

PlantaDoce.

Empresa

BetterCare: a la 'caza' de medio millón para impulsar su tecnología en los hospitales

La compañía, desarrolladora de un *software* para almacenar los datos de los pacientes de forma centralizada, prevé alcanzar una facturación de cinco millones en 2023.

Albert Cadanet
1 mar 2019 - 04:58

BetterCare: a la 'caza' de medio millón para impulsar su tecnología en los hospitales

BetterCare, apuntala su despegue. La compañía, que ha desarrollado una tecnología capaz de controlar distintos equipos médicos de forma centralizada y de facilitar el almacenamiento de datos, abrirá una ronda de medio millón de euros para impulsar la llegada de su *software* a los hospitales.

Bernat Sales, consejero delegado y cofundador de BetterCare, señala que la operación se iniciará "en las próximas semanas". La mayor parte del dinero irá destinado a reforzar la posición comercial de la empresa. "Nuestro proyecto es fácilmente vendible a los hospitales, porque es una necesidad; ahora sólo nos falta el empuje comercial", añade Sales.

En este sentido, el consejero delegado de BetterCare calcula que la ronda puede estar cerrada en un plazo de "entre tres y cuatro meses". Desde la empresa señalan la importancia que tendrán los próximos dos años para acabar consolidando el proyecto y expandirse acorde al modelo de negocio.

BetterCare prevé que la nueva ronda de financiación esté cerrada en un periodo de entre tres y cuatro meses

En 2023, BetterCare espera facturar cinco millones de euros en España y alcanzar una cuota de mercado nacional del 17%, en referencia a la comercialización de tecnologías que centralicen los datos de los pacientes y faciliten el trabajo a los profesionales

PlantaDoce.

médicos. La compañía también contempla otras regiones como Oriente Medio, Latinoamérica y el norte de África para su expansión. “A escala global, el objetivo es alcanzar una cuota de mercado del 2%”, apunta Sales.

Fundada en 2010, el crecimiento de BetterCare empezó a acelerarse en 2014, cuando llegó a un acuerdo con el Hospital Clínic de Barcelona para implementar su tecnología en distintos espacios del centro. A día de hoy, los dispositivos de la empresa se encuentran en 200 camas, repartidas por los quirófanos, las unidades de cuidados intensivos (UCI) e instalaciones dermatológicas.

Por otra parte, la *medtech* de origen catalán ha firmado acuerdos con el Hospital Universitari Parc Taulí de Sabadell o la Red Asistencial Universitaria de Manresa. También ha cerrado colaboraciones con entidades extranjeras, como el Hospital irlandés Saint James, y grandes empresas tecnológicas como Dräher, Medtronic o Timpel.

La tecnología de BetterCare se encuentra en 200 camas dentro del Hospital Clínic de Barcelona

En paralelo, el grupo ha contado con el apoyo del Centro por la Integración de la Medicina y las Tecnologías Innovadoras (Cimti), un órgano impulsado por la Fundación Leitat. Gracias a su asesoramiento, **Bettercare ha conseguido levantar cerca de medio millón de euros durante los últimos años provenientes de fondos públicos** del programa Retos Investigación (procedentes de fondos Feder) y del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (Cdti).

A pesar de unos inicios complicados, Sales augura un buen futuro a su compañía. “Cuando nacimos, los hospitales no contaban con sistemas de información centralizada; el sector todavía es muy reacio al cambio”, comenta. El acuerdo con el Clínic “reafirmó la idea que el producto puede generar grandes oportunidades”, remarca el cofundador de BetterCare.

El ejecutivo asegura que la compañía “no registró pérdidas en 2018” y confía en seguir creciendo después de iniciar la ofensiva para expandir su presencia en los hospitales.