer o Moderna han tomado la delantera.

El estallido de la pandemia en España ha tensado las costuras de un sistema sanitario público al borde del colapso. La sanidad privada ha actuado como un actor colaborador, poniendo a disposición todos sus recursos para mitigar las consecuencias de la crisis. La urgencia por encontrar el antídoto ha forzado a distintas farmacéuticas a acelerar sus investigaciones, mientras las autoridades han tomado medidas contundentes para mitigar la expansión del virus.

POR DAVID PUNZANO

En el año del Covid-19, España sólo ha vivido dos meses y medio de normalidad. El estallido de la pandemia, en España a mediados de marzo, tuvo impacto en todo el mundo y mostró las consecuencias de una crisis sanitaria como nunca antes había ocurrido. El coronavirus ha llevado al borde del colapso a la sanidad española en los momentos más complejos de la pandemia y ha puesto en evidencia las debilidades del sistema. La nueva normalidad consiste en convivir con un virus invisible y sin freno, que sólo encuentra obstáculos en algunas de las restricciones de los gobiernos y que llegará a su fin con las numerosas vacunas aprobadas y en desarrollo contra el Covid-19.

Normalidad y estallido del Covid-19

El origen del coronavirus se remonta a diciembre de 2019 en Wuhan (China), cuando se notificaron casos de un conjunto de personas enfermas diagnosticadas con un tipo de neumonía desconocida. El virus avanzó por todo el mundo y llegó a España el 31 de enero en La Gomera. El paciente, de nacionalidad alemana, fue ingresado y aislado en el Hospital Virgen de Guadalupe.

El 10 de febrero, el director del Centro de Coordinación de Alertas y Emergencias (Ccaes) del Ministerio de Sanidad, Fernando Simón, notificó el segundo caso por coronavirus en España. Tres días después, se produjo el primer fallecimiento por Covid-19 en el país, aunque se detectó oficialmente un mes después. España empezó marzo con más de 150 casos de coronavirus distribuidos entre la Comunidad de Madrid, Cataluña, País Vasco, la Comunidad Valenciana y Andalucía y, poco después, la Organización Mundial de la Salud (OMS) decretó la enfermedad como pandemia. El 14 de marzo, Pedro Sánchez, presidente del Gobierno de España, dictó la entrada en vigor del estado de alarma.

El Ejecutivo aprobó medidas para evitar la propagación del virus y el ministro de Sanidad, Salvador Illa, asumió todas las competencias del Estado a excepción de Interior, Defensa y Transportes. El Gobier-



no intervino los hospitales privados, con el objetivo de descongestionar los equipamientos públicos, instó a que las empresas que tuvieran stock de productos sanitarios lo notificaran y se decretó el cierre de fronteras durante treinta días. En acompañamiento de las medidas restrictivas, Sánchez anunció la movilización de 200.000 millones de euros en ayudas a la economía, cerca del 20% del Producto Interior Bruto (PIB). Por su parte, la Comunidad de Madrid empezó a montar el Hospital de campaña de Ifema con la finalidad de descongestionar los hospitales. El 22 de marzo, el Gobierno aprobó la primera prórroga del estado de alarma. España alcanzó el pico de la pandemia el 26 de marzo, cuando se registraron más de 9.000 casos positivos. A partir del 31 se decretó el confinamiento total, periodo en el que la industria farmacéutica empezó a desarrollar la vacuna del Covid-19 con la previsión de tenerla, como pronto, a finales de año. Como consecuencia de la suspensión de todas las actividades a excepción de las esenciales, algunas empresas del sector sanitario privado presentaron los primeros expedientes de regulación temporal de empleo (Erte). Dentix aplicó un Erte para casi la totalidad de sus empleados en España, mientras que Clínica Baviera tomó la misma decisión para el 87% de su plantilla.

20%

El Gobierno de España anunció la movilización de 200.000 millones de euros en ayudas

Primera oleada y desescalada

España se convirtió rápidamente en el tercer país en número de casos en abril, con más de 110.000 contagios, y el segundo en número de muertos, tras superar los 10.000 fallecidos. El desempleo también se disparó y se elevó en más de 800.000 personas sólo dos semanas después del estado de alarma, la peor cifra mensual de paro de la historia del país.

Para hacer frente a la pandemia, Sanidad repartió 7,4 millones de mascarillas desde hasta abril, aunque también reconoció que había adquirido test de coronavirus defectuosos a una empresa china sin licencia. El Gobierno compró seis millones de PCR, con las que estimaba realizar 20.000 pruebas diarias.

El Covid-19 golpeaba con fuerza a las residencias, que registraban las peores cifras. La presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, cifró el 2 de abril en 3.000 las personas que habían fallecido en estos centros del territorio hasta entonces.

El 18 de abril, el Gobierno anunció una prórroga del confinamiento de tres semanas, la tercera hasta entonces, pero con medidas menos restrictivas a partir del 26. A finales de ese mes, la cifra de fallecidos se redujo y Sánchez hizo público el plan de salida del confinamiento, formado por cuatro fases.

La ola de Ertes, que aún había hecho más mella fuera de los sectores sanitarios que en este sector, fue afectando a

España se convirtió en el tercer país en contagios en abril, con más de 111.000 positivos, y el primero en muertes, con 10.000 fallecidos

J&J, Moderna, Pfizer y BioNTech, y Sanofi junto a GlaxoSmithKline fueron las primeras 'farma' en desarrollar la vacuna

más compañías de salud. El grupo oftalmológico Miranza presentó en abril un Erte sobre el 72% de su plantilla, decisión que afectó a aproximadamente 350 trabajadores de la empresa.

En mayo se cerró el hospital de campaña de Ifema, que atendió cerca de 4.000 enfermos con coronavirus. La cifra de fallecidos fue a la baja, aunque también el Producto Interior Bruto de España (PIB) de España, que según el Gobierno se iba a desplomar un 9,2% por la crisis sanitaria. Todo el país, a excepción de Madrid, Barcelona y Castilla y León, accedió a la fase 1 el 25 de mayo.

España, que empezó el primer día de junio sin ningún fallecimiento, anunció que el 22 de ese mes se abrirían las fronteras con Francia y Portugal. El Gobierno también levantó el estado de alarma, por lo que las comunidades autónomas recuperaron el control para gestionar la fase de desescalada y las restricciones de movilidad.

En el ámbito farmacéutico, numerosas compañías se pusieron en marcha para ser las primeras en descubrir la vacuna del coronavirus. En ese momento, Johnson&Johnson, Moderna, Pfizer y BioNTech y Sanofi junto a GlaxoSmithKline (GSK) eran algunas de las empresas que estaban investigando. Por su parte, la española Grifols se centró en el desarrollo de un tratamiento, que tuvo listo en julio.

Avances y previsiones de la vacuna

Otras farmacéuticas también centraron sus esfuerzos en desarrollar tratamientos contra la enfermedad. Gilead empezó a comercializar el Remdesivir, el primer fármaco que se mostró efectivo para tratar el coronavirus. La compañía anunció que el precio de venta del medicamento era de 350 euros el vial para los gobiernos de países desarrollados, por lo que el precio de tratamiento más común superaría los 2.000 euros por enfermo.

Las administraciones públicas dotaron de recursos financieros las investigaciones de la vacuna del coronavirus para acelerar los procedimientos. Las colaboraciones entre farmacéuticas fueron también en aumento en verano. GSK y Medicago anunciaron una colaboración para desarrollar y evaluar una vacuna candidata para el Covid-19 que combinaba las partículas recombinantes similares al virus de Medicago con el adyuvante de GSK. Por su parte, Rovi y Moderna pactaron una colaboración para la fabricación a gran escala del llenado y acabado de la vacuna en sus instalaciones de Madrid para todos los mercados a excepción de Estados Unidos. De hecho, las primeras previsiones sobre la vacuna de Moderna señalaban que esta podría estar lista en 2021.

A finales de julio, Pfizer y BioNTech anun-

La OMS, cuyo director general es Tedros Adhanom, declaró el Covid-19 como pandemia en marzo. En julio, Estados Unidos se retiró de la entidad.



AstraZeneca

El poder de la ciencia

Se necesita de un firme compromiso para seguir **desafiando los límites.** Para seguir creyendo y nunca rendirse.

En AstraZeneca lo hacemos combinando nuestros conocimientos, habilidades y experiencia con **nuestra pasión: la ciencia**

Gracias a ella desarrollamos medicamentos que cambian la vida de las personas y aportan un gran valor a los pacientes y a la sociedad.

Conócenos un poco más en:
www.astrazeneca.es y en @AstraZenecaES



ES-9573 junio 2020

8 de diciembre

Primer paciente Covid-19 en Wuhan (China)

31 de enero

Primer enfermo con coronavirus en España

13 de febrero

Primer muerto por el Covid-19 en España

11 de marzo

La OMS declara la pandemia

14 de marzo

Sánchez aprueba el estado de alarma

18 de marzo

Dentix presenta el primer Erte en la privada

23 de marzo

Madrid pone en marcha el Hospital de Ifema

20 de mayo

La sanidad privada pide compensaciones

21 de junio

Finaliza el estado de alarma en España

5 de agosto

Sanidad licita un contrato por 2.500 millones

25 de octubre

El Gobierno aprueba otro estado de alarma

9 de noviembre

La vacuna de Pfizer registra una eficacia del 90%

22 de noviembre

Sánchez anuncia el plan de vacunación

1 de diciembre

Se inaugura el Hospital Isabel Zendal

12 de diciembre

EEUU aprueba la vacuna de Pfizer

12 de diciembre

El Gobierno de España da a conocer el plan de vacunación



1.400 MILLONES DE DOSIS

Es la cantidad de vacunas contra el Covid-19 que Pfizer y BioNTech prevén suministrar entre 2020 y 2021

ciaron el inicio de un estudio global para la vacuna candidata contra el coronavirus. Además, el consorcio señaló que la vacuna podría someterse a aprobación regulatoria en octubre, con el objetivo de suministrar hasta cien millones de dosis para finales de 2020 y 1.300 millones de viales para 2021.

En el ámbito público, Sanidad lanzó y bloqueó días después el megacontrato de más de 2.400 millones de euros para material contra el Covid-19. La licitación más cuantiosa de la pandemia se canceló porque se había excluido a la industria nacional sanitaria. Durante estos meses, los gobiernos regionales fueron haciendo obligatorio el uso de mascarillas en espacios públicos. La primera comunidad en aprobar la medida fue Cataluña y, tras ella, todas las regiones hasta Canarias. En agosto, Sanidad autorizó el primer ensayo clínico en España de una vacuna contra el Covid-19 y el ministro Salvador Illa aseguró que las primeras dosis del producto estarían disponibles a principios de diciembre.

Por su parte, la Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe) denunció en mayo que, hasta entonces, sólo Cataluña había acordado vía decreto compensar el sector por los pacientes ingresados por Covid-19. La entidad señaló que había más de 2.000 centros en peligro.

A pesar de los avances con la vacuna, AstraZeneca tuvo que paralizar el ensayo clínico de su vacuna contra el coronavirus debido a “una enfermedad potencialmente inexplicable” de uno de los participantes del ensayo. Por el contrario, Pfizer y BioNTec cerraron el primer acuerdo de suministro de la vacuna, de 200 millones de dosis, con la Unión Europea. También GSK y Sanofi hicieron lo mismo con el reparto de 300 millones de vacunas a Europa.

Segunda ola y aprobación de la vacuna

En verano el número de contagios por Covid-19 en España fue en aumento. La vuelta de vacaciones, el regreso a los colegios y al trabajo incrementó los positivos en septiembre y se dispararon en octubre. Para frenar la expansión del virus, el Gobierno aprobó un plan de restricciones para tomar medidas en caso de que la incidencia acumulada aumentara. El avance del coronavirus provocó que el Gobierno decretara de nuevo el estado de alarma el 25 de octubre con la finalidad de establecer el toque de queda de 23.00 horas a 6.00 horas como mínimo en todo el país.

La Alianza de la Sanidad Privada Española denunció en mayo que sólo Cataluña había compensado al sector por los pacientes ingresados por Covid-19

95% EFICACIA

La vacuna de Pfizer y BioNTech registró una eficacia del 95%, mientras que la de Moderna se situó en 94%

El Gobierno de España decretó de nuevo el estado de alarma el 25 de octubre y fijó un toque de queda de once de la noche a seis de la mañana

Las medidas impuestas por el Ejecutivo central podían ser adaptadas por las comunidades autónomas. Cataluña fue una de las regiones más restrictivas y limitó al 30% el aforo en el comercio y el cierre de bares y restaurantes. Aragón también decretó la vuelta a la fase 3, mientra que Navarra ordenó el cierre de toda la hostelería. En las siguientes semanas, Castilla y León tomó la medida de cerrar el comercio y Cataluña prorrogó el cierre de los centros comerciales, que volvieron a abrir el 14 de diciembre.

En el último trimestre del año, la carrera para desarrollar la vacuna contra el Covid-19 se aceleró y finalmente se aprobó una en diciembre. Mientras que Johnson&Johnson tuvo que detener los ensayos de su vacuna contra el coronavirus, AstraZeneca ya lo pudo retomar. No obstante, los líderes en esta competición fueron Pfizer y BioNTech y Moderna.

Pfizer y BioNTech anunciaron que los resultados finales de las pruebas del ensayo clínico en fase III de su vacuna experimental contra el Covid-19 situaron su eficacia en un 95%. Este avance hizo que las farmacéuticas estadounidense y alemana pidieran a la Agencia Estadounidense del Medicamento (FDA, por sus siglas en inglés) la autorización de emergencia para su producto. Mientras esta llegaba, el consorcio también solicitó la misma aprobación a la Agencia Europea del Medicamento (EMA, por sus siglas en inglés), así como Australia, Canadá, Japón y Reino Unido.

Contra todo pronóstico, Reino Unido fue el primer país en aprobar la vacuna de Pfizer y BioNTech y el primero en vacunar. La FDA también lo aprobó a mediados de diciembre, mientras que estaba previsto que la EMA tomase la misma decisión antes de finalizar el año. Por su parte, la vacuna de Moderna registró una eficacia del 94%, mientras que la de AstraZeneca demostró una eficacia del 70%. P12

La cancelación de la feria Mobile World Congress en Barcelona el 12 de febrero disparó todas las alarmas en el país sobre la gravedad de la emergencia sanitaria.



La economía española se empapa de Covid-19

Tras un arranque de año marcado por la moderación en el crecimiento, España ha sufrido particularmente los efectos de sus debilidades estructurales.

POR CHRISTIAN DE ANGELIS

No puede decirse que el inicio del año del Covid-19 estuviera marcado para un país como España por la estabilidad y la certidumbre. Ralentización en el crecimiento e incertidumbre en el entorno internacional marcaban en los primeros meses de 2020 a una economía que se ha demostrado muy permeable a los acontecimientos globales. Llegado el golpe de la pandemia al país, España se ha situado como una de las economías avanzadas más castigadas, bien sea por el alto índice de contagios en el país (particularmente en la primera ola) bien por las debilidades estructurales que arrastra, con una elevada dependencia del turismo y un paro que se dispara ante las primeras señales de crisis.

El balance de 2020 no puede entenderse sin la intervención del Estado, bien sea por las medidas tomadas para frenar la propagación de contagios, que derivaron en una paralización de la actividad económica en casi todos los sectores, bien por las medidas económicas para paliar los efectos de las primeras, con la aprobación de los expedientes de regulación temporal de empleo y una inyección histórica de liquidez en las empresas a través de créditos en condiciones preferentes.

Terminado el año, el país mira a un futuro cargado de incertidumbre en el que, como en toda Europa, será clave la vacunación masiva contra la pandemia y la intervención de los estados en la economía, particularmente con el llamado plan Marshall europeo. En las negociaciones del pasado julio, España resultó uno de los países ganadores: recibirá 140.000 millones de euros.

El punto de partida

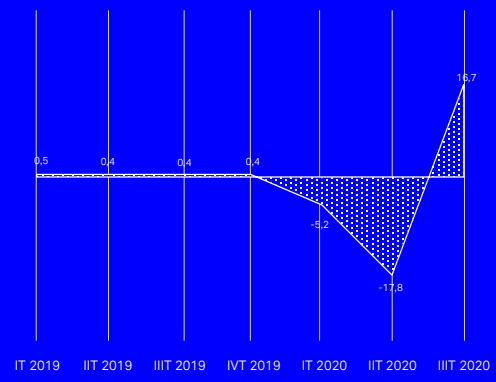
Tras cinco años de recuperación después de la Gran Recesión, España cerró 2019 con un crecimiento del 2% en el Producto Interior Bruto (PIB), cuatro décimas menos que en el año anterior. De hecho, la ralentización ya venía marcando el ritmo del país desde que en 2015 se posicionara como una de las economías europeas más prometedoras, al crecer un 3,8%. En 2016 y 2017 la velocidad bajó al 3% y en 2018, al 2,4%. Pese a ello, España mantenía un diferencial positivo con el conjunto de la eurozona.

En su análisis sobre lo ocurrido en 2019, el Banco de España explicaba la moderación en el crecimiento por el menor dinamismo de la demanda interna, que contrarrestó el repunte de la contribución del sector exterior. “La economía española presentaba a principios de 2020 una trayectoria de moderación gradual del ritmo de su crecimiento hacia su tasa potencial”, sintetizaba el supervisor bancario.

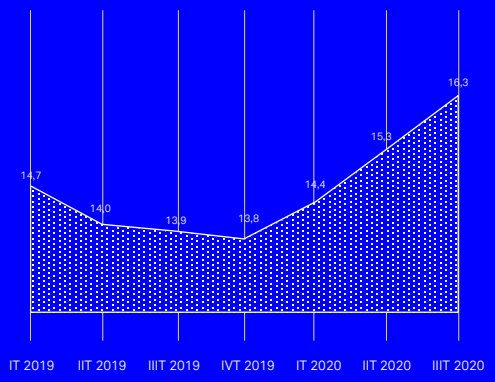
“La composición del crecimiento durante la fase expansiva transcurrida hasta 2019 fue más equilibrada que en etapas de crecimiento anteriores, si bien persistían retos estructurales que afectan a la vulnerabilidad de nuestra economía ante perturbaciones negativas”, advertía la entidad. Un nivel elevado de deuda externa, altas tasas de desempleo (el paro llegó a un mínimo del 13,8% en el cuarto trimestre de 2019, frente al mínimo del 7,9% antes de la Gran Recesión), la “atonía de la productividad” y el elevado endeudamiento



EL PIB CAE Y REBOTA
VARIACIÓN INTERTRIMESTRAL, EN PORCENTAJE

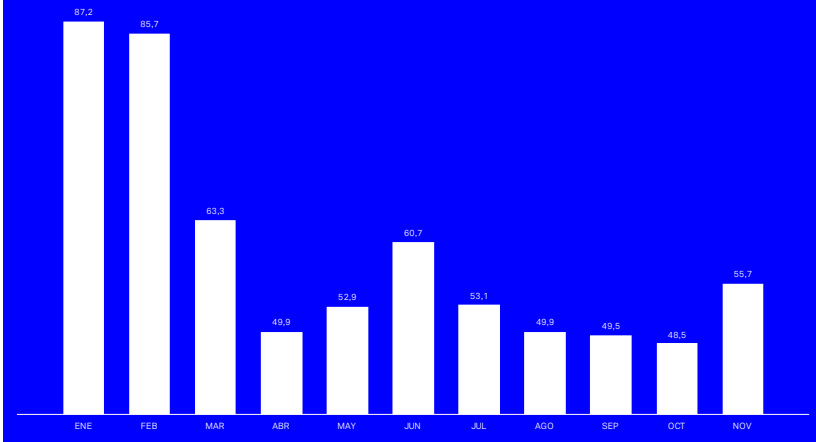


EL DESEMPLEO SE VUELVE A DISPARAR
TASA DE PARO, EN PORCENTAJE SOBRE LA POBLACIÓN ACTIVA



LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN EL AÑO DE LA PANDEMIA

FUENTE: INE



LA CONFIANZA DEL CONSUMIDOR SE RESIENTE Y NO SE RECUPERA

Índice de Confianza del Consumidor.
Puntos mes a mes

FUENTE: CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLÓGICAS

El Índice de Confianza del Consumidor (ICC) del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), que en junio de 2019 superó por última vez la barrera de los cien puntos (sobre 200), no ha pasado en los últimos meses de los cincuenta puntos.

público "continuaban suponiendo fuentes de vulnerabilidad importantes para el conjunto de la economía española y limitando su capacidad de crecimiento potencial", advertía la entidad.

En el arranque de 2020 todos los grandes indicadores económicos de periodicidad mensual mantenían un comportamiento normalizado, aunque con perspectivas cada vez más negativas. El número de trabajadores afiliados a la Seguridad Social se mantenía por encima de los 19 millones, con alzas interanuales del 1,7% en enero y del 2,3% en febrero. En la industria, el Índice de Producción Industrial (IPI) caía a ritmos del 4,3% y del 0,4% en enero y febrero, mientras que la facturación del sector secundario se mantenía con altibajos, con una subida anual del Índice de Cifra de Negocios de la industria del 0,7% en febrero, tras la caída del 1,5% del mes anterior. En el mercado exterior, las exportaciones avanzaron en enero, con una subida del 2,6%, y se aceleraron en febrero, con un alza del 3,7%, mientras que las importaciones pasaron de crecer un 8,1% a caer un 2% en el segundo mes del año. La llegada de turistas también hacía presagiar un año prácticamente en tablas con el anterior, con una caída de las llegadas internacionales del 1,4% en enero y un alza del 1% en febrero.

La confianza de los consumidores españoles se mantenía por debajo de los 100 puntos, en un baremo del Centro de Investigaciones Sociológicas que va de 100 a 200 puntos, pero el consumo privado no daba signos de alarma: en enero, el Índice de Comercio al por Menor (ICM) subió un 1,3% interanual y en febrero lo hizo un 5,9%. Más signos de normalidad se encontraban en el sector inmobiliario y en la confianza del sector financiero expresado en la concesión de hipotecas, con una subida del 11,7% en enero y un alza del 18,2% en febrero.

Entonces llegó el Covid-19

Los primeros indicios de que el Covid-19 podía tener consecuencias económicas en España se produjeron con la cancelación del Mobile World Congress en Barcelona a mediados de febrero. Autoridades españolas e internacionales insistían en la seguridad del evento, pero la oleada de cancelaciones empresariales obligaron a suspender la mayor feria internacional que acoge Fira de Barcelona, generando decenas de titulares sobre los ingresos perdidos por la ciudad y el país por no poder recibir a cerca de 100.000 participantes internacionales.

Un mes después, ante el goteo incesante de contagios en el país y el cada vez más preocupante precedente de Italia, las medidas de confinamiento social llegaron a España con toda rotundidad, marcando el devenir económico de un ejercicio catastrófico para la economía española que el país tardará años en superar.

Junto con la declaración del estado de alarma y el obligado confinamiento domiciliario de la población, el Gobierno anunció medidas paliativas para el abrupto *stop* en la actividad económica que, en buena medida, ha mitigado el golpe en indicadores como la tasa de desempleo o los concursos de acreedores de las empresas. Pese



a ello, todos los marcadores económicos mostraron rápidamente la magnitud del impacto en la economía española.

En una presentación de julio, cuando apenas se habían conocido las primeras consecuencias económicas de las medidas sanitarias en España y la mayoría de países occidentales, el Banco de España recordaba en un informe que el PIB de la economía española sufrió en el primer trimestre la mayor contracción intertrimestral de su historia hasta ese momento, con una caída del 5,2%. "La caída en el segundo trimestre será sensiblemente más intensa", pronosticaba (fue del 17,8%).

El Banco de España apuntaba en segundo lugar que el reflejo de la crisis sobre el empleo "está siendo particularmente acusado", con una reducción de 752.000 afiliados a la Seguridad Social entre mediados de marzo y finales de mayo a pesar de la utilización masiva de los Ertes y el cese temporal de actividad de autónomos, con tres millones de asalariados afectados y 1,4 millones de autónomos hasta finales de mayo.

Tras conocerse las consecuencias de esta primera fase del coronavirus en la economía española y del resto de país los pronósticos de las entidades internacionales de estudio empezaron a poner sus peores notas al país ibérico. El gran golpe en este sentido llegó ya en abril, cuando el Fondo Monetario Internacional (FMI) situó a España e Italia como las economías avanzadas que se verían más afectadas por la pandemia en 2020 (las previsiones para ambos países empeoraron notablemente en el World Economic Outlook del FMI de junio).

Los primeros pronósticos mostraban reiteradamente su falta de fiabilidad y administraciones, entidades de estudio y empresas comenzaron a plantear sus previsiones a través de diferentes escenarios, habitualmente con un sesgo de optimismo sobre la evolución de la pandemia.

Para el Banco de España, "el impacto sería fundamentalmente transitorio, de modo que se proyecta una recuperación de la actividad a partir de la segunda mitad de este año y unas tasas de crecimiento relativamente elevadas a lo largo de 2021, si bien no se recuperarán los niveles de actividad anteriores a la crisis antes de 2022".

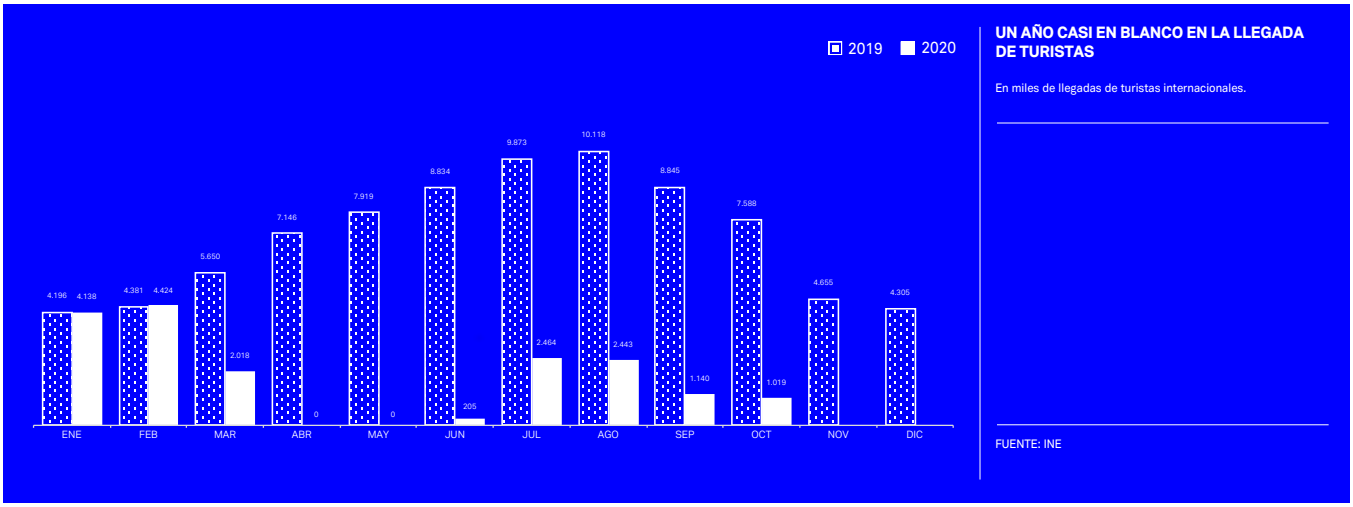
Ahora bien, la recuperación de la actividad después de la primera fase de hibernación no sería, a juicio del Banco de España, total: "la profundidad de esta crisis probablemente provocará algunos daños persistentes en el crecimiento potencial de la economía española, que ya era modesto antes de la pandemia", advertía.

Economía de guerra y de posguerra

El término "economía de guerra" se repetía durante el primer estado de alarma en las diferentes comparecencias del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, que hacía referencia a la necesidad de poner parte de la capacidad productiva del país al servicio de las necesidades sanitarias ante un problema acuciante de suministro de mascarillas o respiradores para ha-

El PIB del sector del comercio, el transporte y la hostelería registró una caída histórica de casi el 45% en el segundo trimestre de 2020


almirall
Ser innovadores
nos ayuda a cuidar de ti
La investigación es parte de nuestro ADN.
Juntos tenemos el firme compromiso de brindar
las soluciones más innovadoras a los pacientes
en su búsqueda de una piel saludable.



UN AÑO CASI EN BLANCO EN LA LLEGADA DE TURISTAS

En miles de llegadas de turistas internacionales.

FUENTE: INE

cer frente a la pandemia. No obstante, el término también es válido para describir las consecuencias económicas de una crisis que ha afectado a prácticamente todos los sectores económicos, dejando un reguero de caídas históricas en todos los indicadores.

Industria, construcción, servicios, empleo, mercado exterior, deuda pública, consumo, inversión, creación de empresas o solvencia de familias y empresas... todas las áreas de la economía española cerraron en el segundo o tercer trimestre sus los peores resultados desde la Guerra Civil y, lejos de normalizarse, afrontaron un cuarto trimestre otra vez protagonizado por las restricciones a la vida normal de familias y empresas de buena parte de los sectores. El auge en el consumo de alimentación durante el confinamiento (los supermercados son de los pocos ganadores de la crisis) permitió que sólo el sector primario saldara el segundo trimestre en positivo.

12,6%

El escenario pesimista de caída del PIB del Banco de España marca una caída del 12,6%

La renta nacional de la industria, en cambio, cerró el segundo trimestre con un desplome del 23,8%, para caer de nuevo un 3,6% en el tercero. En la construcción, las caídas del PIB fueron del 6,6% en el primer trimestre al 27,5% en el segundo y al 11% en el tercero, a pesar de haber podido mantener su actividad incluso en las fases más estrictas del confinamiento social.

Los resultados más relevantes se dieron sin embargo en los servicios, habida cuenta del alto peso que tienen el sector terciario en la economía española, con una contribución del 70,2% del PIB: el sector servicios en su conjunto cerró el segundo trimestre con una caída del PIB del 21,3%, que se situó en el 9,8% en el tercero.

Respecto al desempleo, pese a los efectos paliativos de los Ertes (prorrogados sucesivamente por el Gobierno), no ha dejado de subir a lo largo del año, pasando del 12,8% del cuarto trimestre de 2019 al 16,3% en el tercer trimestre de 2020, según los últimos resultados de la Encuesta de Población Activa (EPA).

De la liquidez a la solvencia

Pasado el verano la amenaza de un rebrote se hacía cada vez más presente y las limitación han supuesto un nuevo jarro de agua fría para la recuperación de la economía. Si las previsiones más optimistas de junio y julio sobre la recuperación de la economía dejaban caer la coletilla de "si no hay rebrotes", con la segunda ola llegó un nuevo baño de realidad con una constatación clara: ni las vacunas impedirán que la recuperación económica sea larga e incierta.

Óscar Arce, director general de Economía y Estadística del Banco de España, ilustraba a mediados de noviembre en treinta *slides* de Power Point la situación, perspectivas y retos de la economía española ante la crisis del Covid. Primera constatación: "en España, el impacto del Covid-19 ha sido particularmente acusado y mucho más intenso que en otras recesiones". Descontados los afectados por los Ertes, la afiliación efectiva a la Seguridad Social, recuerdaba el economista, "llegó a ser un 20% inferior a la de un año antes y la tasa de paro se mantendrá previsiblemente en niveles altos en 2021 y 2022". Los beneficios empresariales han experimentado una reducción significativa y ha subido el apalancamiento. Por su parte, el déficit público del país llegará al 10% y la deuda, en torno al 120%.

"El número de empresas activas se había reducido en octubre un 6%, en términos interanuales" y los concursos sólo se han contenido por la moratoria aprobada por el Gobierno en abril (que impide instar la quiebra de un deudor).

Junto a los Ertes, la movilización de 100.000 millones de euros en forma de avales es la medida económica más significativa adoptada por el Gobierno, un by pass que ha permitido mantener la maquinaria empresarial en funcionamiento durante 2020. No obstante, tal y como advierte Arce, "en la fase actual, el foco se desplaza a los problemas de solvencia".

De hecho, el Banco de España estima que hay riesgo de que casi una de cada diez empresas esté abocada a un proceso de liquidación por ser inviable en el caso de que los efectos de la crisis se alarguen más de lo previsto o por los cambios estructurales que ha acelerado la pandemia en el negocio de las empresas.

7,2%

El FMI prevé que el PIB español rebote en 2021, con un incremento del que se situará en el 7,2%

Al calor de los anuncios de la alta efectividad de las vacunas, las bolsas internacionales, incluida la española, reaccionaron con fuertes subidas en los últimos meses de 2020. El Ibex35, de referencia en España, pasó de unos 6.410 puntos a finales de octubre a cerca de 8.300 a principios de noviembre. Con estas señales positivas, las previsiones del Banco de España para el cierre de 2020 marcaban dos escenarios: pesimista, con una caída del 12,6%, y optimista, del 10,5% (el FMI insistió en octubre con una previsión de caída del 12,8% para España, frente a una caída de la economía mundial del 4,4%).

La vista se desplaza ahora a un 2021 de recuperación: para el FMI, España rebotará un 7,2% (frente a un crecimiento mundial del 5,2%); para el Banco de España, la horquilla va del 4,1% al 7,3%. P12



Nos vas a tener cerca

Porque en tiempos de incertidumbre
es cuando más necesitamos sentirnos
acompañados, protegidos y escuchados.
Porque hoy más que nunca necesitamos
tranquilidad y confianza. Porque queremos
cuidarte, estamos y estaremos a tu lado.

GRUPO
asisa

asisa · asisa vida · asisa dental · asisa care · asisa internacional · HLA Grupo Hospitalario

OFTALVIST · UR · analizA · Tica Consulting · RESONA · otoaudio · HLA Health Services

El mundo se paraliza y Europa reacciona

La economía global entró en 2020 en recesión a causa de la pandemia, dejando la peor parte para las economías avanzadas y, particularmente, para la eurozona.

POR CHRISTIAN DE ANGELIS

La realidad se empeña obstinadamente en poner en un brete a teóricos como Francis Fukuyama, quien en 1992 publicó *El fin de la historia y el último hombre*. El ensayo del politólogo estadounidense de ascendencia japonesa vaticinaba que, tras la derrota del bloque soviético con la caída del Muro de Berlín de 1989, la historia entendida como lucha de ideologías había terminado, dando paso a un mundo basado en la democracia liberal. Los atentados del 11 de septiembre de 2001 primero y la Gran Recesión de 2008 después dieron en el pensamiento contemporáneo mucha más fuerza a pensadores como Samuel Huntington, inventor de la teoría de choque de civilizaciones; Ulrich Beck, con su sociedad del riesgo, o Zygmut Bauman, con la modernidad líquida. El estallido en 2020 de la pandemia del Covid-19 ha puesto en valor a Nassim Taleb y su teoría premonitoria del cisne negro. Por si cabía algún género de dudas, 2020 ha demostrado que la historia está lejos de acabarse.

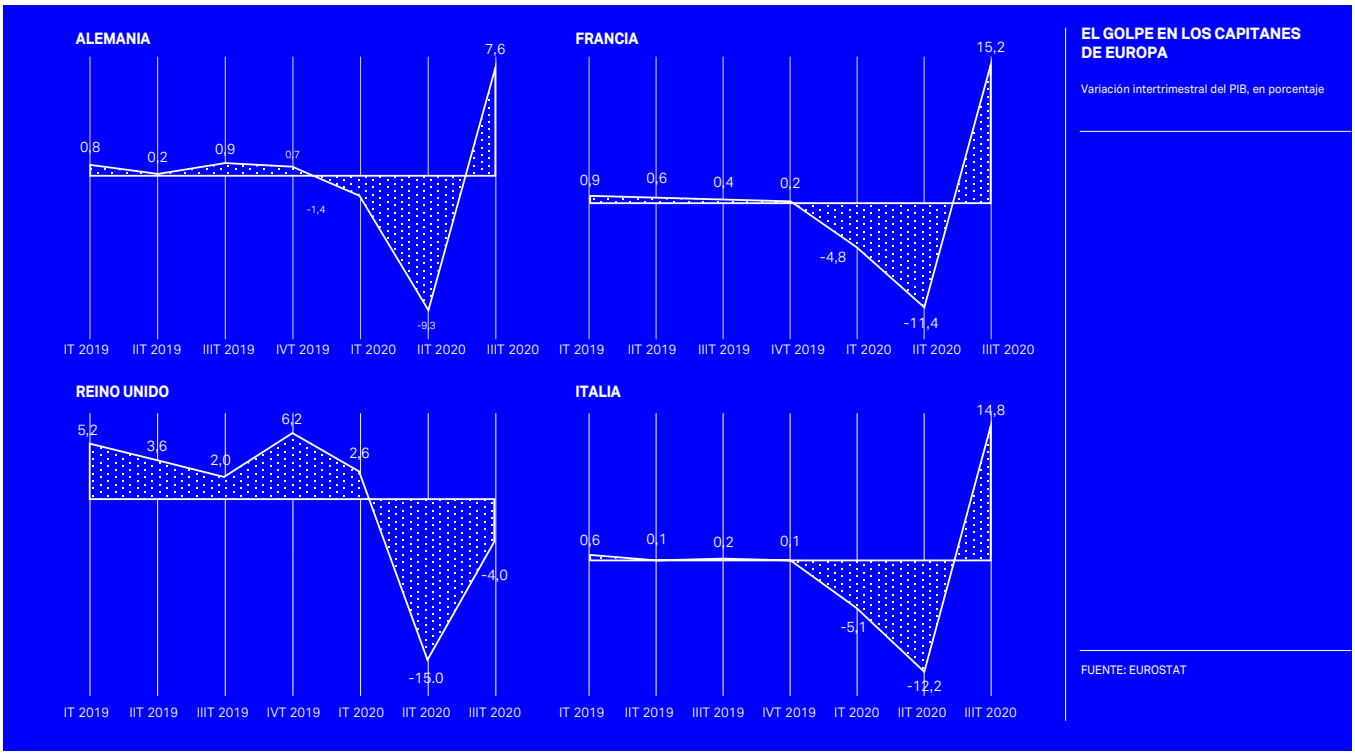
"Setenta y cinco años después de la última Guerra Mundial, el mundo se enfrenta de nuevo a una batalla mundial; esta vez, toda la humanidad lucha en el mismo bando contra la enfermedad por coronavirus". La grandilocuencia que refleja el documento de recomendaciones difundido en junio por Naciones Unidas evidencia la trascendencia de esta pandemia, que requerirá "rehacer y reimaginar las estructuras mismas de las sociedades" y que, al mismo tiempo, "señala el camino para aumentar la resiliencia a las futuras conmociones, sobre todo las derivadas del cambio climático".

El Covid-19 ha supuesto para la economía global un *shock* sin precedentes en la historia moderna, incluso poco comparable con anteriores catástrofes, guerras o crisis económicas precisamente por el hecho de que hoy la economía mundial está mucho más globalizada que en el siglo XX. Todavía es aventurado estimar las consecuencias a largo plazo de esta pandemia, que está llamada a dejar una huella imborrable en toda una generación a escala global, pero sin duda puede hacerse un primer balance de daños a corto plazo.

"Devastación económica" es una de las expresiones utilizadas por Kristalina Georgieva, directora gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI), para referirse a las consecuencias económicas del Covid-19. Georgieva ya alertó en abril de unas "perspectivas sombrías" en que la actividad económica internacional "disminuirá en una escala que no hemos visto desde la Gran Depresión". "Este año 170 países sufrirán caídas del ingreso per cápita, en tanto que hace apenas unos meses proyectábamos que 160 economías registrarían un crecimiento positivo del ingreso per cápita", resumía.

El FMI ha ido modulando sus proyecciones para la economía mundial a lo largo de 2020 (presenta sus previsiones cada año en abril, junio y octubre), estimando una contracción para 2020 en los tres casos: del 3,3% en abril, del 5,2% en junio y del 4,4% en octubre, con cambios sustanciales que muestran la volatilidad e incertidumbre del momento. En las últimas estimaciones se anticipa una contracción del 5,8% en el Producto Interior Bruto (PIB) de las economías avanzadas y del 3,3% en los mercados emergentes, con

El FMI ha ido modulando sus proyecciones para la economía mundial: en octubre pronosticó una caída del PIB global del 4,4% para 2020



EL GOLPE EN LOS CAPITANES DE EUROPA

Variación intertrimestral del PIB, en porcentaje

FUENTE: EUROSTAT

una contracción derivada del 10,4% en el comercio mundial de bienes y servicios.

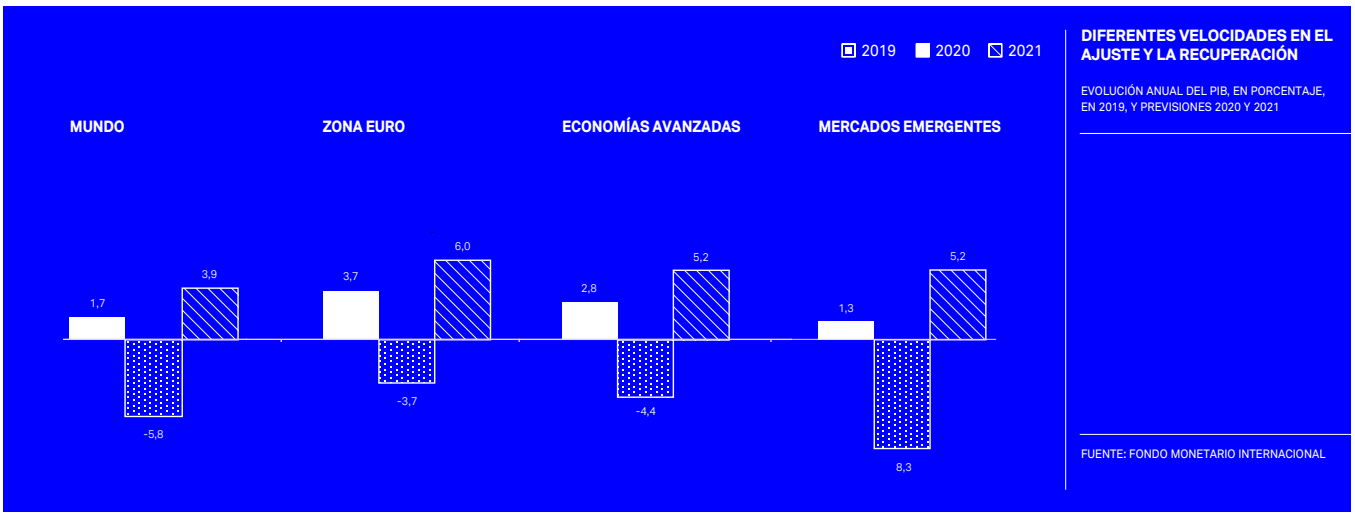
Para la eurozona, las previsiones del FMI son particularmente negativas: según estas, la economía del conjunto de países del euro se habría retraído un 8,3%, con ajustes por encima de la media en el caso de Francia (9,8%), Italia (10,6%) y España (12,8%), y por debajo en Alemania (6%). En el caso de Reino Unido, a cuyas incertidumbres se suma también el efecto del Brexit, el FMI estimaba una caída del PIB del 9,8%.

Ahora bien, en noviembre los datos del Eurostat apuntaron a una expansión récord en el tercer trimestre del 11,6%, frente al retroceso del 11,4% registrado entre abril y junio y la contracción del 3,3% del primer trimestre.

Para la Unión Europea (UE), el Covid-19 fue el pasado año un catalizador para un cambio sustancial en su política económica, que a diferencia de lo ocurrido en la anterior crisis dejó a un lado a los defensores a ultranza de la austeridad para aprobar un plan de rescate sin precedentes en el proyecto europeo. Tras las críticas iniciales por la falta de una respuesta unitaria de la UE a la crisis sanitaria, en julio los 27 aprobaron un paquete de estímulo dotado con 1,8 billones de queros que, según la propia Comisión Europea, "ayudará a reconstruir la Europa posterior al Covid-19, que será más ecológica, digital y resiliente".

La crisis también ha permitido a la vieja Europa a construir un discurso propio y más creíble que nunca en torno al futuro de la economía y el proyecto europeo. "Quiero que NextGenerationEU ponga en marcha una ola europea de renovación y convierta nuestra Unión en líder de la economía circular", dijo, por ejemplo, Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea, en el último discurso sobre el estado de la Unión. "Es el momento -afirmó- para que Europa lidere el camino desde esta fragilidad hacia una nueva vitalidad".

Las negociaciones por el Brexit, cerradas *in extremis* en Noche Buena, marcaron los últimos meses en la política comunitaria, junto a las tensiones con Hungría y Polonia por su voluntad de paralizar los presupuestos europeos si no se modifica el mecanismo que condiciona el dinero comunitario al respeto del estado de derecho. P12



DIFERENTES VELOCIDADES EN EL AJUSTE Y LA RECUPERACIÓN

EVOLUCIÓN ANUAL DEL PIB, EN PORCENTAJE, EN 2019, Y PREVISIONES 2020 Y 2021

FUENTE: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Boris Johnson: entre el negacionismo y el Brexit

↓ POR IRIA P. GESTAL

El político británico se enfrenta a una dramática crisis de popularidad tras poco más de un año en el cargo. Durante este último año, renegó del coronavirus, fue infectado él mismo y terminó cerrando (dos veces) la actividad económica. En la recta final, se enfrentó a un último desafío: el fin del periodo transitorio del Brexit.

Boris Johnson tiene sus propios motivos para querer olvidar este año de caos, crisis y pandemia. El primer ministro británico comenzó 2020 con una desbandada de apoyos por su gestión del Brexit en enero, estuvo al borde de la muerte en marzo por Covid-19 tras negarse a cerrar el país y para diciembre la prensa británica ya hablaba de posibles sucesores de un primer ministro que apenas lleva un año y medio en el cargo.

Aunque sin llegar al perfil negacionista de presidentes como Jair Bolsonaro o Donald Trump, Johnson fue el dirigente europeo que más apostó en los inicios por quitar importancia al virus, cuando países de su entorno comenzaban ya a cerrar fronteras y a suprimir toda la actividad no esencial. Su primera opción fue simplemente dejar que el virus se extendiera, aspirando a una inmunidad de rebaño que ha demostrado ser una estrategia peligrosa e ineficaz. El 23 de marzo, Johnson finalmente claudicó y decretó tres semanas de confinamiento, pero era tarde. "Reino Unido camina dormido hacia el desastre", decía *The Sunday Times* en abril. Cuatro días después de decretar la medida, el propio *premier* contrajo el virus .

Llegando al límite, tras superar uno tras otro los diferentes *deadlines* de la negociación, Reino Unido y la Unión Europea lograron en Nochebuena un acuerdo comercial y de seguridad. Johnson logró así evitar un Brexit duro con consecuencias aún más negativas para la economía británica. Ahora tiene que venderlo como una victoria entre los *brexiters*.





Ponemos nuestro talento y compromiso en acercar soluciones ágiles y personalizadas de prevención y precisión.

Diagnóstico

Telemedicina

Oncología

Big Data

atrys

Medicina de precisión para las personas

EEUU 'despide' a Trump y fía su futuro económico a la keynesiana Yellen

Tras unas elecciones históricas en el país, el demócrata Joe Biden se convertirá en el próximo inquilino de la Casa Blanca con la voluntad de volver al multilateralismo.

Con un presidente negacionista, Estados Unidos se ha convertido en el país con más contagios por Covid-19: hasta quince millones de personas. El mismo Donald Trump sufrió la enfermedad.

Joe Biden ha elegido como secretaria del Tesoro a la expresidenta de la Reserva Federal, una economista de prestigio que aboga por los planes de estímulo.

POR CHRISTIAN DE ANGELIS

Del populismo del *America first* de Donald Trump al multilateralismo de Joe Biden y su *America is back*. De las bajadas de impuestos y el reparto de cheques de Trump (con el correspondiente aumento de la deuda pública) a la ortodoxia keynesiana de Janet Yellen, ex presidenta de la Reserva Federal y propuesta por Biden como próxima secretaria del Tesoro estadounidense.

Estados Unidos vivió el pasado noviembre unas elecciones históricas que pusieron de manifiesto la polarización del país y poniendo a prueba sus estructuras democráticas de estado. Los comicios tenían como protagonista a un presidente estadounidense, Donald Trump, dedicado a dinamitar las normas básicas del *fair play* político, como había hecho cuatro años antes contra Hillary Clinton, y abonado a los insultos y bulos que debían ser censurados hasta por las redes sociales.

Tras semanas con el país y el mundo en vilo, los diferentes estados en los que el demócrata había ganado las elecciones fueron certificando la victoria de Joe Biden. Además de ser el ganador del voto popular con más apoyos de la historia, el próximo presidente de Estados Unidos logró finalmente una amplio margen de votos electorales (306 contra 232 de su rival republicano).

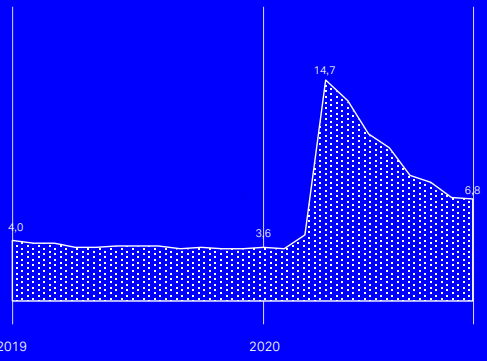
Situación del país

Con el negacionismo de Trump, el Covid-19 ha dejado en la primera potencia mundial quince millones de contagios y, al cierre de esta edición, más de 284.000 fallecidos. No obstante, Wall Street y algunos indicadores económicos habían dado alas a un presidente que no dudaba en afirmar que Estados Unidos había vivido bajo su mandato "la mayor economía de la historia del mundo". En términos trimestrales, la economía estadounidense creció un 7,4% en el tercer trimestre tras la caída del 9% del periodo anterior. El desempleo, por su parte, se situó en el 6,7% en noviembre tras crear 245.000 puestos de trabajo, frente a los 638.000 registrados en octubre, si bien el mercado laboral del país norteamericano continúa lejos de recuperar los 20,7 millones de puestos

EL PIB REBOTA TRAS DOS TRIMESTRES DE CAÍDAS
VARIACIÓN INTERTRIMESTRAL, EN PORCENTAJE



EL PARO SE DISPARA Y SE CONTIENE
TASA DE PARO SOBRE LA POBLACIÓN ACTIVA



ESTADOS UNIDOS, ANTE EL IMPACTO DE LA PANDEMIA

FUENTE: US CENSUS BUREAU



El Covid-19 llegó más tarde a Estados Unidos que a Europa, pero su efecto en la población ha sido más devastador. El equipo de Biden planea ahora inyectar entre dos billones y tres billones de dólares para reactivar la economía.

de trabajo eliminados entre abril y mayo por la pandemia. Lo que sí ha mostrado incesantes ritmos de aceleración es la bolsa: el Dow Jones, índice de referencia en el país, ha subido de forma continuada desde los mínimos de finales de marzo (cuando se contrajo hasta los 18.592 puntos) y en diciembre ya estaba por encima de los niveles anteriores a la pandemia (en torno a los 30.000 puntos).

Cuando tome posesión de la presidencia el próximo 20 de enero, Biden cogerá las riendas de un país que encarará la vacunación masiva contra la pandemia y, al mismo tiempo, los planes de reconstrucción tras el golpe económico del Covid-19. Según las últimas previsiones del Fondo Monetario Internacional, el PIB estadounidense se habrá contraído un 4,3% en el país (por debajo de la caída del 5,8% en el conjunto de las economías avanzadas), pero las previsiones de recuperación también son más contenidas. Según la entidad, el PIB del país remontará un 3,1% en 2021, frente al alza del 3,9% en el conjunto de las economías avanzadas.

"Sé que son tiempos muy duros pero quiero que sepáis que la ayuda está en camino", aseguró Biden a principios de diciembre en un acto de presentación de su equipo económico. "Podemos construir la economía para que funcione para todos, no sólo para unos pocos", añadió.

Si el Senado da el visto bueno a su nombramiento, las riendas de la política económica las asumirá una economista del prestigio de Yellen, quien aboga por el uso de la política monetaria para estabilizar la actividad económica. Los planes de Biden pasan precisamente por subir los impuestos a las grandes compañías e invertir en infraestructuras tecnológicas y de energías renovables, así como por subir el salario mínimo en un país de crecientes contrastes entre ricos y pobres. El gran indicador será en todo caso el empleo y el reto de recuperar diez millones de puestos de trabajo que no se han recuperado en el país tras el impacto de la pandemia.

Asuntos pendientes

La desunión que deja las elecciones de 2020 en el país dificultará sin duda el trabajo del nuevo equipo de la Casa Blanca, que requiere del visto bueno del Senado (donde el Partido Demócrata no tiene la mayoría garantizada) para poner en marcha su primer gran proyecto de recuperación. En concreto, Biden y su equipo prevén gastar entre dos billones y tres billones de dólares en un plan de estímulo económico a corto plazo a través de transferencias a estados y gobiernos locales, con préstamos flexibles a pequeñas y medianas empresas y un aumento de las prestaciones por desempleo.

La mayoría del Senado todavía es posible para los demócratas si ganan el próximo 5 de enero en la segunda vuelta de las elecciones de Georgia: al no haber dado la mayoría absoluta a ningún candidato, la ley del estado obliga a celebrar una segunda vuelta con los dos más votados. Esto convierte a este estado sureño, donde el republicano David Perdue ganó el pasado noviembre por menos de dos puntos porcentuales, en el centro de la política estadounidense.

2nd round

La segunda vuelta de las elecciones en Georgia decidirá los dos puestos clave para definir el color del Senado, que marcará el margen político del gabinete de Joe Biden.

Otro frente importante para la nueva era que se abre con Biden es la guerra comercial con China, que Trump tomó como parte esencial de su política económica y su propaganda política. Los analistas sostienen no obstante que, aunque la tensión dialéctica pude reducirse, es probable que las fricciones no desaparezcan entre dos potencias que pugnan por la hegemonía económica mundial.

En política exterior, Biden ha elegido como secretario de Estado a Antony Blinken, un defensor del multilateralismo con el que el presidente electo de Estados Unidos quiere devolver al país a la esfera internacional abandonada por su sucesor.

Biden se ha propuesto, por ejemplo, regresar al Acuerdo de París de cambio climático, y enarbolar la vía diplomática con Irán, Rusia y los aliados europeos para rescatar el pacto nuclear con la república islámica. EEUU también volverá a la Organización Mundial de la Salud (OMS), después de que Trump decidiera abandonarla en mitad de acusaciones de estar bajo el control de China.P12

Adiós, Trump ¡Hola, Biden!

↓ POR IRIA P. GESTAL



Por si 2020 no hubiera generado ya suficientes momentos para pasar a la historia, en noviembre se celebraron en Estados Unidos unas elecciones presidenciales llenas de récords y primeras veces. Donald Trump, el magnate neoyorkino que doblegó todos los pronósticos en 2016, perdió la reelección contra el exvicepresidente Joe Biden en los comicios más concurridos desde 1900. Trump había ganado las elecciones en 2016 con la baza de que era un *outsider*, un ajeno al sistema. En 2020, fue derrotado por un representante de ese sistema que tanto despreció: Joe Biden, vicepresidente con Barack Obama, un hombre que comunica sin aspavientos y que apela a la necesidad de "sanar" Estados Unidos y "salvar el alma" de la nación.

El relevo, que se producirá oficialmente el próximo 20 de enero, no comenzó bien. Al grito (o su equivalente en Twitter, las mayúsculas) de "count every vote", Trump cuestionó el resultado de las elecciones e incluso inició acciones legales por supuesto fraude electoral, en particular en el abultadísimo voto por correo. Con Joe Biden llegará a la vicepresidencia la primera mujer y la primera persona de color en ocupar el cargo: Kamala Harris. Pero este no es el primer hito de Biden antes de su llegada al poder: el demócrata ha sido el candidato más votado de la historia, con casi 75 millones de papeletas, frente a los 70 millones de Trump, en unos comicios en los que, pese a la pandemia, más del 66% de los estadounidenses acudieron a las urnas. Biden será también el presidente de Estados Unidos de mayor edad de la historia: jurará el cargo con 78 años.

El presidente republicano fue derrotado en las urnas pese a ser el segundo candidato más votado de la historia, sólo por detrás de su oponente. Joe Biden, exvicepresidente con Barack Obama, también ha batido récords: será el presidente de más edad en jurar el cargo y con él entra en la Casa Blanca la primera mujer vicepresidenta.





Salud y alimentación para todos

En un mundo cada vez más conectado y lleno de desafíos, la ciencia y la tecnología se convierten en grandes aliadas para el avance.

Como compañía de ciencias de la vida y guiados por nuestra visión “Salud y alimentación para todos”, nuestros más de 2.300 empleados en España, trabajamos para seguir dando respuesta a algunos de los mayores retos a los que nos enfrentamos en estas dos áreas, al tiempo que reforzamos nuestro compromiso con la sostenibilidad, haciendo un uso más eficiente y responsable de los recursos naturales del planeta.

Síguenos en:

bayer.es
blog.bayer.es

@bayerespanaoficial
Bayer
@bayerespana
Bayer España

Science for a **better life**

China, de epicentro de la pandemia a único ganador en la economía global

El gigante asiático tuvo un fugaz deterioro de su economía, pero será uno de los pocos en cerrar el año con un crecimiento de su PIB, que se elevará en torno al 1,8%.

POR C. DE ANGELIS

China ha sido en 2020 el alumno aventajado en la lucha contra la pandemia y, a pesar de ser el país de origen del Covid-19 y de las evidencias de que intentó ocultarlo a la comunidad internacional, sale reforzado de la crisis mundial provocada por la enfermedad. El país fue el primero en emprender medidas de restricción contra la expansión de la epidemia y puso de manifiesto la efectividad de su cultura social y política, con un nivel de confianza y obediencia en las autoridades desconocido en Occidente.

En abril, mientras en Europa se ponían en marcha las medidas más estrictas de confinamiento ante la subida de los contagios, los hospitales de Wuhan quedaron libres de casos de coronavirus y la gran mayoría de las principales empresas industriales del país habían reiniciado su actividad.

El Producto Interior Bruto (PIB) de China decreció un 9,8% en relación al periodo anterior en el primer trimestre, pero en el segundo ya registró un crecimiento a doble dígito, del 11,5%. La actividad de la industria china también vivió un momento fugaz de flaqueza, cuando en febrero el PMI del sector manufacturero cayó hasta 35,7 puntos, para recobrar el ritmo inmediatamente después hasta un nivel incluso superior a los cincuenta puntos.

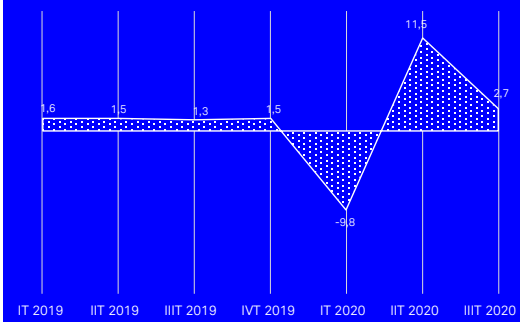
Asimismo, China logró incrementar sus exportaciones en 2020 a pesar de la ralentización abrupta de la economía internacional. En noviembre, las exportaciones en dólares del gigante asiático crecieron un 21,1% respecto al mismo mes del año anterior, encadenando seis meses consecutivos de incrementos. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), China, cuya "rápida recuperación ha sorprendido al alza", será de los únicos países en cerrar 2020 en positivo, con un crecimiento del PIB del 1,9% que se acelerará hasta el 8,2% en 2021.

En 2020 China también ha preparado su décimo cuarto plan quinquenal, que estará vigente de 2021 a 2025 y que, por primera vez, no incluirá un objetivo de crecimiento económico en términos de alza del PIB. El comité central del Partido Comunista Chino (PCC) ha impulsado además una inédita hoja de ruta del desarrollo económico y político para los próximos quince años. Tecnología, medio ambiente y defensa contra amenazas externas son algunos de los ejes de este plan. P12

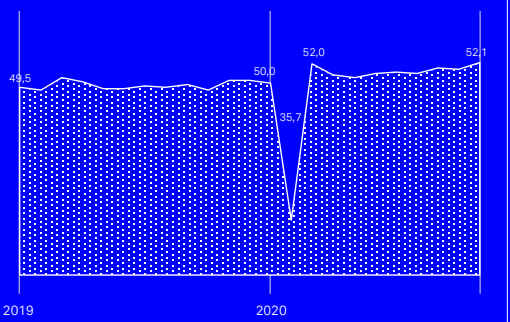
11,5%

El PIB de China registró un crecimiento a doble dígito en el segundo trimestre

EL PIB CAE SÓLO EN EL PRIMER TRIMESTRE
VARIACIÓN INTERTRIMESTRAL, EN PORCENTAJE



LA INDUSTRIA RECUPERA EL RITMO
EVOLUCIÓN DEL PMI DEL SECTOR MANUFACTURERO



LA ECONOMÍA CHINA, TRIMESTRE A TRIMESTRE

FUENTE: OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA DE CHINA

Latinoamérica evidencia sus problemas estructurales con el mayor golpe

A los contagios y el decrecimiento económico se sumaron en 2020 la inestabilidad social en Chile o Perú y el cambio de Gobierno en Bolivia.

POR C.DE ANGELIS

La pandemia ha vuelto a poner en 2020 en evidencia las debilidades estructurales de Latinoamérica, una de las regiones del mundo con una mayor tasa de muertes por la pandemia a pesar de la tardía llegada de la enfermedad a la región y, también, con un ajuste económico más acusado a causa de la pandemia. En octubre, un estudio de la Universidad John Hopkins señalaba a debilidades de la región como la alta informalidad laboral, el hacinamiento y la densidad de población, la pobre infraestructura hospitalaria o la incapacidad de los sistemas sanitarios para desplegar mecanismos de testeo y trazabilidad de los contagios. A ello se sumó el negacionismo de Jair Bolsonaro, presidente de Brasil, mayor país de la región y el segundo del mundo, tras Estados Unidos, con más muertes registradas por la pandemia.

Al golpe de la pandemia se sumaron en 2020 varias crisis locales de importancia. Chile comenzó el año en pleno estallido social iniciado en octubre del año anterior por la subida de precios del transporte público en Santiago y que terminó con 34 muertos y el compromiso del Gobierno en con una nueva agenda social. El pasado octubre, otro brote de protestas enturbiaron la aprobación de la nueva constitución del país, que recibió un amplio apoyo.

Los enfrentamientos violentos entre manifestantes y policías también marcaron la agenda política en Perú, cuyo Congreso depuso a Martín Vizcarra de la presidencia del país, que terminó recayendo de forma interina en el centrista Francisco Sagasti. Perú celebrará elecciones el próximo abril.

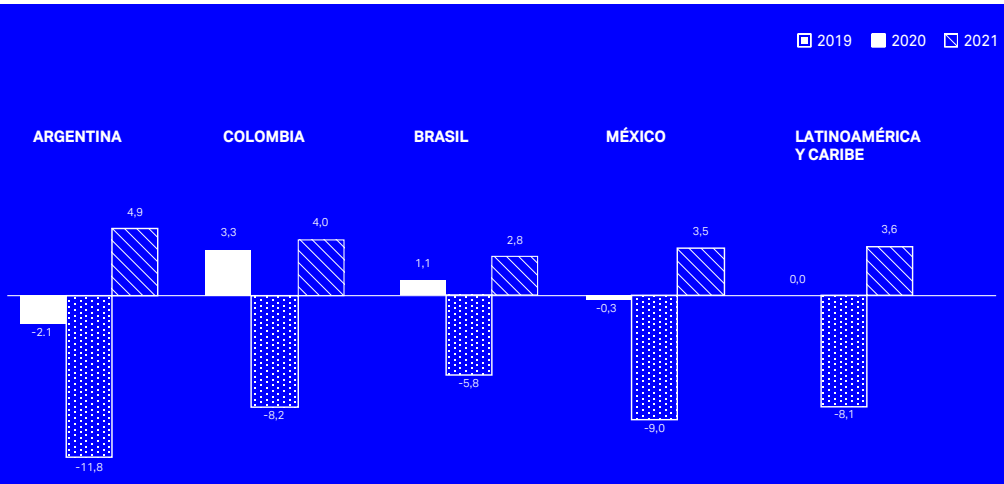
Otro foco estuvo en Bolivia, que celebró sus elecciones presidenciales en octubre y en las que salió elegido Luis Arce, exministro con Evo Morales, después de casi un año de gobierno interino con Jeanine Áñez.

En Venezuela, la actualidad estuvo marcada por unas elecciones boicoteadas por la oposición y sin reconocimiento internacional.

3,6%

El PIB de Latinoamérica y Caribe cayó un 8,1% en 2020 y la recuperación sólo llegará al 3,6%

Con todo, la región concluyó 2020 con uno de los peores resultados económicos del mundo, atendiendo a las previsiones realizadas en octubre por el Fondo Monetario Internacional (FMI). El PIB de América Latina y Caribe cayó, según estas previsiones, un 8,1% en 2020, tras mantenerse plano en 2019, y la recuperación sólo llegará al 3,6%. P12



CAÍDA Y RECUPERACIÓN A DIFERENTES VELOCIDADES EN LATINOAMÉRICA

Evolución anual del PIB, en porcentaje, en 2019, y previsiones 2020 y 2021

FUENTE: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Las importaciones y exportaciones de productos 'farma' se disparan

España importó medicamentos del extranjero por valor de 13.335 millones de euros de enero a septiembre de 2020, un 9,6% más.

Las exportaciones españolas de medicamentos aumentaron un 10,3% hasta septiembre, lo que supone un valor total de 9.756 millones de euros.

El Covid-19 ha impulsado las compras de España del sector farmacéutico, pero también las exportaciones. Las importaciones han aumentado un 9,6%, mientras que las ventas de estos productos se han incrementado un 10,3%. España confió sus adquisiciones principalmente en Estados Unidos, Alemania y Suiza. Por el contrario, los precios de las importaciones y exportaciones españolas de medicamentos sufrieron descensos a causa de la pandemia.

POR DAVID PUNZANO

El Covid-19 dispara las importaciones españolas de la industria farmacéutica, pero también las exportaciones. La pandemia ha impulsado las compras de España del sector *farma* para conseguir productos sanitarios y dar respuesta a la necesidad de suministros debido a la crisis sanitaria.

Las importaciones de la industria farmacéutica aumentó a doble dígito durante los meses más complejos de la pandemia, así como las exportaciones, según los datos de Icex España Exportación e Inversiones.

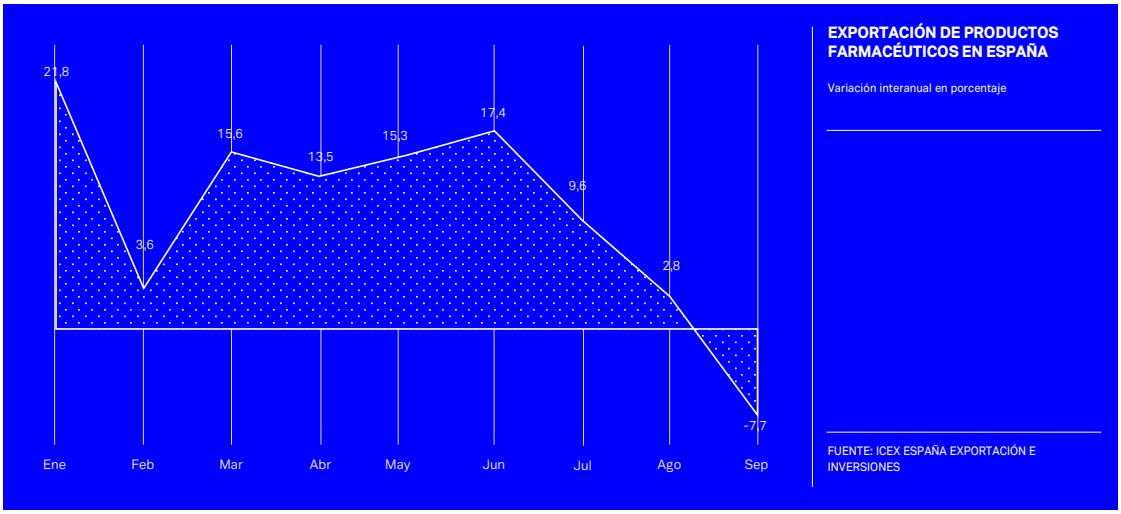
España importó medicamentos del extranjero por valor de 13.335 millones de euros de enero a septiembre de 2020, un 9,6% más respecto al mismo periodo de 2019. En enero, las importaciones de la industria farmacéutica se elevaron un 15,4% en comparación con el mismo mes del año precedente, hasta 1.396 millones de euros. El valor de las importaciones del sector *farma* aumentó hasta 1.444 millones de euros en febrero, aunque redujo su variación interanual, hasta un 5,9%.

A partir de marzo, el valor de las importaciones de la industria farmacéutica española registró cuatro meses consecutivos de crecimientos a doble dígito. El importe de las adquisiciones del sector fue de 1.642 millones de euros en marzo, un 14,4% más; 1.537 millones de euros en abril, 11,4% más; 1.541 millones de euros en mayo, un 11,4% más; y 1.679 millones de euros más, un 20,7% más. En julio, en cambio, las compras del sector farmacéutico al extranjero se frenaron y sólo aumentaron un 0,6%, hasta 1.486 millones de euros.

En agosto, el valor de las importaciones flaqueó, con sólo 1.109 millones de euros, un 9,6% menos. No obstante, en el mes siguiente el valor de las importaciones del sector *farma* volvió a aumentar hasta 1.495 millones de euros, un 9,7% más que en el mismo mes de 2019.

Por su parte, las exportaciones españolas de la industria farmacéutica también aumentaron, incluso más que las importaciones. España exportó fármacos al extranjero por valor de 9.756 millones de euros de enero a septiembre de 2020 frente a 8.844 millones de euros del mismo periodo de 2019, lo que supone un aumento del 10,3%.

Las importaciones y exportaciones españolas de productos farmacéuticos tuvieron una evolución similar a excepción de septiembre. En el noveno mes del año, mientras que las importaciones aumentaron un 9,7%, las exportaciones cayeron un 7,7% en términos interanuales.



La variación interanual del importe de las exportaciones del sector farmacéutico registró su mayor diferencia en enero, con un incremento del 21,8%, lo que se traduce en un valor de 1.607 millones de euros. Como sucedió con las importaciones, la cifra experimentó una moderación en febrero, en este caso se situó en un alza del 3,6%, y después aumentó durante cuatro meses a doble dígito.

El valor de las exportaciones de la industria farmacéutica se elevó un 15,6% en marzo, con 1.167 millones de euros; un 13,5% en abril, con 1.126 millones de euros; un 15,3% en mayo, con 1.169 millones de euros; y un 17,4% en junio, con 1.184 millones de euros.

El alza del valor de las exportaciones del sector farma se redujo hasta un 9,6% en julio, con 1.372 millones de euros, y hasta un 2,8% en agosto, con 786 millones de euros. La tendencia derivó en que en septiembre las exportaciones registraron una caída del 7,7% respecto al mismo mes de 2019, con un valor de 922 millones de euros frente a los mil millones de septiembre del ejercicio anterior.

España importó por más valor productos farmacéuticos de Estados Unidos, con 2.287 millones de euros hasta septiembre, un 5,2% más respecto al mismo periodo del año anterior. Alemania se situó en segunda posición, con 2.036 millones de euros, mientras que Suiza aumentó sus exportaciones a España un 44%, hasta 1.468 millones de euros. El *top five* de proveedores lo completaron Países Bajos y Francia. Los diez principales países exportadores de medicamentos a España sumaron un valor total de 10.612 millones de euros.

En el caso de las exportaciones, el país al que España vendió más productos farmacéuticos fue Suiza, por un importe de 2.033 millones de euros hasta septiembre, un 7% más en comparación con el mismo periodo de 2019. Alemania y Francia, con 1.340 millones de euros cada país, completaron el podio. Los diez principales países importadores de medicamentos procedentes de España alcanzaron un valor total de 7.453 millones de euros.

España multiplicó por 200 las compras de respiradores a China, elevando así el desembolso en estos productos hasta catroce millones de euros

Suministro de emergencia

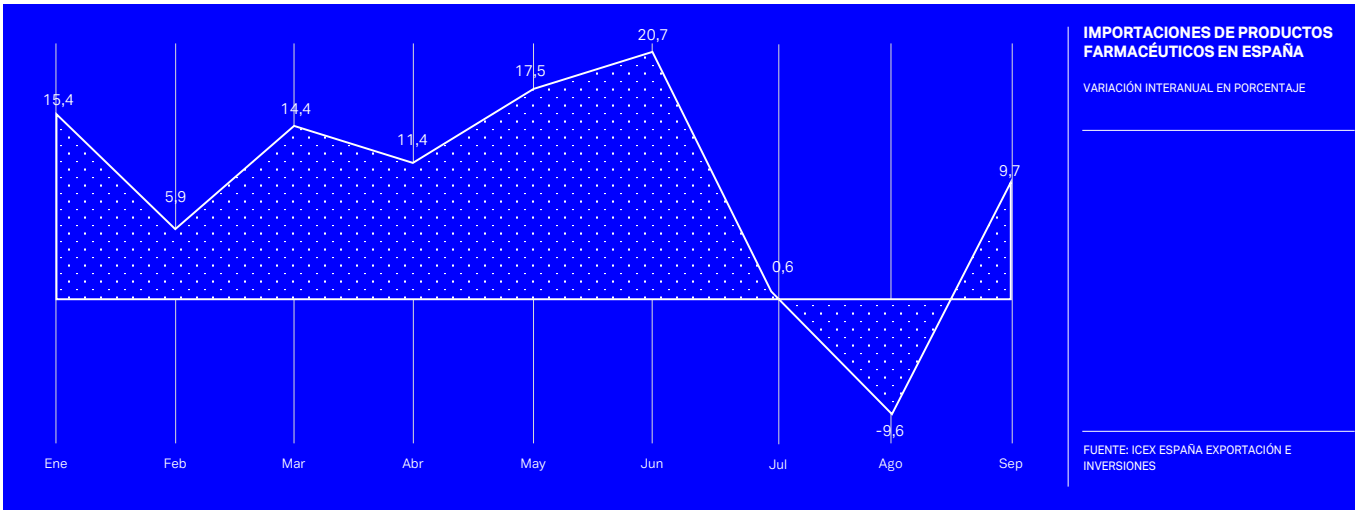
Mientras exportaciones e importaciones de fármacos alcanzaron cifras récord, las compras españolas de algunos equipamientos y productos sanitarios aumentaron de forma exponencial. En abril, en plena pandemia, España multiplicó por 200 las adquisiciones de respiradores a China. El gasto en el cuarto mes del año se elevó hasta catorce millones de euros, frente a los 70.000 euros registrados en el mismo periodo de 2019.

En total, España importó respiradores en abril por un importe de 42,3 millones de euros, frente a 12,1 millones de euros de abril de 2019. Más allá de China, España adquirió respiradores a Alemania por valor de 12,2 millones de euros en el cuarto mes del año y los mismos productos a Estados Unidos por un importe de 4,5 millones de euros.

El director de Infraestructuras, Sanidad y TIC de Icex, Jorge Alvar, señala que, en el estallido de la pandemia, "la demanda de productos sanitarios superó con creces la oferta, en distintos casos se rompió el inventario, algunas reglas básicas saltaron por los aires y se impusieron barreras no arancelarias al comercio".

España también incrementó las importaciones de fármacos de Suiza durante los meses más críticos de la pandemia, entre marzo y julio. El valor de las importaciones españolas de medicamentos en este periodo al país de los Alpes se elevó hasta 872 millones de

España importó productos farmacéuticos de Estados Unidos por valor de 2.287 millones de euros hasta septiembre, un 5,2% más respecto al mismo periodo de 2019



IMPORTACIONES DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN ESPAÑA

VARIACIÓN INTERANUAL EN PORCENTAJE

FUENTE: ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES

euros, mientras que entre marzo y julio de 2019 el importe fue de 591 millones de euros. El aumento interanual del valor de estas adquisiciones de España a Suiza fue del 48%.

El país ibérico incrementó el valor de las compras de fármacos de Estados Unidos y Alemania, que completaron el *top* tres. El presupuesto de las importaciones españolas destinado a medicamentos del país norteamericano ascendió a 1.371 millones de euros, un 12% más, mientras que el importe desembolsado en fármacos de Alemania se elevó un 15%, hasta 1.183 millones de euros. Por último, España concentró sus compras de vacunas durante la pandemia a Países Bajos, Bélgica y Estados Unidos. Sólo estos tres países coparon el 75% del valor de las importaciones de estos productos de España. El importe de las importaciones españolas de vacunas entre enero y septiembre de 2020 se dispararó un 66,9% respecto al mismo periodo de 2019, hasta 429,5 millones de euros.

Los precios, a la baja

Los precios de las exportaciones españolas de medicamentos subieron a ritmos moderados durante la pandemia. El Índice de Precios de Exportación de Productos Industriales (Iprix) registró aumentos interanuales del 2,7% en enero y 2,6% en febrero y marzo, según el Instituto Nacional de Estadística (INE).

El Iprix del sector incluso repuntó en abril, con un alza del 2,9%, pero a partir de entonces decayó aunque sin registrar variaciones negativas.

En mayo, los precios de las exportaciones españolas de fármacos experimentaron un aumento del 2,5%, en junio se moderó hasta un 1,6% y en julio se situó en 0,9%. En agosto, el Iprix de la industria farmacéutica aumentó un 0,7% y en septiembre de situó en el 0,4%. La estadística repuntó en octubre, con un alza del 0,5%.

Por el contrario, los precios de las importaciones españolas de medicamentos sufrieron mayores altibajos. El Índice de Precios de Importación de Productos Industriales (Iprim) no experimentó ninguna variación en enero y aumentó un 0,5% en febrero, antes del estallido de la pandemia.

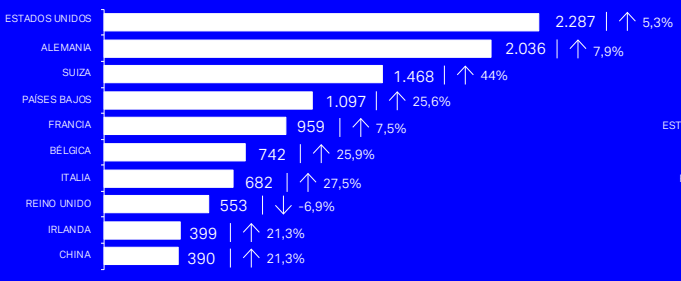
En marzo, los precios de las importaciones españolas de fármacos descendieron un 0,1% y se elevaron un 0,7% en abril. El Iprim se contrajo los dos meses siguientes y volvió a repuntar en julio, con un alza del 0,5%. Sin embargo, los precios de estas importaciones experimentaron una variación interanual negativa del 0,2% en agosto y descendieron hasta 0,5% en septiembre y octubre. P12

972 M DE EUROS

Valor por el que España importó medicamentos de Suiza entre marzo y julio

RANKING DE PAÍSES POR FLUJO DE IMPORTACIONES

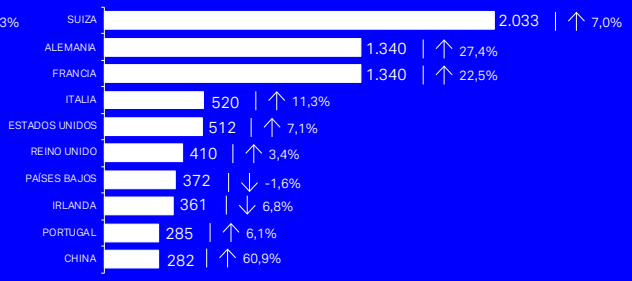
EN MILLONES DE EUROS. DE ENERO A OCTUBRE DE 2020



↑↓ VARIACIÓN INTERANUAL

RANKING DE PAÍSES POR FLUJO DE EXPORTACIONES

EN MILLONES DE EUROS



FUENTE: ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES


Hagamos que
el mundo
sea mejor
Gracias
a todos los **profesionales sanitarios** cuyo coraje y capacidad de adaptación durante la pandemia por COVID-19 han contribuido a un mundo mejor.
Chiesi es el mayor grupo farmacéutico reconocido **B Corp.**
Chiesi
People and ideas for innovation in healthcare
Certified
B
Corporation

Los precios en sanidad, al alza a pesar del Covid-19

El IPC en sanidad, a diferencia del IPC general, se incrementó en términos interanuales en todos los meses de 2020 entre el 0,2% y el 0,5%.

Los precios de los servicios hospitalarios fueron en aumento con la pandemia, mientras que los precios de productos médicos fueron los más perjudicados.

Los precios en sanidad se muestran anticíclicos ante la crisis del Covid-19. El IPC en sanidad registró aumentos interanuales en todos los meses del año, en contraste con el IPC general. Los precios de los servicios ambulatorios fueron los que más se elevaron, los de servicios ambulatorios se mantuvieron estables y los de productos médicos fueron los más perjudicados. El Ipri del 'farma' también pudo esquivar la pandemia, aunque experimentó algunos descensos.

POR DAVID PUNZANO

Los precios en sanidad en España se mantienen al alza a pesar del Covid-19. El Índice de Precios de Consumo (IPC) en sanidad registró aumentos interanuales en todos los meses de 2020 de entre el 0,2% y el 0,5%, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). El IPC del sector empezó con incrementos del 0,5% en enero, del 0,4% en febrero y del 0,3% en marzo. En el mes siguiente, la estadística experimentó su menor aumento del año, con un alza del 0,2% en abril.

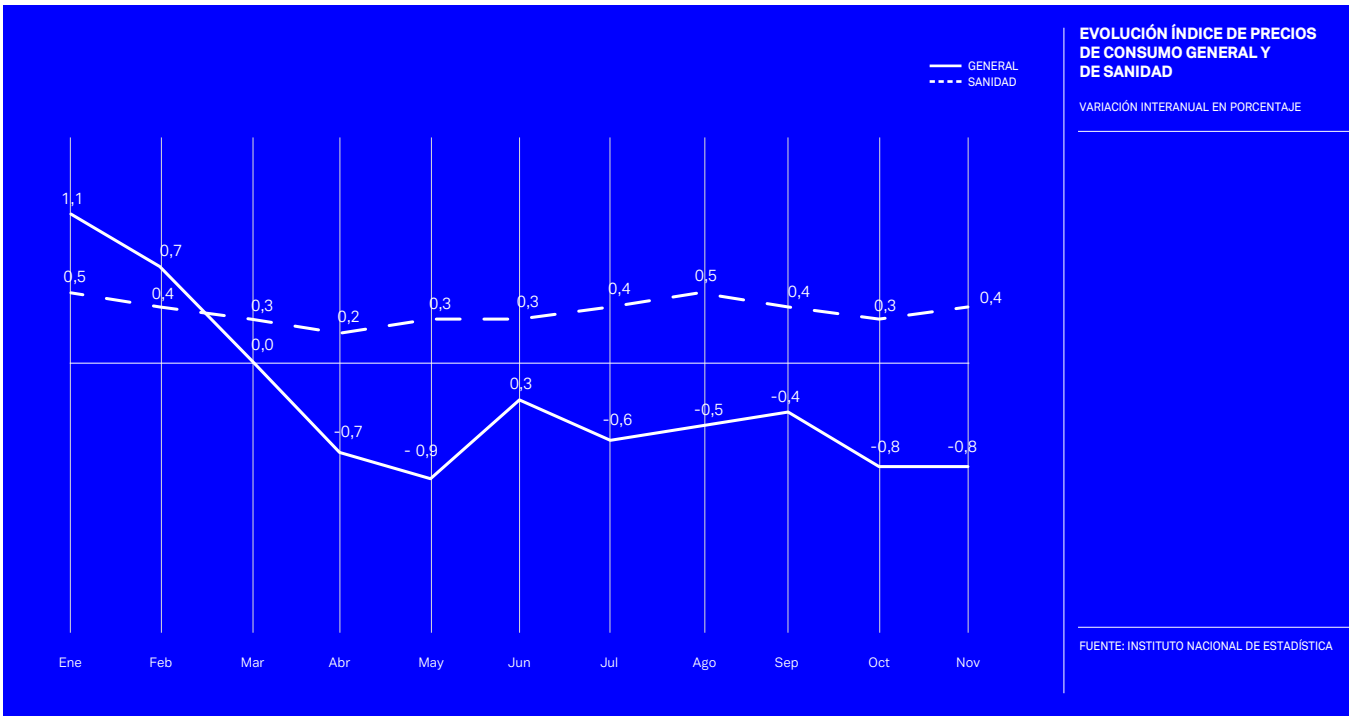
A partir de entonces, los precios de sanidad fueron en aumento hasta volver a registrar un incremento del 0,5% en agosto. El IPC del sector sanitario cerró su evolución en noviembre con una subida del 0,4%.

La evolución de los precios en sanidad en España contrasta con el IPC general. En el conjunto de la economía española, el Índice de Precios de Consumo experimentó incrementos del 1,1% y 0,7% en enero y febrero, respectivamente. Con el estallido de la pandemia, los precios cayeron en abril y registraron variaciones negativas en todos los meses siguientes. En mayo, el IPC descendió hasta experimentar una variación negativa del 0,9% y sufrió caídas en octubre y noviembre del 0,8%.

De entre los subgrupos del IPC en sanidad, destaca la evolución de los precios de los servicios hospitalarios. Los precios de este ámbito registraron una variación negativa del 1% en enero y desde entonces fueron en aumento. La pandemia impulsó estos importes, que en marzo ya se incrementaron un 0,9%. El IPC de los servicios hospitalarios alcanzó su máximo en octubre, con un aumento interanual del 2,9%.

Por su parte, los precios de los servicios ambulatorios se mantuvieron estables durante todo el año. En enero experimentaron un incremento del 1,5% y se moderaron hasta un 1,2% en abril y mayo. En los seis meses siguientes, los precios de los servicios ambulatorios aumentaron un 1,3%.

Por último, los precios de los productos, aparatos y equipos médicos han sido los más perjudicados por la pandemia. A pesar de empezar el año sin variar, los importes de este ámbito registraron datos negativos a excepción de agosto. Los precios de los productos, aparatos y equipos médicos cayeron hasta un 0,4% en



EVOLUCIÓN ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO GENERAL Y DE SANIDAD

VARIACIÓN INTERANUAL EN PORCENTAJE

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

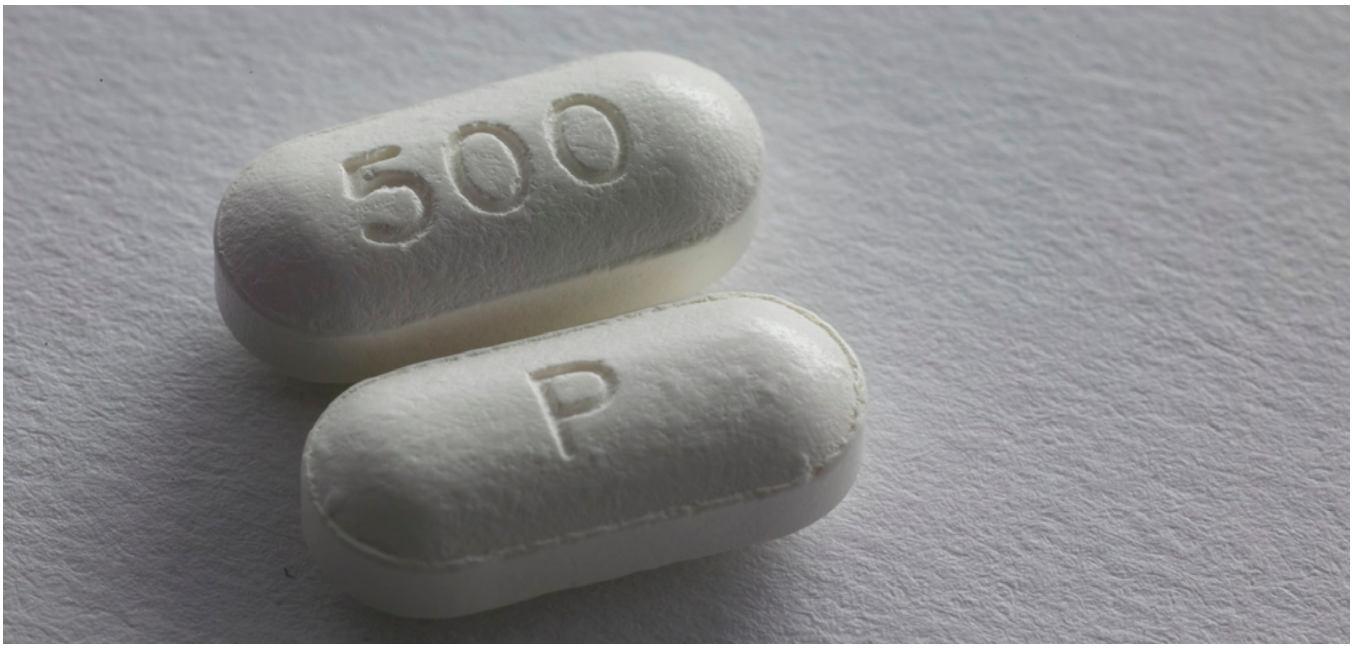
abril, mismo resultado registrado en octubre, y que se redujo hasta un 0,2% en noviembre.

En el caso del Índice de Precios Industriales (Ipri), el sector farmacéutico español pudo esquivar la pandemia mejor que el conjunto de la industria, aunque también sufrió algunos descensos. El Ipri del sector empezó el año con subidas en términos interanuales del 0,8% en enero y 0,7% en febrero, pero no fue hasta marzo cuando se alcanzó el máximo de 2020, mes en que estalló la pandemia en España. Tras el tercer mes del año, en abril el Ipri del sector farmacéutico retrocedió y registró una variación negativa del 0,2%, porcentaje que se repetiría un mes más tarde.

A partir de junio, el sector registró subidas entre el 0,4% y el 0,8%. El Ipri del farma se recuperó y se alzó un 0,5% en el sexto mes del año y un 0,4% en julio. El Ipri continúo creciendo, un 0,6% en agosto y también otro 0,6% en septiembre. Por último, en octubre se alcanzó el mismo dato de enero, un alza del 0,8%.

La evolución del Ipri (que mide la evolución mensual de los precios de los productos fabricados por la industria y vendidos en el mercado interior) de la industria farmacéutica contrasta con el Ipri general, que registró variaciones negativas interanuales en todos los meses de 2020.

El índice experimentó una variación negativa del 1% en enero y la empeoró hasta un 2,2% en febrero. La pandemia agravó más la evolución: los precios de la industria española general cayeron un 5% en marzo, se desplomaron hasta un 8,4% en abril y alcanzaron el peor registro en mayo, con un descenso del 8,8%. Desde entonces, se han registrado recesos entre el 3,3%, de septiembre, y el 6% de junio, un mes antes de que concluyera el confinamiento. P12



La industria 'farma' resurge y el sector sanitario responde al coronavirus

El Índice de Cifras de Negocios de la industria farmacéutica aumentó todos los meses de 2020 en términos interanuales, a excepción de mayo y agosto.

El empleo en sanidad alcanzó el máximo de 1,86 millones de trabajadores en agosto, aunque se redujo ligeramente en noviembre.

La industria farmacéutica española se convierte en uno de los principales dinamizadores de la economía. El Índice de Cifras de Negocios del sector aumentó todos los meses, a excepción de mayo y agosto. Las farmacéuticas cotizadas alcanzaron un beneficio de 780 millones de euros hasta septiembre, un 36% más. El sector sanitario fue al alza, tanto en el empleo, que llegó a un máximo de 1,86 millones de empleados, como en el número de compañías, con 160.849 empresas.

POR DAVID PUNZANO

La industria farmacéutica española resurge en el año del Covid-19 y se convierte en uno de los principales dinamizadores de la economía por su producción, exportación y empleo. Las farmacéuticas nacionales y las compañías multinacionales con filial en España dieron un paso adelante para abastecer la demanda en plena pandemia. El Índice de Cifras de Negocios (ICN) de la industria *farma* aumentó en todos los meses en términos interanuales a excepción de mayo y agosto. Antes del estallido del Covid-19, el ICN del sector se incrementó un 5,2% y 6,4% en enero y febrero, respectivamente. En marzo, el ICN de la industria farmacéutica se disparó un 20,2%, el máximo en 2020. El ICN, indicador que mide la evolución mensual de la demanda dirigida a las ramas industriales, descendió los meses siguientes en el sector hasta registrar una variación negativa del 5,7% en mayo. El índice aumentó ligeramente después, ya que en agosto volvió a caer un 4,7% y en septiembre repuntó hasta un 11,6%.

La evolución del ICN de la industria farmacéutica contrasta con la evolución del ICN general, que sólo experimentó una variación positiva en 2020 y fue en febrero. Mientras que el ICN del sector *farma* aguantó el impacto de la pandemia, el ICN general se desplomó a partir de marzo y registró variaciones negativas hasta septiembre.

En mitad de la pandemia, España se convirtió en el tercer país del mundo con más pacientes en ensayos clínicos del coronavirus. De las 300.000 personas previstas que iban a participar en estudios sobre el Covid-19, más de 25.000 eran pacientes de hospitales españoles, lo que supuso el 8,5% del total, según la Organización Mundial de la Salud (OMS). Sólo Reino Unido y Estados Unidos superaron las estimaciones de España. La OMS también indicó en junio que en todo el mundo habían empezado 556 ensayos clínicos acerca del coronavirus. Hasta 76 de estos se estaban realizando en ese momento en España, lo que le convirtió en el primer país de Europa en número de ensayos clínicos y el cuarto a escala mundial.

Por su parte, las principales farmacéuti-



Faes Farna, Pharma Mar, Reig Jofre, Grifols, Rovi y Almirall aumentaron en más de 200 millones de euros su resultado neto conjunto a cierre del tercer trimestre de 2020.

cas españolas también aprovecharon la crisis sanitaria, a excepción del primer impacto, y dispararon un 36% su beneficio hasta septiembre. Las seis empresas españolas cotizadas del sector *farma* aumentaron en más de 200 millones de euros su resultado neto conjunto a cierre del tercer trimestre de 2020 respecto al mismo periodo de 2019. El beneficio de Faes Farma, Pharma Mar, Reig Jofre, Grifols, Rovi y Almirall alcanzó los 780 millones de euros, lo que supuso un alza del 36%.

Grifols fue una vez más la primera farmacéutica en la clasificación de acuerdo con el beneficio. La compañía especializada en la producción de hemoderivados cerró septiembre con un resultado neto de 485,6 millones de euros, un 14,7% más que un año antes. Sin embargo, la compañía comunicó en junio que pondría en marcha un plan de contención de gastos operativos por valor de cien millones de euros para hacer frente a las consecuencias de la pandemia.

En la misma línea se situó Pharma Mar, que registró un beneficio neto de 131 millones hasta septiembre, frente a las pérdidas de 26 millones de euros del mismo periodo del ejercicio anterior. Faes Farma alcanzó un beneficio de 63,8 millones de euros de enero a septiembre, un 20,4% más respecto al mismo periodo de 2019. Reig Jofré aumentó un 140% su beneficio, hasta 5,3 millones de euros. La farmacéutica indicó que el crecimiento internacional y la venta de medicamentos esenciales compensaron la pérdida de ingresos como consecuencia de la pandemia. Por el contrario, Almirall fue la única farmacéutica española cotizada que registró un beneficio menor a cierre de septiembre en comparación con un año atrás. La compañía fue la más golpeada y registró un beneficio de 57,1 millones de euros, un 41% menos que en el mismo periodo de 2019.

Respecto a las farmacéuticas multinacionales con filial en España, Novartis presentó en septiembre un expediente de regulación de empleo (ERE) para más de noventa empleados de su área respiratoria en España. Más tarde, el grupo acordó en noviembre con los representantes de los trabajadores reducir el ERE a 63 personas. Roche también presentó un ERE para 120 trabajadores en España. La farmacéutica señaló que la medida se aplicaría en forma de prejubilaciones y salidas con indemnizaciones.

Antes del Covid-19, el sector farmacéutico español aceleró y aumentó hasta 356 el número de empresas. La industria farmacéutica del país volvió a incrementar el número de compañías en 2019 tras el retroceso del año anterior, que marcó el mínimo histórico con 341 empresas, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). En 2020 se produjo un relevo en la presidencia de Farmaindustria, la patronal del sector farmacéutico en España. Juan López-Belmonte, consejero delegado de Rovi, fue nombrado nuevo presidente de Farmaindustria para los próximos dos años. El directivo sustituyó a Martín Sellés, presidente de Janssen en España, que también se retirará de la filial de Johnson&Johnson con el 31 de diciembre de 2020. En su nombramiento, López-Belmonte destacó que las prioridades de Farmaindustria son "definir un nuevo marco de colaboración con la administración orientado a controlar la pandemia y reactivar la economía, así como trabajar conjuntamente en una estrategia de país a medio-largo plazo".

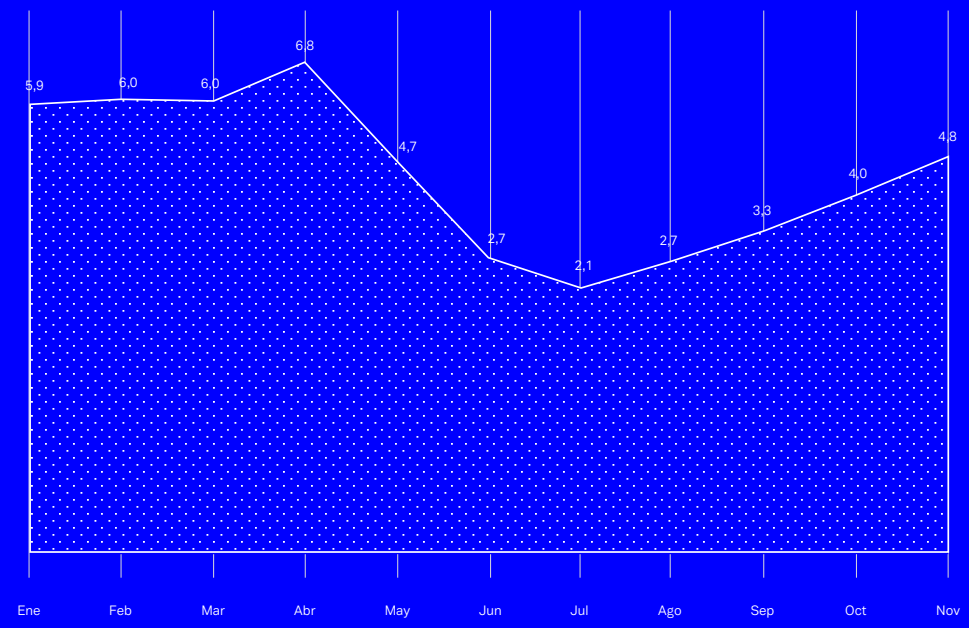


"Trabajaremos con la administración para crear una estrategia de país a medio-largo plazo"

López-Belmonte, presidente de Farmaindustria

780M DE EUROS

Faes Farma, Pharma Mar, Reig Jofre, Grifols, Rovi y Almirall aumentaron un 36% su beneficio hasta septiembre



EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LA SANIDAD ESPAÑOLA

VARIACIÓN INTERANUAL DEL NÚMERO DE AFILIADOS, EN PORCENTAJE

FUENTE: MINISTERIO DE INCLUSIÓN, SEGURIDAD SOCIAL Y MIGRACIONES

160.849 EMPRESAS

El sector sanitario español alcanzó su máximo histórico en número de compañías a 1 de enero de 2020

Empleo al alza en sanidad

En el ámbito sanitario, el empleo en la sanidad española ha aumentado en 2020 todos los meses en términos interanuales. De media, el número de afiliados a la Seguridad Social en sanidad y servicios sociales se incrementó un 4,5%.

El número de afiliados de la salud en España aumentó un 5,9% en enero y un 6% en febrero, justo antes del estallido del Covid-19.

La tendencia se mantuvo en marzo y el empleo en la sanidad española alcanzó su máximo aumento en abril, con una subida del 6,8%, según datos del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

En los meses siguientes, el incremento interanual se moderó hasta registrar una variación de 2,1% en julio. A partir del séptimo mes del año, el aumento del empleo en la sanidad española volvió elevarse hasta experimentar una subida de un 4,8% en noviembre respecto al mismo periodo del año anterior.

No obstante, en términos absolutos el máximo aumento fue de junio a agosto, cuando el empleo del sector sumó 75.000 nuevos trabajadores y alcanzó el máximo de 1,86 millones de personas. Además, la estadística se consolidó en los tres meses siguientes para hacer frente a la pandemia y cerró noviembre con 1,85 millones de afiliados en el sector de la sanidad y actividades sanitarias.

Por último y en vísperas del Covid-19, el sector sanitario español alcanzó su máximo histórico en número de empresas con 160.849 compañías a 1 de enero de 2020, según datos del Directorio Central de Empresas (Dirce) del INE. En comparación con el inicio de 2019, hubo un incremento del número de sociedades dedicadas a actividades sanitarias del 3,7%, lo que supone la creación de 5.790 compañías. Desde 2013, cuando se empezó a publicar esta estadística, el sector sanitario español ha sumado más de 25.000 empresas. Las comunidades autónomas que concentran un mayor número de compañías dedicadas a actividades sanitarias son Cataluña, la Comunidad de Madrid y Andalucía, con 33.000, 30.000 y 24.000 sociedades, respectivamente. P12

El sector sanitario español se concentra en Cataluña, la Comunidad de Madrid y Andalucía, que suman la mitad de compañías

CLINICA BAVIERA

OFTALMOLOGÍA AVANZADA



900 180 100 | **clinicabaviera.com**

El año en el que Zoom entró en todos los ordenadores

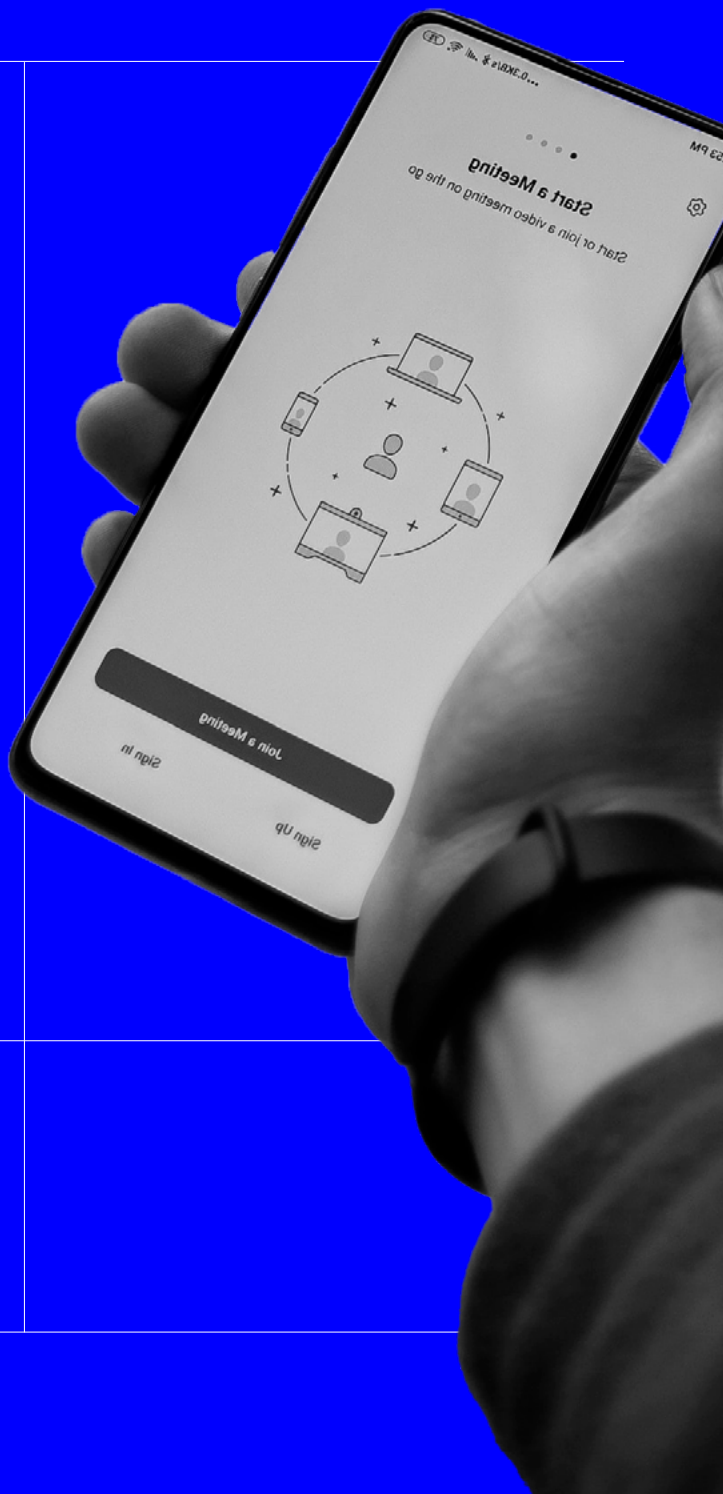
↓ POR MARC VIDAL

Fácil, rápida y con hasta cien participantes. El confinamiento que decretaron los diferentes países a medida que la pandemia avanzaba sin control durante marzo provocó grandes cambios en el día a día de las empresas. Uno de los problemas más importantes que tuvieron que solucionar fue la comunicación con los equipos. La imposibilidad de hacer reuniones presenciales permitió el auge de varias aplicaciones de videoconferencia, aunque Zoom fue la gran ganadora.

La aplicación de la compañía estadounidense se convirtió en la herramienta más usada para crear reuniones virtuales y en tan solo cuatro meses, entre enero y abril, multiplicó por treinta el número de usuarios diarios, hasta alcanzar los 300 millones a finales del cuarto mes del año. Las acciones de la empresa también se dispararon y entre principios de año y noviembre multiplicaron por siete su valor, pasando de 68,72 dólares (57,43 euros) por título el 2 de enero a 478,36 dólares (399,78 euros) por acción el 30 de noviembre.

La compañía fundada por el empresario chino-estadounidense Eric Yuan en 2011 en San José (California, Estados Unidos) no sólo fue utilizada por las empresas: escuelas, instituciones y particulares también la empezaron a usar. Este boom se debe a la facilidad y rapidez de uso (ya que no es necesario tener cuenta para entrar en una reunión) y a la posibilidad de juntar hasta cien personas en una misma videoconferencia, una cifra muy superior a la de otras aplicaciones parecidas.

La aplicación de videollamadas de la empresa estadounidense se convirtió en la herramienta más usada para crear reuniones virtuales durante el confinamiento. Las acciones de la compañía han multiplicado por siete su valor desde enero.





Recupera los tiempos de espera quirúrgica

Ormaweb es el optimizador de procesos para bloque quirúrgico que te ayudará a retomar la actividad programada maximizando el rendimiento de tus recursos

- Automatiza y estandariza la programación y la planificación de quirófanos
- Visualiza en tiempo real la trazabilidad completa del proceso quirúrgico
- Refuerza la seguridad de tus pacientes
- Aumenta la eficiencia del departamento y su rentabilidad
- Mejora la experiencia del paciente y sus familiares
- Explota los datos de tu departamento para aplicar la mejora continua
- Incluye la gestión de bloque obstétrico con partograma y neotano sano

Más de 400 hospitales en el mundo ya utilizan Ormaweb

www.dedalusgs.com | 963 479 123

Dedalus

La entrevista en tres frases

1	■ "Relocalizando parte de la industria se pueden recuperar algunos empleos, pero el entorno seguirá jugando en tu contra"
2	■ "Por primera vez en la historia, la causa de la crisis se solucionará en menos de cinco años; es una situación única"
3	■ "Los jóvenes tienen menos perspectivas de crecimiento, pero su punto de partida es mejor que el de mi generación"

Manoj Pradhan



POR IRIA P. GESTAL

En un mundo de incertidumbre, de desigualdad y de populismos, Manoj Pradhan es un optimista. El economista, formado en la George Washington University y la London Business School, fue director del equipo global de economía de Morgan Stanley antes de poner en marcha su propia empresa de análisis macroeconómico. En 2020 publicó el libro The Great Demographic Reversal.

Su libro se titula The Great Economic Reversal ¿Qué significa esto?

La historia comienza hace 35 años. En ese punto, había dos fuerzas que se unieron. Por un lado, en las economías avanzadas los baby boomers comenzaron a entrar en el mercado de trabajo. Lo que ocurrió entonces es que la tasa de personas que trabajan en relación a las personas que no lo hacen aumentó significativamente en las economías avanzadas. Y eso suele ser muy bueno para el crecimiento, aunque hay más presión sobre los salarios. El otro factor, que ocurrió al mismo tiempo y fue incluso mayor, fue que China empezó a entrar en la supply chain global, junto con Europa del Este. Su integración supuso un incremento del 120% en el número total de trabajadores disponibles en un periodo de treinta años. Es el mayor shock en la industria que ha habido en la historia: nunca antes se había tenido que integrar una cantidad de trabajadores de este tamaño. Eso motivó una deflación persistente, porque la mayor parte de la industria manufacturera se trasladó a China y otros países emergentes, con trabajo más barato. También se fue buena parte de la inversión, así que no había que invertir tanto en las economías avanzadas, pero son las que marcan las tasas de interés. El resultado fue que no sólo bajaba la inflación sino también las tasas de interés.

¿Eso es malo?

Tuvo efectos buenos y malos a la vez. Los buenos fueron que pedir dinero prestado se volvió más barato, así que la gente que antes no tenía acceso a financiación pudo comprar casas, el precio de los activos subió de forma dramática... Pero la parte mala es que hubo un gran aumento en la desigualdad. El populismo que vemos ahora es un resultado de ese aumento de la desigualdad, que está a su vez causado por estas fuerzas demográficas que llevan ocurriendo durante treinta años. El problema ahora, y ahí es donde entra el Great Demographic Reversal, es que el factor subyacente de estos cambios está cambiando.

■ Manoj Pradhan lideró el equipo de análisis económico de Morgan Stanley antes de poner en marcha Talking Heads.

“Asúmanlo: no volveremos a vivir como hace veinte años”

¿Por el envejecimiento?

Exacto, vamos hacia una población más envejecida. Imagínese que sólo hay tres personas en el mundo: dos trabajan y una no. Los tres consumen, y eso crea un efecto inflacionista. A su vez, los dos que trabajan también producen. Si una empresa contrata a alguien para producir supone que el valor de lo que produce es mayor que el coste de su trabajo, así que los trabajadores tienden a ser deflacionarios. Mientras el ratio de gente que trabaja es estable, la inflación está controlada. Pero ¿qué ocurre si de repente una persona trabaja y las otras dos no? Hay dos personas que siguen consumiendo, lo que presiona al alza la inflación, pero una sola trabajando no logra compensar esa subida. Y esto tendrá un impacto muy profundo en muchos aspectos: los precios de los activos crecerán de forma mucho menos agresiva y los tipos subirán en un momento en que la deuda ya es extremadamente alta.

¿Hay un lado bueno?

Sí, que la desigualdad se reducirá. Si los trabajadores son más escasos, las empresas tendrán que invertir y los salarios subirán.

Si parte del trabajo se automatiza con robots, ¿qué ocurrió con esta teoría?

Igual que en los años setenta los puestos de trabajo más baratos se fueron a los países emergentes, la transferencia de puestos de trabajo con la automatización será similar: hoy ya tenemos robots para aspirar la casa, por ejemplo. Sin embargo, los emergentes no han logrado replicar las tareas de mayor nivel: Suecia sigue fabricando sus Volvos y usted sigue trabajando. Uno de los trabajos que más crecerán en el futuro, que será el cuidado de los mayores, es algo que no podrán hacer los robots, al menos no ahora. Esperamos que la automatización destruya parte de los trabajos menos cualificados, porque así esa gente podrá dedicarse a otras tareas, como cuidar de los mayores. Otro ejemplo son los camiones. Si tenemos camiones autónomos podrán usarse durante veinte horas al día, en lugar de ocho como actualmente. Los camioneros perderán sus trabajos, sí, pero no de un día para otro. Además, eso también duplicará los beneficios de los negocios que se encuentran en los dos puntos que conecta el camión, y por tanto podrán contratar a más gente. Por tanto, si se automatiza una actividad no destruye empleos. Lo que deberíamos preguntarnos es si esa persona estaba realmente contribuyendo a la economía y cómo podemos reubicarla si su trabajo se destruye. Así estaremos ubicando la fuerza laboral de forma mucho más eficiente. Además, en los trabajos que no se pueden automatizar se pueden proteger mucho más los salarios.

¿Qué falló en el proceso de globalización?

Durante la historia hemos pasado por procesos de aumento de la globalización y otros en los que ha ocurrido lo contrario. Desde un punto de vista microeconómico, la historia tiene sentido: en España o en Reino Unido no deberíamos estar cultivando bananas o produciendo botellas de plástico. Pero a escala macroeconómica es otra historia. La deslocalización tiene sentido, el problema ha sido la velocidad. Si China no hubiera estado ahí la globalización hubiera sido un éxito. Pero China es tan grande y creció a un ritmo tan rápido que el mundo no ha sido capaz de digerirlo. Creció tan rápido que necesitaba que el mundo creciera a un ritmo cada vez más rápido también. Es un país del tamaño de cincuenta y con una única estrategia, por eso pudo hacer cosas que nadie se podía imaginar. Fue muy lejos y muy rápido, y eso creó desequilibrios tanto dentro de sus fronteras como en los países avanzados.

Si parte del problema fue que no pudimos digerir China, ¿está de acuerdo con las políticas proteccionistas de Donald Trump?

Es una historia universal. El diagnóstico del problema es que la gente está enfadada porque no tienen el mismo acceso al crédito, porque los precios de la vivienda han subido tanto que ya no se las pueden permitir, y porque ya no pueden irse de vacaciones como antes, y además piensan que sus puestos de trabajo se han ido a otro sitio. La pregunta es si podemos hacer algo al respecto. Si volvemos a un sistema completamente cerrado, recuperando el empleo, ocurrirán dos cosas: en primer lugar, sí, recuperas parte del empleo, pero los costes subirán, así que ya no podrás permitirte lo que podías antes. Por otro lado, el crecimiento es una función de dos cosas: del número total de personas que tienes y cómo de productivas son. Quizás ganes un poco de productividad, pero si el número de trabajadores baja, mientras el número de personas que no trabajan sigue aumentando, es imposible mantener el mismo ritmo de crecimiento que hace diez años. Las vidas no volverán a ser a como eran hace veinte años, a no ser que pase algo dramático. Lo que Trump ha hecho muy bien es que ha apelado a la gente de izquierdas que han sido abandonados por los ricos y los políticos. El problema con sus políticas es que sí, quizás se recuperen algunos puestos de trabajo, puedes ganar una mano pero no la partida, porque el entorno continuará jugando en tu contra.

¿Recordaremos 2020 como el año en que algo cambió?

Hay muchas cosas que han cambiado. Nosotros escribimos el libro en 2019 y no teníamos claro a qué ritmo se produciría lo que predecíamos. Antes de la pandemia, muchas tiendas en Oxford Street y la Quinta Avenida estaban cerrando. Y, al menos en Londres, estaban siendo sustituidas por empresas que venden fundas para móviles o imanes. Podríamos pensar que son retailers, pero en realidad son proveedores de servicios para turistas. En la misma línea, en la Quinta Avenida las tiendas están siendo relevadas por cafés, que también son servicios. Con la pandemia, esto se está acelerando. Satya Nadelal, consejero delegado de Microsoft, dice que gran parte de la automatización que iba a ocurrir en los próximos dos años ha ocurrido en dos meses. Pensamos que entre nueve meses y un año después de que se culmine el programa de vacunación comenzaremos a ver inflación de nuevo. Cuando escribimos el libro, pensábamos que sería entre tres o cinco años. También se han acelerado tendencias que no son tan buenas, como el proteccionismo. Y esta falta de confianza global no es eficiente en costes.

Si aumenta la inflación, ¿no es posible que se pongan en marcha políticas restrictivas y que se enfríe la economía demasiado pronto?

Muchos dirán que estamos locos, que el problema ahora es la deflación. La única razón por la cual la inflación todavía no ha colapsado es que yo estoy tomando el mismo café que antes, pero ahora me lo tomo en casa. La gente cree que el desempleo hoy está en máximos históricos, pero en un sentido económico en realidad está en su mínimo histórico, porque todo el mundo que está en el paro está cobrando, así que tu consumo no colapsa. Además, la mayor parte de la gente sigue teniendo trabajo, es sólo que no están gastando. Así que cuando se reabra la economía, no voy a ir a un restaurante cincuenta veces al año porque no fui nada durante todo este tiempo. Esto es importante: no es demanda cautiva, parte de esa demanda ya está perdida. Lo que sí puede ocurrir es que te apetecía comprarte un lavavajillas, o un iPhone, o hacer una reforma en casa, y nunca tuviste la disciplina para ahorrar, y ahora lo has hecho, forzadamente. Tienes dinero que no has gastado que va a ir o a los mercados financieros, o a bienes duraderos o a vivienda.

¿Esto ha ocurrido antes?

Esto es una situación muy única. En las últimas diez crisis, donde quiera que sea, sea cual sea la causa de la crisis, ya sea económica o financiera, no se resuelve hasta dentro de cinco años. En la Gran Recesión, el problema era el sector de la vivienda y el bancario. Pero reparar el balance del sector inmobiliario llevó cinco años, y el de los bancos, ocho. Esta es una crisis única en la que podemos solucionar la causa en sólo un año y medio y vuelves a las mismas condiciones físicas y médicas, o al menos muy similares. Eso nunca ocurre. Es cierto que las empresas que eran más improductivas están en bancarrota o en serias dificultades y que hay sectores muy afectados, pero tienes una enorme política fiscal y monetaria y mucha gente que ha podido ahorrar mucho dinero. Cuando desaparezca el shock de oferta, todos los servicios se reactivarán y aparecerán nuevas fuentes de crecimiento cuando la gente gaste el dinero que ha ahorrado.

¿Y si no se lo gastan?

Puede ocurrir, pero es poco probable. El gráfico del ahorro personal en EEUU en los últimos ocho años se ha disparado. Volviendo a su pregunta, los bancos centrales pueden subir los tipos de interés, pero sería un desastre. El rol de los bancos en esta crisis no es ayudar a la gente, sino a los gobiernos. Janet Yellen dijo que la Fed no puede dar cheques a los hogares, el Gobierno sí, así que implícitamente el rol de la Reserva Federal es asegurarse de que la financiación de los Gobiernos es lo suficientemente barata para que puedan dar el dinero a quien lo necesita. Así que necesitamos más política fiscal, y si luego los bancos centrales suben los tipos, los Gobiernos deberán cortar sus programas expansivos, y entonces sí le garantizo que estaremos en otra recesión global. Así que en los próximos dos o tres años, no se podrá abordar la inflación.

¿Qué ocurrirá con las clases medias?

A escala global, la clase media tiene muchas más esperanzas de crecimiento en los mercados emergentes. Piense en los taxis: en Londres han estado bajo una fuerte presión desde que apareció Uber. Los bancos están cerrando sucursales, porque ahora con Internet no necesitas tantas. En lugares como Indonesia, India o Filipinas, te saltas ese paso, te saltas toda esa inversión en desarrollar una enorme red de sucursales que no vas a necesitar y pasas directamente a otra fase en la que además requieres menos inversión. Así que la distribución de capital es mucho mejor, porque se salta una generación entera de ineficiencias. En los mercados maduros, estamos distribuyendo el capital y luego corregimos los errores. En Filipinas, directamente usan ese cemento, ese capital y esa mano de obra para construir una casa en lugar de un banco. Una de las ironías de los mercados emergentes es que lo que les da esperanza es su ineficiencia. Y cuando arreglas esa ineficiencia creces mucho más rápido.

¿La mayor potencia mundial, tanto económica como culturalmente, cambiará?

Probablemente no en una forma que cambie el equilibrio global. China está en shock, ha sido arrinconada y está bastante aislada geopolíticamente. De algún modo, esto les puede haber hecho un favor. Sin una guerra geopolítica así, parecía que China iba a entrar en un periodo de ralentización, sin demasiada urgencia. Pero cuando hay una urgencia, el Gobierno se centra de una manera increíble, aunque puede que se equivoquen. Ahora, han aprendido algo del pasado y están apostando por la tecnología, por la economía verde, y menos por la vivienda. Y eso puede hacer que su rol en el mundo no sea como el que pensamos. En Occidente siempre tendemos a pensar que las cosas van a ocurrir como queremos, pero la historia nos ha demostrado que no es así. Mientras China está en el foco global, otros países como India están aprovechando para tejer alianzas con Occidente. Así que parece más bien que el mundo será multilateral, pero no veo que la posición global de Estados Unidos vaya a cambiar de una forma significativa. Además, el gran salto de China ya se ha culminado, ahora la población está envejeciendo y están intentando subir en la pirámide, cubrir otras necesidades, pero para cuando llegas al final estás un poco cansado así que será más lentamente.

Los *millennials* dicen que son la primera generación que viven peor que sus padres. ¿Hay esperanza?

Sí. Por un lado, el crecimiento se ha moderado, pero la expansión de la población también, así que no hay un impacto tan grande en la renta per cápita. El segundo factor es su punto de partida. Yo no crecí con un smartphone: mi hijo me mira como si fuera un dinosaurio, aunque yo sé más que él. Han heredado un mundo muy tecnificado, un sistema médico enormemente eficaz comparado con hace una década, un mundo en el que la mayoría de capital está ya colocado, así que su generación se puede permitir pensar en agendas como la población, los objetivos sostenibles… En nuestro tiempo, lo más importante era crecer para asegurarnos que podíamos sobrevivir. Probablemente no pueda comprarse una lujosa villa, pero tampoco es lo que quiere su generación. Son más responsables, porque no tienen que preocuparse tanto por los básicos. Es cierto que tienen menos perspectivas de crecimiento, pero lo que heredaron significa que su calidad de vida no es sustancialmente peor. Además, pueden impulsar políticas, con su voz, que pueden cambiar muchos de los problemas que estoy describiendo. Los que lo tienen peor son las generaciones más mayores, que creen que van a recuperar su vida del pasado. Asúmanlo: no vamos a vivir como hace veinte años. Pero si quieren cambiar el mundo, están en el momento adecuado. P12


Esteve Teijin
La salud en casa
Juntos llegamos
+ lejos
esteveteijin.com

La salud, en el centro: cinco ejes para revolucionar el sistema

Mayor concienciación sobre la salud individual y colectiva, un modelo sanitario más integrado, un sistema dotado de más financiación, un sector que centra la inversión en plena pandemia y un impulso acelerado de la tecnología. Son las principales pautas que expertos, académicos, profesionales sanitarios, economistas y directivos destacan como palancas de transformación para aprovechar esta crisis como una oportunidad. La industria de la salud avanza.

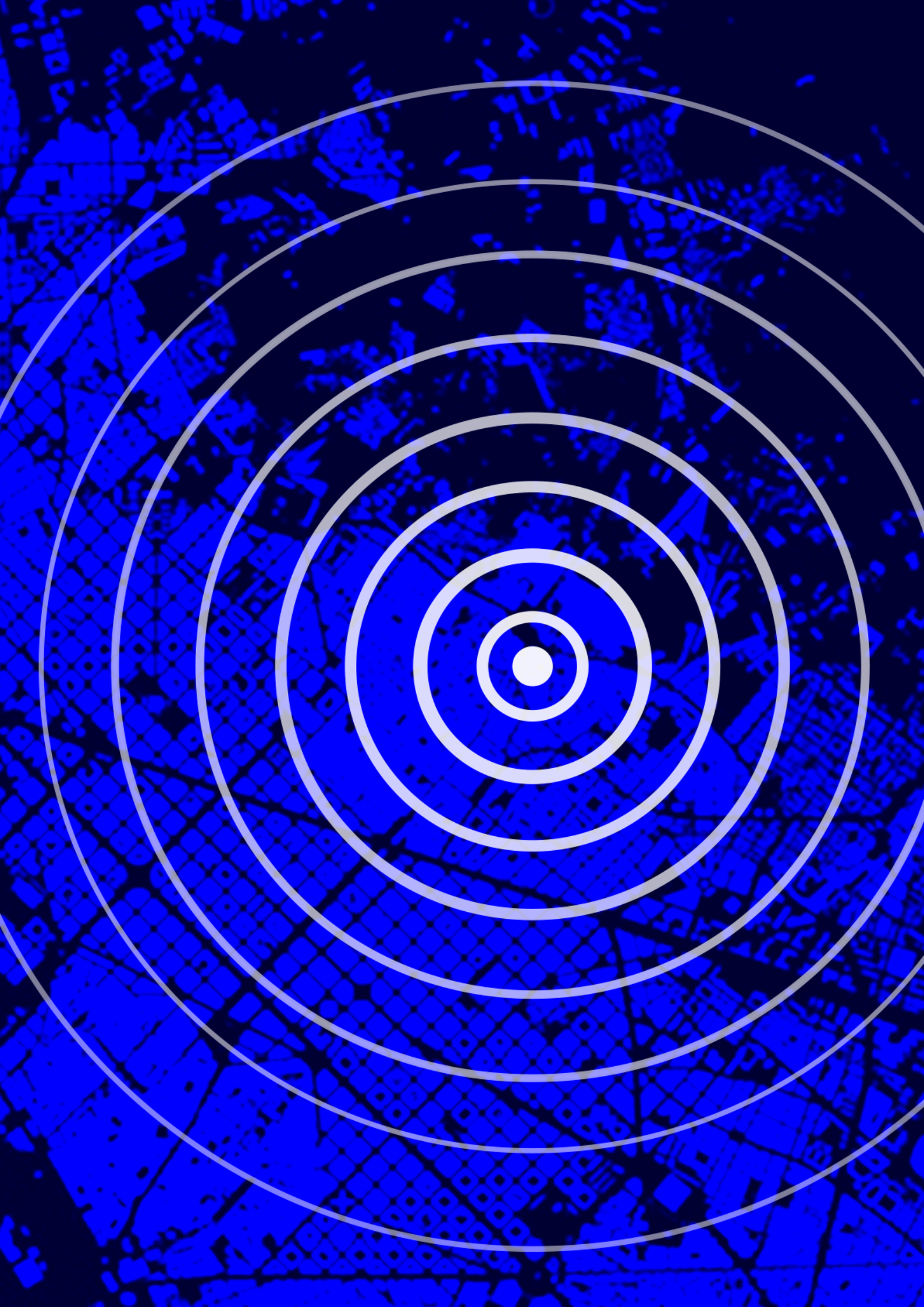
POR DAVID PUNZANO Y ALBERTO ESCOBAR

Si algo ha provocado la pandemia del Covid-19 es un cambio de 180 grados en la sanidad tal y como se entendía hasta ahora, desde el sistema por el cual se rigen los ciudadanos hasta la salud individual de cada persona. La crisis, más allá de ser sanitaria, ha golpeado a la economía, ha cambiado la forma de relacionarse, ha acelerado inversiones que estaban adormecidas y ha disparado el uso de herramientas tecnológicas para trabajar, mantener conversaciones con familiares y con amistades e incluso a la hora de realizar una consulta con el médico.

La pandemia ha situado la salud en el centro del mundo. Nunca antes ha habido una concienciación tan grande en este sentido. El ciudadano se ha visto forzado a tener una mayor preocupación para evitar ser contagiado y ser un foco de infección, los inversores han notado que este sector sale revalorizado y es una apuesta efectiva en estos momentos. Existe además un consenso generalizado para reforzar la atención primaria y sociosanitaria y la tecnología y las nuevas herramientas digitales han venido para quedarse. Es la salud desde cinco ópticas diferentes, pero conectadas entre sí.

Mayor concienciación por la salud

La pandemia ha traído consigo una mayor concienciación por la salud, aunque aún está en el aire su duración. El Covid-19 ha impulsado el protagonismo de medidas higiénicas tradicionales como el lavado recurrente de manos y nuevas normas como el uso obligatorio de mascarillas en espacios públicos y el distanciamiento social. Las consecuencias del coronavirus y la recomendación o imposición de estas medidas han aumentado la concienciación por la salud, pero los expertos dudan de su duración. María López, socia de Boston Consul-



ting Group (BCG), afirma que “la pandemia ha abierto los ojos de la población y demostrado que la salud de la sociedad es vital para asegurar la salud individual”. La experta también destaca que una amenaza de estas características “tiene un impacto más allá del propio sistema de salud y afecta el sistema social y económico”.

En la misma línea se muestra el socio responsable del área de innovación y salud de Grant Thornton, José Antonio Hernández, quien señala que “para concienciar y establecer hábitos son necesarias las estrategias de comunicación”. Más pesimista es la socióloga de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) Maria Jesús Izquierdo, que cree que la mayor concienciación por la salud “no será una situación generalizada a medio plazo”.

Por otra parte, la valoración de la sociedad española del sistema sanitario, tanto público como privado, ha registrado un ligero aumento, así como la preocupación por la atención sociosanitaria, que destacó negativamente durante la pandemia en las residencias. La nota de los españoles a la sanidad privada se situó en 7,5 puntos y a la sanidad pública en 6,9 puntos, según el Barómetro de la Sanidad Privada de 2020 de la Fundación Idis publicado el pasado junio. Además, otra consulta de Sigma Dos señala que el 60% de encuestados indican que ambas sanidades son necesarias, que deben coexistir y complementarse. Izquierdo comenta que también se ha visto incrementada “la percepción del trabajo de los sanitarios, los recursos con los que ha afrontado la pandemia y la reflexión sobre los efectos de la privatización de la salud”.

Respecto a la preocupación por la atención sociosanitaria, López destaca que “la necesidad de dar mayor peso a la atención primaria y la atención sociosanitaria ha sido uno de los aprendizajes del Covid-19 en España”. La experta de BCG cree que estos dos niveles asistenciales cobrarán mayor importancia en el sistema sanitario a partir de ahora. Por su parte, Hernández considera que se están poniendo las bases entre la atención sanitaria y sociosanitaria, aunque “las principales barreras son administrativas y de falta de coordinación”.

Por último, Izquierdo no espera que cambie la actitud de defensa de la sanidad pública en España en un corto plazo. Por el contrario, López cree que habrá una modificación en la transparencia y comunicación de la gestión de futuras crisis sanitarias.

El modelo sanitario, a prueba

La crisis sanitaria ha evidenciado un cambio en la gestión y en la relación entre el modelo de prestación pública y el privado. La pandemia ha exigido el máxi-



● La celeridad con la que se ha apostado por la telemedicina no debe dejar de lado todas sus posibilidades, regulación y una mejor integración con los servicios sanitarios actuales. Los expertos señalan que para valorar la eficiencia de la telemedicina se tendrán que tener en cuenta aspectos vinculados con la ciberseguridad, una mejor regulación e integración con los servicios actuales.

mo del sistema sanitario y una suma de esfuerzos en materia de equipamientos de protección, tecnología, dotaciones e infraestructuras, entre otros aspectos, independientemente de quien haya sido el prestador del servicio.

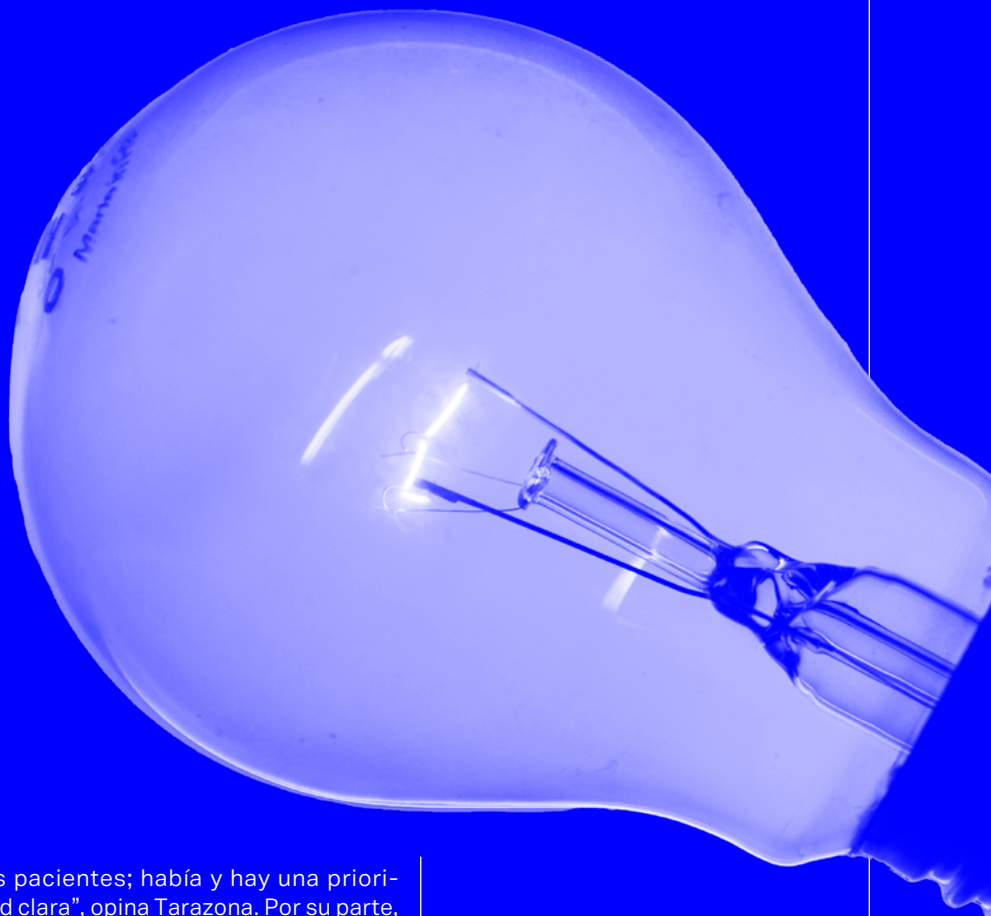
Aunque los expertos descartan que el debate entre sanidad pública o sanidad privada haya concluido, sí coinciden en que se han dado pasos para avanzar en una mayor colaboración y unidad. "La crisis ha puesto de manifiesto que el debate está más en la esfera ideológica y no tanto en la realidad, no podemos dividir la sanidad en base a cómo se financia", explica Boi Ruiz, exconsejero de Sanidad de la Generalitat catalana. Para el también director del máster universitario en gestión sanitaria de la Universitat Internacional de Catalunya (UIC) lo importante es que la persona atendida "se sienta segura, con un servicio de calidad y protegida por la autoridad competente". Ruiz tilda el debate de "estéril".

Es una opinión que comparte la consejera delegada de Ribera Salud, Elisa Tarazona. La directora ejecutiva del grupo hospitalario sostiene que el Covid-19 ha sido "un punto de inflexión" en la colaboración público-privada porque "todo el sector se ha puesto a disposición de las necesidades que tenían los pacientes; había y hay una prioridad clara", opina Tarazona. Por su parte, Gemma Craywinckel, directora-gerente del Hospital de la Santa Creu y Sant Pau, considera que "se le ha pedido al sistema sanitario privado que funcione como el sistema sanitario público y ha sido una muy buena decisión".

Además de esa colaboración, los expertos priorizan el papel que tiene y que debe jugar la atención primaria. Ruiz cree que la sociedad se ha dado cuenta de que "su papel está muy arraigado al antiguo modelo de la seguridad social y que no está adaptado organizativamente para responder a una atención comunitaria". Por su lado, Tarazona ensalza su papel e incide en "reconocer el trabajo que desempeñan los profesionales en primera línea".



● La crisis del Covid-19 ha supuesto la entrada de más de 60.000 millones de dólares en el mercado sanitario. Los expertos coinciden en que el sector sanitario y, concretamente, el biotecnológico continúan captando interés por su rentabilidad y porque sirven para afrontar necesidades como el aumento de la esperanza de vida.



● Para los expertos, el Covid-19 ha provocado a la fuerza cambios desde el punto de vista de la gestión de los directivos de salud. En 2021, los gestores tendrán el objetivo de recuperar aquellos procesos que han quedado en un segundo plano durante 2020.

"La crisis ha destacado que el debate es ideológico y no podemos dividir la sanidad en base a cómo se financia", dice Boi Ruiz

La pandemia también ha demostrado que se debe gestionar de manera diferente a la forma utilizada previamente al estallido del virus. Craywinckel denuncia que el sistema cuenta con buenos profesionales, pero "el déficit de estructuras e infraestructuras ha sido flagrante". Ruiz incluso expone que "estamos en la misma dinámica de siempre", aunque el coronavirus ha provocado que los gestores tengan que adoptar nuevas formas de actuar por "decantación" porque "no ha quedado más remedio". Para el exconsejero catalán, los gestores sanitarios tienen la misión de pensar en "un 2021 donde dejemos atrás el Covid-19" y en "recuperar todo lo que hemos dejado atrás", haciendo alusión a todos aquellos procesos desde el punto de vista administrativo que han quedado en un segundo plano durante el último año como consecuencia de la pandemia.

La financiación, en el punto de mira

Otro de los aspectos que ha dejado en evidencia el Covid-19 ha sido la infrafinanciación que arrastra el sistema sanitario de España. La atención primaria, convertida en el primer bloque de contención ante la pandemia, ha sido derribada en varias ocasiones, lo que ha puesto de manifiesto que se debe dotar de mayores recursos económicos. Vicente Ortún, experto del Centro de Investigación en Economía y Salud (Cres), refleja que "la atención hospitalaria ha recibido una mayor financiación respecto a la atención primaria, por lo que teníamos una musculatura floja para afrontar la pandemia". Mismo razonamiento tienen Ramón Berra, consejero delegado de Miranza, y Rafael Bengoa, exdirectivo de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y exasesor de Barack Obama, expresidente de Estados Unidos, que apuntan al refuerzo de la atención sociosanitaria. Bengoa destaca que "se debe aumentar la preocupación por los crónicos y elevar la financiación para no volver a sufrir las vulnerabilidades de esta pandemia".

El experto pone de manifiesto que se debe ir hacia "un modelo más preventivo y proactivo, que invierte en salud digital y que apoya a los pacientes en la autogestión de su enfermedad". Bengoa sostiene que si no se "invierte bien en los nuevos recursos del sistema, los precios seguirán siendo evaluados en relación con su actividad y no el valor que aportan".

Por su parte, Berra explica que España ha tendido por una lucha de precios a la baja a cambio de volumen y lo considera un error. Mientras que el consejero delegado de Miranza asegura que la tendencia será un incremento de las pólizas para equipararse al resto de países europeos, a Ortún le preocupa. El número de pólizas privadas y las primas han aumentado un 4% durante la pandemia. El experto asegura que "hay una tendencia de acudir al sistema privado y esto implica tener un sistema sanitario público pobre y para pobres". Respecto a las medidas estratégicas para futuras crisis sanitarias, Berra señala que se debería establecer un consenso entre la sanidad pública y la privada en todos los ámbitos. Por otro lado, Ortún refleja que para llegar más



● Ha habido muchas compañías de la industria farmacéutica trabajando en cuestiones relacionadas con el coronavirus y se han revalorizado, así como empresas de otras procedencias que han adaptado su actividad a las necesidades de la crisis sanitaria

La crisis ha supuesto la entrada de más de 60.000 millones de dólares en el mercado sanitario



Rafael Bengoa
Codirector del Instituto de Salud y Estrategia (SI-Health)

"Si no se invierte bien en los nuevos recursos del sistema, los precios seguirán siendo evaluados en relación con su actividad y no el valor que aporta"



Armando Cuesta
Gestor de Abante Biotech y fundador de Ilana Capital

"Los récords establecidos de ofertas públicas de venta y la financiación en biotecnología durante este año será difícil de superar en 2021"



Jaime del Barrio
Responsable del área de healthcare de EY y presidente de la Asociación Salud Digital (ASD)

"La tecnología es un aliado porque se brinda un mayor tiempo de calidad entre el médico y el paciente"



Josep Lluis Sanfeliu
Cofundador de Asabys Partners

"El sector de la salud cada vez tiene más congresos de partnerships"



Elisa Tarazona
Consejera delegada de Ribera Salud

"El Covid-19 ha sido un punto de inflexión en la colaboración público-privada porque todo el sector se ha puesto a disposición de las necesidades que tenían los pacientes"



Externalizar:
más libertad para crecer

Nuestra visión empresarial: ayudar a nuestros clientes a incrementar el foco en su negocio mediante la eficiente externalización de sus procesos no críticos.

Externalizar no es simplemente racionalizar costes; de hecho, esto es solo el principio. Es ganar flexibilidad y eficiencia. Es alinear recursos con los picos y valles de la demanda. Es aliarse con especialistas. Es aumentar la productividad.

Es, en definitiva, más libertad para crecer.

Barcelona
Pl. Europa, 30-32
08902 - L'Hospitalet
T. +34 93 289 76 90

Madrid
C/María de Portugal, 1, Ed. 2, 5ª
28050 - Madrid
T. +34 91 432 78 56

www.grupoctc.com



● La pandemia ha exigido el máximo del sistema sanitario y una suma de esfuerzos en materia de equipamientos de protección, tecnología, dotaciones e infraestructuras, entre otros aspectos, independientemente de quien haya sido el prestador del servicio

preparados a futuras pandemias "se debe incrementar la autonomía como país, apostar por la industria y desarrollar tecnología propia".

Récord de inversión

La salud ha sido el sector del año para la inversión. En 2020, muchas compañías de la industria farmacéutica se han centrado en cuestiones relacionadas con el coronavirus y se han revalorizado, mientras empresas de otras procedencias han adaptado su actividad a las necesidades de la crisis sanitaria. El gestor de Abante Biotech, Armando Cuesta, destaca que "los récords establecidos de ofertas públicas de venta y la financiación en biotecnología durante este año será difícil de superar en 2021".

El número de colaboraciones, fusiones y adquisiciones también se ha visto incrementado a causa del Covid-19, aunque la tendencia ya era ascendente en los últimos años. El fundador y socio director de Asabys Partners, Josep Sanfeliu, explica que "el sector de la salud cada vez tiene más congresos de *partnerships*". Cuesta considera que el próximo año los acuerdos entre compañías mantendrán esta tendencia porque "las grandes farmacéuticas tendrán muchos medicamentos cuyas patentes expirarán, una gran cantidad de tesorería y habrá nuevas clases terapéuticas validadas clínicamente, como las terapias génicas y celulares".

La crisis sanitaria ha supuesto la entrada de más de 60.000 millones de dólares sólo en el mercado sanitario y el salto a cotizar de empresas en fase preclínica. La terapia génica se erige como uno de los sectores más importantes tras veinte años de prueba y error. Sin embargo, Cuesta indica que "es posible que existan síntomas de cierta burbuja en las valoraciones de este subsector de la biotecnología y, por tanto, se requiere más que nunca una gestión activa".

Ambos expertos coinciden en el impulso del sector de la salud y la atracción y rentabilidad que lo caracteriza. Sanfeliu afirma que "a raíz de la pandemia se ha lanzado una nueva carrera en la inversión que se mantendrá durante 2021". Por su parte, el gestor de Abante Biotech cree que "el sector de la biotecnología continuará con el actual interés debido a su rentabilidad y atracción por afrontar necesidades como el incremento de esperanza de vida". En la misma línea, el director de la Asociación Española de Bioempresas (Asebio), Ion Arocena, comenta que "la financiación del sector mantiene una tendencia positiva y que aún tiene recorrido".

Por último y de cara a futuro, Sanfeliu expresa que la industria va a continuar creciendo y "acelerará la convergencia tecnológica multisalud". También hace una apuesta por la tecnología Cuesta, quien indica que "el sector sanitario ya no es tal y es un sector adyacente a la tecnología". El experto destaca que "este siglo es el de la biotecnología y es imperativo que el inversor español sepa verlo y no pierda el tren".

GSK comprometidos con la Agenda 2030

En GSK contribuimos de forma transversal a los ODS a través de nuestra actividad, acción social y alianzas estratégicas, impulsando desde el sector de la salud la consecución del ODS 3 “Salud y bienestar”.



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



La telemedicina, paso a paso

La telemedicina ha avanzado en unos meses lo que no se ha desarrollado en los últimos años. Este es el razonamiento en el que coinciden todos los expertos. El recurso tecnológico ya estaba implementado en mayor o menor medida en los sistemas sanitarios, pero ahora ha registrado el impulso definitivo y que será un antes y después en la sanidad. De todas formas, la celeridad con la que se ha apostado por la telemedicina no debe dejar de lado todas sus posibilidades, regulación y una mejor integración con los servicios sanitarios actuales.

Frederich Llordachs, cofundador y socio de Doctoralia, destaca que "la mayoría de telemedicina que se ha hecho es telefónica" y subraya que "aún no hemos tenido acceso a herramientas que pueden cambiar la actividad asistencial". El experto señala que este recurso debe servir para hacer más con menos, mientras que el responsable del área de *healthcare* de EY y presidente de la Asociación Salud Digital (ASD), Jaime del Barrio, considera que la tecnología es un aliado porque se brindará un mayor tiempo de calidad entre el médico y el paciente.

Respecto a la regulación de la digitalización en salud, del Barrio señala que una de las consecuencias de la pandemia es que se han puesto muchos recursos al alcance de los pacientes sin estar debidamente regulados. El experto apunta que se debe intervenir "la ciberseguridad y privacidad de datos, no para poner barreras, sino para ajustar la realidad a las demandas técnicas y sociales". También comparte este reto el director de Infraestructuras, Sanidad y TIC de Icex, Jorge Alvar, que expresa que "la pandemia ha puesto en evidencia la necesidad de poder atender a pacientes sin requerir su presencia física, hacer seguimiento de patologías y la de tener sistemas de información sin descuidar la ciberseguridad, talón de Aquiles sistemáticamente olvidado de muchos procesos de digitalización".

Por su parte, el cofundador y consejero delegado de Mediquo, Guillem Serra, refleja que "España está un poco atrasada en regulación" y pone de referencia los modelos de Alemania, Reino Unido y Suecia, al igual que los otros dos expertos. Llordachs asegura que "en España se ha optado por el ladrillo por delante del microchip".

Otro de los retos es cuantificar los resultados de la telemedicina. Serra destaca que se deben usar los criterios de morbilidad y mortalidad, que se usan en la sanidad pública, además de un análisis económico. Se tiene que observar si la telemedicina hace más eficiente el gasto sanitario y valorar el número de pacientes y actos en comparación con el servicio tradicional para cuantificar su aplicabilidad. Lo que queda claro es que la pandemia ha hecho que la atención sociosanitaria y primaria cobre un mayor protagonismo del que tenía hasta ahora. Ha dejado estéril el debate entre sanidad pública o sanidad privada y ha puesto sobre la mesa cómo se debe transformar el modelo sanitario en adelante, teniendo en cuenta una mayor implementación de las herramientas digitales. El futuro pasa por más y mejor sanidad. **PI2**



● La pandemia también ha puesto de manifiesto la necesidad de poder atender a pacientes sin requerir su presencia física para hacer seguimiento de sus patologías y la de tener sistemas de información sin descuidar la ciberseguridad



Está ocurriendo: Henry Schein y Casa Schmidt, dos gigantes de la distribución de material sanitario se unen para ofrecer un mundo de productos y servicios nunca visto hasta hoy.

HENRY SCHEIN®

Schmidt
Dental Solutions

www.henryschein.es

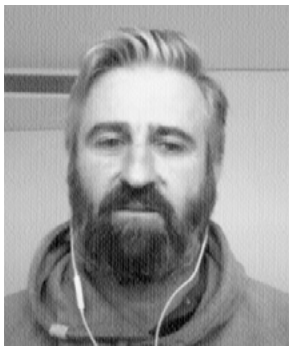
Lecciones de 'management' en pleno confinamiento



7 de abril

Jaime del Barrio
Senior advisor health care de EY

"Es un virus inteligente, un gran estratega. Tiene personalidad propia y le vamos conociendo día a día"



8 de abril

Frederic Llordachs
Cofundador y socio de Doctoralia

"La relación presencial puede hacer que conviertas a un médico en un transmisor de esta patología"



14 de abril

Guillem Serra
CEO y cofundador de MediQuo

"La telemedicina aporta una reducción importante del coste sanitario y también mejora la percepción del valor de la sanidad por parte del paciente"



16 de abril

Daniel Oliver
Director de Capital Cell

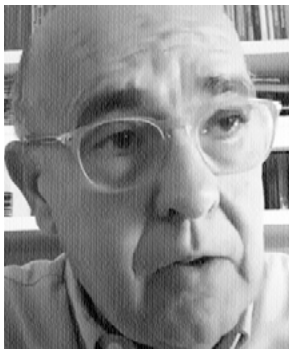
"La industria farmacéutica siempre ha tenido una vida bastante cómoda. Las únicas amenazas son otras grandes *farmas*. Pero el hecho de que todas vivan del mismo negocio dificulta la innovación"

En un momento de incertidumbre, sólo unos días después del inicio del confinamiento, expertos, empresarios y directivos del sector ofrecieron su visión sobre lo que estaba ocurriendo y lo que había que hacer para adaptarse a las circunstancias.
El ciclo de webinars de PlantaDoce captó la atención de cientos de profesionales, conectados la mayoría desde sus domicilios.



21 de abril
Carlos Rus
Presidente de Aspe

"Nuestra puesta a disposición de los recursos se hizo antes de la declaración del estado de alarma"



23 de abril
Boi Ruiz
Exconsejero de Salud de la Generalitat

"El control de la administración de las obligaciones sanitarias de las residencias no ha sido todo lo correcto posible. Seguramente, las residencias no están estructuras de forma adecuada"



28 de abril
María López
Managing Director & Partner de BCG

"¿La ciberseguridad es un riesgo? Sí, pero hoy ya existen un registro digitalizado de datos de los clientes y es gesitonable"



30 de abril
Marta Villanueva
Directora general de Fundación IDIS

"El Covid-19 impulsará una nueva forma estratégica de plantear la sanidad única. Busquemos fórmulas para que todas las capacidades de la industria privada puedan reducir la presión de la sanidad pública"

Preocuparse por los equipos y cambiar la forma de tomar decisiones fueron, en esas semanas decisivas, algunas de las ideas planteadas por primeros ejecutivos de empresas del sector de la salud, la consultoría, el mundo académico o la inversión.



5 mayo

Manel Peiró

Director del Institute for Healthcare Management de Esade

"Dábamos por descontado el valor del modelo de salud y ha tenido que venir el Covid-19 para que nos demos cuenta"

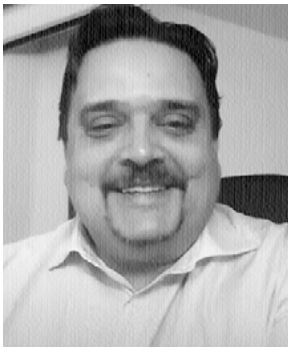


7 de mayo

Oriol Fuertes Cabassa

Cofundador y CEO de Qida

"El nuevo normal va a ser distinto de lo que percibimos y está en nuestras manos que así sea"



13 de mayo

José Antonio Hernández

Socio life sciences & healthcare de Grant Thornton

"Ya es tarde para que la inteligencia artificial (IA) nos salve del Covid-19"

ie
BUSINESS SCHOOL
Executive Education



IMPULSA TU CARRERA PROFESIONAL

INNOVACIÓN EN EL SECTOR SALUD

PROGRAMA DE DIRECCIÓN

LIDERA LOS PRÓXIMOS CAMBIOS EN EL SECTOR DE SALUD Y ACTUALIZA TUS CONOCIMIENTOS Y HERRAMIENTAS DE GESTIÓN SANITARIA.



DESCUBRE MÁS

programasdedireccion@ie.edu

La entrevista en tres frases

1	"Tenemos una oportunidad de oro porque van a llover fondos de la UE como nunca antes en la historia reciente"
2	"Estamos en una transición del sistema sanitario, en el que el sector privado se está abriendo paso a codazos"
3	"Habría que repensar el marco laboral en sanidad pública en España, ya que está demasiado cerca del funcionariado"

Beatriz González



POR DAVID PUNZANO

La catedrática de Economía de la Universidad de Las Palmas y expresidenta de la Sociedad Española de Salud Pública y Administración Sanitaria destaca que se deben aprovechar los fondos de la Unión Europea para crear un ente en economía de la salud y apostar por sectores que tengan alta productividad de valores, como el sanitario.

¿Qué nota le pone al sistema sanitario español?

No me gusta poner nota. El sistema sanitario español tiene grandes ventajas. La primera es que es un sistema de cobertura universal y que bebe de financiación pública, lo que le convierte en un elemento de cohesión social muy importante. Es el gran logro del estado de bienestar en España. El modelo es bueno, pero la atención primaria ha quedado relegada presupuestariamente. A raíz de la crisis de 2008, ha habido un deterioro de los recursos del sistema sanitario público. Como contrapunto, la red privada ha tenido mucho auge en esta última década.

¿Cómo se puede mejorar sistema sanitario?

Un elemento clave es tener una Autoridad Independiente de Evaluación de Prácticas y Políticas Sanitarias. Por otro lado, una parte importante del gasto sanitario no aporta valor terapéutico. O bien, porque se utiliza para actividades que no son efectivas o porque el valor terapéutico es menor relacionado con el coste.

¿Cree que la respuesta por parte del Ministerio de Sanidad acerca esta iniciativa será positiva?

Este ente en economía de la salud lo llevamos pidiendo décadas. Ahora es una oportunidad de oro porque van a llover fondos de la Unión Europea como nunca ha ocurrido en la historia reciente. Estos fondos estarán condicionados a programas que cumplan una serie de criterios, entre ellos que el sistema económico vaya hacia cotas más altas de sostenibilidad, digitalización, productividad de los factores, etc. El programa Next Generation está hecho a medida para impulsar este proyecto.

¿Qué fortalezas del sistema sanitario español han destacado durante la crisis sanitaria?

Ha destacado el liderazgo clínico y la capacidad de respuesta rápida en hospitales. Ha habido una enorme actividad para buscar

■ Catedrática de Economía de la Universidad de las Palmas y expresidenta de la Sociedad Española de Salud Pública.

“Uno de los riesgos es que con la lluvia de dinero se decida alegremente”

soluciones flexibles y rápidas a problemas nuevos e inciertos. Algunos hospitales cambiaron en muy poco tiempo la organización y sus circuitos. A pesar de no tener el espíritu planificador de otros países europeos, tenemos la capacidad de afrontar retos nuevos con soluciones flexibles.

¿Cómo se puede mejorar la relación entre el sistema sanitario y las residencias?

En esto se está trabajando mucho. En parte, es otra de las responsabilidades de atención primaria. Las residencias no son depósitos de ancianos y la atención primaria tiene un papel importante. Se debe mejorar la relación entre las residencias y el sistema sanitario e integrar mejor.

¿La colaboración público-privada del sistema sanitario en España era la óptima para afrontar una pandemia?

La colaboración público-privada en España es muy heterogénea entre comunidades autónomas. Hay diecisiete sistemas de salud y, por ejemplo, el de la Comunidad Valenciana no tiene nada que ver con el de Canarias. La colaboración público-privada ha tomado distintas alternativas a lo largo de los últimos decenios. Es difícil definir la colaboración óptima. En la última década, ha habido un aumento espectacular de la actividad de la red privada. Estamos en un momento de transición del sistema sanitario, en el que el sector privado se está abriendo paso a codazos.

¿Cómo se puede ver afectada esta relación tras la crisis sanitaria?

Con el Covid-19, uno de los principales problemas es el incremento de las listas de espera de la red pública. Durante el confinamiento, todo el sistema sanitario público estaba volcado en el Covid-19 y los otros enfermos no acudieron al sistema sanitario. El aumento de las listas de espera implica que los pacientes acaban en la red privada. La gente acude a la red privada y esto sucede, en parte, porque la red pública no satisface sus necesidades.

¿Es eficiente una gestión de una crisis sanitaria con diecisiete políticas sanitarias diferentes?

No, una de las lecciones aprendidas de la pandemia es que necesitamos un sistema sanitario mucho mejor coordinado del que tenemos. La gobernanza del sistema no es adecuada. El Consejo Interterritorial del Sistema Nacional de Salud de España no es un órgano ejecutivo. De alguna manera, se debería votar por ponderación según la población, pero se evita. En la actualidad, se buscan acuerdos por consenso y esto nos lleva al máximo común denominador, acuerdos de mínimos, en los que todos están de acuerdo. El Centro Estatal de Salud Pública debe ser el ente que coordine la inteligencia en salud pública y coordine mejor las intervenciones en crisis, que requieren de medidas conjuntas.

¿Qué modelo sanitario europeo debería coger de referencia España?

Alemania es un país muy descentralizado, como el nuestro, y no hay problemas de gobernanza. Canadá es otro ejemplo, un país descentralizado y que había vivido una crisis de pandemia anterior en 2003.

¿El sector privado está demasiado atomizado o todo lo contrario?

El sector privado está en un proceso de concentración empresarial claro. Hay un proceso importante de fusiones y absorciones de empresa. Hace veinte o treinta años estaba atomizado. Tradicionalmente, el típico modelo de la sanidad privada en España eran sociedades familiares y de ámbito local. Algunas de estas familias fueron creciendo y comprando pequeñas clínicas.

¿Cómo evalúa el papel de la Unión Europea y la coordinación entre los países contra el Covid-19?

No muy bien. La Unión Europea como estructura política falló bastante en la coordinación. En los primeros meses éramos los países del sur los más afectados y parecía que no iba con los países del norte. Lo que ha hecho bien Europa ha sido la estrategia de vacunas, tomar las riendas y hacer contratos de riesgo compartido con las farmacéuticas que tenían ensayos clínicos en marcha.

¿Ha demostrado la pandemia que faltan buenos líderes y gestores en el ámbito sanitario español?

Al contrario, la pandemia ha destacado buenos gestores. Ha sacado lo mejor de nosotros mismos y ha erigido líderes para gestionar situaciones muy inciertas. También habrá habido algún mal líder o gestor, pero mi impresión en general es buena.

¿Qué piensa del Hospital Enfermera Isabel Zendal?

El centro de Ifema hacía falta en el momento que se impulsó porque se estaba llegando a un colapso en la sanidad pública y estas medidas se gestionaron bien. En un tiempo sabremos el resultado de hospitales como el Isabel Zendal. El problema es que se necesitan más profesionales sanitarios, no hay en paro y han tenido que cogerlos de otros centros.



Beatriz González señala que la pandemia es "un antes y un después para la digitalización en sanidad". La catedrática en Economía cree que el sector tendrá un acelerón importante en los próximos cinco años.

¿Qué le parece el sistema de adjudicación de los productos y servicios sanitarios?

No hubo más remedio que las adjudicaciones de carácter urgente. Si no hubiéramos comprado por este procedimiento, en julio hubiéramos estado esperando el primer suministro. El procedimiento habitual tiene garantías de formalidad, pero no sirve para situaciones de emergencia. Hemos podido acceder a recursos que eran imprescindibles, aunque habrá que hacer una auditoría posterior. El mercado era muy salvaje y el precio del mercado era diez veces mayor que en una situación normal.

¿Se debería establecer un plan estratégico para regular la intervención del Gobierno de España de los recursos privados para próximas crisis sanitarias?

Es una buena idea. La relación público-privada necesita más transparencia y reglas más claras. También en planes de catástrofes, con un plan de emergencia para futuras pandemias.

¿Falta financiación, tecnología o gestión para que el sistema sanitario avance?

Falta de todo. La digitalización es imparable. La telemedicina es una parte muy pequeña de la digitalización de la sanidad. La digitalización es el intercambio de grandes bases de datos que permitirá avanzar en numerosos sentidos. La pandemia es un antes y después para la digitalización. Uno de los riesgos es que con la lluvia de dinero se decida alegremente acometer cualquier cosa. Se debe apostar por proyectos en cuanto al valor que aporten. Estoy convencida que la sanidad va a tener un acelerón importante en los próximos cinco años.

¿Hasta qué punto ha demostrado la pandemia que se debe reforzar económicamente el sistema sanitario?

Es una de las enseñanzas que nos ha quedado claro a todos. Si quieres tener una buena sanidad, necesitas gastar mejor e inyectar recursos al sistema. Con la pandemia, la sanidad ha pasado al primer plano de la agenda política. Se deben acometer proyectos de innovación y renovación. También en otros sectores que tengan alta productividad de valores. Tenemos que dejar de ser un país de camareros y albañiles. El impacto del Covid-19 en España ha sido mayor por la distinta configuración de los sistemas productivos. En España cierran los bares y hay una huelga general.

¿Qué tres decisiones de política sanitaria tomaría si fuera ministra de Sanidad?

Lo primero que haría sería crear la Autoridad Independiente de Evaluación de Prácticas y Políticas Sanitarias. También hubiera tomado la decisión de crear el Centro Estatal de Salud Pública, puesto en marcha recientemente por el Ministerio de Sanidad, y haría una clara apuesta por la atención sanitaria como eje del sistema.

¿Cuál debe ser el papel de los sindicatos en el desarrollo del sistema sanitario?

En la sanidad pública, la reglamentación de recursos humanos se basa en el estatuto. Es una mezcla hecha para profesionales sanitarios entre el régimen de funcionarios y, por otra parte, los convenios colectivos con su negociación sindical. Tener plaza en propiedad es una expresión que me rechina. No podemos seguir así, porque los centros públicos no pueden competir con la sanidad privada. La sanidad pública no tiene los recursos humanos equivalentes por el régimen estatuario y las presiones de los sindicatos. Creo que habría que repensar el marco laboral en sanidad en España, ya que está demasiado cerca del funcionariado. P12

MIRANZA

UNA VIDA QUE VER

IMO Instituto de microcirugía ocular VISSUM

Excelencia oftalmológica para los que buscan el bienestar ocular





Alicante
Albacete
Barcelona
Benidorm
Cádiz
Jerez
Madrid
Manresa
Palma de Mallorca
San Sebastián
Sevilla
Tenerife
Vitoria

miranza.es

La sanidad privada tampoco resiste a la oleada de Ertes

La primera gran compañía del sector de la salud en España en anunciar un expediente de regulación temporal de empleo (Erte) fue Dentix.

En el sector oftalmológico, grupos como Miranza o Clínica Baviera presentaron Ertes para el 72% y el 87% de sus plantillas, respectivamente.

Grupos de reproducción asistida, de oftalmología, de medicina estética y dentales fueron los más damnificados durante la primera ola de la crisis sanitaria del Covid-19 en España. El cierre obligado de centros en el marco del estado de alarma para contener el virus y la imposibilidad de recibir pacientes internacionales y de otras comunidades puso contra las cuerdas al sector privado y decenas de compañías se vieron abocadas a la presentación de Ertes.

POR A. ESCOBAR

La pandemia marcó todo 2020 desde el punto de vista sanitario, económico y social y dejó un escenario económico desolador, del cual las empresas del sector de la salud no pudieron escapar. Grupos de reproducción asistida, de oftalmología, de medicina estética e incluso dentales han sido algunos de los damnificados del Covid-19, viéndose obligados a cerrar la persiana durante semanas o meses e incluso teniendo que recurrir a fórmulas como expedientes de regulación temporal de empleo (Ertes) o a los créditos con aval del Instituto de Crédito Oficial (ICO) para poder continuar a flote.

Desde el sector privado, la patronal Aspe no ha cifrado económicamente el impacto que ha provocado la epidemia en la industria, aunque sí se atrevió a denunciar en el segundo semestre de 2020 lo que calificó como "desamparo de la administración" por la falta de ayudas a las empresas y grupos hospitalarios y clínicos, una situación que deja en el aire el futuro de más de 2.000 centros en España.

La patronal afirmó en el momento de la denuncia que miles de clínicas, especialmente las pequeñas, se verán abocadas a cerrar por no recibir ayudas ante la incapacidad de asumir gastos corrientes. Otras compañías anticiparon antes de cerrar el año que el cierre de fronteras y la imposibilidad de recibir pacientes de otros países ha acabado dinamitando más de la mitad de su negocio.

2.000 CENTROS

Es la cantidad de centros o instalaciones médicas en España que podrían estar abocadas a un cierre definitivo

Las fórmulas más repetidas, sobre todo durante la primera ola de la crisis, fueron los Ertes y en el sector sanitario el primero en saltar a la palestra fue el grupo odontológico Dentix. La compañía optó por llevar a cabo esta medida el pasa-



Dentix fue el primer operador en el sector sanitario privado en presentar un expediente temporal de regulación de empleo (Erte).

do 19 de marzo, una decisión que afectó a casi el 100% de los trabajadores de todas las categorías de su plantilla en España, más de 2.000 personas. La empresa de clínicas dentales argumentó la medida tras verse "obligada" a suspender temporalmente su actividad debido a la crisis del coronavirus, con el cierre de sus centros sanitarios. Con el paso de los meses, la situación del grupo se acabó agravando y, de hecho, presentó concurso de acreedores en diciembre.

Otro de los grandes grupos sanitarios que presentó un Erte fue Vivanta. La red de clínicas dentales, controlada por el fondo de inversión Portobello, recurrió a esta medida durante el confinamiento, manteniendo solamente servicios mínimos. La empresa cuenta con aproximadamente 3.000 empleados en España. No fue hasta el 1 de junio cuando Vivanta empezó a reabrir un total de más de 200 centros por todo el país, aproximadamente el 87% de toda su red.

El dental y estético fue el segmento peor parado durante las dos primeras olas. Desde la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin) calculan que este sector experimentó una caída del 24% en los ingresos en los primeros nueve meses de 2020. La entidad estima que el descenso para el conjunto del año será de un 20%.

No obstante, desde Fenin creen que muchos pacientes han pospuesto sus tratamientos con motivo de la pandemia y por la incertidumbre que ha generado, por lo que se espera una ligera recuperación y que un 60% de las clínicas inviertan en tecnologías durante 2021.

Más allá del dental, el sector oftalmológico también se encontró con la misma situación. Entre los grupos que recurrieron a un Erte se encuentran Miranza y Clínica Baviera. El primero de ellos presentó un expediente para el 72% de su plantilla en España el pasado abril, lo que equivale a aproximadamente 350 trabajadores.

El grupo explicó que "a raíz del estado de alarma decretado por el Gobierno, Miranza procedió, como única vía responsable viable, a la limitación de la actividad en sus centros, focalizándola en los servicios de urgencias oftalmológicas y en atención telefónica de los pacientes". Entre los principales motivos esgrimidos por la empresa para llevar a cabo esta medida, Miranza destacó la especificidad de sus servicios sanitarios, circunscritos al ámbito de la visión; problemas con el suministro de material debido a las roturas de stock y el acceso a los equipos de protección individual (Epis), que está monopolizado por Sanidad.

Clínica Baviera, por su parte, presentó un Erte para el 87% de su plantilla en España. La compañía cuenta con una red compuesta por más de 86 clínicas repartidas por el país, aunque el grupo también está presente en Austria e Italia. P12

El sector dental en España pronostica que el volumen de negocio caerá un 20% a cierre del ejercicio económico 2020

La empresa española adquirió el pasado verano la compañía de telecardiología y teleradiología Itms.

Atrys Health también se hizo con el control de Instituto de Estudios Celulares y Moleculares (ICM) el pasado octubre.

Atrys Health, un revulsivo en el MAB

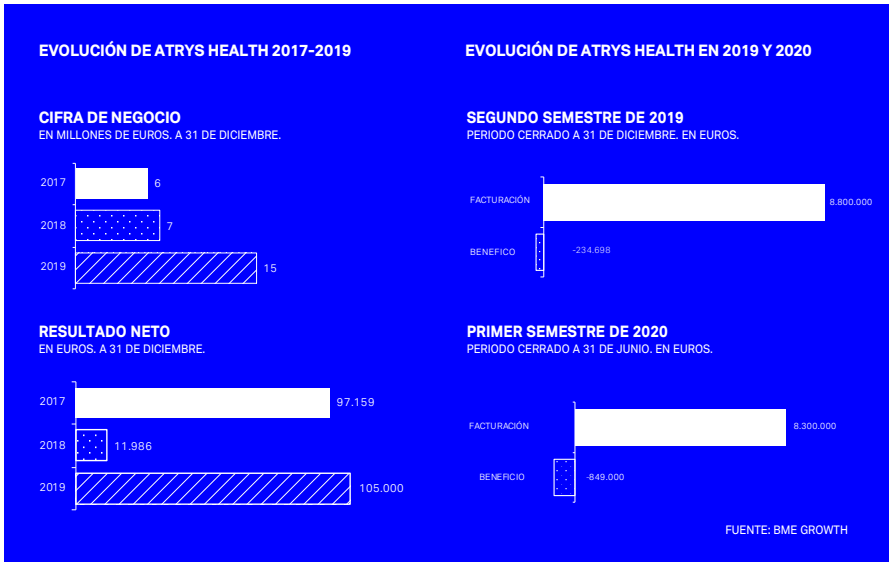
La compañía, especializada en servicios de diagnóstico y tratamiento médico, ha sellado varias operaciones en 2020, tras haber duplicar sus ingresos en 2019.

POR A. E.

Si hay una compañía que mantuvo el ritmo en 2020 esa es Atrys Health. La empresa, cotizada en BME Growth (antiguo Mercado Alternativo Bursátil), especializada en servicios de diagnóstico y tratamiento médico de precisión, tuvo tiempo en el año del Covid-19 de llevar a cabo operaciones corporativas, poner en marcha nuevas tecnologías en hospitales e incluso de cerrar ampliaciones de capital.
El arranque del ejercicio 2020 para Atrys Health estuvo marcado por la subvención de un millón de euros que el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (Cdti) le concedió en enero para dos proyectos relacionados con el diagnóstico del cáncer a través de la biopsia líquida y en el campo de la inteligencia artificial (IA) aplicada al diagnóstico por imagen.
A finales de marzo, la cotizada española dio a conocer los resultados de 2019, año en que registró una cifra de negocio de 14,8 millones de euros, doblando sus ventas respecto a 2018.
El grupo también tuvo que lidiar con el Covid-19 y, de hecho, en junio invirtió medio millón de euros en el desarrollo de kits de diagnóstico. Para ejecutar ese plan, Atrys Health tuvo como socio al operador hospitalario privado Vithas. Con las vacaciones de verano en marcha, Atrys Health cerró una ampliación de capital de 35 millones de euros. La operación estuvo liderada por Onchena, Inversiones Industriales Serpis e Inversiones Inmobiliarias Avilés y por el propio equipo directivo de la compañía. En el marco de dicha ampliación, la empresa adquirió Itms, compañía especializada en telecardiología y teleradiología con presencia en Chile, Colombia, Brasil y Perú.
En octubre, Atrys Health se hizo con el control de la compañía española Instituto de Estudios Celulares y Moleculares (ICM), especializada en la prestación de servicios de caracterización y diagnóstico molecular y en noviembre la compañía presidida por Santiago de Torres compró por 17 millones de euros el grupo portugués Lenitudes, que opera en el sector salud y servicios médicos. Lenitudes ofrece una gama completa de servicios de radiodiagnóstico, medicina nuclear, radioterapia, quimioterapia y otros servicios clínico-oncológicos. Con sede en Madrid, los planes de Atrys Health pasan por seguir incrementando su apuesta por los servicios de diagnóstico y tratamiento médico. P12

35

La compañía cerró una ampliación de capital por valor de 35 millones de euros el pasado verano



Dentix se suma a la lista de otros operadores que en los últimos años se han vsito abocados al cierre como Funnydent o iDental.

La compañía dental reabrió sus centros en España en el segundo semestre del ejercicio 2020, pero se declaró insolvente en octubre.

Dentix, otro gigante del dental en 'fuera de juego'

La compañía dental española entró en concurso de acreedores a finales del ejercicio 2020, acumulando un pasivo superior a 150 millones de euros.

POR A. ESCOBAR

Hay quien no puede celebrar la mayoría de edad de manera plácida y con jolgorio. El grupo odontológico español Dentix no ha aguantado los envites de la crisis sanitaria y, fruto de su situación económica, a finales de 2020 entró en concurso de acreedores. De nuevo, la historia se repite en este sector, sólo que anteriormente los protagonistas fueron otros actores como Vitaldent, iDental o Funnydent. Tratamientos dentales inacabados, implantes y empastes que se caen, endodoncias infectadas o llamadas de una entidad financiera reclamando la deuda contraída por una atención dental que nunca se produjo. El primer caso fue Funnydent, en 2016. Ese mismo año los propietarios de Vitaldent fueron detenidos por fraude fiscal. El fraude se repetiría en 2017 con iDental. Ahora, Dentix se ha visto abocado al cierre de todas sus clínicas en España.

A comienzos del pasado octubre Dentix hizo pública la solicitud del concurso de acreedores argumentando que no podía hacer frente a las deudas contraídas. En noviembre las clínicas cerraron "temporalmente", dejando a una plantilla de 2.600 personas en toda España en un expediente de regulación temporal de empleo (Erte).

En marzo, justo cinco días después de la declaración del estado de alarma en España, Dentix presentó el Erte esgrimiendo que el cierre se debía a la "obligatoriedad de suspender temporalmente la actividad" y como consecuencia de la "imposibilidad" de garantizar la seguridad sanitaria a los pacientes y profesionales de la empresa por las dificultades en el abastecimiento del material de protección ante el Covid-19.

Dos meses más tarde, la empresa volvió a abrir sus centros, fruto de la reapertura y del levantamiento de medidas restrictivas, y lo hizo estableciendo un acuerdo con sus principales acreedores. Uno de ellos es el fondo de capital riesgo KKR, que le concedió una quita a una deuda de más de cien millones de euros tras rechazar hacerse con la compañía española.

La reapertura que duró poco más de cuatro meses hasta la declaración oficial de insolvente. La compañía cuenta con un pasivo que se eleva a más de 150 millones de euros, pero todavía existen varios fondos interesados en su rescate.

2.600

Es el número de afectados por el expediente de regulación temporal de empleo de la empresa

Advent International, accionista mayoritario del grupo Vitaldent desde 2019, terminó el año comprando en diciembre ochenta centros de Dentix. P12



La Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe) incide en incluir a la sanidad privada en la camapaña de vacunación.

El sector tiene un nuevo reto y es el de atender todas las intervenciones aplazadas durante la crisis del Covid-19.

En busca de un sistema sanitario más integrado

La crisis sanitaria derivada del Covid-19 ha evidenciado la necesidad de integración y colaboración entre la sanidad pública y privada.

POR A. E.

El sistema sanitario tal y como lo entendíamos ha cambiado de arriba a abajo. La crisis del Covid-19 ha impulsado la aparición de nuevos retos en el modelo, una especie de líneas maestras a seguir, y ha acelerado procesos que en condiciones normales se hubieran visto demorados y no se hubieran producido con tanta celeridad.
Los expertos señalan que la crisis sanitaria, económica y social también ha evidenciado la necesidad de colaboración entre las administraciones y el sector privado para salir adelante y victoriosos de la pandemia. También ha quedado demostrado que la organización y transparencia, la consolidación y una medicina más personalizada son otros de los deberes que el sector deberá seguir haciendo.
La emergencia sanitaria mundial producida por el Sars-Cov-2 llevó al límite al sistema sanitario público, corriendo el riesgo en algunos momentos de colapsar. La sanidad privada puso todos sus recursos a disposición de las autoridades nacionales y territoriales desde el pasado 14 de marzo. Ese día Pedro Sánchez, presidente del Gobierno, anunció en una comparecencia en el Palacio de la Moncloa que "todos los centros sanitarios públicos y privados quedan bajo dependencia del Ministro de Sanidad".
De hecho, desde el Instituto para el Desarrollo e Integración de la Sanidad (Idis) consideran que "con cooperación seremos capaces de vencer a este virus y solo así lograremos construir un futuro mejor y más saludable para todos". Su directora general, Marta Villanueva, recalca que ahora más que nunca 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 opinión que también tiene Elisa Tarazona, consejera delegada de Ribera Salud. La primera espada del grupo hospitalario valenciano considera que a raíz de la pandemia se ha producido un "punto de inflexión" porque todo el sector se ha puesto a disposición de las necesidades que tenían los pacientes. "Había y hay una prioridad clara; la colaboración tiene que ser leal y pensando que todos los recursos que estén disponibles tienen que estar al servicio de los ciudadanos", añade la ejecutiva.
Como consecuencia de esta cooperación, la Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe) ha dado cuenta de que los hos-

13

Los hospitales privados gastaron trece millones de euros durante el estado de alarma





Imagen de uno de los hospitales del grupo Quirónsalud en la ciudad de Barcelona.

pitales privados destinaron más de trece millones de euros en inversiones relacionadas con el Covid-19 durante los meses que duró el estado de alarma en el país. El 12% de este importe corresponde a la adecuación de espacios con el objetivo de evitar contagios de coronavirus y garantizar la seguridad de los otros pacientes y trabajadores. Así fue como muchos centros hospitalarios o clínicas tuvieron que hacer acopio de equipos de protección individual (Epis), reforzar sus plantillas e incrementar sus dotaciones en sus instalaciones para atender a los pacientes con coronavirus, que en muchos casos requirieron intervención en una unidad de cuidados intensivos (UCI).

En paralelo, a principios de diciembre, Aspe defendió incluir a la sanidad privada en la próxima campaña de vacunación del Covid-19 y contar con los recursos asistenciales del sector permitiría acelerar el acceso a la vacuna tanto a los cuatro grupos prioritarios como al total de 18 grupos de población definidos en la estrategia anunciada por el Gobierno. Desde la patronal destacan que contar con los recursos de la sanidad privada, como parte del Sistema Nacional de Salud (SNS), permitiría el acceso a un "contingente imprescindible de profesionales sanitarios y de infraestructura técnica de gran valor para la sociedad". De hecho, desde Aspe destacan que se han iniciado contactos con las comunidades autónomas con presencia relevante del sector de provisión sanitaria privada con el fin de ofrecer toda la capacidad de los centros, clínicas y hospitales privados para apoyar la campaña de vacunación.

La colaboración público-privada no es el único cambio o cambio que han configurado la transformación del sistema sanitario español. 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 el sector parece clara y unánime la postura de hacer del sistema sanitario un modelo más integrado y transparente, informando de manera más profunda y continua sobre protocolos, normativas o mejoras técnicas que se produzcan.

Una medicina personalizada, más centrada en el paciente, es otro de los cambios que trae consigo el Covid-19.

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 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. P12

La crisis sanitaria ha funcionado como un gran foco que ha expuesto como nunca antes al sector de la salud y al de la dependencia

Cataluña fue la primera comunidad autónoma en declarar que compensaría económicamente al sector sanitario privado.

El exconsejero de Salud en Madrid, Manuel Lamela, saltó a la palestra en 2020 por querer representar al sector sanitario privado.

SOS privada: el sector exige compensaciones económicas

Las empresas privadas del negocio reclaman ser indemnizadas por los servicios prestados durante la crisis del Covid-19.

POR A. E.

La crisis del Covid-19, además de sanitaria, económica y social, ha resultado ser una crisis de suministro. Por lo menos así fue durante la primera ola de la pandemia, entre marzo y junio. La escasez de equipos de protección individual (Epis), la insuficiencia de personal sanitario para hacer frente a todos los casos de coronavirus y, por ende, la saturación del sistema de salud puso en jaque al modelo sanitario público y privado. La sanidad privada se puso a trabajar rápido bajo las órdenes del Ministerio de Sanidad, después de que el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, anunciase en rueda de prensa el pasado marzo que el Ejecutivo central asumía las competencias del sector. Ocho meses después, las reclamaciones de la sanidad privada por los servicios prestados durante la crisis no cesan y las compensaciones económicas siguen, en muchos casos, en el aire.

Cataluña fue la primera comunidad autónoma en dar respuesta al sector sanitario privado. El Gobierno regional acordó, vía decreto, compensar a las empresas por los enfermos ingresados por Covid-19. Quim Torra, entonces presidente de la Generalitat catalana, anunció a finales de abril que pagaría a la sanidad privada más de 43.000 euros por cada paciente positivo que ingresara en una UCI.

Ante la inacción por parte de otras administraciones, desde la Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe), su presidente, Carlos Rus, denunció en noviembre que "las buenas palabras de compensar nuestra puesta a disposición y servicios prestados durante la primera ola han quedado en papel mojado". El presidente de Aspe señaló que para no poner en peligro la subsistencia de centros médicos y personal "es imprescindible establecer un marco claro y específico de colaboración".

Otra de las personas que salió a la palestra como defensor de los intereses de la sanidad privada fue el exconsejero de Salud en la Comunidad de Madrid con el Gobierno de Esperanza Aguirre y presidente del despacho de abogados Acountax Madrid, Manuel Lamela. El letrado y expolítico madrileño defendió que es razonable que la privada pida compensaciones económicas si tienes gastos adicionales y "te dedicas en cuerpo y alma al Covid-19".

43.000

La Generalitat catalana aseguró que pagaría 43.000 euros por cada positivo en UCI en la privada

Para el abogado, la legislación está a favor de las empresas privadas que quieran interponer una demanda y reclamar compensaciones económicas. Lamela hace alusión a la ley de 16 de diciembre de 1954 sobre Expropiación Forzosa. P12




MSD
INVENTING FOR LIFE
MSD agradece el esfuerzo, el excelente trabajo y el alto nivel de compromiso de nuestros Profesionales Sanitarios
#Gracias
@ MSDEspana
@MSD_es
www.msd.es

Los otros Ifema: dónde se levantan los hospitales de campaña

Estados Unidos montó ocho hospitales en Central Park de Nueva York, mientras que Alemania habilitó el recinto ferial de Berlin Messe.

POR A. ESCOBAR

Si algo ha evidenciado la crisis del Covid-19 es la falta de recursos, dotaciones e instalaciones necesarias para atender a todas las personas afectadas por el virus, por lo menos durante la primera ola. Ante esta escasez de medios, los hospitales de campaña se convirtieron en una de las fórmulas para hacer frente al colapso. El primer gran ejemplo nacional fue el Hospital Ifema, que el Gobierno de la Comunidad de Madrid mandó instalar en el recinto ferial de Ifema el pasado marzo, con una capacidad cifrada inicialmente para 5.000 camas. El 21 de marzo comenzaron los trabajos de acondicionamiento y la instalación empezó a recibir pacientes en algunos de sus pabellones al día siguiente.

Este hospital madrileño, que se convirtió en el mayor de España para hacer de muro de contención frente al coronavirus, cerró el 1 de mayo tras atender a cerca de 4.000 pacientes con coronavirus. Los días siguientes, España registró la cifra de fallecidos más baja desde el inicio de la pandemia, con 164 defunciones y los contagios no llegaron a mil casos.

Tras Ifema, el otro gran proyecto es el Hospital de Emergencias Enfermera Isabel Zendal, también reconocido por ser el Hospital de Pandemias. La administración liderada por Isabel Díaz Ayuso, junto al alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida, y el consejero de sanidad de la región, Enrique Ruiz Escudero, inauguraron el pasado 1 de diciembre este centro hospitalario. Ayuso destacó de esta instalación que "queremos que sea un hospital para España, abierto al resto de comunidades autónomas".

Además de Ifema, la Comunidad de Madrid inauguró a finales de año el Hospital de Pandemias, Isabel Zendal.

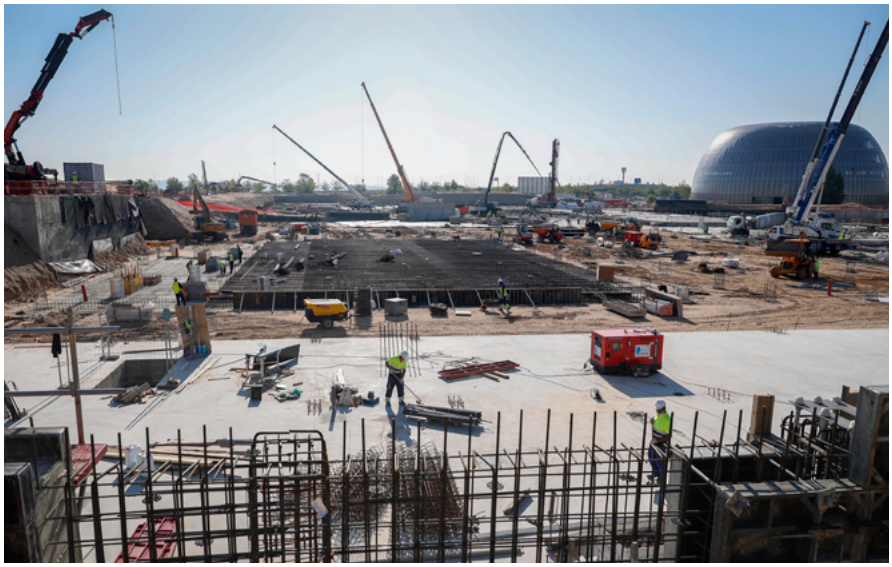
El Hospital Isabel Zendal cuenta con tres pabellones de 10.500 metros cuadrados cada uno de ellos.

El Hospital Enfermera Isabel Zendal se construyó en tres meses y, en total, abarca tres pabellones de 10.500 metros cuadrados cada uno. El equipamiento sanitario contempla la puesta en marcha de más de mil camas, entre ellas más de cuarenta para unidades de cuidados intensivos. El Zendal cuenta con la UCI más avanzada de la Comunidad de Madrid, con capacidad de presión negativa, puestos individuales, paneles acristalados para que el paciente sea monitorizado desde el control de enfermería y sistemas de exclusas con doble puerta automática para garantizar la seguridad de los sanitarios.

5.000

Es el número de la capacidad de camas que tuvo el Hospital de Ifema de Madrid

Este hospital no es sólo de pandemias, sino una infraestructura que da soporte a toda la red hospitalaria del Servicio Madrileño de Salud (Sermas) ante cualquier emergencia, crisis sanitaria o necesidad asistencial que pueda surgir. Además, alberga de forma permanente el almacén central del Ser-





Las instalaciones de Ifema en Madrid albergaron durante meses el que se convirtió en el mayor hospital de España.

mas, centros coordinadores del Sermas y el Summa 112 y el laboratorio central de Salud Pública. Se trata de un hospital que ha recibido críticas porque en el momento de su inauguración no estaban todos los espacios disponibles, porque no dispone de quirófanos o porque no cuenta con personal sanitario propio. Desde algunos sectores se denunció que estas instalaciones no son un hospital, que el servicio que va a prestar no es hospitalario sino un apoyo para dar cuidados a pacientes diagnosticados de coronavirus con pronóstico leve. Pero Ifema o el Zendal no son ni el único lugar ni emplazamiento construido en la capital de España y su área de influencia. La aseguradora Sanitas levantó dos centros en los aledaños del Hospital La Zarzuela y del Hospital La Moraleja. En Barcelona, el ayuntamiento también habilitó pabellones cercanos a grandes hospitales para atender a pacientes.

En la capital catalana se acondicionaron cuatro pabellones cercanos a los grandes hospitales de la ciudad para atender a los pacientes de Covid-19. Los centros fueron el Vall d'Hebron, el Hospital de Sant Pau y el del Mar. También en esta comunidad, la Universitat Internacional de Catalunya (UIC) habilitó su campus de Sant Cugat del Vallès (Barcelona) con 200 camas hospitalarias.

Por su lado, el Gobierno de la Comunidad Valenciana encargó la instalación de tres hospitales de campaña con más de mil camas. Los tres centros, que se ubicaron junto a hospitales de referencia en las tres capitales de provincia, representaron un incremento de 1.100 nuevas camas en el sistema hospitalario valenciano.

Fuera de las fronteras españolas también hubo otros hospitales de campaña en los meses más crudos de la epidemia.

En Estados Unidos, en el Central Park de Nueva York, las autoridades montaron en el primer trimestre de 2020 ocho hospitales de campaña. En la Gran Manzana, un barco médico militar estuvo atracado en el Hudson, ofreciendo mil camas para infectados por Covid-19.

En Londres se abrió un hospital de campaña en un centro de conferencias de la ciudad. Construido con ayuda del ejército, el hospital de Nightingale fue inaugurado por el príncipe Carlos por videoconferencia e *in situ* por el ministro de Salud, Matt Hancock.

Alemania, por su parte, inició el 1 de abril el acondicionamiento del recinto ferial de Berlin Messe, donde tiene lugar la feria ITB, que este año estaba prevista del 4 al 8 de marzo. El recinto tiene capacidad para 500 camas. En Italia, el ex primer ministro, Silvio Berlusconi, anunció en marzo una inversión de diez millones de euros para levantar un hospital de campaña en el recinto ferial de Milán, con capacidad para albergar 400 camas. También en el país transalpino, en la ciudad de Bérgamo, se puso en marcha una instalación médica con capacidad para más de un centenar de personas. **PI2**

En Barcelona se acondicionaron pabellones cercanos al Vall d'Hebron, el Hospital de Sant Pau y el Hospital del Mar

El importe asciende a 2.578,7 millones de euros para casi 3.700 millones de unidades de producto.

El megacontrato comprende productos como batas, guantes, gafas, mascarillas, test moleculares y kits de extracción.

Un megacontrato para blindar la capacidad de suministro

El Gobierno lanzó en el primer semestre de 2020 un acuerdo marco para la adquisición de material anti Covid-19.

POR PLANTADOCE

La pandemia ha obligado a tomar decisiones a la Administración central, en general, y, especialmente, al Ministerio de Sanidad. Para hacer frente a la crisis sanitaria, el Ejecutivo anunció durante el verano un acuerdo marco para la adquisición de material anti Covid-19. Con la adjudicación de este acuerdo marco no se pretendía comprar material sanitario directamente, sino comprometer capacidades de suministro para cuando fuera necesario.

El Ministerio de Sanidad, a través del Instituto Nacional de Gestión Sanitaria (Ingesa), lanzó el acuerdo marco dividido en once lotes diferentes. El objetivo del Gobierno fue seleccionar suministradores y productos para hacer frente a la pandemia y fijar las condiciones a las que se ajustaban los suministros. Los lotes englobaban batas, guantes, gafas, mascarillas, test moleculares Covid-19 y kits de extracción.

El importe económico total de la adquisición ascendió a 2.578,7 millones de euros (IVA y prórroga incluidos) para casi 3.700 millones de unidades de producto. En cuanto al número de empresas presentadas en plazo, se contabilizaron más de 150 compañías, que sumaron un total de 475 ofertas a por los once lotes. Una vez concluido el proceso, el acuerdo marco se adjudicó a 72 empresas, que ofertaron 166 productos. En el proceso de evaluación participaron expertos designados por las comunidades autónomas, por la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps), por el Instituto de Salud Carlos III y por el Centro Nacional de Medios de Protección (Cnmp) dependiente del Instituto Nacional de Salud y Seguridad en el Trabajo, así como el equipo técnico del Ingesa.

Este megacontrato se licitó dos veces porque la primera vez se tuvo que anular debido a un error en la redacción de los pliegos. Por culpa de esto, más la complejidad del proceso, la reserva sanitaria se retrasó hasta casi cien días.

El origen de esta reserva estratégica se remonta al 22 de marzo, cuando el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, la anunció en rueda de prensa. La licitación no se publicó hasta el 22 de julio, cuatro meses después. Y no se adjudicó hasta más de siete meses después. No obstante, esta licitación es la más cuantiosa de toda la pandemia.

72

Es el número de empresas que han resultado adjudicatarias en el megacontrato

El Ministerio de Sanidad destacó que al ser un procedimiento agregado para toda España se estimaba un ahorro de más de 300 millones de euros. La licitación tiene una duración de un año con posibilidad de prórroga por un segundo ejercicio. P12



Especialistas en distribución al Sector Salud

NACEX pharma

Entregas con **control de temperatura** en centros hospitalarios, clínicas, laboratorios, farmacias, parafarmacias y distribuidores, asegurando la **trazabilidad física y térmica por cada bulto** que compone la expedición. Y dando cumplimiento a las directrices de **Buenas Prácticas de Distribución** de Medicamentos de Uso Humano y a los requerimiento adicionales del sector.

2 - 8 °C **15 - 25 °C**

NACEX Healthcare



Entregas Premium según el servicio acordado **antes de las 8:30 h, de las 10:00 h y de las 12:00 h.** Entregas en **sábados** antes de las **13:00 h.**

- Entrega hospitalaria en almacén, planta y quirófano
- Control de stock en hospital, fecha de caducidad, lotes, etc.
- Gestión integral del instrumental médico
- Servicios dedicados
- Logística inversa
- Home Delivery



Experiencia

25 años NACEX

Más de

1 millón de entregas anuales

en hospitales, clínicas y farmacias, avalan nuestra garantía de servicio en establecimientos sanitarios.

BPD Buenas Prácticas Distribución AENOR conform

Certificado concedido por AENOR sobre conformidad en cumplimiento de dichas prácticas (GDP)

Logista

Contacta con nosotros:

900 100 000
www.nacex.com

@nacex
@NACEXclientes

youtube.com/NACEXservicioexpres

blog.nacex.es

linkedin.com/company/nacex

El sector de la tercera edad deberá crear 400.000 plazas adicionales en España hasta 2050.

En Europa habrá más de 140 millones de personas mayores de 65 años en 2050, según Eurostat.

Nuevos pasos en el sector de las residencias

El sector de la atención a la dependencia crece a un ritmo superior al 3%, aunque ha sido de los más expuestos durante la crisis del Covid-19.

POR A. ESCOBAR

El negocio de la tercera edad continúa sacando pecho y mostrándose como un gran reclamo para el inversor. El envejecimiento de la población, ancianos cada vez con mayores comorbilidades y el aumento del índice de dependencia hacen que el sector de la gestión de las residencias gane adeptos entre los empresarios.

La evolución de la pirámide demográfica ha permitido que las gestoras de residencias geriátricas crezcan a un ritmo constante siempre superior al 3% anual, con una previsión de completar 2020 con alrededor de los 5.000 millones de euros de facturación.

"La actividad de las empresas gestoras de residencias para la tercera edad mantuvo en 2019 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 en septiembre de 2020, situaba la cifra de negocio de 2019 en 4.600 millones de euros.

En 2020, la actividad sectorial se vio notablemente alterada por las consecuencias del Covid-19, que produjo un alto número de bajas en los centros y un descenso de nuevos ingresos, sobre todo durante la primera ola de la pandemia, ante los protocolos de seguridad implantados y la reticencia de los potenciales usuarios. Esta situación se agravó por el deterioro de la coyuntura económica. El sector avanza con mayor presencia de unidades de convivencia, con unos protocolos y programas de formación adaptados a las exigencias del coronavirus y con una demanda sostenida.

De hecho, para cubrir la demanda de los próximos años se deberán crear 400.000 plazas adicionales hasta 2050, más de las que se ofrecen en la actualidad, según un informe de la consultora PwC junto a la Federación Española de la Dependencia (FED).

El porcentaje de personas mayores de 64 años sobre el total de la población es actualmente del 19,4%, mientras que en treinta años el porcentaje se elevará hasta el 33%, según la agencia estadística europea Eurostat. Sólo en Europa se estima que habrá 149 millones de personas mayores de 65 años en 2050.

19%

Es el porcentaje de personas mayores de 64 años de edad sobre el total de la población española

El porcentaje de personas mayores de 64 años sobre el total de la población en España le sitúa en la posición 17 de la clasificación y por debajo de la media de la Unión Europea, que registra un 20,3%. El estudio señala, además, que existe un dé-



La población española mayor de 64 años de edad se ha ido incrementando en la última década. En el caso de las personas con edades comprendidas entre 64 años y 79 años, el crecimiento en 2020 y en comparación con los datos de 2010 es de un 11%, con casi seis millones de personas.



ficit de 66.000 plazas en residencias para la tercera edad. En treinta años, harán falta alrededor de 785.000 plazas para cubrir las estimaciones demográficas del Instituto Nacional de Estadística (INE) y las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

Se deberán construir más de cien residencias nuevas cada año, ya que cada equipamiento tiene un tamaño medio de 125 plazas por residencia. En la actualidad, hay una cartera de proyectos de más de 270 centros residenciales. Y en el sector privado, el mapa español de residencias de la tercera edad está absorbido por el capital francés, con nombres propios como DomusVi, Orpea Ibérica, Emera o Korian, entre otros.

Gigantes 'made in' Francia

El líder del mercado continúa siendo DomusVi. La compañía francesa, controlada por PAI Partners, fusionó en 2016 los negocios de la gallega Geriatros y la catalana Sarquavitae, consolidando un gigante que en España ya ha invertido más de 550 millones de euros desde su nacimiento. No cede el trono, pues en 2019 el grupo facturó más de 600 millones de euros, según los últimos resultados disponibles. Ese avance se ha producido tanto con adquisiciones como con el crecimiento orgánico y la adjudicación de la gestión del servicio público en algunas regiones del país.

DomusVi cuenta con más de 26.000 plazas asistenciales en más de 200 residencias de ancianos, de atención a la discapacidad y salud mental y centros de atención diurna. De forma segmentada, la empresa gala engloba más de 130 residencias, más de veinte centros y hospitales de día y más de quince centros de atención a la discapacidad. La compañía cuenta con instalaciones en Galicia, Comunidad de Madrid, Valencia, Andalucía o Cataluña.

Uno de los proyectos más destacados de este operador en 2020 fue el concurso que se adjudicó en Tarragona para la construcción y explotación de una nueva residencia para mayores en la calle Mercè Rodoreda de esta localidad catalana. El complejo residencial ofrece 140 plazas residenciales para personas mayores y veinte plazas de centro de día. El plazo de concesión se extiende por cincuenta años.

El principal operador del sector en España es DomusVi, que desde 2016 ha invertido más de 500 millones de euros en el país

La residencia está diseñada en unidades de convivencia compuestas de pequeños espacios.

Otro de los grandes operadores del sector geriátrico es Orpea. Se trata de es un grupo francés creado en 1989 por Jean-Claude Marian. Su filial en España, Orpea Ibérica, cuenta con más de 10.300 plazas residenciales, en sus más de cincuenta centros del país. La compañía está presente en Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Galicia, Madrid, La Rioja y Valencia. La empresa facturó 198 millones de euros en la Península Ibérica en 2019, región en la que Manuel Aznar es el consejero delegado desde 2009. Orpea también opera en Francia, Bélgica, Italia, Suiza y Alemania, entre otros países. El pasado octubre, la residencia Orpea Madrid Aravaca abrió una nueva unidad de psicogeriatría especializada en la atención de residentes con antecedentes de patologías psiquiátricas o mayores con síntomas psiquiátricos secundarios. La unidad se creó en colaboración con la Clínica López Ibor. Más allá de DomusVi u Orpea, Emera es otro de los grandes actores de este sector. Emera dispone de más de 4.000 plazas residenciales en más de cuarenta centros en Europa. Uno de sus últimos proyectos es una residencia en Madrid. P12

DomusVi cuenta con más de 26.000 plazas, en más de 200 residencias de mayores, de atención a la discapacidad, salud mental y centros de atención diurna

Healthcare Activos empezó sus planes de internacionalización y compró el Hospital Trofa Sáude de Portugal el pasado octubre.

La compañía adquirió a Mapfre cinco centros residenciales por un total de cincuenta millones de euros.

Healthcare Activos mira al extranjero tras saltar al parqué

La gestora de activos inmobiliarios, liderada por Jorge Guarner y especializada en el sector de la salud, entró en Portugal en octubre. En 2020, empezó a cotizar en Francia.

POR PLANTADOCE

Healthcare Activos continúa su apuesta por convertirse en una de las mayores gestoras de activos inmobiliarios especializada en el sector de la salud. El grupo ha experimentado un rápido crecimiento desde su creación en 2016 y a lo largo de 2020 ha sido protagonista, no sólo por la pura expansión territorial, sino también por su salto al parqué.

El vehículo de inversión empezó a cotizar en Euronext Acces París en el segundo semestre del año, debutando con una cartera que entonces estaba formada por 27 inmuebles valorados en más de 300 millones de euros. En la gestión, Renta 4 trabajó como asesor registrado en el proceso de admisión y Banco Sabadell como banco agente.

Tras finalizar 2019 con la compra, por treinta millones de euros, de un hospital y cinco centros policlínicos en Cartagena (Murcia) al fondo de inversión Magnum Capital, Healthcare Activos firmó en 2020 la compra de una residencia para la tercera edad en Albacete, dotada con 252 camas y 13.300 metros cuadrados de superficie, que pasó a estar gestionada por Emera mediante un acuerdo de alquiler a largo plazo del inmueble.

Esta operación se llevó a cabo a través del vehículo de inversión de la compañía, Healthcare Activos Yield, constituido junto a Altamar Capital. El centro se denomina Emera Vital Parque. Se trata de uno de los movimientos operativos más significativo para el grupo liderado por el ex Sarquavitae Jorge Guarner durante los últimos doce meses.

Pero Healthcare Activos no sólo creció en España en 2020. Los planes internacionales de la compañía se adelantaron un año, a pesar de la crisis sanitaria del Covid-19 y de la reputación que dejó la primera ola en el sector, cuestionado por momentos por la gestión de la pandemia. En 2019, Guarner aseguró que "para 2021 podemos empezar a plantear inversiones en otros países europeos", pero lo cierto es que ya en 2020 la empresa dio el salto a Portugal.

En octubre, Healthcare Activos inició su internacionalización con la primera adquisición en tierras lusas. Su vehículo de inversión firmó la compra del Hospital Trofa Sáude en la ciudad de Vila Real. La transacción estuvo valorada en 25 millones de euros. El Hospital Trofa Sáude Vila Real (al norte de Portugal), de nueva construcción, se inauguró en octubre de 2018 y está dotado con 58 camas, 83 consultorios y tres quirófanos en sus cerca de 23.000 metros cuadrados construidos.

Healthcare Activos terminó 2020 como lo comenzó. A finales de año, la socimi adquirió a la aseguradora Mapfre una cartera formada por cinco activos por cincuenta millones de euros. P12





La diabetes es uno de los principales desafíos de salud de nuestro tiempo. Hoy, 415 millones de personas viven con diabetes, y para 2040 este número podría aumentar a 642 millones. Dos tercios de estas personas viven en ciudades.[1]

Más de 90 años de liderazgo en la lucha contra la diabetes nos han enseñado que frenar esta pandemia requiere de un enfoque extraordinario.

La estrategia de Novo Nordisk para cambiar la diabetes es clara, junto con nuestros socios debemos abordar los factores de riesgo en entornos urbanos, asegurar el diagnóstico precoz, mejorar el acceso a la atención sanitaria y apoyar a las personas en la consecución de objetivos más ambiciosos en salud.

liderando el cambio para vencer a la diabetes

ES/CD/0318/0156

changing diabetes®

1. International Diabetes Federation. *IDF Diabetes Atlas*. 7th edn. Brussels, Belgium: International Diabetes Federation. 2015.

novo nordisk®

El año del rodillo

↓ POR MIQUEL LÓPEZ-EGEA

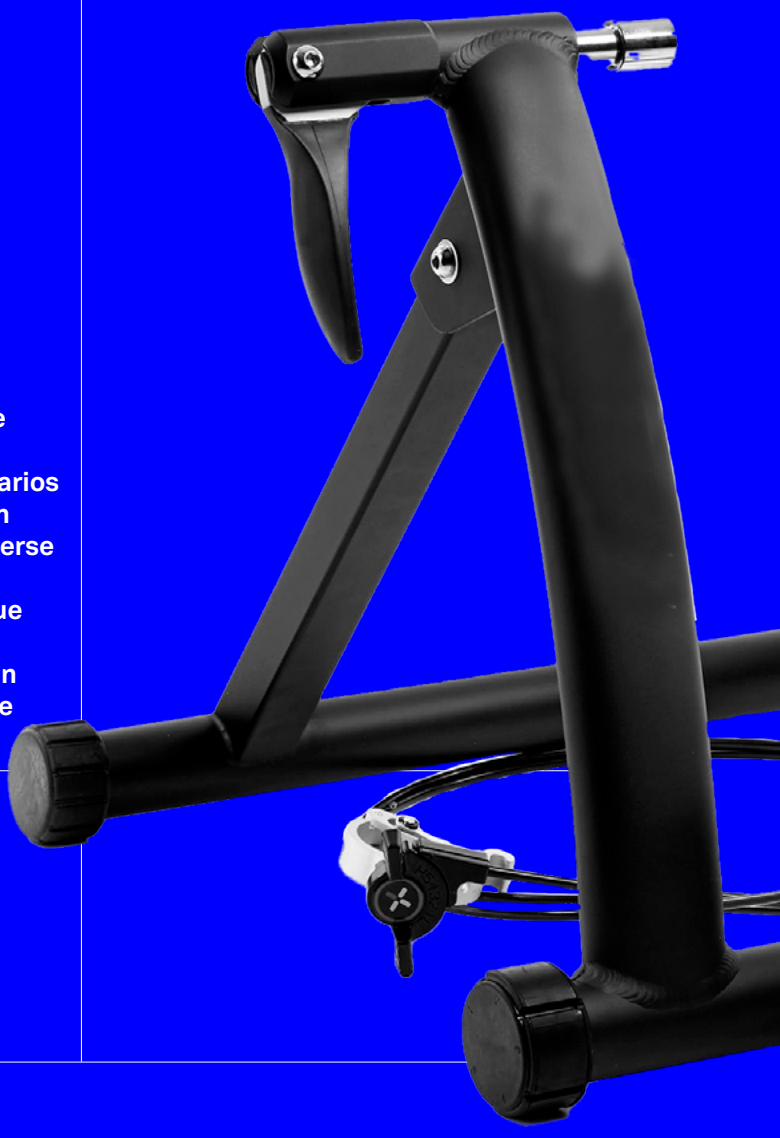
Si alguien ha hecho su particular agosto durante la pandemia han sido los fabricantes de rodillos. No sólo ha habido una alta demanda, sino que desde que se decretó el estado de alarma, el sector registró roturas de stock y las empresas, desbordadas, se tuvieron que emplear a fondo para satisfacer a los usuarios. Conseguir un rodillo era una carrera de fondo, una odisea. Los españoles tuvieron que buscar con perseverancia por todos los ecommerce y hacer mil llamadas para encontrar una tienda con unidades disponibles.

Pero no se quedó ahí: la demanda fue muy alta durante todo el año. Durante el confinamiento fue una locura, pero después, en agosto volvió a haber un repunte y en noviembre, tanto de lo mismo. O al menos así lo confirmó Deporvillage, que tuvo que informar de que se le habían agotado los rodillos, ya que los fabricantes no habían tenido tiempo para reponerse de la alta demanda.

Pero esto no es todo: algunas tiendas vieron como las ventas de rodillos se multiplicaban por 25. De hecho, tal cual llegaba un rodillo, tal cual volaba. No daba tiempo ni a exponerlos. La empresa española Zycle amplió su fábrica, contrató más personal y aumentó por diez su facturación.

El aumento de la demanda de los rodillos ha ido en consonancia al crecimiento del ciclismo, así como del *home fitness*. Son las nuevas tendencias de la sociedad del Covid-19. O no. ¿Habrá rodillos en Wallapop en unos meses con importantes descuentos? ¿Es algo pasajero? ¿O el rodillo ha venido para quedarse? La Unión Ciclista Internacional apuesta por esto último. De hecho, ha creado el primer Mundial virtual de ciclismo.

Conseguir un rodillo fue una odisea durante el confinamiento. Los usuarios tuvieron que buscar con perseverancia para hacerse con uno. Deporvillage tuvo que informar de que se le habían agotado y los fabricantes vieron un aumento exponencial de su facturación.



Nos apasiona **innovar** y **emprender** para construir juntos un futuro mejor y más saludable, **por ti, por todos**



Cantabria Labs es una compañía global que tiene como propósito mejorar la salud y la calidad de vida de las personas. Nos gusta celebrar la vida con espíritu alegre y optimista, al mismo tiempo que abrazamos la ciencia generando ideas que ayudan a las personas a alcanzar la mejor versión de sí mismas.

¿Lo que mejor nos define? Una cultura ilusionante y unos valores que mantendremos siempre:

Emprendimiento

Innovación

Cercanía

www.cantabrialabs.com

cantabria labs
celebrate life

La entrevista en tres frases

1	■ "Se vive mucho del complejo de ver a la sanidad privada como un competidor y no como un aliado"
2	■ "Debemos ir a modelos que permitan la complementariedad y un primer paso es la interoperabilidad"
3	■ "La competencia es cada vez más grande, ya no tanto por la capacidad económica, sino por los servicios"

Juan Abarca



POR ALBERTO ESCOBAR

El presidente de la Fundación Idis y del grupo HM Hospitales considera que, con la crisis sanitaria del Covid-19, el debate entre sanidad pública y privada ha quedado "estigmatizado". Abarca cataloga de "esfuerzo de imaginación" la gestión diaria que los hospitales han llevado a cabo durante todo este tiempo para hacer frente a la pandemia.

¿Qué se puede mejorar en la gestión sanitaria del Covid-19 en España y qué se ha hecho mal?

Casi todo se puede mejorar porque casi todo se ha hecho mal. Primero hubo un error por parte del Centro de Coordinación de Alertas y Emergencias Sanitarias, que condicionó que se diera la alarma dos o tres semanas después y que de golpe y porrazo se contagiaran cientos de miles de personas de una enfermedad nueva infecciosa que no conocíamos y desconocíamos sus características. Luego fuimos progresivamente aprendiendo, pero está claro que durante la gestión de la primera etapa no fuimos capaces, no porque no hubiera buena intención, de abordar la pandemia porque no teníamos el sistema preparado, ni las comunidades autónomas ni el Estado. Cuando se levantó el estado de alarma se hizo sin tener los sistemas bien articulados para prevenir la existencia de una segunda ola; pensábamos que el virus había desaparecido hasta octubre. A partir de la vuelta de verano se han intentado arreglar las cosas, pero de una forma muy lenta y a un precio muy alto desde el punto de vista de las víctimas, así como de la economía, que según dicen los indicadores la española es la peor parada de Europa. Tenemos que aprender mucho de cara a una posible tercera ola.

¿De quién podemos aprender?

Obviamente hay que aprender de experiencias de otros países, pero tenemos suficiente experiencia como para aprender de nuestros propios errores. Se ha hablado de cierres perimetrales en Navidad, de términos novedosos como el de allegados. Lo que preocupa realmente son las aglomeraciones en las calles y es donde se debe incidir. Se sabe que el confinamiento de marzo produjo que el 70% de cepas desaparecieran en dos semanas. Por tanto los confinamientos cortos e intensos producen que se corte la cadena de transmisión de los contagios. En España, en la medicina privada trabajamos con poco margen a costa de

■ Juan Abarca es presidente de la Fundación Idis y del grupo HM Hospitales.

“Si el sistema sanitario ya venía tocado de la anterior crisis, ahora ha quedado rematado”

atender a muchos usuarios, que por cierto son usuarios que descargamos de la sanidad pública. En el momento en que no hay confianza y eso provoca que la gente no vaya a sitios como hospitales, cafeterías o restaurantes, no hay negocio que se mantenga porque no eres capaz de mantener los costes estructurales.

¿El sector hospitalario privado ha recibido el apoyo suficiente durante las dos primeras olas?

Ha ido por barrios. Desde el punto de vista político sí nos hemos sentido reconocidos, nuestra labor se ha visto reconocida tanto por el Ministerio de Sanidad como por los Gobiernos de algunas comunidades autónomas, en particular Comunidad de Madrid y Cataluña. Con respecto a otras comunidades, donde la presión no ha sido tan elevada, se vive mucho del complejo de ver a la privada como un competidor y no como un aliado. Se desaprovechan recursos que pueden ser utilizados por todos los españoles. Desde el punto de vista económico es un desastre. Los grupos grandes tienen su colchón y su capacidad de aguante, pero los más pequeños lo están pasando realmente mal. Hay muy poca sensibilidad y consideración por parte de algunas autoridades.

¿La ciudadanía está bien informada sobre el papel de la sanidad privada en esta crisis?

El pasado junio quisimos hacer un informe con Sigma Dos con poca esperanza porque todo lo que se oye alrededor de la sanidad privada es malo, y no esperábamos que la percepción de la gente fuese tan buena como resultó ser. A pesar de lo que se dice, es un grupo de personas muy reducido el que no piensa así.

¿Han calculado ya desde el sector privado a cuánto asciende el impacto económico derivado de la reducción de la actividad y de los servicios prestados durante la crisis?

Es imposible porque las competencias en sanidad están transferidas a las comunidades autónomas y cada una hace lo que cree conveniente. En algunas nos paralizaron durante meses y no nos compensaron y no hay intención por parte de las administraciones de hacerlo.

¿Qué es más urgente en el sector: mayor inversión en recursos humanos, equipamiento médico y tecnología o focalizar esfuerzos en una buena y mejor gestión?

El equipamiento médico lo tenemos. Respecto a los trabajadores, tenemos un problema gravísimo que no se resuelve de un día para el otro porque hay que formar al personal enfermero. Obviamente si controlas bien la pandemia, ralentizarás los contagios e ingresos hasta que llegue la ansiada vacuna. De los tres puntos quizás el más importante es el de la gestión eficiente de la pandemia.

¿Qué le diría a sus homólogos de otras instituciones sanitarias de este y de otros países?

Si queremos minimizar el número de bajas hay que intentar controlar la expansión de la pandemia de una manera eficiente y lo importante es que la sociedad gane confianza para que se reactive la economía. No se puede reactivar a escala individual, sino que tiene que ser algo colectivo. Es imposible que el país funcione si mucha gente padece ansiedad o tiene miedo. Hay que transmitir tranquilidad, seguridad y los medios de comunicación tienen una responsabilidad altísima y también los políticos en su gestión.

¿Hay demasiada ideología en el debate entre sanidad pública y sanidad privada?

La batalla ideológica continúa existiendo. La contribución del sector privado en la pandemia ha quedado a la vista de todo el mundo y ha hecho que ese mensaje quede un poco estigmatizado. Pero hay una parte de la clase política que sigue promoviendo ese debate, en vez de afrontarlo con normalidad. Otra parte no se moja tanto para no ser catalogados de privatizadores.

¿El Covid-19 ha abierto de manera definitiva las puertas a la colaboración entre las administraciones y los grupos o inversores privados en salud?

Hasta ahora no se ha hecho nada. Los gobernantes tienen un reto que es intentar, en la medida de lo posible, garantizar el estado del bienestar para la población. El sistema sanitario público ha quedado en entredicho en esta pandemia; si ya venía tocado de la crisis del último decenio, ahora ha quedado rematado. Espero que haya un cambio de actitud por parte o promovido por el Ministerio de Sanidad, que es quien tiene que dar el primer paso, para sumar esfuerzos de la parte pública y privada. Debemos ir a modelos que permitan una complementariedad y un primer acercamiento tiene que ver con la interoperabilidad, digitalizar e integrar todos los recursos desde el punto de vista de la historia clínica del paciente.

¿El sector hospitalario está muy fragmentado en estos momentos?

Estaba en fase de concentración antes de la pandemia y la crisis lo que ha hecho es acelerar ese proceso. La concentración se produce a costa de la integración de hospitales individuales y estos van a quedar muy resentidos con el coronavirus. Que el sector está en esa fase es muy evidente en estos momentos.



El presidente de la Fundación Idis considera que los precios en el sector irán a la baja porque las coberturas son menores.

¿Hay pocos operadores privados? ¿Habrá menos en el futuro?

Todo lo contrario. En España siguen habiendo muchos operadores. De hecho, el grupo más grande, que es Quirónsalud, tiene el 10% de las camas nada más. Cada vez habrá menos operadores, pero serán más fuertes y grandes. Tenemos que ir hacia un proceso de concentración y también hacia un proceso de transformación porque España tiene un deber con todos los pacientes crónicos. Hay mucho hospital de agudos y no tanto para el caso del primer ejemplo mencionado.

¿Desde un punto de vista de estructura y tamaño empresarial España está en una situación óptima?

España tiene un buen sector sanitario privado que viene determinado por su falta de regulación en el país. No tiene limitaciones a la hora de hacer determinadas actividades como puede ser investigación, trasplantes o radioterapias, por poner tres ejemplos. Eso nos pone en una situación de ventaja en comparación con otros países.

¿Qué importancia va a jugar la internacionalización a partir de ahora?

La llegada de grandes grupos internacionales al mercado español como Centene anima a que España se sume a esa internacionalización y a esa concentración más allá de nuestras fronteras. Aquí queda mucha tela que cortar, seguir trabajando para hacer un sector sanitario fuerte y que realmente sea una referencia y pueda ser competitivo.

¿En aseguramiento privado el sector va a seguir creciendo?

Hay un techo porque obviamente estamos hablando de que es un pago suplementario. Irá aumentado pero con coberturas menos completas. En España hay nueve millones de personas que voluntariamente deciden pagar una póliza privada, un sector que no se ha resentido durante la crisis.

¿Cómo van a evolucionar los precios en el sector?

Van a ir a la baja porque las coberturas son mucho menores. La gente contrata un seguro para una consulta o para un tratamiento determinado. Eso puede hacer que aumente un poco la base de asegurador, pero con coberturas mucho menores.

¿Qué debe tener en cuenta en estos momentos un inversor que quiera apostar en salud?

Debe tener en cuenta al paciente, al usuario. Lo más importante es que lo que hagas lo hagas bien. La competencia cada vez es más grande entre los grupos hospitalarios privados, pero no porque tengan más capacidad económica, sino que cada vez ofrecen un mejor servicio o mejores claves de prevención. Es muy complicado competir en temas de compras si estas sólo, si tienes tamaño puedes establecer más sinergias.

¿Cómo cambia o se transforma el rol de un gerente sanitario con la pandemia?

Lo que hemos hecho es aprender mucho. Esto es como el soldado que se entrena y va a la guerra. Hemos hecho un esfuerzo de imaginación para gestionar diariamente los recursos que teníamos y nos ha proporcionado experiencias que antes de la pandemia no teníamos. No ha habido nada parecido nunca. Ahora estamos mucho mejor preparados que durante los meses más críticos. PT2

PlusDental



Expertos en ortodoncia invisible

PlusDental es una empresa especializada en odontología digital y tratamientos de ortodoncia con alineadores invisibles. Forma parte de nuestra amplia red de partners. Si quieres más información, visita **https://go.plus-dental.es/partner/**

Clasificado por pacientes reales en Trustpilot

plusdental_es
PlusDentalES
www.plus-dental.es

El consorcio formado por Pfizer y BioNTech ha desarrollado la vacuna con mayor eficacia, seguido por el de Moderna.

AstraZeneca y Johnson&Johnson también intentaron destacar en la carrera por la vacuna, pero ambas tuvieron que paralizar sus ensayos.

Un año frenético de carrera por la vacuna

Farmacéuticas de todo el mundo han desarrollado en tiempo récord avances contra el Covid-19, especialmente Pfizer y BioNTech y Moderna.

POR DAVID PUNZANO

Investigación en tiempo récord y de forma organizada para conseguir un remedio para la crisis del Covid-19. Poco después del brote del coronavirus en Wuhan (China) y su expansión por todo el mundo, las principales farmacéuticas estadounidenses, europeas y chinas rápidamente se pusieron en marcha para iniciar las investigaciones de la vacuna que pusiera fin a la pandemia.
La carrera por la vacuna ha tenido muchos participantes y varios protagonistas, pero ha estado liderada por dos compañías. Pfizer y BioNTech han conseguido ser las primeras en conseguir la aprobación de su vacuna, mientras que Moderna les ha seguido de cerca. También han destacado en la pugna la británica AstraZeneca, la alemana Curevac y Johnson&Johnson. En segundo plano se han situado las chinas Curevac y Sinopharm y la rusa Sputnik.
Pfizer y BioNTech se unieron contra el Covid-19 a mediados de marzo. La farmacéutica estadounidense y la alemana se aliaron para acelerar el desarrollo global de la vacuna BNT162. En mayo, el consorcio completó el suministro de la primera dosis de la potencial vacuna a un grupo de doce pacientes en Alemania.
En julio, las farmacéuticas consiguieron la autorización por parte de la Agencia Estadounidense del Medicamento (FDA, por sus siglas en inglés) para la aprobación por vía rápida de dos vacunas contra el coronavirus. Ambos productos estaban basados en la tecnología ARN mensajero desarrollada por BioNTech.
Los avances de Pfizer y BioNTech permitieron al consorcio ser el primero en alcanzar acuerdos para el suministro de su vacuna a diferentes regiones. Las farmacéuticas acordaron distribuir treinta millones de dosis contra el Covid-19 a Reino Unido y 600 millones de viales a Estados Unidos. También otros 120 millones de vacunas se comprometieron con Japón y 200 millones de unidades con Europa.
Las buenas noticias incluso hicieron asegurar a Pfizer que la vacuna contra el coronavirus estaría lista en noviembre, aunque finalmente el proceso fue más largo de lo esperado. El consorcio anunció que la eficacia de su producto era del 95% y que esperaba producir más de mil millones de dosis en 2021. Poco después, Pfizer y BioNTech solicitaron la autorización de emergencia a la FDA para su vacuna. El consorcio también inició el mismo procedimiento con la Agencia Europea de Medicamentos (EMA, por sus siglas en inglés) y en Australia, Canadá, Japón y Reino Unido. El país británico

95%

La vacuna de Pfizer y BioNTech registró una eficacia del 95%, la más alta hasta el momento





Pfizer y BioNTech han desarrollado la primera vacuna contra el Covid-19. AstraZeneca y Johnson&Johnson continúan con sus ensayos clínicos tras tener que detenerlos.

fue el primero en aprobar el uso de la vacuna de Pfizer y BioNTech tras el visto bueno de la Agencia Reguladora de Productos Sanitarios y Médicos (MHRA, por sus siglas en inglés) y el primero en vacunar.

Tras los pasos de Pfizer y BioNTech se sitúa Moderna. Entre las farmacéuticas en la carrera por descubrir la vacuna contra el Covid-19, la compañía estadounidense es la más desconocida y la que irrumpió con más fuerza.

La empresa anunció los primeros datos de su vacuna en mayo. La biotecnológica también acordó una colaboración con la española Rovi para la fabricación a gran escala del llenado y acabado de la vacuna candidata de la estadounidense en las instalaciones de la farmacéutica en Madrid.

Uno de los primeros acuerdos que alcanzó Moderna para suministrar su vacuna fue con Estados Unidos, cuya alianza consiste en la distribución de cien millones de vacunas contra el Covid-19 por 1.500 millones de dólares. Además del acuerdo con Rovi, la compañía estadounidense creó en España una filial bajo el nombre de Moderna Biotech Spain.

Igual que Pfizer y BioNTech, Moderna también ha solicitado la autorización para su vacuna en Europa y Estados Unidos. El fármaco registró una eficacia del 94%. Moderna prevé fabricar en 2021 entre 500 millones y mil millones de dosis en todo el mundo.

La siguiente compañía en la carrera por la vacuna contra el Covid-19 es AstraZeneca, que desarrolla el fármaco junto a la Universidad de Oxford. La compañía británica fue de las primeras en pronosticar el número de dosis que podrían suministrar este año, hasta 400 millones de unidades en todo el mundo, señaló Pascal Soriot, consejero delegado de la multinacional.

El camino de AstraZeneca en el desarrollo de la vacuna del Covid-19 era parecido al de Pfizer y BioNTech y Moderna, pero en septiembre la compañía paralizó el ensayo por la aparición de "una enfermedad potencialmente inexplicable" en uno de los participantes. La farmacéutica retomó el ensayo pocos días después y en noviembre anunció que la eficacia de su vacuna era del 70%.

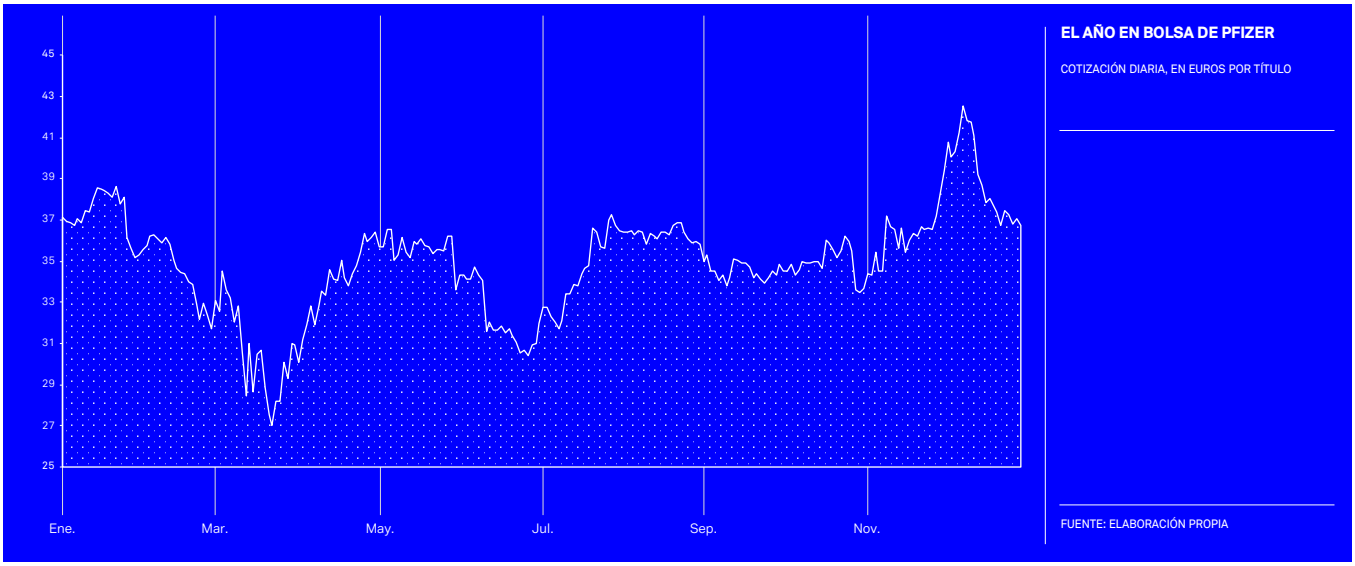
Johnson&Johnson es otra de las compañías que han participado en la carrera por la vacuna del Covid-19. Sin embargo, la multinacional, a través de su filial Janssen, es la que ha dado menos información de los avances de sus investigaciones. El grupo llevó a cabo un ensayo clínico en Estados Unidos y Bélgica, aunque en octubre la compañía lo paró debido a una "enfermedad inexplicable de un voluntario". Tras retomar el ensayo, Johnson&Johnson realizó la fase III en casi una decena de países, entre ellos España.

En España, el 27 de diciembre comenzó a administrarse la vacuna contra el Covid-19 desarrollada por Pfizer y BioNTech, siendo el 26 de diciembre cuando se recibieron las primeras dosis. De la primera fase de la vacunación se beneficiarán 2,5 millones de personas. P12

Reino Unido fue el primer país en aprobar el uso de la vacuna de Pfizer y BioNTech y el primero en vacunar

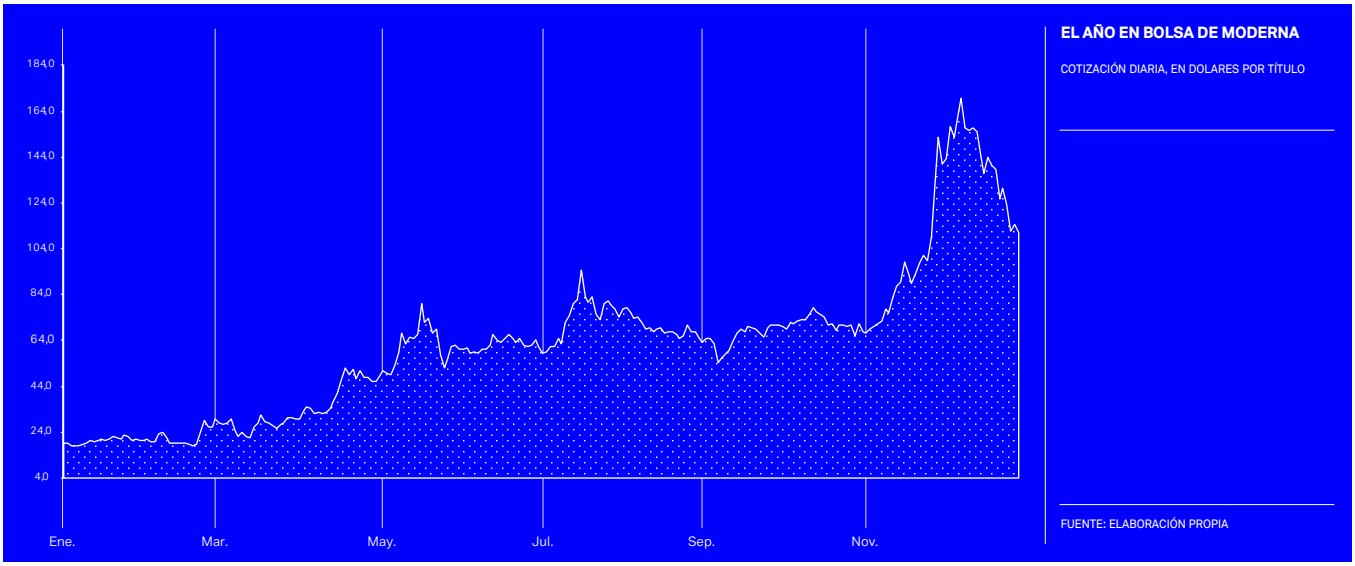
Pfizer, a la cabeza

Las acciones de Pfizer alcanzaron su mínimo el 23 de marzo, hasta situarse en 23 dólares. Desde entonces, la cotización de la compañía en la Bolsa de Nueva York ha ido aumentando paulatinamente hasta diciembre, cuando alcanzó máximos del año con 42 dólares.



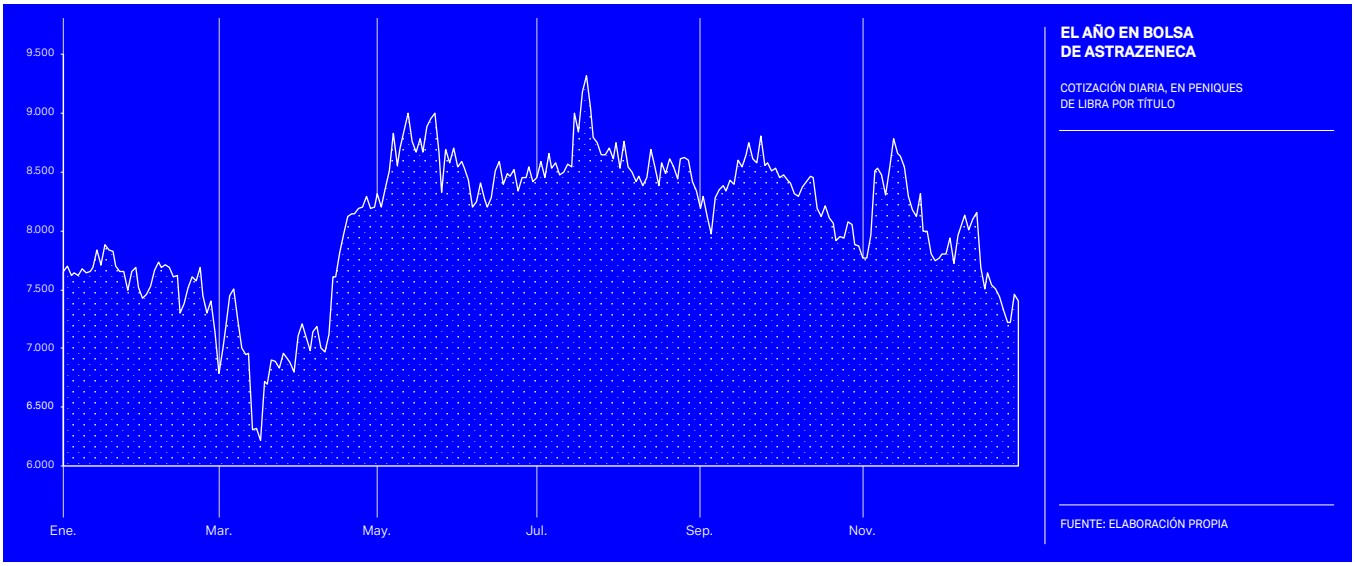
Moderna, la que más sube

Moderna, la última en llegar y la que más ha subido. La biotecnológica, que cotiza en el Nasdaq, saltó al mercado en diciembre de 2018 y ha incrementado su valor de forma exponencial en 2020, de 19 dólares en enero hasta 155 dólares en diciembre.



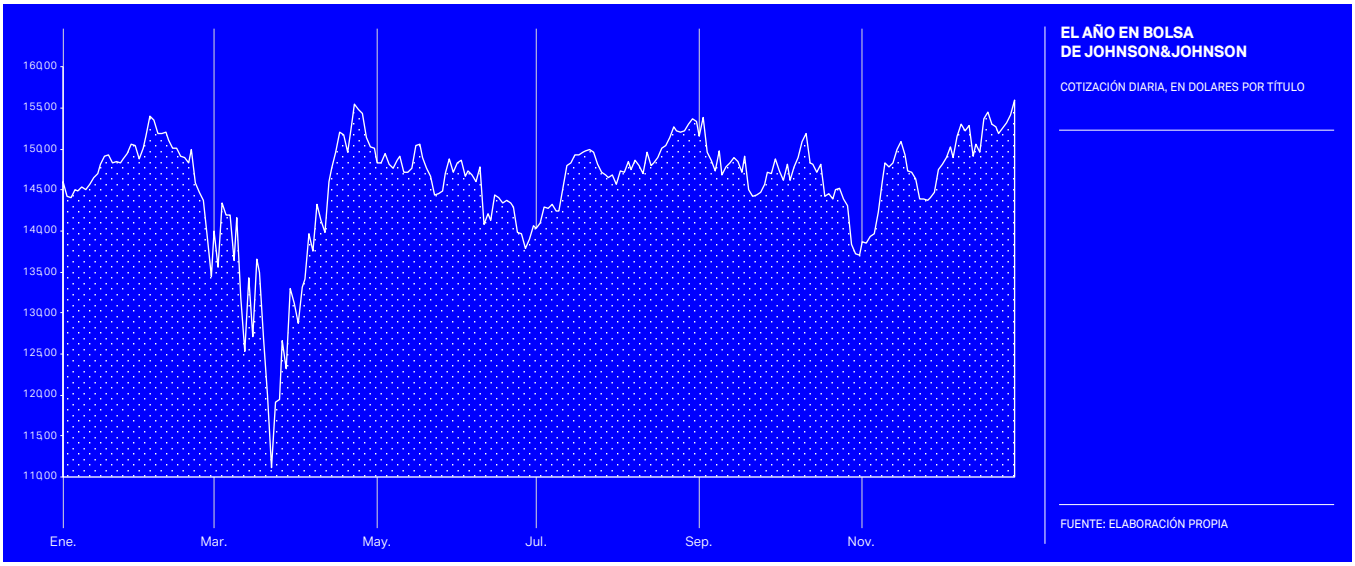
AstraZeneca, a menos

AstraZeneca, de más a menos. La farmacéutica británica se dejó llevar por el optimismo de su vacuna hasta que tuvo que detener de forma inesperada su ensayo clínico. La cotización de AstraZeneca superó los 9.000 peniques, pero se ha reducido hasta los 8.000 peniques.



J&J se mantiene

El secretismo de Johnson&Johnson ha mantenido controlada la cotización de la compañía en 2020. El valor de la farmacéutica, que cotiza en la Bolsa de Nueva York, se ha establecido en 145 dólares, a pesar de descender hasta 111 dólares en marzo y alcanzar 155 dólares en abril.



Pharma Mar ha alzanzado acuerdos con Valeo Pharma, Jazz Pharmaceuticals, MegaPharm y Key Oncologics entre otras farmacéuticas.

La biofarmacéutica española ganó 131 millones de euros hasta septiembre y triplicó sus ingresos, hasta 222 millones de euros.

Pharma Mar consolida su crecimiento y seduce al Ibex-35

La biofarmacéutica se ha convertido en el valor estrella de la bolsa española gracias a sus numerosos acuerdos con farmacéuticas y sus avances contra el Covid-19.

POR DAVID PUNZANO

Pharma Mar suma y sigue. La biofarmacéutica española, que ya fue uno de los diez valores más alcistas en bolsa en 2019, ha consolidado su crecimiento en 2020 hasta convertirse en uno de los valores del año en el Ibex35. Pharma Mar alcanzó en 2020 acuerdos con Valeo Pharma, Jazz Pharmaceuticals, Megapharm, Key Oncologics, Adium, Stada y Luye Pharma, entre otras empresas.

La compañía, con sede en Madrid y especializada en el descubrimiento, desarrollo y comercialización de nuevos antitumorales de origen marino, ha desarrollado diversas pruebas diagnósticas para detectar el Covid-19 y ha realizado ensayos clínicos para el tratamiento de pacientes contagiados de coronavirus.

Por todo ello, la trayectoria de Pharma Mar en bolsa es exponencial. La compañía registró mínimos en marzo, cuando su cotización se situó en treinta euros. Desde entonces, las acciones de Pharma Mar se han revalorizado el doble. La biofarmacéutica española fue una de las primeras compañías en afrontar la crisis sanitaria y en marzo informó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Cnmv) que disponía de Apldin (plitidepsina), "un mecanismo de acción que podría tener efectividad para tratar el Covid-19", apuntó.

Poco después, Pharma Mar comunicó que su filial Genomica había obtenido el marcado de la Comisión Europea (CE) para fabricar pruebas de diagnóstico del Covid-19, que podría estar disponible en sólo cinco semanas.

El presidente de Pharma Mar, José María Fernández, destacó que la empresa tenía "altas expectativas" en que las pruebas confirmaran la Aplidin como nuevo "arsenal terapéutico" contra el coronavirus.

En mayo, la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps) autorizó el ensayo clínico de Pharma Mar Aplicov-Pc con Aplidin para el tratamiento de pacientes con el virus del Covid-19.

Todas estas noticias esperanzadoras elevaron la cotización de la compañía hasta un máximo de 135 euros en julio.

Los avances de Pharma Mar, con algún contratiempo debido a las buenas noticias de las vacunas contra el Covid-19, le permitieron alcanzar una situación favorable que ha tenido un impacto directo en sus resultados financieros. La biotecnológica ganó 131 millones de euros hasta septiembre y triplicó sus ingresos, hasta 222 millones de euros. P12

135 €

Esta es la cotización máxima alcanzada por Pharma Mar, registrada el 20 de julio de 2020



EL AÑO EN BOLSA DE PHARMA MAR

COTIZACIÓN DIARIA, EN EUROS POR TÍTULO

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



La responsabilidad con nuestros pacientes y que tengan acceso diario a su medicación es nuestra inspiración y nuestra esperanza

teva

Rovi es la compañía encargada de la fabricación a gran escala del llenado y acabado de la vacuna contra el Covid-19 de Moderna.

La farmacéutica española ha aumentado el ebitda hasta 69,7 millones de euros hasta septiembre y prevé duplicarlo en 2023.

Rovi se dispara al amparo de Moderna

La farmacéutica española ha doblado su cotización, especialmente tras el acuerdo de colaboración con la biotecnológica estadounidense para fabricar la vacuna.

POR DAVID PUNZANO

Rovi crece a ritmo constante. La farmacéutica española ha aumentado su valor en bolsa gracias, sobre todo, al acuerdo de colaboración alcanzado con Moderna en julio. La compañía dirigida por Juan López-Belmonte, cuya cotización mínima fue de veinte euros, ha crecido paulatinamente en bolsa al ritmo de los avances de la vacuna desarrollada por la biotecnológica estadounidense.

El acuerdo con Moderna establece que Rovi es la compañía encargada de la fabricación a gran escala del llenado y acabado de la vacuna en sus instalaciones de Madrid para todos los mercados a excepción de Estados Unidos. La farmacéutica española proporciona capacidad de llenado y acabado de viales tras la adquisición de una nueva línea de producción, junto a los equipos necesarios para llevarlo a cabo. La compañía espera comenzar la distribución a los mercados fuera de Estados Unidos a principios de 2021.

El grupo español ha dispuesto tres plantas de producción para la vacuna y ha contratado personal adicional. Este es uno de los pocos acuerdos de suministro que ha alcanzado Moderna, que será la encargada de fabricar la vacuna en Estados Unidos.

En el anuncio de colaboración, el responsable de operaciones tecnológicas de Moderna, Juan Andrés, argumentó que "la experiencia de Rovi como fabricante global de productos farmacéuticos y su especialización en el llenado y acabado supondrá una colaboración importante para nosotros".

El acuerdo ha aupado la cotización de Rovi, sus últimos resultados financieros y la previsión hasta 2023. La farmacéutica española ha cotizado cerca de los cuarenta euros en los últimos meses e incrementó un 53% su beneficio en los nueve primeros meses del año, hasta un total de 47 millones de euros.

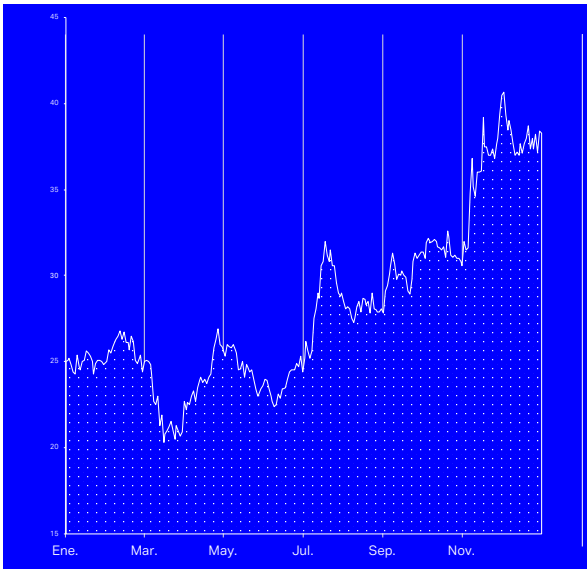
Por su parte, el resultado bruto de explotación (ebitda) de la compañía se elevó hasta 69,7 millones de euros, un 47% más respecto al mismo periodo del año anterior.

En la publicación de sus últimos resultados financieros, Rovi también informó que la previsión del grupo para 2023 es duplicar los ingresos operativos de 2018, hasta 600 millones de euros. Además, la compañía espera duplicar el ebitda hasta cerca de 130 millones de euros.

El consejero delegado de Rovi, López-Belmonte, se ha convertido en el nuevo presidente de Farmaindustria para los próximos dos años, mientras que la farmacéutica española ha dado entrada a la exministra de Empleo y Seguridad Social Fátima Bañez como nueva consejera independiente del grupo. P12

53%

Rovi aumentó un 53% su beneficio en los nueve primeros meses del año, hasta 47 millones de euros



EL AÑO EN BOLSA DE LABORATORIOS ROVI

COTIZACIÓN DIARIA, EN EUROS POR TÍTULO

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA


Uriach
AQUILEA
SUEÑO
AQUILEA
SISTEMA INMUNITARIO
Fuca
Regularidad
CANNABIX
Halibut
CUIDATOPIC
AQUILEA
ANTIÁCIDO
siocrem
GEL ACTIVE
Uriach
Cistitus Nox Forte
Biodramina 50 mg
comprimidos
Dimenhidrinato
EnRelax
TRANQUILIDAD NATURAL
Valeriana

El año en que el mundo vistió de pijama

↓ POR IRIA P. GESTAL

Adiós a los trajes, al maquillaje, a los tacones y a las joyas y relojes. En 2020, directivos, becarios, emprendedores y ejecutivos adoptaron el mismo uniforme: el pijama. La imposición, en mayor o menor medida, del teletrabajo en gran parte del planeta dejó sin sentido medio armario de Occidente. Sin reuniones presenciales, sin fiestas ni comidas en restaurantes, hizo falta poco más que un chándal y, a lo sumo, una camisa para los encuentros por Zoom, para pasar la cuarentena.

Según datos de Kantar, correspondientes sólo a España, las ventas de íntimo, calcetería y, sobre todo, pijamas, han resistido mejor el golpe de la crisis, elevando tres puntos su peso sobre el total de ventas de moda entre enero y septiembre en relación al mismo mes del año anterior. De cada cien euros que los españoles gastaron en ropa, dieciséis euros fueron a parar a calcetines, bragas, calzoncillos o pijamas.

En Estados Unidos, sólo en abril, el mes en que se implantaron medidas restrictivas en todo el país, las ventas de pijamas se dispararon un 143% en relación al mes anterior, según datos de Adobe Analytics. Las de pantalones, que no se ven en las reuniones a través de Zoom, se hundieron un 13%.

Con el regreso a la calle, será difícil volver a imponer el traje y corbata. Tanto, que hasta el rey de la moda de vestir, Hugo Boss, ha comenzado a virar el rumbo y se ha volcado en las *sneakers* y las camisetas blancas. “Es más rentable que vender trajes”, reconoció su consejero delegado, Yves Mueller.

Los trajes y los tacones han quedado arrinconados en un año en que el mundo se encerró en casa. El nuevo uniforme (para dormir, para el ocio y para trabajar) es el pijama, una de las pocas categorías de moda, junto con el deporte y el íntimo, que han resistido el golpe del coronavirus.



VITALDENT

"Salud dental al alcance de todos"



tu tratamiento de implantología

por menos de **1€ al día**

60 cuotas desde 29,77€[1]

TIN:4,44% **TAE:4,96%**

900 101 001

vitaldent.com

1. Ejemplo de financiación 1.599€ a 60 meses. Comisión de formalización 1% (15,99€) a abonar en la primera cuota. 1ª cuota de 45,76€, 58 cuotas de 29,77€ y una última cuota de 29,52€. Total intereses: 186,95 €. Coste total del crédito: 202,94 €. Importe total adeudado: 1.801,94 €. Precio de adquisición al contado: 1.599 €. Precio total a plazos: 1.801,94 €. TIN 4,44%. TAE 4,96%. Sistema de amortización francés. Cálculo de cuota diario (importe cuota diaria calculada 0.99E) para meses de 30 días. No acumulable a otras ofertas o promociones. Oferta sujeta a la previa autorización por parte de Banco Cetelem, S.A.U. Oferta válida hasta el 28/02/2021. Tratamientos sujetos a prescripción facultativa. Consulte las tarifas de los tratamientos en su clínica Vitaldent. Vitaldent es comercializadora o distribuidora de los productos y servicios financieros. Registro Sanitario: CS10715

La telemedicina afloró como un recurso más para hacer frente a la pandemia y permitió acortar los tiempos de respuesta y aligerar la carga de trabajo de los centros sanitarios.

Teladoc y Movistar lanzaron Movistar Salud, un servicio de telemedicina dirigido a particulares. Aspe alerta de la falta de transparencia del servicio y señala que degrada la profesión.

Telemedicina: acelerar al calor del distanciamiento

El coronavirus ha impulsado la implementación de la telemedicina hasta situarla como un recurso más en el sistema sanitario.

POR DAVID PUNZANO

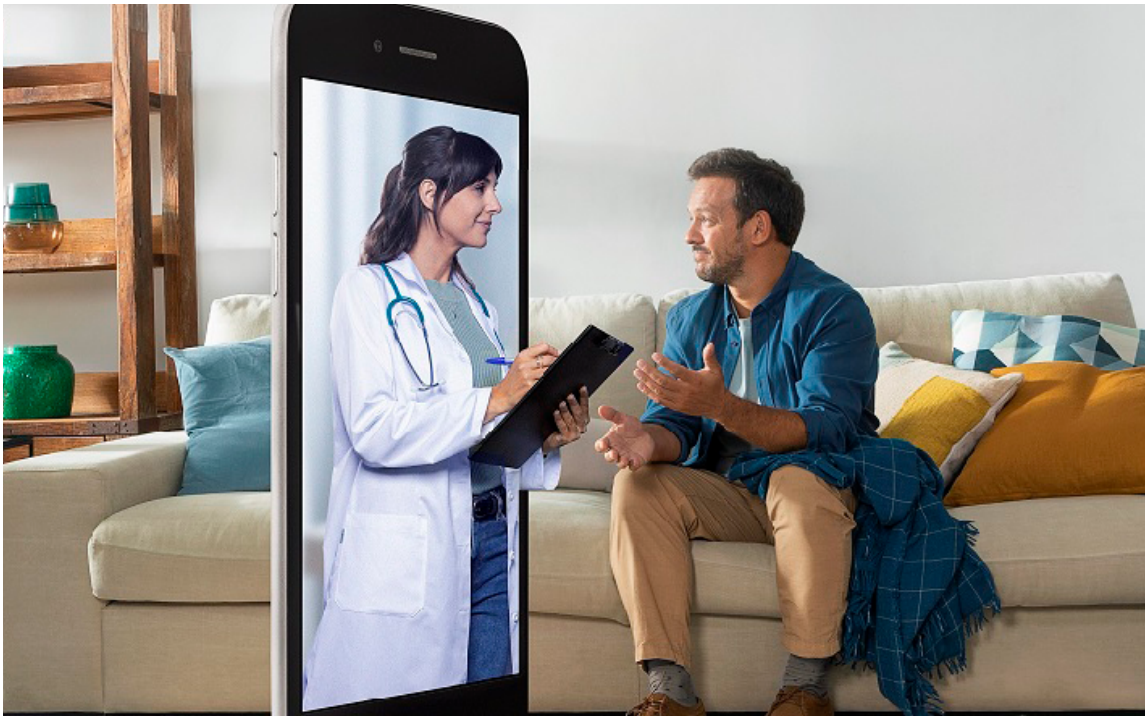
Telemedicina: el recurso en el que hasta ahora no se había confiado y que hubiera permitido a España afrontar mejor la gestión del Covid-19. Los expertos coinciden en que si este recurso tecnológico hubiera estado mejor implementado en los sistemas sanitarios, se hubiera podido evitar el caos que se produjo. La telemedicina, desde hace años presente en los sistemas sanitarios aunque poco consolidada, hubiera permitido encarar con mayores garantías los problemas provocados por la pandemia.
Los expertos destacan que el impacto de la pandemia ha acelerado la implementación de los recursos tecnológicos en el sistema sanitario, tanto público como privado. La telemedicina se ha instaurado como una herramienta más en la sanidad y ha entrado en contacto con un mayor número de pacientes y usuarios.
El estallido de la pandemia, el riesgo que implicaba acudir a lugares donde permanecían ingresados pacientes con coronavirus y la disposición total de los recursos sanitarios para hacer frente al virus crearon el contexto idóneo para apostar por la telemedicina. El presidente de la Asociación Salud Digital (ASD), Jaime del Barrio, aseguraba en marzo que las claves del retraso de su implantación son que "los profesionales se han resistido al avance, ha faltado liderazgo del Ministerio de Sanidad y tampoco ha habido formación".

Numerosos pacientes cancelaron sus citas médicas durante el inicio de la pandemia, pero había enfermos que no podían esperar. Algunos de ellos son los pacientes que acuden a los especialistas en salud mental. El consejero de ITA Salud Mental, Jaume Raventós, señalaba al inicio de la pandemia que "los psicólogos y los psiquiatras pueden hacer un uso cómodo de la telemedicina para seguir con la revisión de sus usuarios".
Por su parte, Frederich Llordachs, cofundador y socio de Doctoralia, del grupo Docplanner, fue contundente y destacó en marzo que "si el sistema sanitario aprende algo de esta crisis, es que debe reestructurarse a partir de la visita no presencial". En su opinión, el coronavirus fue "la excusa perfecta para usar la telemedicina".
Esta tecnología afloró como un recurso más para hacer frente a la pandemia. Además, permitió acortar los tiempos de respuesta y aligerar la carga de trabajo en las urgencias y consultas de los centros sanitarios que apostaron por ella, por momentos colapsados.

3.510

El mercado de las aplicaciones de salud elevará su valor hasta los 3.510 millones de euros en 2020





Teladoc y Movistar han suscrito un acuerdo para lanzar Movistar Salud, un servicio de telemedicina dirigido a particulares. Aspe alerta de la falta de transparencia del servicio y que degrada la profesión.

Algunas de las compañías del sector que ganaron aún más relevancia durante los primeros meses de la pandemia fueron Mediquo, Top Doctors o Doctoralia.

Mediquo es una compañía que ofrece un chat médico que conecta a médicos con pacientes y durante la crisis del Covid-19 desarrolló un servicio gratuito con asesores personales y médicos expertos en coronavirus. Por su parte, Doctoralia integró en su plataforma una nueva herramienta de videollamadas con la finalidad de facilitar la interacción entre especialistas y pacientes. Top Doctors puso sus servicios a disposición de profesionales médicos de forma gratuita para que atendieran a los enfermos.

Sin embargo, la gran alianza del sector de la telemedicina ha sido la suscrita entre Teladoc y Movistar. Ambos gigantes se han unido para lanzar Movistar Salud, un servicio de telemedicina dirigido a particulares que permitirá a los usuarios estar siempre conectados con un médico de atención primaria. No obstante, esta colaboración y la oferta económica del servicio ha chocado frontalmente con la principal patronal de la sanidad privada, la Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe). El organismo considera competencia desleal los servicios de telemedicina ofertados por operadores tecnológicos no especializados y sin ninguna relación previa con el sector sanitario. La patronal alerta de la falta de transparencia de este servicio y destaca que degrada la profesión, ya que dispone de tarifas mensuales por debajo de la media.

Ajena a esta controversia, Teladoc continúa con su acelerón en el año del Covid-19. El grupo prevé alcanzar mil millones de dólares en ventas globales en 2020.

Debido a la crisis del Covid-19, el mercado de las aplicaciones de salud alcanzará un valor global de 3.510 millones de euros en 2020, según la consultora Research and Markets. En 2027, este sector elevará su valor global hasta más de 17.300 millones de euros. De este importe, Alemania será el país que lidere el crecimiento en Europa. El estudio señala que el mercado de las aplicaciones de salud en el continente alcanzará un valor de 1.750 millones de euros en 2027.

Alemania publicó a finales de 2019 una nueva normativa en materia de salud digital. El país puso en marcha una comprobación rápida de los recursos de telemedicina que permite a los médicos recetar las aplicaciones de salud digital, como si fueran un medicamento cualquiera, durante un año sin que las empresas tengan que demostrar resultados de eficiencia y efectividad. Durante este tiempo de comprobación rápida, las compañías deben demostrar resultados económicos y sanitarios. La directora general de EIT Health Spain, Cristina Bescós, sostiene que con esta medida "Alemania ha roto la barrera de generar los resultados de evidencia del producto o servicio, que sólo se pueden conseguir si su uso es mayoritario". Además, Bescós destaca que España debería aprender del apoyo de Alemania en salud digital. P12

El mercado de las aplicaciones de salud alcanzará un valor global de 17.310 millones de euros en 2027, desde los 3.510 millones de 2020

El importe de las rondas de financiación de las compañías españolas de salud supera los 140 millones de euros.

Minoryx Therapeutics, Medlumics y Ability Pharma captaron 47 millones de euros entre capital público y privado.

La salud atrae a la inversión: 140 millones en España

Las compañías españolas de salud han continuado cerrando operaciones, mientras que los fondos de inversión han aumentado su presencia internacional.

POR DAVID PUNZANO

El sector de la salud en España aprovecha la pandemia, aumenta su potencial y da entrada a inversores de otros ámbitos. Impulsadas por la crisis sanitaria, que ha puesto en valor al sector, las compañías de biotecnología, ciencias de la vida o *digital therapeutics* han continuado atrayendo capital. Debido a la volatilidad del mercado, el sector ha seducido a inversores más tradicionales y procedentes de otros ámbitos como el turismo o el sector inmobiliario.

Las compañías españolas de salud han continuado cerrando rondas de financiación y ampliaciones de capital con un respaldo mayoritario de fondos de inversión y gestores de capital riesgo nacionales, pero también con una participación creciente de actores internacionales. El importe de las rondas de las empresas españolas de la salud superó los 140 millones de euros hasta noviembre, según los datos recogidos por PlantaDoce a partir de la información facilitada por las compañías.

Ona Therapeutics logró cerrar la mayor ronda de financiación del año, con un importe de treinta millones de euros. La operación de la biotecnológica contó con la participación de Sabadell Asabys, Alta Life Sciences, Ysios Capital, el fondo belga FundPlusy el francés BPI France. La compañía está especializada en el descubrimiento y desarrollo de productos biológicos terapéuticos dirigidos a las células que inician la metástasis tumoral y al metabolismo de los lípidos.

La biotecnológica buscó fondos para cubrir las necesidades financieras para completar el desarrollo preclínico y realizar los primeros estudios clínicos con su medicamento para el tratamiento de enfermos de pacientes con cáncer metastásico.

Otra de las compañías que ha recibido mayor financiación ha sido Minoryx Therapeutics. La biotecnológica, cuyo consejero delegado es Marc Martinell, recibió 25 millones de euros de inversión del Banco Europeo de Inversiones (BEI). El acuerdo se dividió en dos préstamos de 12,5 millones de euros según avancen las investigaciones en el desarrollo de tratamientos innovadores para enfermedades huérfanas del Sistema Nervioso Central (SNC).

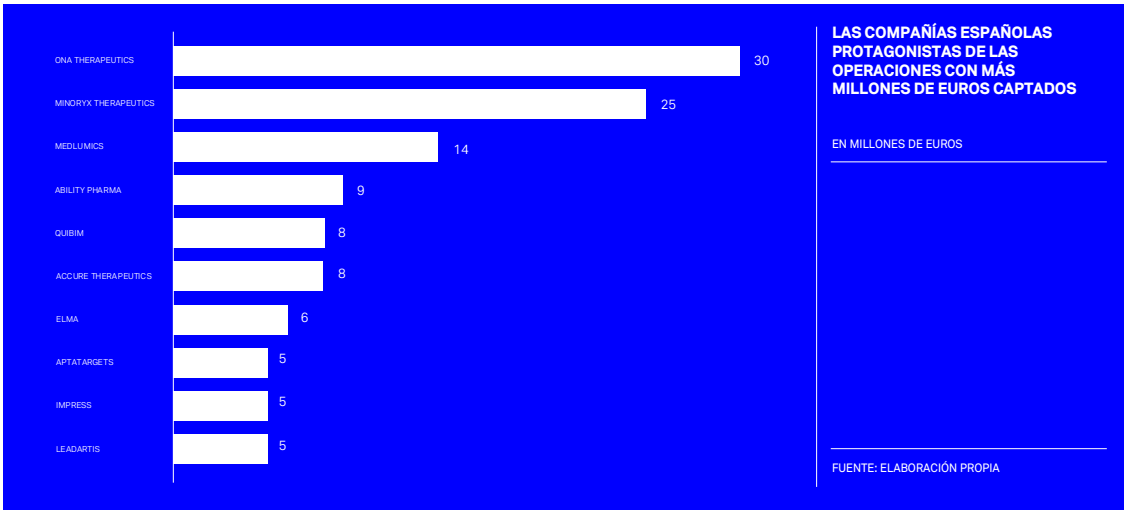
También destaca la operación de Medlumics, que cerró una ronda de financiación de catorce millones de euros. La compañía española consiguió el respaldo económico de Asabys Partners, VI Partners y el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial Innvierte, además de otros inversores históricos como Andera Partners, Caixa Capital Risc e Innogest Capital. La empresa, que desarrolla un sistema de ablación

30

Ona Therapeutics cerró una ronda de financiación de treinta millones de euros



Ona Therapeutics ha cerrado una ronda de treinta millones de euros, la mayor de entre las compañías de salud españolas. Minoryx Therapeutics y Medlumics completan el podio.



cardíaca por radiofrecuencia, requirió los fondos para completar el desarrollo preclínico de su tecnología y obtener los primeros datos en humanos.

Ability Pharma emerge entre las compañías que han captado mayor financiación. La biofarmacéutica recaudó en 2020 más de nueve millones de euros para impulsar su investigación contra el cáncer de páncreas. La empresa recibió financiación del Programa Piloto Horizon 2020 y de la Agencia Estadounidense del Medicamento (FDA, por sus siglas en inglés).

Fondos y gestoras

Los fondos de inversión y gestoras de capital riesgo españoles han esquivado el impacto de la pandemia y han continuado apostando por el sector de la salud. Además de participar en rondas de financiación de compañías nacionales, actores como Asabys Partners, Ysios Capital, Caixa Capital Risc, Inveready, Alta Life Sciences y Ship2B aumentaron en 2020 su presencia internacional.

Asabys Partners, Ysios Capital y Caixa Capital Risc participaron en rondas de financiación de compañías de fuera de España que captaron más de 170 millones de euros hasta noviembre. Lava Therapeutics cerró la ronda de mayor importe y recaudó 71 millones de euros. En la operación participaron Ysios Capital, Redmile Biopharma Investments, BB Pureos Bioventures Versant, Gilde Healtcare y MRL Ventures Fund, aunque estuvo liderada por Novo Holdings y Sanofi Ventures.

Ysios Capital también participó en la ronda de financiación de 44,5 millones de euros de SparingVision. La operación de la compañía francesa estuvo liderada por 4BIO Capital y el Medical Centre Enterprise de la Universidad de Pittsburg.

El fondo, fundado en 2008, también lideró la ronda de financiación de 32 millones de euros de la holandesa Varmx. La ampliación de capital estuvo coliderada junto con Inkef Capital y contó con la participación de Lundbeckfonden Ventures y LSP, además de los inversores existentes BioGeneration Ventures e InnovationQuarter.

Lava Therpaeutics cerró la ronda de mayor importe y recaudó 71 millones de euros. La operación estuvo liderada por Novo Holdings y Sanofi Ventures

Por su parte, Asabys Partners participó en 2020 en las rondas de financiación de 16,7 millones de euros de la compañía islandesa Sidekick y la de 15,1 millones de euros de la israelí Medasense.

Ysios Capital gestiona cerca de 350 millones de euros, mientras que Asabys Partners cuenta con un tamaño objetivo de ochenta millones de euros e invierte en compañías *medtech*, *biotech* y especializadas en soluciones de terapias digitales. Por último, Caixa Capital Risc gestiona una cartera de más de veinte compañías del sector de las ciencias de la vida valoradas en 85 millones de euros.

'Biotech'

El sector biotecnológico continúa ganando terreno en el área de la salud. Las *biotech* españolas concentran más de la mitad del importe total captado en las rondas de financiación de las compañías nacionales. Los fondos recaudados por las empresas biotecnológicas ascienden a más de ochenta millones de euros, la mitad de ellos captados por Ona Therapeutics y el resto por Quibim, Leadartis, Oxolife, Arthex Biotech y Telum Therapeutics, entre otras.

La tendencia es ascendente desde 2016, según la información recogida por la Asociación de Bioempresas (Asebio), y en 2020 se ha acercado al importe del año anterior. En 2019, las biotecnológicas españolas superaron los cien millones de euros en ampliaciones de capital privado. La mayor ronda fue la protagonizada por Sanifit, que recaudó 55 millones de euros con la participación de las entidades españolas Caixa Capital Risc, Alta Life Sciences e Ysios Capital, además de otras gestoras internacionales. P12

Asabys Partners, Ysios Capital y Caixa Capital Risc han participado en rondas de compañías de fuera de España que han captado más de 170 millones de euros

La salud, un imán para el capital

El negocio hospitalario, el asegurador, el de la tercera edad o el de la reproducción asistida continuaron en 2020 activos en las operaciones corporativas.

POR A. ESCOBAR

A pesar de la crisis sanitaria derivada del estallido del Covid-19, tras el cierre temporal de muchos centros de salud durante meses y una situación económica adversa, el negocio de la salud en España continúa siendo un gran escaparate y un imán para el inversor. La concentración empresarial ha seguido estando presente en 2020, sobre todo en segmentos como el hospitalario, el de la tercera edad y dependencia, el mercado de la salud reproductiva y el asegurador. Vithas, Quirónsalud, Ribera Salud, Korian, Helvetia o Healthcare Activos son algunas de las compañías que se han ido de compras en los últimos doce meses. El pistoletazo de salida lo protagonizó el grupo hospitalario Vithas. El operador privado, controlado por Goodgrower, con un 80% del capital, llevó a cabo la adquisición del Hospital La Milagrosa de Madrid tras alcanzar un acuerdo con la Congregación de los Padres Paúles. La operación suponía además el compromiso por parte de Vithas de realizar una inversión de treinta millones de euros en la reforma integral del centro.

La inversión se destinó principalmente a ampliar, renovar y actualizar la tecnología sanitaria y los equipamientos médicos del hospital, aportando al centro los últimos avances diagnósticos, quirúrgicos y terapéuticos, así como a dotar al edificio de mayor accesibilidad funcional, sostenibilidad medioambiental y más confortabilidad. Este grupo, sin embargo, se vio obligado el pasado junio a colgar el cartel de cerrado del Hospital Valencia al Mar por las pérdidas acumuladas desde 2012, que ascendieron a más de un millón de euros. En el primer trimestre del año, Quirónsalud firmó un acuerdo para adquirir la Clínica de la Mujer en Bogotá (Colombia). El grupo expandió así su presencia en el país latinoamericano, después de las adquisiciones en Medellín y Cali en años anteriores. Clínica de la Mujer está ubicada en una zona residencial de Bogotá, ciudad con una población de más de siete millones de habitantes. El hospital colombiano está especializado en áreas como ginecología, pediatría y obstetricia, entre otras. El centro cuenta con aproximadamente ochenta camas y cinco quirófanos, y en 2019 generó ventas por alrededor de veinte millones de euros. Ambas partes acordaron no revelar los términos de la adquisición.

Clínica Mi formalizó la compra de Clínica de Lleida a Divina Pastora en el primer semestre de 2020.

Ribera Salud, grupo hospitalario valenciano fundado en 1997, adquirió en verano el hospital gallego Polusa.

30

Treinta millones de euros es la cantidad que Vithas comprometió para reformar La Milagrosa

Durante el primer semestre Clínica Mi formalizó la compra de Clínica de Lleida a Divina Pastora, que pasó a denominarse Mi Novaliança. De esta manera, el grupo cata-



lán, propiedad de la familia Masfurroll, consiguió su segundo centro tras la adquisición en 2015 de la Clínica Mi Tres Torres de Barcelona. En el momento de asumir la gestión en 2016, Clínicas Mi y Divina Pastora acordaron un posible derecho de compra sobre el centro sanitario.

El grupo hospitalario catalán adquirió la unidad productiva de la clínica, que incluye los activos adscritos al negocio, la titularidad de los contratos, licencias, permisos y personal.

Sin abandonar el sector hospitalario, otro de los grandes protagonistas es Ribera Salud. El grupo empresarial valenciano de gestión sanitaria fundado en 1997, participado por Centene Corporation y Banco Sabadell, anunció en verano la adquisición del hospital gallego Polusa.

El Hospital Polusa es un centro sanitario que ofrece una cobertura asistencial general en Lugo. La instalación cuenta con más de noventa camas, cinco quirófanos, una unidad de pacientes geriátricos, hospital de día oncológico, radiodiagnóstico, laboratorio clínico. Asimismo, la plantilla está conformada por más de un centenar de profesionales.

Con esta operación, el grupo Ribera Salud continúa diversificando su campo de actividad en la sanidad gallega, tras la adquisición de Povisa en 2019. Povisa es el centro hospitalario privado más grande de España, con más de 40.000 metros cuadrados. En el ámbito público, gestiona para el Servicio Gallego de Salud (Sergas) y da atención a 134.000 ciudadanos. Povisa es, también, el único hospital privado de Galicia que tiene formación MIR para profesionales de varias especialidades (medicina interna, cirugía general, anestesiología, radiología y traumatología, entre otras).

Ribera Salud acabó 2020 igual que 2019.

Vithas selló durante el primer trimestre del año la compra del Hospital La Milagrosa de Madrid, mientras que Korian se hizo con la residencia Viña del Rey de Jaén

Ese año, el grupo compró la compañía checa OB Klinika, una empresa centrada en cirugía de alta especialización. Con más de 130 trabajadores, realiza cerca de 500 operaciones bariátricas al año, un 33% de todas las intervenciones de este tipo que tiene lugar en República Checa. Ribera Salud selló la operación a través de Centroeuropa PDG, aunque no se especificaron más detalles acerca de la transacción.

La adquisición de OB Klinika se produjo un año después de que Ribera Salud se hiciera con una participación mayoritaria de la eslovaca Pro Diagnostic Group, una compañía especializada en radiología y medicina nuclear.

Otro de los sectores que más operaciones corporativas protagonizó en 2020 fue el de la tercera edad. Korian, red de centros sociosanitarios, compró en abril la residencia Viña del Rey, situada en La Carolina (Jaén), impulsando de esta manera la actividad de la compañía en Andalucía. Este geriátrico se integra en Seniors, una compañía española que adquirió Korian a principios de 2019 y que opera distintas residencias en esta comunidad y en Valencia. Estos centros se suman a su vez a las 696 plazas residenciales (privadas y concertadas) y a las 130 plazas de centros de día que formaban parte del negocio geriátrico de Corpfin.

Healthcare Activos, gestora de proyectos inmobiliarios especializada en el sector sanitario, anunció en los primeros meses del año un desembolso de treinta millones de euros en la compra de un hospital y cinco centros policlínicos en Cartagena (Murcia). La compañía adquirió estos activos al grupo Centro Médico Virgen de la Caridad, controlado por la firma de capital privado Magnum Capital. La socimi dirigida por el ex Sarquavitae Jorge Guarner también adquirió cinco residencias a Mapfre por un total de cincuenta millones de euros. P12



Movimientos en las cúpulas de los grandes del sector

Más allá de las operaciones corporativas, el sector de la salud en España se mostró muy activo en el movimiento de las cúpulas de los grupos hospitalarios, clínicas y centros especializados en el ejercicio 2020. Uno de los ejemplos más destacados es el relevo en la dirección ejecutiva de Ribera Salud. El operador valenciano dió salida el año pasado a Alberto de Rosa como consejero delegado y, en su lugar, nombró a Elisa Tarazona, quien anteriormente desempeñó el cargo de directora de operaciones del grupo.

Otro de los cambios más destacados es el del consejero delegado en la aseguradora Sanitas. La compañía designó para esta posición a Iñaki Peralta, en sustitución de Iñaki Ereño, quien ostenta en la actualidad el cargo de primer ejecutivo en Bupa, la matriz de Sanitas.

Por otro lado, en el sector de la reproducción asistida, Generalife fichó talento procedente de la industria oftalmológica para nombrar nuevo consejero delegado. La compañía de fertilidad anunció la incorporación de Marcos Bueso, que con anterioridad lideró el grupo Clínica Baviera.

De Kamala a Jacinta: el poder tiene nombre de mujer

↓ POR IRIA P. GESTAL



Si 2020 no hubiera estado marcado por la pandemia, quizás los resúmenes de rigor lo recordarían como el año en que las mujeres rompieron otra pequeña pieza del techo de cristal. En Estados Unidos, la demócrata Kamala Harris será la primera mujer en asumir la vicepresidencia de del país, que desde 1789 ha estado ocupada siempre por hombres blancos. "Puede que sea la primera, pero no seré la última", recalcó Harris, de ascendencia indio-jamaicana, en su primer discurso tras la victoria.

Al otro lado del mundo, en Nueva Zelanda, la primera ministra Jacinda Ardern obtuvo la reelección con una victoria aplastante, que le permite gobernar en solitario después de tres años de gobierno de coalición. Tras los comicios, Ardern dio forma al Gobierno más diverso de la historia, con ocho ministras mujeres, sobre un total de veinte, y cinco ministros maoríes. Ardern es una rareza en el mundo: menos de los 7% de los líderes globales son mujeres, según datos de 2019 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Ella forma parte, además, de las seis mujeres que pilotan los países más aplaudidos por su gestión de la pandemia en la primera ola, junto con Tsai Ing-wen (Taiwán), Erna Solberg (Noruega), Katrín Jakobsdóttir (Islandia), Sanna Marin (Finlandia), Mette Frederiksen (Dinamarca) y Angela Merkel (Alemania). Dos de ellas, además, son recién llegadas: Marin fue elegida en diciembre de 2019, convirtiéndose en la primera ministra más joven del mundo con 34 años, y Frederiksen llegó al poder en junio de ese mismo año.

El coronavirus ha eclipsado el ascenso de las mujeres a nuevas cotas de poder durante el último año. De Estados Unidos, donde la demócrata Kamala Harris se convertirá en la primera en asumir la vicepresidenta, a Nueva Zelanda, donde Jacinda Ardern revalidó su cargo y ganó reputación mundial por su gestión de la pandemia.



WWW.PLANTADOCE.COM

No es un error.

Podría haber sido tu
publicidad impactando
en miles de
clientes potenciales.

PlantaDoce.

DIARIO ECONÓMICO
DEL NEGOCIO DE LA SALUD

Fernando Simón ha sido un descubrimiento para el conjunto de los españoles, aunque ya lidió con la crisis del ébola.

Albert Bourla es el consejero delegado de la primera compañía que lanzó al mercado la primera vacuna contra el Covid-19.

Los protagonistas de 2020

Personalidades del mundo de la política, del sector farmacéutico o de las residencias de mayores son algunos de los más destacados de 2020.

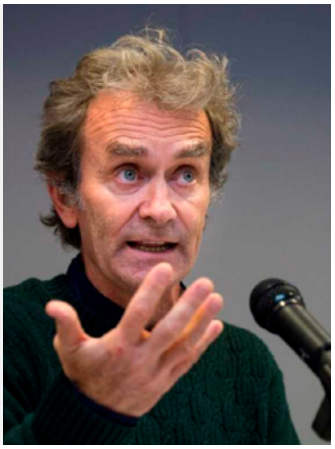
POR A. ESCOBAR

El ejercicio 2020 deja tras de si distintos nombres propios, algunos de ellos ya conocidos y otros que, en cambio, eran sido totalmente nuevos para el conjunto de la sociedad. Los principales protagonistas en el sector de la salud de un año marcado por una crisis sanitaria, económica y social sin precedentes son personas relacionadas con el mundo de la política, la industria farmacéutica global, la hospitalaria y aseguradora e incluso de la esfera de algunas de las patronales sectoriales más influyentes durante la gestión de la pandemia.

Algunos de estos personajes lo han sido por su difícil y comprometida gestión en la lucha contra el coronavirus. Los hay quienes simplemente se hallan entre los más destacados por el ascenso y desarrollo de su carrera profesional, aunque también hay quienes han sido alabados y otros criticados por su desempeño durante 2020.

En el terreno de la política nacional hay tres nombres que destacan por encima de los demás. El primero de ellos es el de Fernando Simón, director del Centro de Coordinación de Alertas y Emergencias Sanitarias del Ministerio de Sanidad, conocido por su actuación como portavoz del comité especial sobre la enfermedad del virus del ébola en 2014 y por ser la cara visible de la administración, desde el punto de vista gestor, de la actual pandemia. Salvador Illa también ha sido protagonista. Un ministro que aterrizó en Sanidad de manera oficial sólo un par de meses antes de que estallara la crisis del Covid-19 en España y que ha puesto en primer plano un ministerio que habitualmente no tiene tanta visibilidad. Ha tenido que coordinar el trabajo de todas las comunidades para hacer frente al virus. Por su parte, Isabel Díaz-Ayuso, se ha mostrado como la política que más oposición ha hecho al Ejecutivo central e incluso ha recibido críticas por la instalación y el funcionamiento del Hospital de Pandemias, Isabel Zendal. En su historial también consta la puesta en

Fernando Simón
Director del Centro de Coordinación de Alertas y Em



Es una de las caras más visibles del Gobierno en la lucha contra el Covid-19.

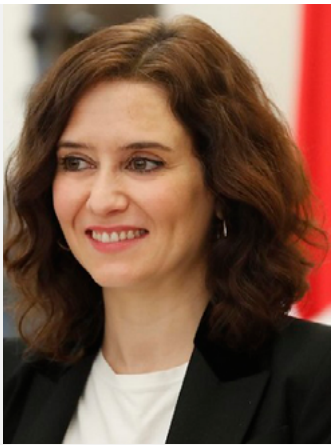
Salvador Illa
Ministro de Sanidad del Gobierno de España



Fue nombrado ministro de departamento de Sanidad en enero de 2020.

marcha del que fue el mayor hospital de España, en las instalaciones del recinto ferial de Ifema en Madrid.
En el terreno político internacional hay una mujer claramente protagonista, Jacinda Arden, primera ministra de Nueva Zelanda. El país ha registrado solamente alrededor de 2.000 casos de Covid-19 desde el inicio de la pandemia, con fecha diciembre de 2020. La Organización Mundial de la Salud (OMS), entre otros, ha elogiado al país por su éxito en la gestión del virus. Con su estilo de liderazgo, Ardern se ha ganado la simpatía incluso de votantes del Partido Nacional de Nueva Zelanda. Precisamente la OMS, a través de su director general, Tedros Adhanom, ha actuado como portavoz mundial, como ente al que los diferentes países se han amparado y han obedecido, en muchos casos, para llevar a cabo una buena gestión de la epidemia.
El sector farmacéutico también ha sido otra de los grandes héroes de 2020. La carrera por la vacuna ha exigido un gran esfuerzo en poco tiempo para dar con el santo grial, capaz de curar a toda la población. Albert Bourla es el consejero delegado de Pfizer, la primera compañía en sacar la vacuna en el mundo. Una enfermera del barrio de Queens (Nueva York, Estados Unidos) se convirtió en la primera persona en recibir la vacuna de esta empresa. A Pfizer y a Bourla le siguen nombres como Stéphane Bancel, consejero delegado de Moderna, biotecnológica estadounidense que también ya ha comenzado a distribuir su vacuna. Esta compañía confía en tener entre cien millones y 125 millones de do-

Isabel Díaz Ayuso
Presidenta de la Comunidad de Madrid



Se incorporó a la presidencia de la Comunidad de Madrid en 2019.

Tedros Adhanom
Director de la Organización Mundial de la Salud (OMS)



Se incorporó a la organización sanitaria mundial en 2017.

Stéphane Bancel
Consejero delegado de Moderna



Es el director ejecutivo de Moderna y posee el 9% de la compañía.

Albert Bourla
Consejero delegado de Pfizer



Se incorporó a la farmacéutica estadounidense en 1993.

Jacinda Arden
Primera ministra de Nueva Zelanda



Ha recibido elogios por la óptima gestión del Covid-19 en su país.

Pascal Soriot
Consejero delegado de AstraZeneca



AstraZeneca es una de las empresas punteras en la lucha contra el Covid-19.

sis a escala mundial en el primer trimestre de 2021, de las cuales entre 85 millones y cien millones serán para Estados Unidos y entre quince millones y 25 millones para el resto del mundo. AstraZeneca y Oxford también fueron protagonistas en 2020.
La británica fue la primera compañía farmacéutica en anunciar que estaba trabajando en el desarrollo de una vacuna y la que anunció a finales de año que realizaría otro ensayo clínico ante las dudas en los avances que se habían generado con su vacuna.

Más allá de la política o del sector farmacéutico, otros dos grandes protagonistas de esta crisis han sido Carlos Rus, presidente de la Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe), y Jesús Cubero, secretario general de la Asociación Estatal de Servicios Residenciales de la Tercera Edad (Aeste).
El primero ha sido el portavoz garante de preservar los derechos de la sanidad privada en España y de que esta se muestre como un aliado del sistema público de salud en la lucha contra la pandemia del Covid-19. Aeste también se ha ofrecido para poner a disposición los recursos de la sanidad privada en la campaña de vacunación.
También es destacado el papel de Jesús Cubero, de la patronal Aeste, en la batalla particular que se ha tenido que librar desde el sector de las residencias de la tercera edad y el de las personas dependientes, un sector expuesto durante muchos meses a la crítica de la opinión pública por su gestión durante las dos primeras olas del coronavirus. P12

Martín Sellés
Director general de Janssen en España y Portugal

Sellés abandonó su cargo en Janssen el 31 de diciembre.



Juan López-Belmonte
Presidente de Farmaindustria

Se incorporó a la patronal farmacéutica en octubre de 2020.



Elisa Tarazona
Consejera delegada de Ribera Salud

Fue nombrada consejera delegada en octubre de 2020.



Iñaki Peralta
Consejero delegado de Sanitas

Ocupó el cargo de director ejecutivo de la asegurdora en septiembre de 2020.



Jesús Cubero
Secretario general de Aeste

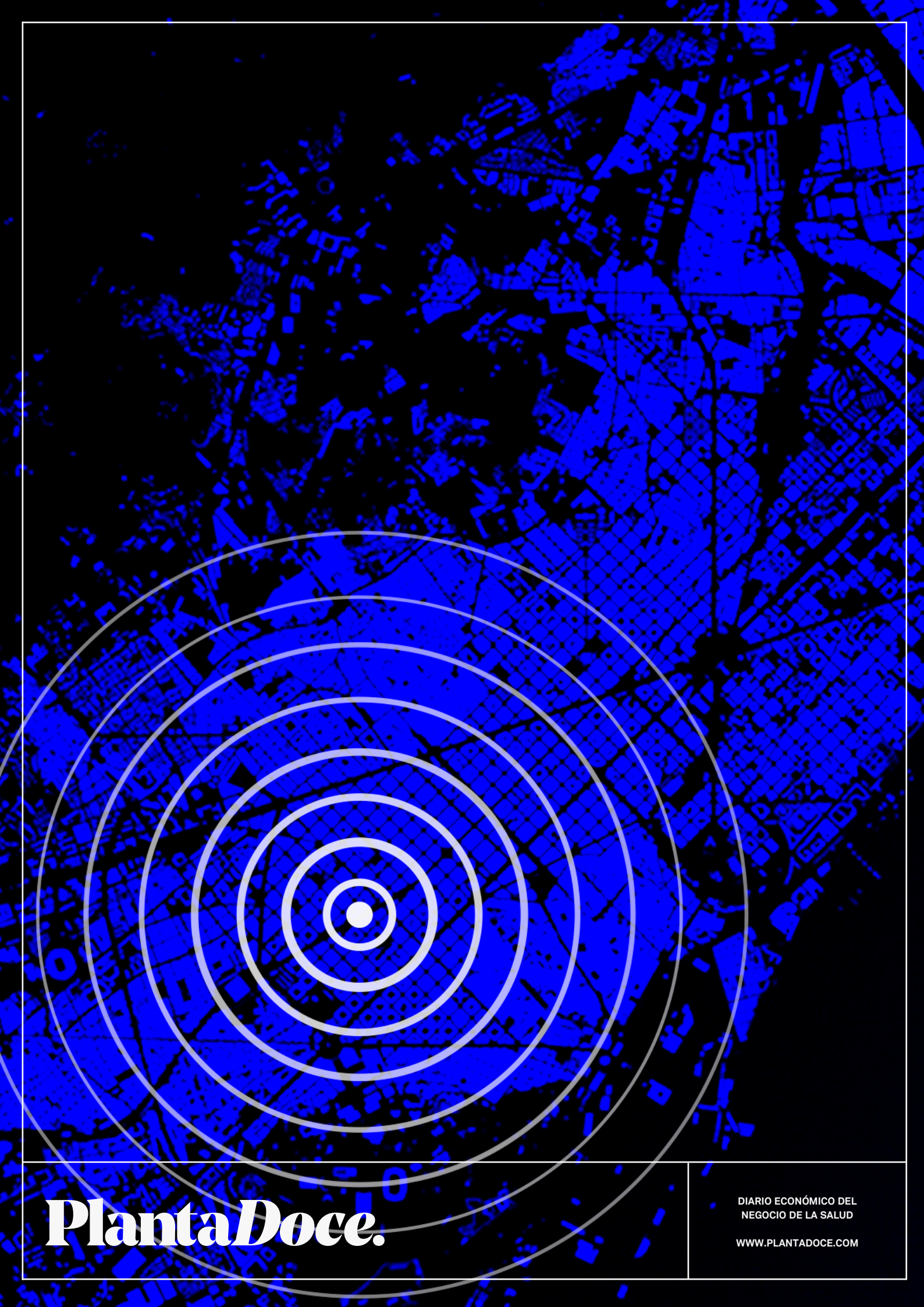
Ha tenido que lidiar con la crisis del Covid-19 en las residencias.



Carlos Rus
Presidente de la Alianza de la Sanidad Privada

La sanidad privada ha sido un actor más relevante en la lucha frente al virus.





PlantaDoce.

DIARIO ECONÓMICO DEL
NEGOCIO DE LA SALUD

WWW.PLANTADOCE.COM