

---

# PlantaDoce.

---

ADN

## Antxon Caballero (Heuristik): “Los tempos de la salud digital son un arma de doble filo”

El consejero delegado de Heuristik considera que el ecosistema español de *start ups* de salud digital está perjudicado por la burocracia excesiva. Caballero considera que una solución sería “mejorar la comunicación directa con los departamentos de innovación de los hospitales”, dando más poder a los departamentos de innovación.

---

J.Vera  
27 ene 2022 - 04:56



Antxon Caballero es el consejero delegado de Heuristik, empresa que ha desarrollado una solución para la identificación y gestión de pacientes, combinando el reconocimiento dactilar y la Inteligencia Artificial (IA). Caballero cree que España tiene un sistema burocrático que penaliza a las *start ups* de salud digital y que, en el futuro, la solución pasará por contratar menos a las consultoras y confiar más en las pequeñas empresas.

---

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/antxon-caballero-heuristik-los-tempos-de-la-salud-digital-son-un-arma-de-doble-filo>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce ([www.plantadoce.com](http://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:** En comparación con finales de 2019, ¿ahora hay mayor interés por potenciar *start ups* de salud?

**Respuesta:** Hay subsectores como el *medtech* o el *biotech* que, visto con la perspectiva de estos últimos dos años, se han sabido beneficiar del cambio de paradigma. En cambio, el *digital health* todavía no ha sido capaz de alcanzar su máximo nivel potencial.

**P.:** ¿Dónde está el problema?

**R.:** En salud digital el momento clave para las empresas está antes de abrir una ronda *seed*. Aquí es donde nos hemos dado cuenta de que hay falta de liquidez para las *start ups*.

**P.:** ¿Emprender en salud digital siempre es una buena opción?

**R.:** Los tempos de la salud digital son arma de doble filo. La cuestión de este sector es que los clientes suelen ser farmacéuticas o hospitales. En este último caso, también se trabaja con hospitales públicos, en los que la burocracia demora muchos procesos.

**P.:** ¿La pandemia ha actuado más como un freno, o como un acelerador para las *start ups* de salud digital?

**R.:** Nos ha acelerado. Al final muchos centros médicos han visto que la digitalización es la mejor herramienta para predecir y atacar pandemias, u otros problemas. También es cierto que puede haber una burbuja, ya que se han invertido fondos, pero no han llegado a quien lo necesita. Un ejemplo de ello es la aplicación Radar Covid.

**“Se han invertido fondos, pero no han llegado a quien lo necesita”**

**P.:** ¿Por donde pasa la transformación digital de España?

**R.:** Esta transición pasará por contratar menos a las consultoras de toda la vida y confiar más en las *start ups*. Volviendo al ejemplo de la aplicación Radar Covid, es interesante el caso de México, donde se contrató a una *start up* y el gasto fue menor que en España, Alemania o Reino Unido. Sin embargo, el *engagement* fue mucho mayor en el país americano.

---

# PlantaDoce.

---

**P.: ¿En qué es mejorable la relación público-privada en el sector?**

**R.:** En España las cosas se hacen a la antigua usanza. Si a un hospital le interesa una aplicación, el proceso para que se incluya en el funcionamiento del centro es demasiado largo y poco operativo. Una posible solución sería mejorar la comunicación directa con departamentos de innovación de hospitales, haciendo posible que el equipo de innovación del centro disponga de potestad y fondos.

**P.: ¿España puede compararse con otros países en materia de innovación tecnológica en salud?**

**R.:** Es relativo, ya que en España hay diferentes comunidades autónomas y cada una funciona de un modo específico. Pero los problemas llegan incluso a los hospitales privados, que ni tienen la sanidad interconectada y tampoco están digitalizados, generalmente.

**“En España las cosas se hacen a la antigua usanza”**

**P.: La digitalización ha generado un *boom* de empresas dedicadas a la creación y gestión de *software* aplicados a la salud, ¿Qué potencial tiene este mercado?**

**R.:** Es un área con potencial, ya que cualquier proyecto se debe empezar por los fundamentos. Para tener un buen sistema necesitas un buen gestor de datos, aunque es cierto que los hospitales siempre son conservadores en cuanto aplicar cambios a sus procedimientos. La intensidad del día a día, sobre todo debido a la gestión de la pandemia, no permite a estos centros hacer balances a largo plazo.

**P.: ¿De qué forma se puede atraer más financiación en este sector?**

**R.:** El país no está pensado para las *start ups*. En primer lugar, la administración tendría que cambiar las fórmulas de registro para los *business angels* internacionales, ya que el proceso es muy burocrático y el inversor suele ser reacio a compartir según qué datos. Otro frente a potenciar es potenciar los eventos internacionales. España tiene que bonificar a los inversores sin llegar a ser un paraíso fiscal, ya que las *start ups* del país tienen potencial.