

---

# PlantaDoce.

---

ADN

## Aline (Bhhs): “La empatía de un médico jamás será reemplazada por la inteligencia artificial”

La promotora de Barcelona Health Hub Summit considera que hospitales, aseguradoras de salud y laboratorios farmacéuticos deben coger el testigo de la transformación digital para que se produzca un impacto real en la sociedad.

---

A. Escobar  
26 sep 2019 - 04:58



Aline Noizet es la *digital health connector* y la productora ejecutiva de Barcelona Health Hub Summit, un congreso sanitario especializado en salud digital que se celebra la próxima semana en la capital catalana. Noizet, MBA por Esade, ex *chief connector* en Bayer y directora general de Salut 2.0, sostiene que, en un ecosistema lleno de herramientas digitales de salud, es importante “identificar el concepto de *digital therapeutics*, *softwares* y tecnología que puede reemplazar lo que sería capaz de

---

1 / 4

<https://www.plantadoce.com/adn/aline-bhhs-la-empatia-de-un-medico-jamas-sera-reemplazada-por-la-inteligencia-artificial>

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.

---

hacer un fármaco”.

**Pregunta:** ¿En España existe realmente una transformación de la industria digital?

**Respuesta:** Hay muchas *start ups* y empresas innovadoras que están desarrollando soluciones de salud digital, pero falta una mayor adopción por parte de compañías más grandes, de hospitales y del sistema en general. Las soluciones de salud digital las están ofreciendo firmas tecnológicas, pero tienen que ser adaptadas por laboratorios farmacéuticos, centros médicos asistenciales o aseguradoras para que se traduzca en un impacto real.

**P.:** ¿Quién tiene que tomar el liderazgo dentro del sector de la salud?

**R.:** Las farmacéuticas están lanzando programas digitales y se están empezando a asociar con *start ups* que son capaces de dar respuesta a los retos que tienen por delante. Los hospitales privados realizan procesos, aunque en un nivel más interno, mientras que las aseguradoras están comenzando a entrar en el juego integrando herramientas digitales, pero aguardan a ver quién es el primero en dar el primer paso.

**P.:** ¿Cómo redefine esta transformación digital en la profesión médica?

**R.:** Hay que tener en cuenta que la empatía de un médico jamás podrá ser reemplazada por la inteligencia artificial (IA) o la tecnología en general. Las nuevas tecnologías sirven de apoyo a los profesionales y pueden liberar su carga de trabajo y que este sea más fácil, simplemente.

**“Las soluciones de salud digital tienen que ser adaptadas por laboratorios, centros médicos o aseguradoras para que se traduzca en un impacto real”**

**P.:** ¿Cómo se traduce en el paciente? ¿Una persona que paga por ver Netflix, que compra ropa por Internet o que reserva un viaje por Booking, está acostumbrado a pagar online por un servicio de salud?

**R.:** Vivimos en un sistema donde la gente piensa que tiene que tener acceso gratuito a todo. Las nuevas generaciones, los denominados *millennials*, están empezando a cambiar esa mentalidad y están más dispuestos a pagar por este tipo de servicios digitales.

---

# PlantaDoce.

---

**P.:** ¿Las personas mayores, pacientes crónicos mayores de sesenta o sesenta y cinco años, también tienen cabida en esta nueva transformación?

**R.:** Tenemos la percepción de que la gente más mayor no sabe o no va a utilizar herramientas digitales, y es falso. Hoy se están desarrollando muchas aplicaciones adaptadas a este *target*, con pantallas adaptadas o con un teclado más grande, por poner un ejemplo. No se trata sólo de llegar a estas personas, sino a los cuidadores, enfermeras o a las familias que comparten el día a día con los mayores.

**P.:** ¿Entonces puede tener cabida un modelo de suscripción en salud para todo tipo de público?

**R.:** Lo que creo que puede tener un mayor sentido es que las aseguradoras adopten más procesos tecnológicos que puedan ofrecer a sus usuarios, más que disponer de servicios aislados.

**“Los *millennials* están cambiando la mentalidad y están más dispuestos a pagar por servicios digitales de salud”**

**P.:** Según un estudio de Mhealth APP Economics, en 2017 se registraron más de 320.000 aplicaciones disponibles vinculadas con salud. ¿El sector puede acabar muriendo de éxito?

**R.:** Hay que saber diferenciar entre la multitud de aplicaciones que existen en el mercado. Es importante identificar el concepto de *digital therapeutics*, *softwares* y tecnología que puede reemplazar lo que sería capaz de hacer un fármaco. Desde el punto de vista de un emprendedor es complicado garantizarte el éxito en un mercado muy fragmentado. ¿Dónde está tu ventaja competitiva?

**P.:** ¿Quién es capaz de sobrevivir?

**R.:** Empresas que llevan tiempo en el mercado, que cuentan con el *expertise*, o que tienen una masa crítica de usuarios.

**P.:** El tamaño de las empresas puede entorpecer la digitalización...

**R.:** La ventaja de una empresa pequeña es que cuentan con estructuras más ágiles y disponen de soluciones más innovadoras. La dificultad está en la financiación, pero no queda otra que establecer relaciones de *partnership*.

**“Empresas más pequeñas cuentan con estructuras más ágiles y disponen de soluciones más”**

---

# PlantaDoce.

---

## innovadoras”

**P.:** ¿Hay herramientas digitales para todas las necesidades sociosanitarias?

**R.:** No. Se están concentrando en ejes como diabetes o cardiovascular, por ejemplo. No es sencillo identificar los problemas y necesidades de los pacientes y una *app* se desarrolla fruto de un problema que necesita una solución. Hace falta un mercado mínimamente grande para que se ponga en marcha una aplicación.

**P.:** ¿El uso de datos e inteligencia artificial en salud no puede resultar intrusivo?

**R.:** La generación *millennial* está más dispuesta a compartir sus datos porque confían que les pueda reportar un beneficio.