

# PlantaDoce.

ADN

## Santiago de Torres (Atrys): “Necesitamos tener grandes grupos que puedan ser relevantes en la concentración”

El presidente de la compañía especializada en servicios de diagnóstico y tratamiento médico de precisión considera que falta todavía más presencia o toma de decisión por parte de las empresas españolas en la concentración empresarial en el sector.

A. E.  
27 may 2022 - 04:56



Santiago de Torres es el presidente de Atrys Health, una compañía española especializada en servicios de diagnóstico que recientemente ha dado el salto del BME Growth al mercado continuo. El ejecutivo es licenciado en Medicina y Cirugía por la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) e hizo la especialidad de Farmacología Clínica en esta universidad, donde ejerció la docencia. De Torres sostiene que en el negocio de la salud es bueno que existan grupos independientes, más pequeños, que sean capaces de marcar la diferencia en la excelencia de los servicios y tratamientos

1 / 4

<https://www.plantadoce.com/adn/santiago-de-torres-atrys-necesitamos-tener-grandes-grupos-que-puedan-ser-relevantes-en-la-concentracion>

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.

---

que puedan ofrecer.

**Pregunta: ¿Cuáles son las principales brechas a las que se enfrenta el sector de la telemedicina en la actualidad?**

**Respuesta:** España adolece de una legislación sobre telemedicina. La realidad ha avanzado tanto y tan deprisa que hoy existe una alejidad, un vacío legal. La segunda brecha es la tecnológica; de hecho, hay pacientes que saben utilizar un iPad y otros no, y la tercera tiene que ver con los profesionales. Las facultades no enseñan cómo funciona la teleconsulta. Los avances en salud han sido y están siendo tan impresionantes, imprevisibles y disruptivos que las enseñanzas en las escuelas de medicina no van a la par.

**P.: ¿Qué tiene que hacer el sector para aprovechar las oportunidades de crecimiento que puedan surgir?**

**R.:** Lo primero es intentar dotar a los profesionales y a los centros de la tecnología correcta, que tengan buenos equipos, que puedan visualizar bien una resonancia magnética o un TAC y que les pongan mucha banda ancha. Los profesionales del sector deben creérselo, no deben pensar que la telemedicina es una herramienta de apoyo, sino un acto médico en sí. Y los pacientes tienen que ir cogiendo práctica. Cada vez hay más equipos diagnósticos a domicilio que permiten que el paciente se autodiagnostique o por lo menos que consiga los datos para trasladárselos al facultativo.

**Los profesionales del sector deben creérselo, no deben pensar que la telemedicina es una herramienta de apoyo, sino un acto médico**

**P.: ¿Continuará la concentración en el sector? ¿Hay techo?**

**R.:** Es difícil de prever. En España hay un sector público que habría que potenciar, reforzar más y financiarlo mejor, y un sector privado que está creciendo bastante y más con la pandemia. En el país, casi un 30% de la población tiene una cobertura secundaria con alguna sociedad médica. Los grandes grupos inversores, fondos de inversión e incluso grandes grupos industriales han visto en la salud y en la sanidad privada un nicho de negocio interesante. La lástima es que muchos no son españoles y las decisiones no se toman en España. Ante esta concentración, es necesario que nosotros tengamos grandes grupos que puedan jugar un papel relevante porque si no

---

# PlantaDoce.

---

parece que ponemos los pacientes y otros el negocio. Hay que ser prudentes y muy cuidadosos con ese aspecto.

**P.: ¿La pandemia ha beneficiado a compañías como la vuestra?**

**R.:** La pandemia ha acelerado muchas cosas. El Covid-19 ha puesto la salud en la agenda política y económica.

**P.: ¿Hay mercado para los grupos independientes?**

**R.:** Es bueno que haya grupos independientes que, aunque sean pequeños, marquen la diferencia en cuanto a excelencia. Por ejemplo, en Barcelona, el Hospital Sant Joan de Déu es un referente en temas pediátricos y ahora mismo están poniendo en marcha un Pediatric Cancer Centre que será de los mejores de Europa.

## **España es un país que tiene mucha pyme y micropyme y poca M, de mediana empresa**

**P.: ¿Cuándo se podrá hablar de un negocio maduro y consolidado?**

**R.:** Estamos en la fase para llegar a ello. España es un país que tiene mucha pyme y micropyme y poca M, de mediana empresa. El sector de la salud, en específico, está muy atomizado. Cuando nosotros creamos Atrys Health, nuestra obsesión era tener tamaño para poder salir de España y tener con los grandes grupos una relación no de proveedor-cliente, sino de *partners*.

**P.: ¿Hoy es mejor la gestión sanitaria que la que había antes del estallido de la pandemia?**

**R.:** El Covid-19 ha dejado claro lo que había y hay que priorizar. Cuando irrumpió con fuerza, no teníamos vacunas ni terapias e íbamos tanteando. Después de estos años, se ha hecho un avance científico espectacular y se ha puesto de manifiesto lo complicada que es la gestión centralizada de recursos. Cuando llegue otra pandemia no se deben cometer los mismos errores del pasado.

**P.: PlantaDoce cumple en 2022 cinco años. ¿Cómo se gestionará el sector dentro de cinco años?**

**R.:** En cinco años veremos una irrupción impresionante de la gestión de los datos. Un dato no cura, pero la suma de datos sí. *Big data*, Inteligencia artificial (IA),

---

# PlantaDoce.

---

automatización diagnóstica será el futuro. El diagnóstico será el gran eje, con mucha precisión y de forma muy personalizada. También se verán avances en robótica quirúrgica.