

ADN

Dionisio Martínez (Dräger): “La obsolescencia compromete la seguridad de los datos de los pacientes”

El director general de Dräger cree que uno de los principales problemas del sector hospitalario español es la elevada obsolescencia, que compromete aspectos tan importantes como la ciberseguridad.

Juan Carlos Meneses
16 ene 2020 - 04:58



Dionisio Martínez se licenció en Ingeniería Aeronáutica en 1994 y cuatro años después entró en Dräger, donde ha forjado su carrera profesional. Desde su entrada hasta 2004, fue director de desarrollo de negocio en el área de Latinoamérica y la Península Ibérica. En 2008 asumió la dirección general de la compañía en Venezuela, y en 2010 hizo lo mismo en Perú. En 2012 abandonó el área de habla hispana para dirigirse a Dubái, donde asumió distintos cargos de gerencia para el área de Oriente Medio y África. En 2016 volvió a su tierra natal, para primero ser jefe de ventas y

PlantaDoce.

luego, director general de la compañía en España. El empresario carga contra la obsolescencia hospitalaria y sus consecuencias.

Pregunta: ¿Cómo se encuentra el sector hospitalario en España en comparación con otros países?

Respuesta: España siempre ha sido referente en calidad asistencial. Otros países han intentado venir aquí para copiar muchos aspectos de nuestro sistema. Sin embargo, a lo largo del tiempo, lo que nos está pasando es que ha habido menos inversión de la necesaria en el sistema de salud y esta situación está provocando una elevada obsolescencia en el equipamiento médico. Según un estudio reciente de la Federación Española de Empresas de tecnología sanitaria (Fenin), más del 50% del equipamiento tecnológico de los hospitales y centros médicos españoles tiene más de diez años. Esto es inadmisibile.

P.: ¿Hay más aspectos a mejorar?

R.: Adicionalmente, nos encontramos con un sistema de salud descentralizado que dificulta el compartir información sobre los pacientes entre comunidades autónomas: cuando un paciente cambia de comunidad, los doctores que lo atiendan no pueden acceder a su historial. Es necesario crear un sistema integral donde, al menos, se comparta la información médica sobre los pacientes, igual que en otros países.

P.: ¿Cómo se afronta la transformación digital dentro de un gran grupo hospitalario?

R.: La transformación digital es el gran reto que tienen que afrontar muchas empresas en España. Nosotros venimos de un modelo de gestión de los años 70, años 80, donde la información no se compartía y no era accesible. Ahora, los mercados y los clientes avanzan y desarrollan exponencialmente modelos de negocio como el de Amazon, que están respondiendo a las exigencias del consumidor. Nosotros, como gran grupo, también nos tenemos que adaptar a ellas. Disponer de información en el momento en que se necesita y el trabajo en equipo son los grandes retos que queremos afrontar este año.

PlantaDoce.

“El principal reto adicional que tiene un sector sanitario que está falto de inversión es que cuando afronta la innovación, los profesionales no están preparados para utilizar ese el equipamiento”

P.: ¿En qué áreas de transformación digital cree que está más verde el sector?

R.: Nosotros, igual que otras empresas, estamos trabajando para llegar a una transformación total del grupo, y esto nos da la oportunidad de adaptarnos a los mercados. Para darte un ejemplo, en Dräger estamos trabajando con más de 400 plataformas digitales. De todas formas, es un aspecto en el que las empresas aún tenemos mucho camino por hacer.

P.: Otro de los problemas que está planteando el sector hospitalario es la ciberseguridad.

R.: Aquí nos volvemos a encontrar con el problema de la obsolescencia en el equipamiento. La antigüedad de los equipos provoca que no estén adaptados para afrontar los posibles ciberataques ni para afrontar los peligros que supone una integración con los sistemas digitales globales que estamos usando en los grandes grupos. En Dräger estamos trabajando en un protocolo de actuación en materia de ciberseguridad que aplicamos a todos los proyectos. Para las empresas del sector es necesario asegurar que los equipamientos gestionen y almacenen los datos de los pacientes de forma segura.

P.: ¿Tanto afecta la obsolescencia?

R.: La obsolescencia compromete la seguridad de los datos de los pacientes. Un parque tecnológico antiguo nos debe dar la señal de alarma de que puede haber datos de pacientes que sean hackeados, que pueden estar en peligro. Efectivamente, el sistema de salud español necesita una inversión para actualizar el equipamiento actual.

“Uno de los principales retos es la humanización del sector, porque las nuevas tecnologías nos pueden llevar a deshumanizar la asistencia sanitaria”.

P.: ¿Hay más retos que necesiten un abordaje urgente en el sector?

R.: Uno de los principales retos es la humanización del sector, porque las nuevas tecnologías nos pueden llevar a deshumanizar la asistencia sanitaria. Por otro lado, el cambio climático también se ha convertido en una de las principales luchas en los

PlantaDoce.

últimos años. Están apareciendo nuevas enfermedades que se creían erradicadas. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2066 habrá en España más de 14 millones de personas mayores, y el sistema sanitario español se debe preparar para afrontar este crecimiento, que conllevará un aumento exponencial de las enfermedades crónicas.

P.: ¿Es necesario volver a formar al personal sanitario para que se pueda adaptar a los nuevos retos y tecnologías?

R.: El principal reto adicional que tiene un sector sanitario que está falto de inversión es que cuando afronta la innovación, los profesionales no están preparados para utilizar ese el equipamiento. El personal del sector hospitalario va a necesitar mucha formación y mucho acompañamiento para aquellos empleados y usuarios que quieran adaptarse a los nuevos procesos.

P.: ¿Las *start up* son competencia para un gran grupo como vosotros?

R: No, porque son sectores totalmente distintos. Nosotros somos una empresa tradicional, que desarrolla equipamiento de calidad con innovación y ahora estamos enfocándonos en sistemas globales. Entiendo que estas *start up* están más dirigidas a unos nichos de mercado muy particulares.