

Oportunidades de negocio en el campo de la eSalud

Una visión particular desde Gipuzkoa

Septiembre de 2010



Introducción

1. eSalud. Definición, delimitación y perfil del sector

2. eSalud en Gipuzkoa

- Descripción del cluster de eSalud en Gipuzkoa
- Oportunidades de negocio

3. Recomendaciones para empresas y Administraciones Públicas

4. Acerca de B+I Strategy

De acuerdo con un informe publicado por la Comisión Europea en febrero de 2010¹, el mercado europeo de eSalud fue de 14.269 millones de euros en 2008 y está previsto que alcance los 15.619 millones en 2012. Otros estudios sitúan el mercado mundial en cifras cercanas a los 60.000 millones.

Una pequeña parte de este mercado está siendo atendido por empresas de nuestro entorno, algunas de las cuales cuentan con varios años de experiencia en el sector. Sin embargo, existen multitud de oportunidades que aún pueden ser aprovechadas.

Con el fin de facilitar a empresas y gobiernos el acercamiento a este sector, y contribuir así a la generación de nueva actividad económica, B+I Strategy ha considerado conveniente compartir el conocimiento adquirido por nuestra firma en este ámbito. Si bien resultará de utilidad para un público amplio, esta publicación está especialmente dirigida a los agentes de Gipuzkoa, puesto que recoge los principales elementos del análisis realizado por B+I Strategy como parte de su colaboración con Diputación Foral de Gipuzkoa / Gipuzkoa Aurrera para la identificación de oportunidades de negocio en el ámbito de la eSalud en el Territorio Histórico.

Tal y como se desprende de todo lo anterior, la aproximación a la eSalud aquí presentada responde a un punto de vista empresarial y de política de promoción económica. No es objetivo de esta publicación establecer pautas de política sanitaria, que exige una perspectiva distinta.

Confiamos en que esta publicación facilite el acercamiento de nuevos agentes al sector de la eSalud, la toma de decisiones a aquellos que ya lo han hecho, y la interrelación de unos con otros.

NOTA. De los diferentes términos utilizados para designar este sector de actividad se ha optado por el término *eSalud*, por ser el más extendido actualmente (principalmente, su equivalente en inglés *eHealth*).

¹ *Business Models for eHealth*, febrero de 2010. Elaborado por RAND Europe y Capgemini Consulting para la Comisión Europea

01

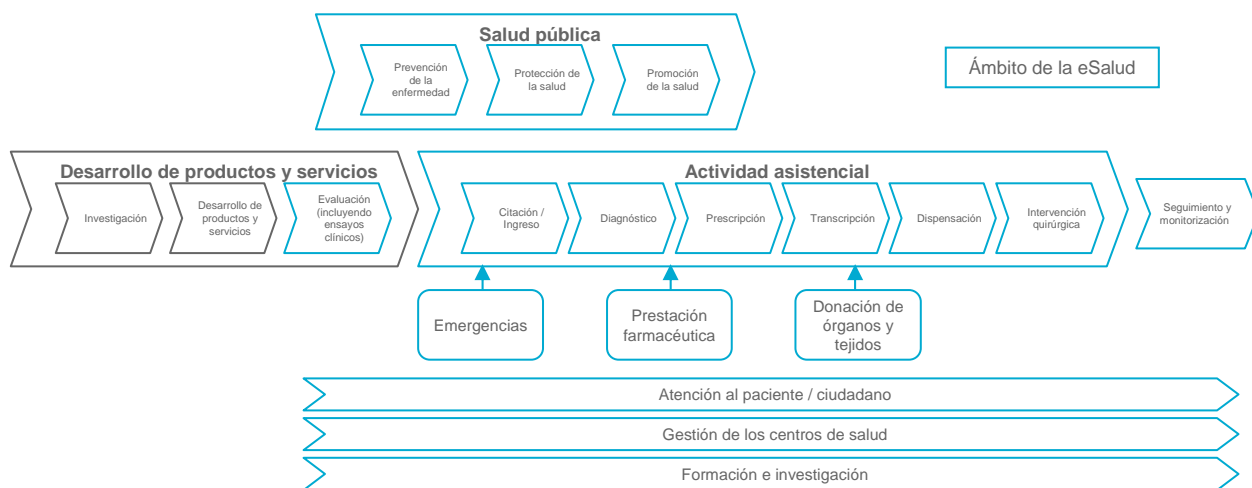
eSalud. Definición, delimitación y perfil del sector

1.1. Definición y delimitación del concepto de eSalud

Denominamos eSalud al **conjunto de aplicaciones de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en el ámbito sanitario**; en concreto:

- Desde el punto de vista tecnológico, se incluyen **las TIC en su globalidad** (software, hardware, electrónica y telecomunicaciones)
- Desde el punto de vista de la cadena de valor biosanitaria, la eSalud cubre el conjunto de la **actividad asistencial** y de **salud pública**, y todos los **procesos de soporte**. La aplicación de las TIC al desarrollo de productos y servicios sanitarios, como fármacos o equipos médicos, puede considerarse en general fuera del ámbito de la eSalud, con la excepción de las actividades más relacionadas con la actividad asistencial, como los ensayos clínicos.

Alcance del ámbito de la eSalud desde el punto de vista de la cadena de valor biosanitaria



Fuente: elaboración propia

La eSalud en el mundo supone aproximadamente un mercado anual de 60.000⁴ euros, del que Europa representa cerca del 23%⁴. Como referencia, el gasto farmacéutico mundial anual es de 600.000³ euros.

Dimensión del mercado mundial de eSalud y otros mercados de referencia

Cifras aproximadas en millones de euros / año



Fuentes:

¹ Cifra aproximada basada en diversos informes

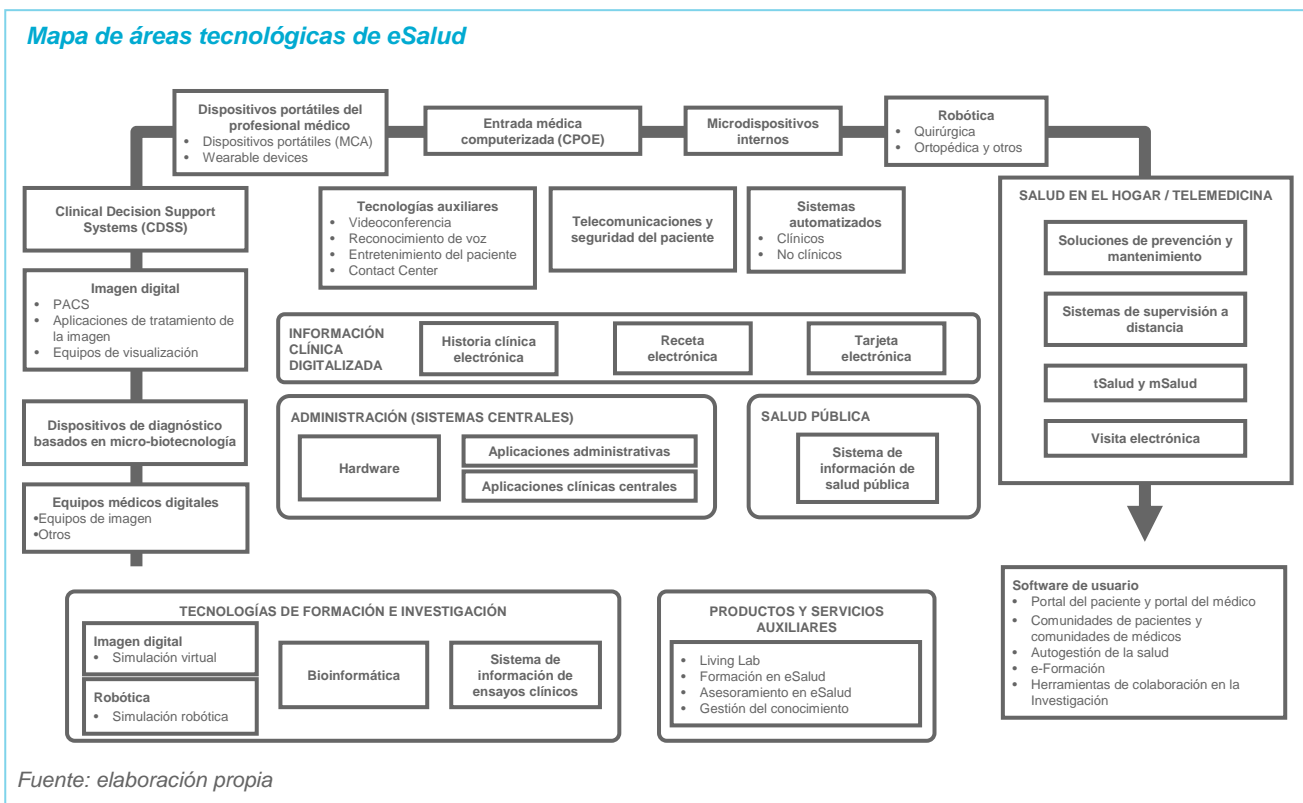
² Gartner (dato de 2008)

³ Organización Mundial de la Salud (dato de 2008)

⁴ Comisión Europea, a partir de estudios de consultoras y empresas del sector (datos de 2008)

1.1. Definición y delimitación del concepto de eSalud

Como reflejo de la gran variedad de aplicaciones TIC existentes en el ámbito sanitario, a continuación se presenta el **mapa de áreas tecnológicas de eSalud**, siguiendo una de las múltiples clasificaciones y agrupaciones posibles.



1.2. Perfil del sector de la eSalud

Tipos de clientes

Los principales clientes de los productos y servicios de eSalud son los **prestadores de servicios sanitarios** públicos y privados.

No obstante, existen otras categorías de clientes que adquieren protagonismo en determinadas aplicaciones, sin olvidar el papel central de los **colectivos profesionales** como prescriptores.

Tipos de clientes en el mercado de la eSalud

Categorías de agentes	Roles / Tipos de clientes	Prestadores de servicios sanitarios	Administradores de la salud pública	Pagadores de servicios sanitarios	Compradores equipamiento personal	Distribuidores equipamiento personal	Otros tipos de clientes
Administración sanitaria				En sistemas tipo EEUU			
Administración pública prestadora de determinados servicios complementarios							
Organizaciones privadas de servicios sanitarios (aseguradoras, fundaciones, autónomos...)							
Centros de salud (individualmente)							
Aseguradoras sin servicios sanitarios							
Empleadores				En sistemas tipo EEUU			
Ciudadanía / Pacientes							
Farmacias							
Laboratorios farmacéuticos							
Canales de distribución tradicionales							
Organización Mundial de la Salud							
Centros de investigación							
Centros de formación							
Proveedores de eSalud							
Colectivos profesionales							

PRINCIPALES PRESCRIPTORES

Fuente: elaboración propia

1.2. Perfil del sector de la eSalud

Tipos de competidores

Aunque la variedad de empresas que ofrecen productos y servicios en el campo de la eSalud es muy amplia, a continuación se muestran los principales grupos de competidores internacionales del sector:

- **Grandes multinacionales de software y sistemas de información**, presentes prácticamente en todos los sectores de la economía: Microsoft, IBM, Oracle, SAP, Cisco, Accenture, etc.

Un caso particular es **McKesson**, la compañía del sector sanitario más grande del mundo (factura anualmente cerca de 100.000 millones de dólares). Entre otros negocios, como la distribución farmacéutica, ofrece una gran variedad de soluciones de sistemas de información y software especializadas en el sector.

- **Grandes multinacionales fabricantes de hardware y equipamiento médico de gama alta**, con capacidades tecnológicas avanzadas y en general presentes en multitud de sectores: Philips, General Electric, Hewlett Packard, Siemens, Toshiba, Hitachi, etc.
- **Empresas grandes y medianas especializadas en el sector sanitario** (y habitualmente en un área de negocio concreta de eSalud), como iSoft (aplicaciones clínicas centrales), Tunstall (telemedicina) o Carestream (imagen digital).
- **Empresas de nicho**, surgidas de proyectos o grupos de investigación, que destacan por su oferta tecnológicamente avanzada, como Intuitive Surgical en robótica o Given Imaging en microdispositivos internos.

Algunas de las empresas de referencia en eSalud



02

La eSalud en Gipuzkoa

2.1. Descripción del cluster de eSalud de Gipuzkoa

El sector de eSalud en Gipuzkoa está representado principalmente por un grupo de **empresas especializadas** y una serie de **compañías del sector TIC con una presencia significativa en el mercado sanitario**. Como se representa en la figura, es lo que podemos denominar el **núcleo del cluster**.

Junto a las anteriores, existe una gran variedad de empresas y organizaciones que forman parte del cluster guipuzcoano de eSalud:

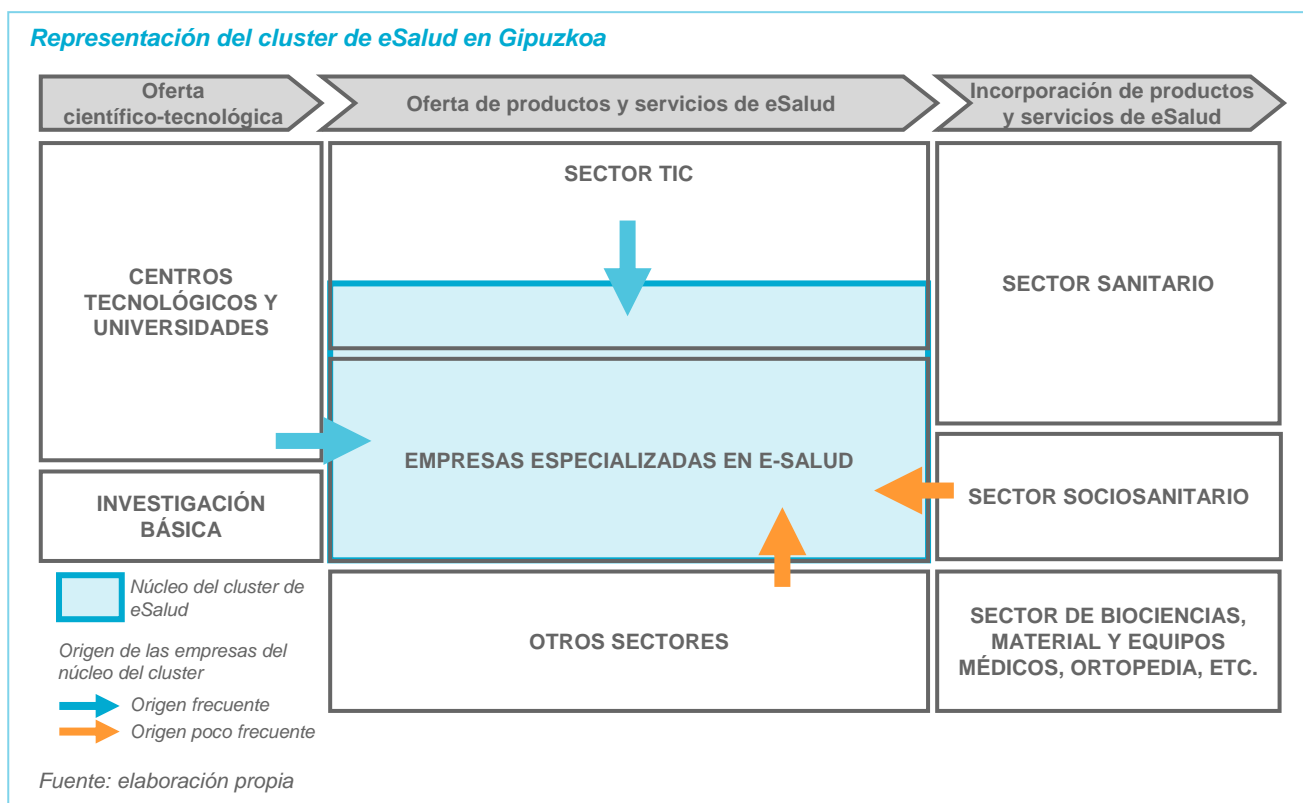
- En la oferta científico-tecnológica: centros tecnológicos, universidades y centros de investigación básica.
- En la oferta de productos y servicios de eSalud: empresas del sector TIC sin una presencia significativa en el mercado sanitario, y empresas de otros sectores con intereses en este campo.
- En la incorporación de productos y servicios de eSalud: organizaciones del sector sanitario y sociosanitario, y sector de biociencias, material y equipos médicos, ortopedia, etc.

Como se observa en la figura, el núcleo del cluster guipuzcoano de eSalud se ha ido formando principalmente con dos tipos de empresas:

- **Spin-off de grupos de investigación** de universidades y centros tecnológicos
- **Empresas del sector TIC**, como diversificación de sus actividades tradicionales en otros mercados

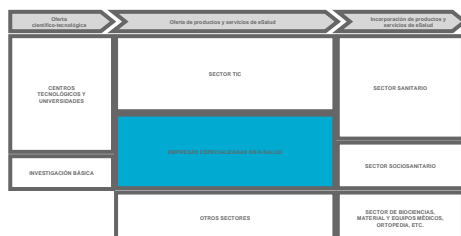
Adicionalmente, se han producido algunos movimientos importantes desde el sector sociosanitario y otros sectores de la economía guipuzcoana.

A continuación se describe cada uno de los subsectores que constituyen el cluster.



2.1. Descripción del cluster de eSalud de Gipuzkoa

Empresas especializadas en eSalud



Se consideran empresas especializadas en eSalud aquellas cuya principal actividad consiste en la aplicación de las tecnologías de información y comunicación al ámbito sanitario o sociosanitario.

En su mayoría, se trata de microempresas de reciente creación surgidas como spin-off de centros tecnológicos o fruto de la labor de investigación desarrollada en la Universidad.

Principales agentes / Ejemplos

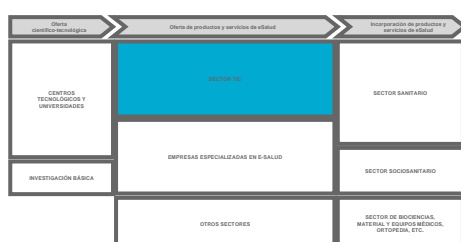


Algunas de ellas se encuentran aún en la fase de desarrollo de producto o llevando a cabo experiencias piloto en colaboración con centros sanitarios públicos y privados. Aquellas que han iniciado la etapa comercial, se encuentran mayoritariamente en su fase inicial.

Principales áreas tecnológicas cubiertas

- Sistemas de supervisión a distancia
- Clinical Decision Support Systems (CDSS)
- Imagen digital
- Bioinformática
- Otros: sistemas de diagnóstico basados en realidad virtual; interfaces de comunicación

Sector TIC



Conjunto de empresas del sector TIC con actividades o intereses en el mercado sanitario.

Entre ellas destaca un grupo de empresas, de mayor dimensión e internacionalizadas, con experiencia en el mercado sanitario o que están orientando sus esfuerzos al ámbito de la eSalud. Los principales referentes son Ibermática, Ikusi y Alcad.

Principales agentes / Ejemplos



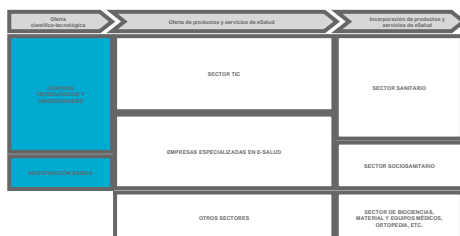
Además, es importante destacar el papel de GAIA (Asociación Cluster de Telecomunicaciones), que está impulsando el desarrollo de las empresas del sector en el campo de la eSalud.

Principales áreas tecnológicas cubiertas

- Información clínica digitalizada
- Aplicaciones administrativas
- Aplicaciones clínicas centrales
- Telecomunicaciones y seguridad del paciente
- Entretenimiento del paciente

2.1. Descripción del cluster de eSalud de Gipuzkoa

Oferta científico-tecnológica



Principalmente se incluyen los centros tecnológicos y universidades que cuentan con líneas de investigación relacionadas con la eSalud. Durante los últimos años, esta labor de investigación ha generado varias spin-off que se han especializado en algún producto o servicio de eSalud.

Se incluye, además, el Basque Center on Cognition, Brain and Language, Centro de Investigación Básica y de Excelencia cuyo ámbito de investigación es parcialmente aplicable a la eSalud.

Principales agentes / Ejemplos

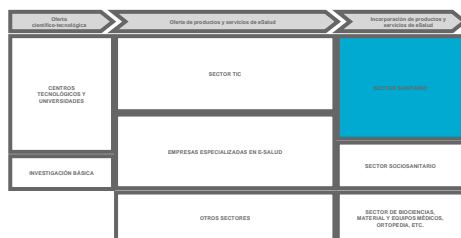


Principales áreas tecnológicas cubiertas

- Historia Clínica Electrónica
- Dispositivos de diagnóstico basados en micro-biotecnología
- Imagen digital
- Clinical Decision Support Systems (CDSS)
- Telecomunicaciones y seguridad del paciente
- Soluciones de prevención y mantenimiento
- Sistemas de supervisión a distancia
- tSalud
- Bioinformática
- Comunidades de pacientes y médicos
- Robótica
- Otros: interfaces de comunicación

2.1. Descripción del cluster de eSalud de Gipuzkoa

Sector sanitario



El sector sanitario de Gipuzkoa en su conjunto constituye uno de los pilares del cluster de eSalud, en su condición de sector demandante de soluciones TIC.

Adicionalmente, es decisivo su papel en la validación y el co-desarrollo de nuevos productos y servicios. En este sentido destaca la labor de:

- El Hospital Donostia y la red de Osakidetza en el Territorio Histórico, donde varios grupos de profesionales están colaborando con el sector privado en el desarrollo de soluciones.
- El Instituto Biodonostia, que cuenta con una línea de investigación en eSalud.

Principales agentes / Ejemplos

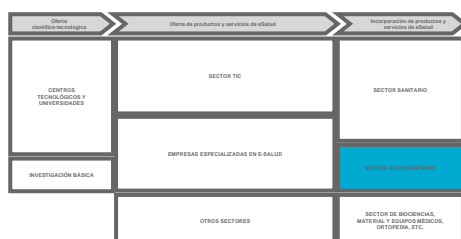


Principales áreas tecnológicas cubiertas

Al margen de que las organizaciones sanitarias pueden ser usuarias y co-desarrolladoras de soluciones TIC en cualquier ámbito, se han identificado proyectos concretos en las siguientes áreas

- Sistemas de supervisión a distancia
- Clinical Decision Support Systems (CDSS)

Sector sociosanitario



El sector sociosanitario guipuzcoano, representado por la Diputación Foral, las organizaciones propietarias y gestoras de centros, pequeñas empresas y asociaciones, es al mismo tiempo demandante y co-desarrollador de soluciones de eSalud, tal y como sucede en el sector sanitario.

De hecho, de este entorno han surgido iniciativas empresariales con mayor o menor grado de vinculación con la eSalud, como Icavi Bikain e Iriscom.

Principales agentes / Ejemplos

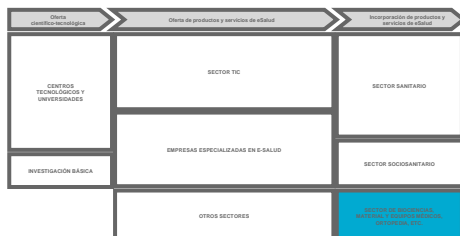


Principales áreas tecnológicas cubiertas

- Salud en el hogar / Telemedicina
- Telecomunicaciones y seguridad del paciente
- Aplicaciones administrativas
- Otros: autonomía de las personas; interfaces de comunicación; asesoramiento y formación en eSalud

2.1. Descripción del cluster de eSalud de Gipuzkoa

Sector de biociencias, material y equipos médicos, ortopedia, etc.



Las empresas de estos sectores son demandantes y potenciales desarrolladores de soluciones de eSalud, ya sea como herramienta interna o como producto complementario de su oferta. Algunas compañías están realizando importantes esfuerzos por desarrollar o adquirir soluciones de eSalud.

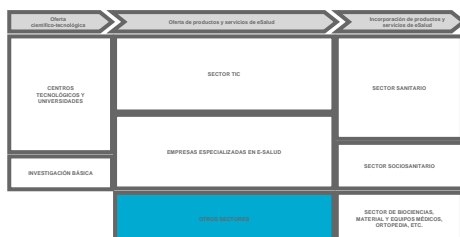
Principales áreas tecnológicas cubiertas

- Imagen digital
- Dispositivos de diagnóstico basados en micro-biotecnología
- Otras sin identificar

Principales agentes / Ejemplos



Otros sectores



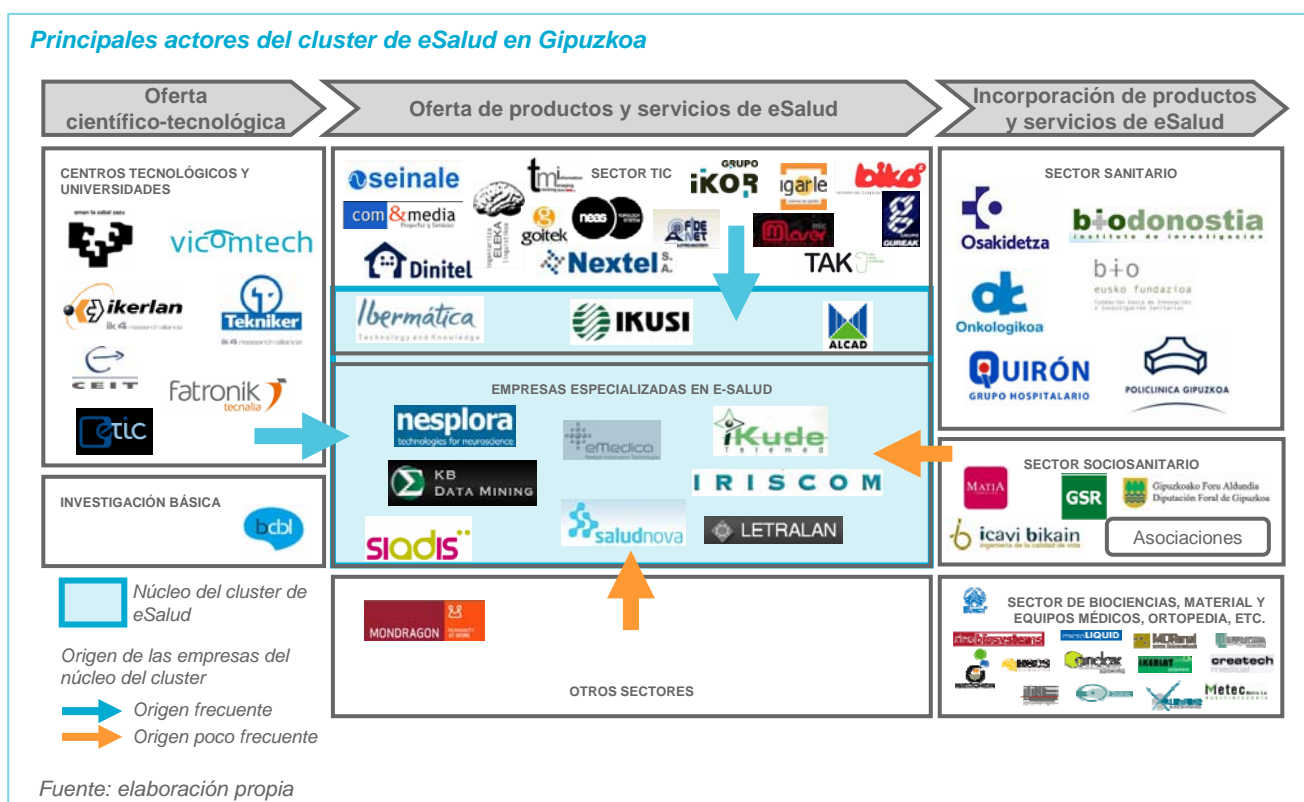
El resto de sectores de la economía guipuzcoana deben considerarse potenciales nuevos entrantes en el sector de la eSalud, como vía de diversificación más o menos relacionada con su actividad principal.

El movimiento más relevante en la actualidad es el del Grupo Mondragon, que a través de su división Mondragon Health dispone de diversas iniciativas en este campo.

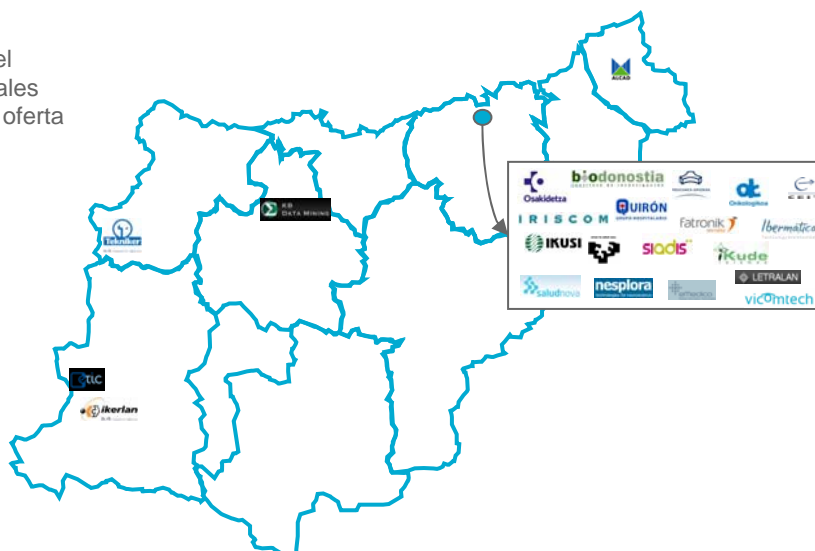
2.1. Descripción del cluster de eSalud de Gipuzkoa

En definitiva, nos encontramos ante un conjunto muy variado de empresas y organizaciones que están desarrollando el sector de la eSalud en Gipuzkoa, con una colaboración creciente entre ellas y con organizaciones de otras áreas geográficas.

Sin olvidar que existen otros agentes no considerados en este análisis, a continuación se muestra el mapa global de la eSalud en Gipuzkoa, con una concentración muy elevada en torno a Donostia – San Sebastián y el Parque Tecnológico de Miramon en particular.



Localización de las empresas del “núcleo del cluster” y los principales agentes del sector sanitario y la oferta científico-tecnológica.



2.2. Oportunidades de negocio

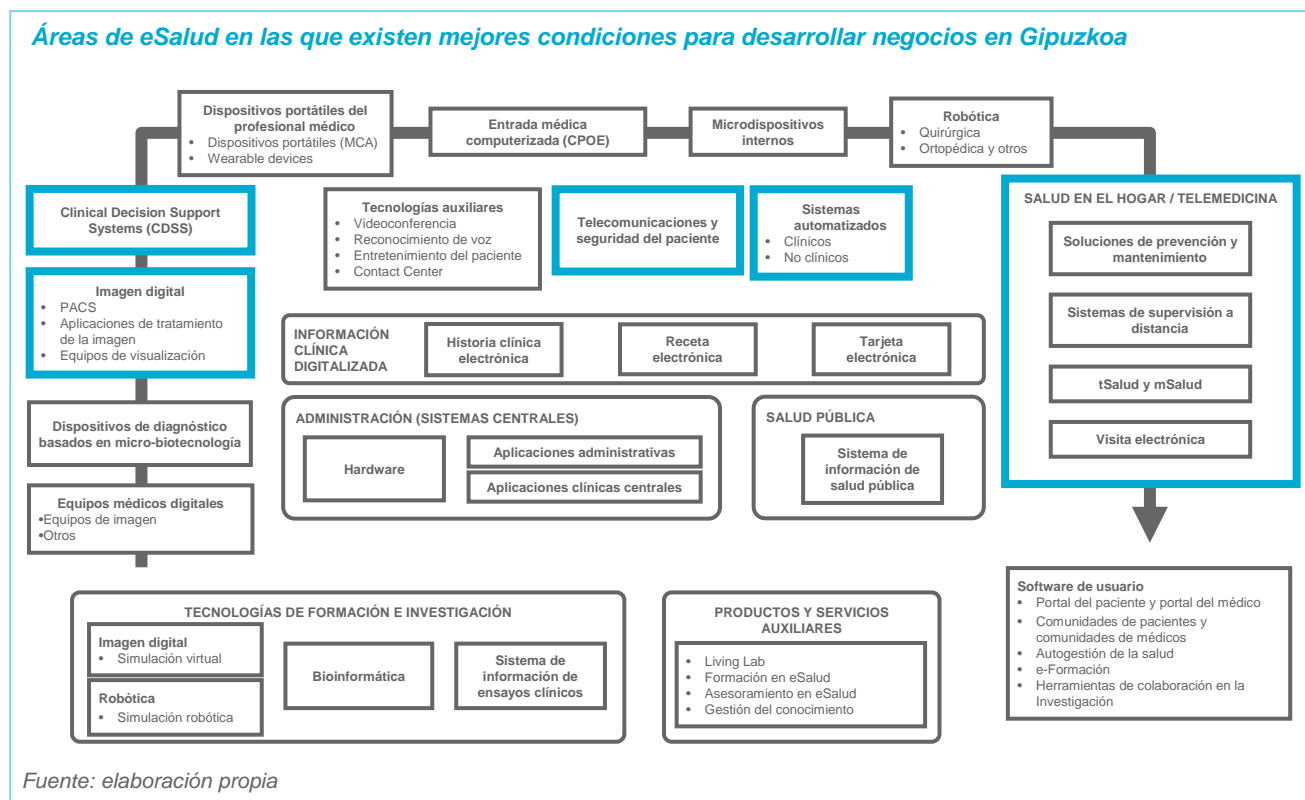
Tal y como demuestran las experiencias internacionales y locales, la eSalud ofrece a las empresas un amplísimo campo de actividad en el que desarrollar sus negocios. Aunque lógicamente es labor de cada empresa encontrar las áreas producto-mercado más adecuadas para su desarrollo, a continuación se ofrecen algunas indicaciones generales para las empresas de Gipuzkoa bajo una doble perspectiva mercado-territorio que considera dos dimensiones:

- El atractivo del mercado internacional (dimensión, crecimiento, intensidad competitiva, etc.)
- Los factores de competitividad existentes en Gipuzkoa (conocimiento tecnológico, oferta formativa, demanda interna, competitividad de las empresas, sectores auxiliares, etc.)

B+I Strategy considera que, en general, es más probable que una empresa guipuzcoana encuentre oportunidades de negocio de interés en torno a las siguientes áreas:

- **Aplicaciones especializadas de tratamiento de la imagen.** Fuera del mercado principal de PACS y visualizadores, dominado por los grandes fabricantes de equipos, existen nichos para empresas de menor dimensión. Las capacidades tecnológicas básicas pueden encontrarse en agentes locales o del entorno cercano, o incluso en redes internacionales con presencia en Gipuzkoa, y ofrecen múltiples posibilidades de diversificación desde y hacia otros sectores.
- **Clinical Decision Support Systems (CDSS).** El sector sanitario muestra una necesidad clara de sistemas informáticos de apoyo a la toma de decisiones, y el mercado aún no está dominado por grandes competidores. Gipuzkoa cuenta con un punto de partida en este campo, gracias a los conocimientos tecnológicos desarrollados por diversos agentes y a las experiencias prácticas existentes en la red de Osakidetza.
- **Salud en el hogar / Telemedicina.** En un contexto de impulso generalizado a este tipo de sistemas por parte de todos los niveles de la Administración Pública, como vía de sostenibilidad de los sistemas sanitarios, Gipuzkoa cuenta con una amplia experiencia investigadora en este ámbito o en tecnologías aplicables de otros sectores, y recientemente han surgido iniciativas empresariales de interés. Respecto a otras áreas de eSalud, este mercado aún no está dominado por grandes competidores y presenta barreras de entrada relativamente bajas. No hay que olvidar, además, que el esperado desarrollo de este campo en el sistema sanitario local puede ofrecer un campo de desarrollo de soluciones de primer orden.
- **Telecomunicaciones y seguridad del paciente.** El tejido empresarial local dispone de una dilatada experiencia en otros sectores que es aplicable al terreno de las telecomunicaciones internas del hospital y todos los elementos relacionados (comunicación usuario-profesional, seguridad del paciente, localización de equipos y personas, entretenimiento, etc.), y existen condiciones para crear soluciones de valor añadido para un mercado en crecimiento.
- **Sistemas automatizados.** Los productos, servicios y tecnologías probados con éxito en los sectores tradicionales de la economía local también pueden encontrar un campo de aplicación de interés en la automatización de los hospitales (preparación de medicamentos unidos, preparación de menús, gestión de almacenes de material, etc.).
- **Soluciones para el sector sociosanitario.** Tanto en las áreas mencionadas como en otras áreas de eSalud que a priori son menos accesibles, las empresas locales disponen de una posición ventajosa para crear soluciones orientadas a la atención sociosanitaria, gracias al grado de desarrollo de este ámbito en Gipuzkoa.

2.2. Oportunidades de negocio



Lo dicho hasta aquí exige algunas aclaraciones importantes:

- Esta selección de áreas prioritarias **no significa que una empresa guipuzcoana no pueda desarrollar negocios de interés en otras áreas**, como demuestra la oferta existente de sistemas de información o las interesantes experiencias en el campo de los dispositivos de diagnóstico. No obstante, es necesario tener en cuenta que aquellos elementos importantes para el negocio y que no existen en el entorno competitivo local deberán desarrollarse o buscarse en otras geografías, como puede suceder con la oferta científico-tecnológica, un grupo de médicos especialistas en un campo de la medicina, la infraestructura de sistemas de información o ciertas características de la población.
- Si bien no han sido mencionados expresamente, existen una serie de **elementos que deben estar presentes en casi cualquier solución de eSalud, como la Historia Clínica Electrónica, las aplicaciones centrales y el software e interfaz de usuario**. Estas áreas presentan condiciones menos favorables para desarrollar en torno a ellas un negocio potente desde Gipuzkoa, pero ocupan una posición central en el sistema que ha de ser considerada en cualquier negocio.

03

Recomendaciones para empresas y gobiernos

3.1. Recomendaciones para empresas

Dónde buscar oportunidades

- ▶ **En el día a día de la actividad sanitaria.** Entender los procesos de trabajo. Conocer los objetivos e incentivos. Asumir que se trata de un sector muy distinto a otros. Observar cómo trabajan los profesionales. Observar cómo se comportan los pacientes, y la ciudadanía en general, aprendiendo de las empresas de bienes de consumo.
- ▶ **En el mundo.** Mantener una actitud de aprendizaje permanente. Viajar y conocer los centros sanitarios más avanzados en cada campo. Participar en foros. Visitar ferias. Leer informes, artículos y casos de éxito.
- ▶ **En el producto propio.** Buscar aplicaciones en el sector sanitario. Con creatividad.
- ▶ **En las necesidades de los países en vías de desarrollo.** Conocer su problemática y entender sus necesidades. Estar al tanto de las iniciativas de los organismos multilaterales. Leer sus publicaciones. Analizar las experiencias de éxito.
- ▶ **En la convergencia tecnológica.** Hablar con empresas de sectores relacionados (biociencias, microtecnología, equipos médicos). Conocer sus áreas de trabajo. Identificar puntos de conexión con el mundo TIC.
- ▶ **En la colaboración.** Participar en asociaciones y foros. Participar en proyectos de colaboración. Hablar con otras empresas. Buscar oportunidades de crear soluciones de manera conjunta.
- ▶ **En los gobiernos.** Identificar a los interlocutores clave. Estar permanentemente informado de sus iniciativas. Conocer hacia dónde se dirigen las inversiones y necesidades. No obsesionarse con las subvenciones, seguir una dirección coherente.
- ▶ **En las organizaciones y grupos de profesionales punteros.** Identificar organizaciones y profesionales punteros. Conocer sus áreas de trabajo e investigación. Hablar con ellos. Detectar necesidades de TIC.
- ▶ **En la problemática del sistema sanitario local.** Conocer el sistema sanitario local. Comprender sus particularidades y su problemática. Compararlo con otros sistemas del mundo. Detectar problemas o necesidades que anticipen las necesidades del resto del mundo.
- ▶ **En los fallos de la oferta existente.** Conocer los productos y servicios de eSalud. Observar su funcionamiento. Hablar con sus clientes y usuarios. Detectar problemas o necesidades no cubiertas.

Cómo aprovechar las oportunidades

- ▶ **Dejarse conocer por el sector sanitario.** Acercar los productos, servicios y tecnologías a los profesionales y directivos. Mostrar las aplicaciones en otros sectores. Demostrar los beneficios.
- ▶ **Empezar poco a poco.** Realizar proyectos piloto. Probar, evaluar y mejorar. Evitar diseñar “la gran solución” que resuelve todos los problemas de la sanidad y está perfectamente integrado en todos los sistemas de información.
- ▶ **Definir un buen modelo de negocio.** Como en cualquier otro sector, pero con más esfuerzo e imaginación.
- ▶ **Situar al usuario en el centro.** Dar mucha importancia a la facilidad de uso, a la experiencia del usuario. Facilitar el trabajo del profesional. Adaptar las soluciones a las particularidades de cada colectivo (personas mayores, personas con discapacidad, niños, etc.).
- ▶ **Superar los obstáculos normativos y administrativos.** Familiarizarse cuanto antes con la gestión de la propiedad intelectual. Conocer la legislación sobre seguridad y certificación. Apoyarse en especialistas y asociaciones.
- ▶ **Dedicar recursos a la búsqueda de financiación.** Buscar interlocutores del sector financiero que conozcan el sector sanitario. Buscar instrumentos financieros adecuados. Aprender de las experiencias en otros países.
- ▶ **Tratar de salir al mercado con una marca de prestigio.** Buscar posibilidades de aliarse con una empresa o un hospital de prestigio. Pensar en otras alternativas. Valorar las opciones disponibles.

3.2. Recomendaciones para gobiernos

Posibles medidas para impulsar la actividad económica en el campo de la eSalud

- ▶ Atraer **inversiones extranjeras** de empresas punteras en eSalud (grandes y pequeñas) que enriquezcan las capacidades locales
- ▶ Promover las **relaciones de la industria local con empresas del exterior** que puedan aportar capacidades complementarias
- ▶ **Colaborar con las asociaciones** sectoriales y asociaciones-cluster para promover la diversificación hacia el mercado sanitario
- ▶ **Atraer investigadores** punteros
- ▶ Crear o fomentar la creación de **instrumentos para generar actividad económica a partir de la investigación en el propio sector sanitario**
- ▶ Impulsar el desarrollo de la **infraestructura central de sistemas de información** del sector sanitario
- ▶ Incentivar la **formación sobre eSalud** a directores médicos, responsables de sistemas de información, responsables de compras, etc.
- ▶ Poner en marcha una **política de compras públicas innovadoras** para el desarrollo de soluciones diferenciales
- ▶ Impulsar la utilización de las **estructuras del sistema sanitario público como plataforma** de desarrollo y experimentación de productos
- ▶ Organizar **conferencias** y otro tipo de eventos relacionados con le eSalud
- ▶ Impulsar la **participación del sector local en redes y foros internacionales**
- ▶ Realizar acciones de **divulgación a la sociedad** sobre temas de eSalud para crear una demanda local avanzada y exigente
- ▶ Colaborar con la universidad en la adaptación de la **oferta formativa**
- ▶ Apoyar el **desarrollo de sectores relacionados** (biociencias, microtecnología, material y equipos médicos, etc.)
- ▶ Atraer **centros de conocimiento internacionales** de eSalud, con centros de trabajo permanentes o colaboraciones puntuales
- ▶ Destinar recursos a las **incubadoras públicas y privadas** para apoyar específicamente la creación de empresas de eSalud
- ▶ **Apoyar a las start-ups de mayor potencial** para crear empresas con capacidad tractora
- ▶ Reforzar la **oferta de capital riesgo**

04

Acerca de B+I Strategy

4. Acerca de B+I Strategy

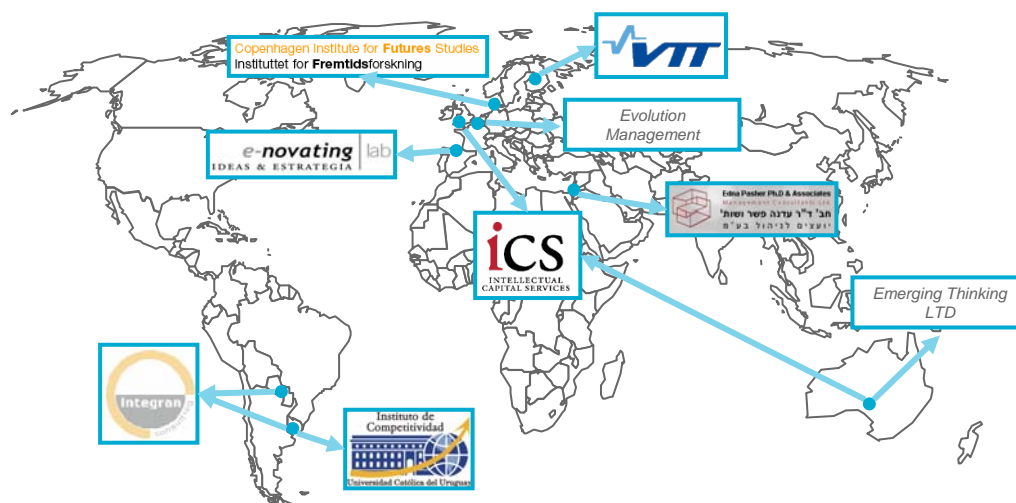
B+I Strategy (legalmente BMASI Strategy, S.L.) es una empresa de **Consultoría Estratégica y de Competitividad** creada en agosto del año 2005 por un grupo de profesionales con **amplia experiencia en este campo de actividad**, desarrollada principalmente en compañías multinacionales.

B+I Strategy tiene como objetivo prestar **servicios de consultoría diferenciales**, ayudando a nuestros clientes a crear valor a través de nuestra **apuesta por el conocimiento y la innovación** permanente.

Nuestra actividad principal consiste en **apoyar a los máximos responsables de empresas y gobiernos en sus decisiones estratégicas**.

Más información en www.bmasi.net

Alianzas de B+I Strategy



Clientes de B+I Strategy





Sabin Azua
Socio Director

••• Gran Vía, 53 - 4º izda. ••• sazua@bmasi.net
48011 Bilbao - Spain www.bmasi.net
Tel. +34.944.052.041



Igor Revilla
Director de Proyecto

••• Gran Vía, 53 - 4º izda. ••• irevilla@bmasi.net
48011 Bilbao - Spain www.bmasi.net
Tel. +34.944.052.041