

# PlantaDoce.

ADN

## Cristian Pascual (BHH): “Estamos en un sector proteccionista y poco amigo del cambio”

El presidente de Barcelona Health Hub considera que es necesario que las administraciones públicas utilicen más las herramientas disponibles para acelerar la digitalización en salud.

A. Escobar  
3 jun 2021 - 04:55



Cristian Pascual es el presidente de Barcelona Health Hub (BHH), asociación que promueve la innovación en salud digital y su transferencia al sector, vinculando a organizaciones sanitarias y compañías. Pascual es, además, consejero delegado de Mediktor, asistente médico virtual. El ejecutivo sostiene que a una *start up* de salud digital todavía le cuesta ganar un concurso público, trabajar con la administración.

**Pregunta:** ¿Ha llegado realmente la transformación digital al sector de la salud en España?

**Respuesta:** La salud digital aporta escalabilidad y eficiencia al sistema, dos medidas

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/cristian-pascual-bhh-estamos-en-un-sector-proteccionista-y-poco-amigo-del-cambio>

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.

---

que se necesitan. No obstante, generar cualquier cambio lleva su tiempo. La sanidad privada sí está potenciando mucho los canales digitales de contacto con los pacientes.

**P.: ¿Qué le falta a esa transformación digital para alcanzar el grado de excelencia?**

**R.:** Lo que hace falta es tiempo para que se pueda hacer de forma más rápida.

Estamos en un sector muy regulado, proteccionista y poco amigo del cambio en general. Habrá una vuelta de hoja y un cambio más drástico cuando los gobiernos, la sanidad pública, empiece a utilizar las herramientas. A una *start up* de salud todavía le cuesta ganar un concurso público, trabajar con la administración.

**P.: ¿Una mayor democratización o acceso?**

**R.:** El problema de la sanidad pública es que no está pensada para ser innovadora desde un punto de vista tecnológico. Los procesos de compra pública son muy complejos para las *start ups* e incluso para compañías más grandes.

**“El problema de la sanidad pública es que no está pensada para ser innovadora desde un punto de vista tecnológico”**

**P.: ¿Quién está asumiendo el liderazgo de esa transformación? ¿Son los hubs o clústeres?**

**R.:** Desde Barcelona Health Hub (BHH) queremos asumir ese rol. La clave es la transferencia tecnológica, que consigamos que las innovaciones que se crean lleguen al paciente. En eso queremos ayudar, a alinear a todos los actores del sistema.

**P.: ¿Falta una mayor colaboración?**

**R.:** Toda colaboración es bienvenida. Las entidades públicas tienen muy presente el potencial de las compañías tecnológicas, pero en España no es fácil emprender. La ayuda es relevante para la ventaja competitiva que puede suponerte a largo plazo.

**P.: ¿Dónde hay mayor colaboración?**

**R.:** La regulación más ambiciosa con salud digital está en Alemania. En España no hay una ley clara, sino un conjunto difuso de normas que provoca que no se pueda explotar la telemedicina.

**“En España no hay una ley clara, sino un conjunto**

---

# PlantaDoce.

---

## **difuso de normas que provoca que no se pueda explotar la telemedicina”**

**P.:** ¿Ha cambiado tanto el sector de la salud en el último año?

**R.:** Hay un cambio claro de mentalidad. Hay apuestas decididas en salud digital y con implantaciones rápidas.

**P.:** ¿Pesa más la mentalidad que la adopción de nuevos servicios?

**R.:** El adoptarlo no pasa únicamente por quererlo. Hacerlo significa cambios estratégicos que llevan tiempo. Las corporaciones entienden, ya que necesitan de la salud digital.

**P.:** Se están produciendo muchas operaciones en el sector, se están cerrando gran cantidad de rondas en los últimos meses, pero, ¿falta que alguien dé un golpe en la mesa?

**R.:** Va a suceder. Hay movimientos muy fuertes de tecnológicas, farmacéuticas y aseguradoras. Vamos a entrar en una fase de apuestas significativas.

## **“Al final esto va de caballos ganadores y las apuestas cada vez son más globales”**

**P.:** ¿Esa apuesta llevará el sello España?

**R.:** Ojalá. No creo que sea lo más fácil, porque al final esto va de caballos ganadores y las apuestas cada vez son más globales. Incluso hablo de monstruos más grandes como Apple, Amazon o Google.

**P.:** ¿La sensación es que los grandes son los únicos que pueden?

**R.:** Si vamos encaminados a una agregación de servicios de salud digital, los grandes *players* adquirirán *start ups* de éxito. Hay muchas propuestas de valor. También es cierto que los gigantes no van a perder tiempo en problemas muy específicos.

**P.:** Y de los que están entrando ahora en el sector salud aupados por el contexto actual, ¿qué piensa? ¿Hay hueco para todos?

**R.:** Todavía hay mucho por hacer en sanidad. Tenemos el talento y el ecosistema emprendedor, lo que abre mayores oportunidades.