

---

# PlantaDoce.

---

ADN

## Rubén López (eKuore): “En sanidad, muchas ‘start ups’ están predestinadas a colaborar con un grande”

El consejero delegado de eKuore también opina que, en la mayoría de los casos, la internacionalización es un elemento indispensable para crecer en el ámbito de la salud.

---

Albert Cadanet  
19 dic 2019 - 04:56



Rubén López es, desde 2012, el consejero delegado de eKuore, una empresa especializada en el desarrollo de estetoscopios electrónicos e inalámbricos para el sector médico y veterinario y que ha firmado un acuerdo de colaboración con Boehringer Ingelheim. Ingeniero técnico industrial por la Universidad de Jaén e ingeniero en electrónica por la Universidad de Málaga, el directivo también trabajó en Valeo Lighting Systems, una multinacional centrada en la distribución de material

---

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/ruben-lopez-ekuore-en-sanidad-muchas-start-ups-estan-predestinadas-a-colaborar-con-un-grande>

---

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.

---

para automóviles. Para López, la regulación es una de las grandes barreras a la digitalización de la salud, aunque también señala que, una vez pasados los filtros, abrirse a la exportación es mucho más sencillo.

**Pregunta: Herramientas como los fonendoscopios apenas han evolucionado. ¿Si algo no funciona no lo toques?**

**Respuesta:** La frase tiene ciertos límites. Herramientas como los fonendoscopios tienen más de cien años y sus prestaciones son limitadas. Al fin y al cabo, se trata de un aparato que permite escuchar sonidos de mejor forma pero que no posibilita el almacenaje de datos. A día de hoy, los médicos evalúan de forma subjetiva a los pacientes y lo que se escucha a través de un fonendoscopio no figura en el historial clínico, nunca quedará una prueba objetiva.

**P.: ¿Qué papel juega la digitalización en el sector de los dispositivos médicos?**

**R.:** Es fundamental que quede constancia del historial médicos de los pacientes. En pleno siglo XXI, todavía se dan situaciones en las que un paciente debe ir a un centro determinado a recoger unos análisis clínicos para mostrarlos a un médico de otro centro.

**P.: ¿Cuándo se llegará a una digitalización plena del sector?**

**R.:** La transformación es algo inevitable, pero acabará sucediendo más tarde de lo que nos gustaría. No estamos hablando de dos o tres años, sino de una serie de cambios a diez años vista.

**“Es mejor desarrollar un prototipo y luego escuchar al cliente que desarrollar un prototipo que busca la perfección”**

**P.: ¿Por qué cree que este proceso va a alargarse?**

**R.:** El desarrollo de la tecnología es muy lento, y una de las principales razones responde a las exigencias regulatorias. La tecnología que se está usando en el sector médico ya se está aplicando en otros sectores, pero los productos de salud deben ser mucho más seguros. Esta idea no nos parece mal, pero debemos encontrar un punto medio. Sacar al mercado un nuevo móvil es cuestión de meses, mientras que un dispositivo médico puede tardar más de cinco años.

---

# PlantaDoce.

---

**P.:** En una entrevista dijo que “si las pequeñas empresas ni innovan como las grandes, están condenadas al fracaso”. ¿Cómo deben innovar las primeras?

**R.:** Les empresas pequeñas tienden a pensar que cada prototipo que desarrollen debe ser perfecto. Lo mejor es desarrollar un prototipo lo más rápido posible y luego escuchar a los expertos para conocer qué cosas faltan, que el cliente vaya marcando el camino. Así se consigue la calidad del producto.

**P.:** ¿La innovación de las pequeñas empresas en salud pasa siempre por colaborar con grandes grupos?

**R.:** Conozco casos de pequeñas compañías que han hecho grandes cosas. Sin embargo, en el mundo de la sanidad, muchas *start ups* estamos predestinadas a colaborar con un grande. Al fin y al cabo, ellos disponen de las capacidades reales para movilizar al mercado.

**“En España tenemos la mala costumbre de  
acomplejarnos, pero nuestras capacidades son tan  
buenos como países de nuestro entorno”**

**P.:** ¿Es la internacionalización una condición indispensable para crecer?

**R.:** En salud, la respuesta es afirmativa en la mayoría de casos. Nuestro marco regulatorio, por ejemplo, abarca toda la Comunidad Europea. Una vez se obtienen los mercados CE, los productos pueden exportarse por todo el territorio. Por otra parte, llegar a un acuerdo con un solo distribuidor ya te abre las puertas a un nuevo mercado.

**P.:** ¿Tienen las empresas españolas suficientes medios para abrir mercado en el extranjero?

**R.:** Creo que sí. En España tenemos la mala costumbre de complejarnos, pero nuestras capacidades son tan buenas como países de nuestro entorno. La gente está cada vez más abierta a competir en un mundo global.

**P.:** ¿Hasta dónde puede llegar el potencial de la digitalización en salud?

**R.:** La sanidad es un sector económico donde no hay tanta crisis, porque la gente necesita cuidarse. Aun así, todavía queda mucho camino por hacer. Donde existe un mayor potencial es en el campo del *big data*. Cuando seamos capaces de analizar grandes volúmenes de datos, podremos aplicar modelos de medicina preventiva mucho más eficaces.