
PlantaDoce.

ADN

Adrián Gorritxo (Kunsen): “Los concursos públicos de salud ponen demasiadas limitaciones a las ‘start ups’”

El fundador de la aceleradora de compañías innovadoras del sector sanitario destaca que el Covid-19 ha despertado la inversión en el sector de la salud digital e incentivado la implementación de las nuevas tecnologías en los hospitales públicos.

D. Punzano
8 oct 2020 - 04:58



Adrián Gorritxo es fundador de Kunsen, un programa de incubación, inversión y aceleración de *start ups* del sector de la salud. Gorritxo, también gestor de Socios Q, vehículo de inversión en compañías innovadoras, destaca que en España no hay ningún gran caso de éxito de *start ups* sanitarias en inversión en vertical, el proceso de asesoría que acompaña el proyecto desde las primeras fases hasta la comercialización del producto.

1 / 4

<https://www.plantadoce.com/adn/adrian-gorritxo-kunsen-los-concursos-publicos-de-salud-ponen-demasiadas-limitaciones-a-las-start-ups>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

Pregunta: ¿Cuál es el estado de salud actual de los programas de aceleración en salud digital en España?

Respuesta: Programas de aceleración de empresas de salud digital hay muy pocos. Hay algunos programas, pero que aporten inversión y estén comprometidos con la *start up* casi no hay. Es lo que se echa en falta en salud digital y en todos los sectores sanitarios. Al final se aceleran proyectos porque hay un presupuesto de marketing. España está por detrás respecto otros países de Europa y Alemania es el más avanzado. Allí se impulsan las *start ups* del sector salud y eso permite que puedan salir al mercado muchos más proyectos. La salud digital puede ayudar a tener, por ejemplo, mil pacientes monitorizados y que pasen consulta aquellos que realmente lo necesitan. El 80% de los costes de la sanidad se lo llevan los pacientes crónicos y un *software* adecuado te permite ahorrar ese importe.

P.: ¿En qué se puede mejorar?

R.: La sanidad pública debería empezar a trabajar con las *start ups*. Uno de los principales problemas es que los pliegos de los concursos públicos ponen demasiadas limitaciones para la entrada de *start ups* al mercado y deberían ser más accesibles. Si modificas esto, avanzas una barbaridad. Estas compañías necesitan realizar muchas pruebas y, si no tienen acceso a los hospitales públicos, se encuentran con barreras para avanzar en digitalización. La implementación de las nuevas tecnologías es una forma de hacer más eficiente y accesible la sanidad a todo el mundo.

P.: ¿Es menos arriesgado ahora impulsar un programa de aceleración y financiar *start ups* de salud digital que antes del estallido del Covid-19?

R.: La crisis ha acelerado la digitalización de los procesos y ha incentivado la implementación de soluciones novedosas que ya estaban en el mercado como la telemedicina, a la que no se le hacía mucho caso hasta ahora. Ha tenido que llegar una pandemia para usar recursos como este en el día a día. Muchos hospitales están incluyendo telemedicina y nuevos *softwares* y, aunque casi todo se implementa en hospitales privados y aseguradoras, también hay iniciativas en la sanidad pública. La crisis sanitaria ha animado a que haya más dinero en el sector salud, pero también es más difícil competir; es una arma de doble filo. Los proyectos consiguen financiación en las primeras fases, pero después chocan cuando quieren acceder al mercado.

“Hay algunos programas de aceleración en salud digital, pero pocos que aporten inversión y estén comprometidos con el proyecto”

PlantaDoce.

P.: ¿El Covid-19 ha animado a inversores a priorizar los proyectos relacionados con la salud de las personas en detrimento de otros sectores?

R.: Sin duda. Quizá no soluciones para el Covid-19, porque una *start up* necesita años de desarrollo, pero la pandemia ha despertado el sector de la salud digital. Desde hace años que la inversión en biotecnología está muy avanzada, pero no en salud digital. Creo que esta tendencia se mantendrá en los próximos años porque el sistema de salud necesita una modernización urgente por los grandes costes e ineficiencias que tiene.

P.: ¿Es más fácil y rápido para una compañía canalizar la inversión a través de un programa de aceleración?

R.: La diferencia respecto a otras vías de financiación es que las *start ups* necesitan un producto autorizado que es imposible tener sin una regulación previa. Los hospitales públicos no trabajan con *start ups* porque estas no han conseguido validar su producto. Es muy difícil romper ese obstáculo para una compañía innovadora. Los programas de aceleración permiten tests reales con pacientes y acercarse a empresas, aseguradoras y farmacéuticas.

P.: ¿Se han visto alteradas otras formas de financiación para las compañías del sector?

R.: Hoy en día el ecosistema está aún verde. Lo que marca la diferencia es lo que buscan. Lo más importante es la motivación detrás de un programa de aceleración, si es desarrollar proyectos o sólo marketing. Muchos proyectos han cesado porque no tenían detrás una motivación fuerte. Lo que buscan muchas *start ups* de salud digital es la financiación pública. Hasta ahora, este sector no tenía partidas a las que poder acceder.

“No hay ningún gran caso de éxito de start ups de salud en España que motive a otros inversores a invertir en vertical”

P.: ¿En España existe suficiente conocimiento para invertir en *start ups* de salud?

R.: No hay ningún gran caso de éxito de *start ups* de salud en España que motive a otros inversores a invertir en vertical, el proceso de asesoría desde el inicio del desarrollo del producto hasta su comercialización. Espero que en los próximos años se motive y dinamice el sector. El mercado continúa siendo complejo y falta hacer camino.

P.: ¿Cómo de compleja es la situación?

R.: España es un país relativamente grande en Europa y la sanidad es un melón atractivo para fondos europeos. La administración pública es demasiado arcaica y no deja que progresen las *start ups*. Estas crecen donde hay competencia y en España hay

PlantaDoce.

poca competencia. Ahora con el Covid-19 se empiezan a mover fichas y se producen ciertas oportunidades. España tiene un sistema sanitario tan grande e ineficiente que no ha permitido avanzar.

P.: ¿Quién es el claro ganador de todos los proyectos relacionados con salud digital que se están realizando durante estos meses?

R.: Los inversores de una forma u otra que ya estaban en proyectos de salud ahora lo hacen por la necesidad de digitalización y con el objetivo de tener una sanidad mucho mejor. Los proyectos que observan y cubren las necesidades son los exitosos y los que generen mayor retorno a los inversores.