

RADIOGRAFÍA DE LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES EN EL SECTOR MEDTECH DE ESPAÑA

El sector de dispositivos médicos en España entra en una nueva fase de consolidación y crecimiento, impulsado por la actividad de fusiones y adquisiciones (M&A). Con un mercado global en expansión y una demanda creciente de soluciones innovadoras, la industria MedTech vive una transformación sin precedentes. En este contexto, el tejido empresarial español, altamente fragmentado, se convierte en un terreno fértil para operaciones estratégicas que buscan ganar escala, mejorar la rentabilidad y responder a los retos de sostenibilidad, digitalización y competitividad. ¿Será el M&A la vía clave para asegurar el futuro del sector?



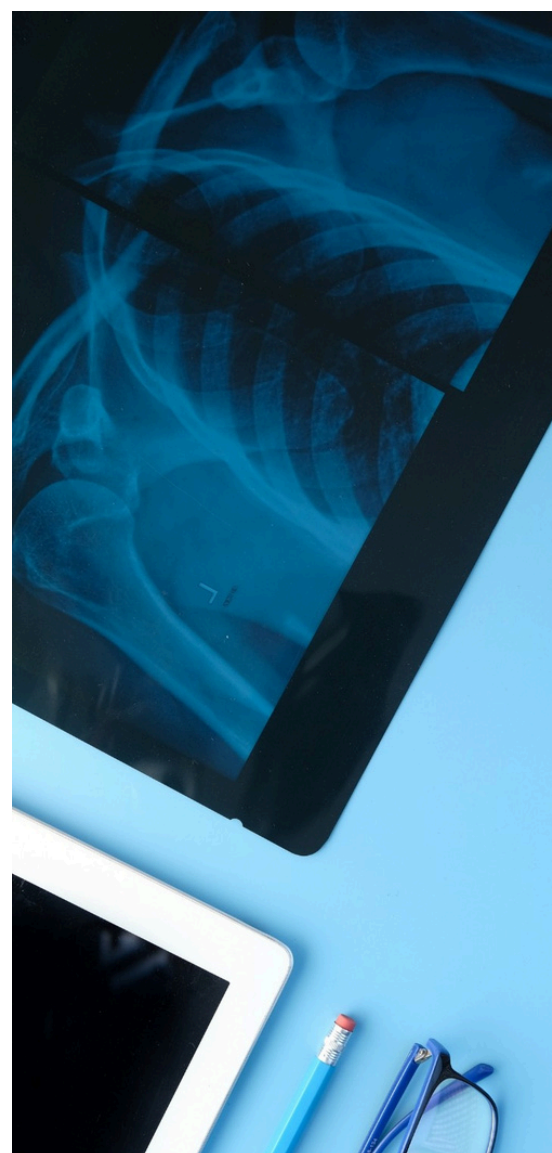
Fernando Cabos
Socio de Albia IMAP

El sector de dispositivos médicos y MedTech sigue en plena expansión, con un crecimiento según Statista del 34% desde 2020 (7,5% crecimiento compuesto medio anual), y se espera que alcance los 539 mil millones de dólares en 2025, impulsado por la contención de los tipos de interés, un crecimiento del PIB favorable, avances tecnológicos y la creciente demanda de soluciones innovadoras para una población cada vez más envejecida. Las proyecciones son claras: el sector seguirá avanzando a un ritmo del 5,7% anual hasta 2029, alcanzando un volumen de 670 mil millones de dólares.

Este dinamismo ha propiciado un auge en las fusiones y adquisiciones (M&A), convirtiéndolas en un eje clave de transformación y consolidación del sector. Estas operaciones buscan sinergias, expansión de carteras y acceso a tecnologías disruptivas, mientras que las *startups* especializadas se convierten en objetivos clave para mantenerse a la vanguardia. Las operaciones M&A a nivel global alcanzaron su máximo en 2021 con

1.511 operaciones, para volver a niveles anteriores a la pandemia a partir de 2022, con una actividad en el mercado medio sólida y una caída de las mega-operaciones a la espera de un entorno macro y bursátil más propicio. Con ello, las multinacionales enfocaron su atención en transacciones estratégicas y en la desinversión de activos no esenciales, que fueron adquiridos por el mercado medio y el capital privado.

A diferencia de la estabilización observada en el mercado global, la actividad M&A del sector en España ha experimentado un crecimiento explosivo tras la pandemia: frente a las 19 transacciones registradas en 2021, en 2022 y 2023 la cifra aumentó a 47 y 45 respectivamente, alcanzando un récord de 55 operaciones en 2024. Este dinamismo está propiciado por tres características clave del sector en España: En primer lugar, la fuerte dependencia de los mercados exteriores, reflejada en una balanza comercial deficitaria, en la que las importaciones duplican a las exportaciones.



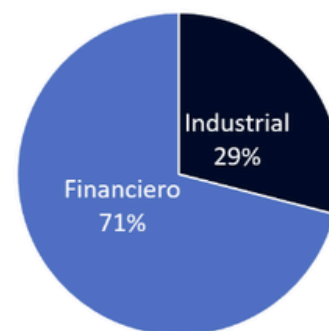
En segundo lugar, la importancia del sistema de salud pública en el sector, representando el 80% de la actividad y financiando gran parte de los costes asociados. Frente a ello, el sector privado, aunque actualmente suponga el 20%, muestra un crecimiento progresivo. Y la última característica clave es la alta fragmentación del mercado español de dispositivos médicos. La facturación media de las empresas ronda los 11,6 millones de euros, pero la mayoría opera con volúmenes mucho menores: el 76% factura menos de 5 millones y casi el 90% no supera los 15 millones. En el otro extremo, sólo un 4% de las compañías supera los 50 millones de euros en ingresos, acaparando el 61% de la facturación total del sector.

A este respecto, conviene destacar que el tamaño empresarial no solo influye en la capacidad de

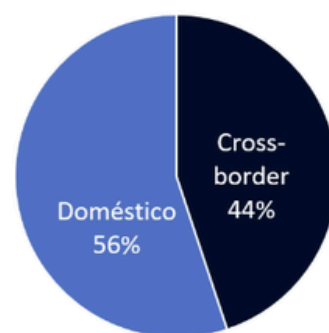
inversión e innovación, sino que también impacta directamente en la rentabilidad. Si bien el sector cuenta con márgenes atractivos, con un EBITDA medio del 12%, se evidencia una gran disparidad de rentabilidad de las empresas según su dimensión debido a las economías de escala: las empresas con ventas inferiores a 15 millones de euros presentan un EBITDA medio entre el 9%-10%, mientras que aquellas que superan ese umbral alcanzan EBITDAs superiores al 13%, llegando al 14% las que facturan más de 50 millones.

En cuanto a los promotores de las operaciones de M&A en el sector en España, se observa que el 56% han sido protagonizadas por empresas españolas que buscan consolidar su posicionamiento nacional e internacional, tales como Cardiva que recientemente

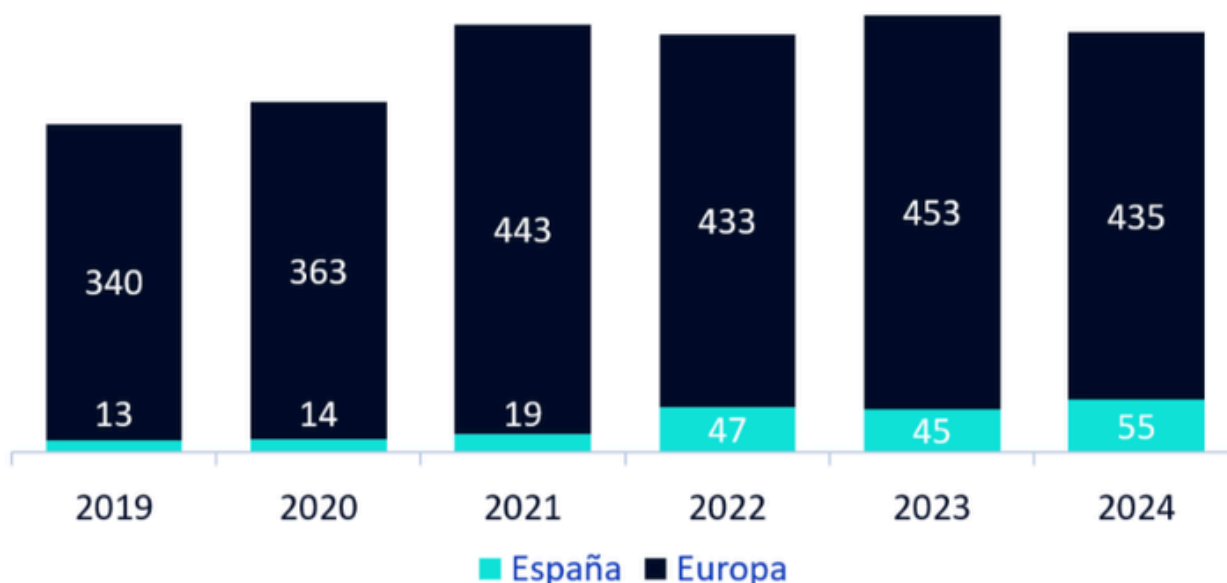
Tipología de Inversor



Transacciones por geografía



Fuente: Mergermarket, TTR.



Fuente: Mergermarket, TTR.

ha adquirido la italiana IQ Medical y anteriormente la portuguesa Overpharma, Werfen que adquirió en 2024 la húngara Omixon o Palex que continúa con su objetivo de convertirse en el mayor distribuidor médico del sur de Europa con adquisiciones de varias compañías como Normedan, Izasa, Werkstatte Ibérica o Wacrees, entre otras.

El 44% restante han sido lideradas por compañías internacionales que buscan entrar al mercado español. Entre las principales: la francesa Morial Surgical adquiriendo Oftaltech Solutions, o, la italiana Amplifon, la cual adquirió Gaes en 2018 iniciando un proceso de consolidación a través de la adquisición de empresas como OirT o Salesa.

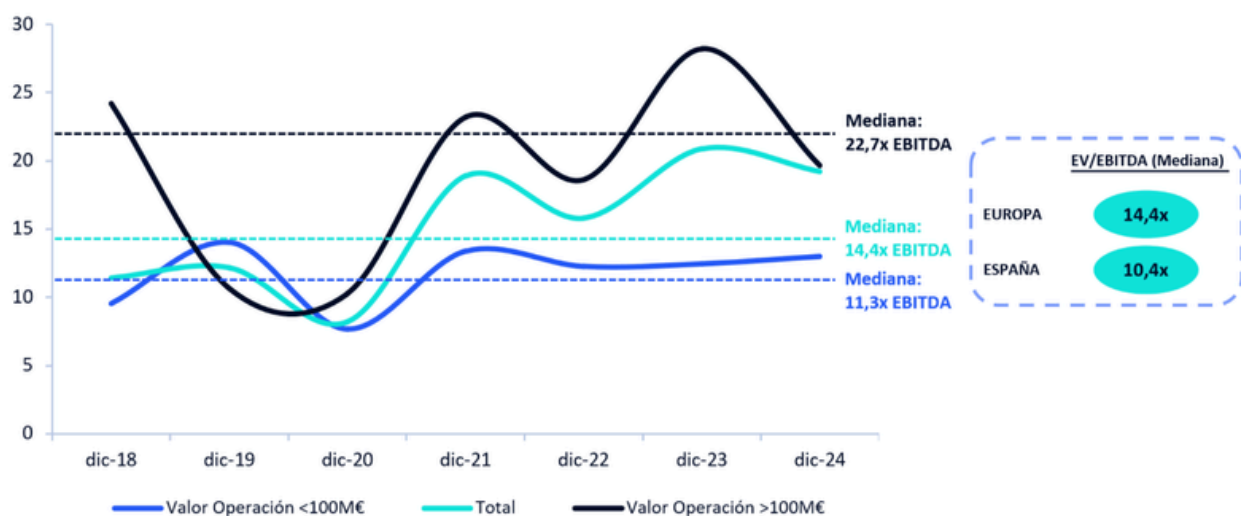
Los inversores financieros han irrumpido con fuerza en los últimos años, protagonizando más del 71% de las operaciones M&A en el sector, atraídos por las

perspectivas de crecimiento y rentabilidad, y por el interés que an mostrado las empresas de incorporar un socio que aporte músculo financiero para afrontar las transformaciones y los desafíos que presenta el sector. Esta intensa actividad de M&A ha derivado en elevadas valoraciones, mostrando una mediana de 14,4x EBITDA en Europa.

El múltiplo de valoración español se sitúa en 10,4x EBITDA en España, reflejo de la menor dimensión media de nuestras empresas. Teniendo en cuenta la correlación entre tamaño y rentabilidad debido a las economías de escala, las transacciones superiores a los 100 millones de euros han alcanzado un múltiplo de 22,7x EBITDA, mientras que las inferiores se han situado en 11,3x EBITDA.

Múltiplos de Valoración en Europa sector Med-Tech; EV/EBITDA (M€; 2019-2024)
En definitiva, en un sector tan

atomizado como el español, ganar dimensión resulta imperativo para aprovechar economías de escala que permitan la absorción de los costes asociados con la transformación que presenta el sector y sus desafíos. El M&A está jugando un papel crucial como catalizador del crecimiento y la rentabilidad. Los inversores financieros, protagonistas del 71% de las operaciones en el sector, son conscientes de la gran oportunidad que representa acometer estrategia de “buy & build” que consisten en adquirir empresas de menor dimensión a múltiplos bajos, para impulsar su crecimiento a través de nuevas adquisiciones y vendiéndolas a múltiplos más altos. La cuestión que se plantea es si, en un sector lleno de desafíos, las empresas de menor tamaño podrán mantener su competitividad sin unirse a proyectos más grandes, ya sean liderados por otras empresas del sector, tanto nacionales como extranjeras, o por inversores financieros.



Nota: EV: Enterprise Value (Valor Empresa).
Fuente: Mergermarket.

Líderes en fusiones y adquisiciones

Top 10 asesores de M&A en el middle market a nivel mundial



ALBIA | IMAP

Tu socio en **fusiones y adquisiciones**

¡CONÓCENOS!

