

CÓMO EL ARRENDAMIENTO ESTÁ CAMBIANDO LA SANIDAD



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Business is ON

EL ESTADO DEL MERCADO DE LA SANIDAD EN EUROPA

En lo que se refiere a la sanidad en Europa, existe un amplio abanico de sistemas; no hay dos países exactamente iguales. En Suecia, la sanidad está totalmente financiada por el gobierno y administrada por los municipios. El Reino Unido y Francia tienen un sistema similar, de dos niveles, que ofrece opciones sanitarias tanto de titularidad estatal como privada. Los ciudadanos belgas pueden llamar a la puerta de cualquier profesional sanitario que deseen, con o sin derivación.

Sin embargo, existen algunas características comunes. La mayoría de países europeos, por ejemplo, ofrecen cobertura sanitaria universal. No obstante, la definición de ese término varía según la legislación específica de cada país. Los estados miembro de la Unión Europea (UE), así como algunos países que no pertenecen a la unión, ofrecen a sus ciudadanos una Tarjeta de Seguro Sanitario Europeo para gozar de asistencia médica de urgencias al visitar los países participantes.

Globalmente, más de la mitad del gasto sanitario actual en la UE se centra en servicios asistenciales de curación o rehabilitación. Europa necesita inversiones en sanidad más inteligentes y sostenibles –no solo más inversión– para sufragar programas de promoción sanitaria, concienciar sobre los problemas prioritarios y reducir las desigualdades y la exclusión social.

Las nuevas tecnologías tienen el potencial de mejorar la forma en que se presta la atención sanitaria en toda Europa. El sector de las tecnologías sanitarias europeas, sobre todo en el Reino Unido, Francia, Bélgica y Alemania, está desarrollando innovaciones importantes, mientras que al mismo tiempo, en Estados Unidos, la incertidumbre acecha en el mercado sanitario en relación con la nueva administración norteamericana y la Ley de la Asistencia Sanitaria Asequible. Varias empresas digitales de nueva creación están reuniendo capital para lanzar nuevas tecnologías al sector sanitario. Los fabricantes y proveedores de equipos son esenciales en para canalizar los beneficios que conllevan a los proveedores sanitarios y, así, a los usuarios finales.



TENDENCIAS Y RETOS PRINCIPALES EN LA ASISTENCIA SANITARIA EUROPEA

El sector sanitario europeo está afrontando problemas como la escasez creciente de personal, la prevalencia cada vez mayor de enfermedades crónicas y las nuevas expectativas de los usuarios finales en torno a la experiencia con la asistencia sanitaria. Si bien existen unas perspectivas sólidas y positivas para la asistencia sanitaria en Europa, es preciso afrontar ciertos retos importantes con un gasto más inteligente y un cambio de mentalidad.

1. COSTES Y VIABILIDAD FINANCIERA

La asistencia sanitaria resulta cada vez más cara de prestar y recibir. La Economist Intelligence Unit pronostica que el gasto mundial en sanidad llegará a los 8,7 billones de dólares en 2020, en comparación con los 7 billones de dólares de 2015.

8,7 billones de
dólares
en 2020

La asistencia sanitaria universal, prestada a través de los sistemas públicos, es particularmente difícil de sostener dada la demanda creciente de servicios, los problemas de personal e infraestructuras y la financiación limitada.

Quienes toman las decisiones principales en el sector sanitario europeo intentan contener los costes cada vez más elevados reduciendo el despilfarro, mejorando la eficiencia operativa, adoptando nuevas tecnologías, compartiendo instalaciones y buscando métodos alternativos de aprovisionamiento de recursos.

2. EXPECTATIVAS DE LOS PACIENTES

A medida que la asistencia sanitaria mejora, los pacientes, como es natural, esperan más. La era digital está transformando el modo en que

Los europeos interactúan con sus proveedores de servicios, y la sanidad no es una excepción. Los pacientes esperan una mayor comunicación en línea con sus médicos, así como acceso a tecnologías que les ayuden a programar visitas y obtener recetas. Los pacientes esperan más no solo en lo que se refiere a la prestación del servicio, sino también en términos de privacidad. Si bien las nuevas tecnologías hacen posibles unos procesos más eficientes, también pueden dejar desprotegida información sensible. Se espera que los proveedores de asistencia sanitaria implanten medidas de seguridad y guarden los datos de sus pacientes con seguridad.

3. FALTA DE HABILIDADES

Si bien la innovación tecnológica resulta muy prometedora, al menos por el momento, no puede sustituir a las personas sobre el terreno. Se acerca de forma inminente una disminución de profesionales sanitarios cualificados. A principios de año, las estadísticas del Consejo británico de enfermeras y comadronas indicaban que el número de enfermeras europeas que se homologaban para ejercer en el Reino Unido ha caído un 90 % desde el referéndum por el Brexit, por ejemplo.

4. POBLACIÓN ENVEJECIDA

Los países desarrollados están envejeciendo. El Instituto Nacional del Envejecimiento afirma que es de esperar que la esperanza de vida media incremente un año en 2020. De forma natural, ese hecho pondrá más presión sobre las instalaciones sanitarias, ya que habrá más recursos que tengan que adaptarse a las personas de edad avanzada y sus necesidades médicas.





5. PREVALENCIA CRECIENTE DE ENFERMEDADES CRÓNICAS

En las próximas décadas se observará un aumento de ciertas enfermedades crónicas. Diversos aspectos culturales y socioeconómicos, como la urbanización, las dietas poco variadas y los estilos de vida sedentarios contribuyen a aumentar los niveles de obesidad y afecciones asociadas, como la diabetes del adulto.

La demencia, también conocida como la patología crónica del siglo XXI, es cada vez más prevalente, sobre todo a medida que las poblaciones envejecen. El informe de Deloitte sobre sanidad Global Health Care Outlook 2017 afirma que es previsible que el número de personas que padecen demencia se doble cada 20 años. Sin duda, eso tensionará de forma considerable los recursos sanitarios.

6. LA PREVENCIÓN, MÁS IMPORTANTE QUE LA CURA

En los sectores sanitarios de todo el mundo, se hace cada vez más énfasis en la prevención que en la cura. En ese sentido, será necesario utilizar cada vez más equipos de imagen diagnósticos y otros medios en estadios iniciales, y a las instalaciones sanitarias tanto públicas como privadas les saldrá más a cuenta invertir en nuevos equipos de diagnóstico, como resonancias magnéticas, tomografías computarizadas y radiografías, que tratar a un paciente una vez enferme.

No obstante, muchos países de Europa occidental van retrasados en sus programas de renovación de equipos de imagen diagnósticos. En comparación, los países asiáticos y de Europa del este han experimentado avances, con sistemas de imagen más modernos y más generalizados que en Europa occidental.

La tecnología puede ayudar a superar cada uno de estos retos. Hay empresas innovadoras que revolucionan las características tradicionales del sistema sanitario con soluciones de base tecnológica para ayudar a mejorar la forma en que se prestan los servicios médicos. Por ejemplo, el Internet de las cosas puede potenciar la eficiencia operativa y la comunicación en el sector sanitario, y ayudar a los proveedores médicos a estar a la altura de las expectativas de los pacientes. La inteligencia artificial, la automatización y la robótica también avanzan a gran velocidad. Estas tecnologías ayudan a compensar la escasez de personal de soporte y se pueden aplicar a procesos médicos críticos como el análisis de datos para un mejor diagnóstico, tratamiento, supervisión de pacientes y desarrollo de fármacos.

EL FUTURO DE LA TECNOLOGÍA SANITARIA

Veamos con mayor detalle cinco ámbitos básicos de la tecnología que están revolucionando la sanidad en toda Europa.

1. INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La inteligencia artificial y el análisis de datos masivos están empezando a hacerse cargo de diversas tareas en el campo de la atención sanitaria. Ciertos trabajos administrativos repetitivos, como los pagos o los recordatorios de citas, se automatizan cada vez más. Hay robots o asistentes virtuales que pueden incluso crear informes detallados y análisis de tratamientos, así como programar citas. Se trata de una forma mucho más eficiente de gestionar ese tipo de tareas, que a la larga ahorra tiempo y dinero.

Y, lo que resulta más impresionante, la inteligencia artificial y el análisis de datos también se aplican a ámbitos como las pruebas y el desarrollo de fármacos, [la medicina de precisión](#) y el diagnóstico. Según un estudio de OpenText, uno de cada cuatro pacientes creen que obtendrían un diagnóstico médico más preciso de la inteligencia artificial. Forrester ha pronosticado un incremento de la inversión del 300% en inteligencia artificial solo en 2017. Como consecuencia, habrá aportaciones sustanciales al desarrollo tecnológico para mejorar el sector sanitario.

2. TECNOLOGIAS PORTABLES

Las pulseras Fitbit son un ejemplo popular y ampliamente disponible de tecnologías sanitarias portables. La gente las utiliza para el control general de su salud: los puntos de datos supervisan varias cosas, como la frecuencia cardiaca, la calidad del sueño y los regímenes de ejercicio. También hay disponibles dispositivos sanitarios portables más especializados, como el dispositivo inalámbrico de control de la presión arterial Withings Wireless Blood Pressure Monitor y el guante inteligente Rapael Smart Glove, para personas con lesiones neurológicas y musculares.

Básicamente, ahora la gente puede controlar sus constantes vitales y funciones corporales en casa; ya no es necesario ir al hospital ni al médico de cabecera para someterse a revisiones periódicas. Ahora que no sobran profesionales de enfermería cualificados, esta tendencia permite liberar recursos sanitarios para centrarse en necesidades médicas más urgentes. El potencial de la tecnología portable es enorme: CSS Insight pronostica que tendrá un valor de 34.000 millones de dólares para 2020.

un valor
de 34
billones de
dólares en **2020**



3. REALIDAD VIRTUAL (RV) Y REALIDAD AUMENTADA (RA)

La RV y la RA cumplen diversas funciones importantes en el sector sanitario. Pueden potenciar el aprendizaje entre estudiantes de medicina, proporcionar escenarios de inmersión para práctica y potenciar las distintas habilidades. Las experiencias de RV y RA también pueden ayudar a relajar a los pacientes o bien ofrecerles apoyo fisioterapéutico, como un vídeo de ejercicios pero mucho más "real".

Las aplicaciones basadas en RA pueden cambiar muy pronto la forma en que la gente busca el desfibrilador o los servicios de urgencias más cercanos. Los cirujanos también podrán representar o visualizar los diferentes pasos de una operación complicada antes de entrar en quirófano. Esto podría resultar el tiempo en quirófano por operación, lo que a su vez limitaría los costes y liberaría recursos. Se están produciendo avances interesantes, y Fast Company ha calculado que los mercados de la RV y la RA supondrán pronto un valor total de 150.000 millones de dólares.

RV y RA

pronto tendrán
un valor total de
150.000 millones
de dólares

4. INTERNET DE LAS COSAS (IdC)

El IdC aún no está generalizado en el ámbito sanitario, pero tiene sin duda un enorme potencial. Los investigadores de Healthtech están investigando cómo la conexión e



investigando cómo la conexión e integración de distintos equipos médicos con bases de datos hospitalarias y software de gestión de pacientes puede mejorar la prestación de servicios, el diagnóstico y la gestión de inventario. Dispositivos como los inhaladores conectados y los monitores de insulina, por ejemplo, permitirán a los médicos conocer la adherencia de sus pacientes al tratamiento, y pueden motivar a los pacientes y recordarles que tomen su medicación a través de una aplicación móvil.

Los pacientes de edad avanzada, así como aquellos que padecen enfermedades crónicas, pueden controlar sus necesidades sanitarias en el confort de sus hogares. Los médicos pueden estar al día de las patologías de sus pacientes y tener también tiempo para otras cosas, como la investigación, los pacientes ambulatorios y las operaciones.

Bain ha pronosticado que, para 2020, la facturación anual de los proveedores de IdC que vendan hardware y software interconectados y soluciones globales puede superar los 470.000 millones de dólares.

470.000

millones de
dólares
en 2020

5. IMPRESIÓN 3D

La impresión 3D se utiliza desde hace ya algún tiempo, pero no ha dejado de ser una tecnología relativamente cara. Ahora, gracias a la reducción de costes, los sistemas de impresión 3D resultan más asequibles para los proveedores sanitarios. Esto ha dado lugar a una serie de innovaciones, como la piel impresa en 3D para pacientes con quemaduras, férulas para las vías respiratorias, tejido vivo con vasos sanguíneos, fármacos y varios tipos de equipos médicos.

La impresión 3D puede mejorar el acceso a suministros médicos importantes a un coste reducido. Se puede mejorar muchas más vidas, o incluso salvarlas, sin que cueste una fortuna a pacientes y proveedores. Los avances son cada vez más sofisticados, y

Gartner predice que, en 2019, el 10 % de la población de los países desarrollados vivirán con elementos impresos en 3D sobre sus cuerpos o dentro de ellos. Frost & Sullivan estiman que el mercado de la impresión 3D en el sector sanitario moverá 6.000 millones de dólares en 2025.

6 billones de dólares en 2025

La tecnología tiene el potencial de cambiar a mejor la forma en que se presta la atención sanitaria en Europa. Sin embargo, la innovación puede resultar costosa, y los proveedores sanitarios tienen cada vez más en cuenta los costes. Los proveedores de equipos tienen que recurrir a la financiación para vender con más eficacia, para que los centros sanitarios puedan acceder a estas nuevas tecnologías sin hacer saltar la banca.



ACCESO ASEQUIBLE A TECNOLOGÍAS MÉDICAS

Los proveedores sanitarios son cada vez más cuidadosos con el modo en que gastan sus presupuestos. No obstante, al mismo tiempo, la inversión en nuevas tecnologías es fundamental para mantener el ritmo del progreso de las ciencias médicas modernas y para afrontar los retos que se ciernen sobre el sector. Los hospitales, centros clínicos y farmacias experimentan la presión de mejorar la experiencia de los pacientes en lo que se refiere al tratamiento, el diagnóstico, la atención y la comunicación.

Quienes crean soluciones sanitarias tienen que determinar el modo en que los proveedores sanitarios pueden ofrecer a los pacientes un acceso asequible a estas tecnologías, a menudo costosas pero cada vez más esenciales.

La respuesta es sencilla: pueden ofrecer mecanismos de financiación de equipos médicos.

Hay distintas soluciones de arrendamiento disponibles, y cada una de ellas se puede estructurar de forma diferente para ajustarse a necesidades concretas, ya sea en términos de presupuesto o de uso previsto. El arrendamiento ayuda a garantizar un acceso asequible a las mejores y más recientes tecnologías sanitarias sin necesidad de una inversión sustancial por adelantado.

También se pide cada vez más a los proveedores de arrendamiento que se planteen nuevas soluciones que cubran toda la gestión del ciclo de vida de los equipos, más que una simple financiación. Algunas de ellas serían el pago por escaneo, los servicios de equipos gestionados y el mantenimiento inclusivo. Un aspecto crucial es que estas soluciones se ocupan del activo al final de su vida útil, de modo que los métodos de reciclaje y eliminación segura no son responsabilidad del cliente.

El arrendamiento permite a los proveedores sanitarios ofrecer una atención al paciente de primera clase y gestionar con eficacia presupuestos limitados.

VENTAJAS PARA LOS PROVEEDORES DE EQUIPOS:

- **La capacidad de vender servicios complementarios de valor añadido** como mantenimiento y formación.
- **Un menor riesgo y un mayor cash flow**, a medida que el pago de las operaciones firmadas son realizadas directamente por el proveedor financiero.
- **El crecimiento del negocio** como consecuencia de una mejor relación con los clientes, una actividad recurrente, el mantenimiento de un cash flow positivo y capacidad de incrementar las ventas.

VENTAJAS PARA LOS PROVEEDORES SANITARIOS:

- **La capacidad de repartir los costes** y el presupuesto con más eficacia, gracias a unos costes predecibles y manejables. Así, se pueden dedicar más recursos a mejorar otras áreas críticas.
- **Una mayor flexibilidad**, gracias a la variedad de opciones de arrendamiento: los activos se pueden comprar, una vez finalizado el contrato de arrendamiento, o bien alquilarlos durante el período deseado.
- **Estar al día de los equipos más modernos y eficientes:** en lugar de tener que quedarse equipos obsoletos y no actualizados, los proveedores sanitarios pueden renovar fácilmente sus activos, al final del contrato de arrendamiento.
- **Los costes de mantenimiento y otros servicios de valor añadido** se pueden incluir en un plan de pagos, dependiendo de la naturaleza del arrendamiento.
- **Eficiencia fiscal:** dependiendo de la naturaleza del arrendamiento, las cuotas se pueden considerar gastos 100% fiscalmente deducibles.



ACERCA DE BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS

BNP Paribas Leasing Solutions es uno de los líderes europeos y un actor global en la financiación de bienes de equipo, con cerca de 28.800 millones de cartera viva bajo gestión. Ofrecemos soluciones de valor añadido a nuestros clientes y socios, en los sectores en los que estamos presentes, como en el sector sanitario.

BNP Paribas Leasing Solutions ofrece un abanico de productos de financiación destinados a proveedores, distribuidores y fabricantes de equipos, para que puedan vender con más eficacia a sus clientes. En el mercado de la asistencia sanitaria, ofrecemos mecanismos de financiación a médicos privados, centros clínicos y hospitales. Algunos ejemplos de lo que financiamos actualmente en el sector sanitario son, equipos odontológicos, como sillas, y dispositivos de imagen médica, como escáneres, aparatos de resonancia magnética, ecógrafos Doppler y equipos de radiología.

Nuestra gama de soluciones financieras incluye, entre otras, el Arrendamiento financiero y el Arrendamiento operativo. Todas ellas diseñadas para adaptarse a las necesidades concretas de los clientes y se ofrecen de una forma fácil de entender y de gestionar.

Si quieres obtener más información sobre cómo podemos ayudarte a ofrecer a tus clientes, un acceso asequible a las tecnologías médicas más competitivas, con nuestros productos financieros, puedes ponerte contacto con nosotros.





BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Business is ON