

PlantaDoce.

Empresa

Humanitcare acelera: ventas de 1,5 millones en 2020

La compañía española, especializada en el desarrollo de programas para hacer seguimiento del paciente dentro y fuera del laboratorio durante un estudio clínico, prevé duplicar sus ventas este año.

A. Escobar
21 ene 2020 - 05:00



Humanitcare pisa el acelerador. La compañía española, especializada en el desarrollo de programas para hacer un seguimiento del paciente dentro y fuera del laboratorio durante un estudio clínico (conocido como tecnología de *real world data*), prevé duplicar su facturación este año, alcanzando 1,5 millones de euros. En paralelo, la empresa acaba de cerrar un acuerdo con Ribera Salud en materia de monitorización de pacientes.

“La entrada de nuevos clientes, hospitales y grupos *farma* nos permiten pensar que vamos a poder llegar a 1,5 millones de euros en ventas en 2020”, explica Nuria Pastor, consejera delegada de Humanitcare, a PlantaDoce.

La empresa barcelonesa ha empezado a trabajar con Ribera Salud a través del programa Corporate de Lanzadera, la aceleradora de compañías propiedad del dueño de Mercadona, Juan Roig. Humanitcare empezará a diseñar, recoger y monitorizar

PlantaDoce.

datos sobre pacientes crónicos, con el fin de anticipar las necesidades de los diferentes grupos de población y adaptar los procesos en el Hospital de Torrevieja.

“Esta propuesta encaja a la perfección en el objeto de Futurs, ya que todas las herramientas implantadas ya en los hospitales de Ribera Salud o que se están desarrollando desde su filial tecnológica facilitan la medición y el posterior análisis de los datos de salud de la población, con el fin de personalizar en unos casos y replantear en otros, desde tratamientos hasta controles, revisiones y toma de decisiones”, comentan desde Ribera Salud.

Humanitcare trabajará de la mano de Ribera Salud para incorporar su tecnología en sus hospitales

La empresa llegó a un acuerdo el año pasado con Johnson&Johnson y la aceleradora bávara Medical Valley para aterrizar en Bélgica y Alemania, respectivamente. Pastor reconoció que el objetivo de esta estrategia consistía en “la realización de pruebas piloto con distintas farmacéuticas” para, posteriormente, “cerrar acuerdos de comercialización”.

Las dos instituciones con las que se ha aliado el grupo catalán cuentan con una amplia red de contactos. En el caso de Bélgica, **Humanitcare colaborará con JLABS, la incubadora de Johnson&Johnson** especializada en la búsqueda de soluciones para el campo de la salud y el bienestar. JLABS dispone de trece sedes repartidas por América del Norte, Europa y China y colabora con más de 500 proyectos.

Por otra parte, Medical Valley suma más de 130 iniciativas y cuenta con una veintena de *partners* entre los que destacan universidades, centros de investigación y hospitales del territorio.

La llegada de Humanitcare a estos países viene impulsada por EIT Health Bridgehead, una iniciativa vinculada al programa Horizonte 2020. A través de este proyecto, la *start up* catalana ha sido seleccionada para entablar relaciones con distintas incubadoras para así acelerar la implantación de su tecnología.