

Economía

El reto económico del envejecimiento

Las empresas impulsan residencias privadas por el ahogo de las públicas

El sector factura 4.200 millones, y el 25% está en manos de diez grandes firmas

ROSA SALVADOR
Barcelona

Las aseguradoras y los grupos financieros se han lanzado a construir residencias privadas de la tercera edad en España para crecer en un sector con alta demanda pero en el que los centros concertados están al borde del colapso financiero por falta de financiación pública. Así, aseguradoras como Sanitas, Caser, Santa Lucía (a través de su filial Ballesol), Fiatc o Atlántida han potenciado filiales de residencias que compiten con las multinacionales como Amavir o Orpea y los grandes grupos de capital riesgo como ICG.

El sector de residencias para mayores facturó 4.200 millones de euros en el 2016, un 2,4% más que un año antes, gracias al tirón del negocio privado, que aumentó la ocupación de centros y servicios y también precios, según la consultora DBK. El sector de las residencias privadas se ve impulsado por un aumento continuado de la población mayor de 75 años, pero frenado por las necesidades de financiación: el coste medio de una plaza en una residencia es de 1.984 euros mensuales, lejos de las posibilidades de pago de la mayoría de familias, y de las capacidades financieras de las comunidades autónomas, responsables de las políticas sociales.

Por ello, mientras las residencias privadas han empezado a recuperarse, las que concertan con la administración "están muy tocadas porque llevamos desde el 2009 con la financiación congelada, a pesar de que los costes, desde el agua y la luz hasta los salarios, por los trienios, han seguido subiendo", señala Cinta Pascual, presidenta de Acra, la patronal catalana del sector y de la estatal CEAPs, que agrupa a las empresas medianas de ocho comunidades autónomas.

Según DBK el sector va a seguir



ALEX GARCIA

El coste medio de una plaza en una residencia es de 1.984 euros al mes

creciendo, a ritmos de entre el 2% y el 3% anual, y estas perspectivas de crecimiento estable y sostenido han propiciado un aumento de la inversión de los grandes grupos: las diez mayores empresas del sector concentran ahora un 25% de la facturación global, liderados por Geriatros SAR Quavitaie (22.000 plazas), Amavir (8.000), Ballesol (7.000), Orpea (7.000) y Sanitas (6.000).

"Los grandes grupos se centran en residencias privadas, muy bien ubicadas y con una inversión muy alta para dar más confort de hostelería. Eso les lleva a tener también más gasto en amortizaciones, pero esta es una inversión a largo plazo que se puede acometer con confianza porque el mercado seguirá creciendo porque cada vez hay más gente mayor", señala Pascual. Como la rentabilidad es muy baja, sin embargo, estas firmas recurren a la concentración para obtener sinergias, al menos en la gestión administrativa y en las compras, porque la propia actividad asistencial es muy intensiva en personal.

Según la patronal, en España hay

381.000 plazas de residencia de mayores, de las que 66.205 están en Catalunya. Aquí el 44% de las plazas de las residencias son privadas, un porcentaje que es aún mayor en España, del 52%, aunque la mayoría cuentan con financiación pública.

El sector enfoca su crecimiento también impulsando centros de día y servicios de ayuda a domicilio, dos opciones más económicas para las

COBERTURA TERRITORIAL

En España hay 381.000 plazas de residencia, de las que 66.205 están en Catalunya

familias. "Tenemos demanda, pero el problema es cómo pagarla y hemos de reinventar la atención a la tercera edad", señala Pascual. "Fórmulas que se pensaron que financiarían el coste de las residencias, como la hipoteca inversa, no han funcionado", reconoce, por lo que ahora se diseña la atención a los mayores con centros de día complementados con servicios de asistencia a domicilio y se reserva el ingreso en una residencia a las personas con dependencia severa. "Antes los residentes vivían entre 6 y 8 años en un centro, ahora la media es de entre 1 y 2", señala. Los datos de la Acra lo corroboran: el 75% de los residentes en sus centros tienen más de 80 años, un porcentaje similar sufren discapacidad intelectual o demencia; el 40% incontinencia urinaria y un 24% fecal. Este perfil de los residentes hace a los centros muy intensivos en empleo: el 70% del presupuesto de los centros va a gastos de personal y otro 20% a subcontrataciones de otros servicios también intensivos en trabajo, como el mantenimiento. En Catalunya las residencias y centros de día emplean a 51.300 trabajadores.

Mil quinientos millones en operaciones corporativas

España ha sido uno de los países que han registrado mayor número de compraventas de centros geriátricos en los últimos dos años, con operaciones corporativas valoradas en más de 1.500 millones de euros, según estimaciones de la consultora TTR. La concentración, facilitada por la atomización del sector, se ha visto impulsada por la entrada de grupos financieros internacionales. La ola de concentraciones se inició en el 2015, cuando Magnum Capital -el fondo de Ángel

Corcóstegui- vendió Geriatros a Pai Partners por 300 millones de euros. Desde entonces, el sector ha registrado una oleada de operaciones que este año ha incluido la venta de Vitalia, que el fondo Portobello ha traspasado al británico CVC por 258 millones de euros. La mayor operación la ha protagonizado Pai Partners. El grupo compró SAR Quavitaie a finales del 2016 a Palamon, la familia Gallardo y Confide por 500 millones, vendió sus activos inmobiliarios a otro fondo,

Euro Lagune, por 110 millones de euros y fusionó la empresa con Geriatros para formar el mayor conglomerado geriátrico de España, con 135 residencias, 20.000 plazas y una deuda de 1.000 millones de euros. Finalmente Pai Partners vendió este verano todo su negocio geriátrico de España y Francia, englobado en la empresa DomusVi al fondo Intermediate Capital Group (ICG) por 2.000 millones de euros, de los que la mitad corresponden al valor que se dio a la filial española.

¿Lees antes la sección de economía que la de deportes?



Eres de los nuestros.

Executive MBA

Abierta Convocatoria 2018

*Early Admission Discount

EAE Business School

www.eae.es · 93 400 50 25

EL LADO Business de la vida.