

# SEBASTIÁN GRYNGARTEN: “POR LA PANDEMIA, LA INDUSTRIA *HEALTH TECH* AVANZÓ EN SEIS MESES LO QUE HUBIERA DEMANDADO DIEZ AÑOS”

Especialista en transformación digital y cofundador de AvantLab, una aceleradora de emprendimientos que está buscando la primera empresa unicornio en *health tech*, abordó en esta entrevista las claves de este sector

La telemedicina, la inteligencia artificial aplicada a la salud, la medicina personalizada y predictiva, y la atención centrada en el usuario son, entre otras, cuestiones de las que se viene hablando dentro del sector de la salud hace tiempo. Durante el último año, en el contexto de la pandemia, estas temáticas tomaron un protagonismo excepcional. Así también sucedió con el crecimiento de startups focalizadas en soluciones socio-sanitarias.

AvantLab, una aceleradora especializada en salud digital, abrió su convocatoria anual para seleccionar diez startups *health tech* y acompañarlas en el desarrollo del negocio a nivel local e internacional. Sebastián Gryngarten, especialista en transformación digital, es cofundador de esa empresa y en esta entrevista con ISALUD

abordó las claves de la aceleración de la tecnología en salud.

**–¿Cuál es el panorama del *health tech* en Argentina? ¿Cómo es o está compuesto el sector?**

–En América latina y en Argentina en particular encontramos un alto potencial de innovación en salud basado en una comunidad científica y de emprendedores de altísima calidad.

A su vez los sistemas tradicionales de salud necesitan innovar para volverse sustentables. Lo que crea un gran escenario de oportunidad para los startups de *health tech*

En números el sector viene teniendo un crecimiento de inversión que se acrecienta año tras año. Para ponerlo en cifras, en 2019, la inversión de venture capital en startups *health tech* en América latina fue de US\$ 16 millones. En 2020, este monto se multiplicó en cinco y

alcanzó un total de US\$ 99 millones. El aporte del sector privado fue crucial, y para el caso argentino, de los US\$ 9,8 millones que se invirtieron en capital semilla en el primer semestre de 2021, el 6% corresponde a la vertical *health tech*.

**–¿Cuáles son los principales jugadores mundiales?**

–En la industria de salud como pasa en otras verticales, el liderazgo se disputa entre los nativos digitales como Babylon, We Doctor, 23 and Me y Humana, entre otras, y las empresas tradicionales que buscan innovar a través de la tecnología, que incluyen grandes redes de prestadores de salud, laboratorios, seguros médicos, dispositivos, etc.

Por su parte, diez de las empresas tecnológicas más grandes del mundo, como Amazon, Google, Microsoft, Tencent, Intel, Samsung, Cisco, Facebook, Comcast y Alibaba ya invierten en *startups* de este sector salud ya que ven una gran oportunidad de mercado.

**–¿Qué drivers impulsan su desarrollo y qué frenos lo limitan?**

–Uno de los principales *drivers* que



“EN 2019, LA INVERSIÓN DE VENTURE CAPITAL EN STARTUPS HEALTH TECH EN AMÉRICA LATINA FUE DE US\$ 16 MILLONES. EN 2020, ESTE MONTO SE MULTIPLICÓ EN CINCO Y ALCANZÓ UN TOTAL DE US\$ 99 MILLONES. EL APOORTE DEL SECTOR PRIVADO FUE CRUCIAL, Y PARA EL CASO ARGENTINO, DE LOS US\$ 9,8 MILLONES QUE SE INVIRTIERON EN CAPITAL SEMILLA EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2021, EL 6% CORRESPONDE A LA VERTICAL HEALTH TECH”

impulsan el desarrollo de innovación es la necesidad de dar sustentabilidad a un sistema con costos que crecen exponencialmente combinados con más de un 30% de la población de la región con problemas de acceso a la salud.

Otros *drivers* incluyen el crecimiento de las enfermedades crónicas, el aumento de las expectativas en años de vida de la población, los problemas de fertilidad, los problemas relacionados a la salud mental, entre otros.

En cuanto a los obstáculos que encuentran los *startups* de salud podríamos decir que los principales son las regulaciones, las particularidades del sector en cada país y la falta de presupuesto de muchas compañías tradicionales del sector para adoptar nuevas tecnologías. En general, esos obstáculos son similares en otras industrias como las *fintech* por ejemplo, lo que hace más complejo el mercado de la salud es que los consumidores de los servicios son distintos de los que pagan por ellos. Eso hace que las *startups* tengan que ser muy creativas en su modelo de negocios

agregando valor simultáneo a distintos actores.

**-¿Cómo se vincula el sistema sanitario argentino -los tres subsectores, privado, público y seguridad social- con el *health tech*?**

-Encontramos que hay una oportunidad muy grande en que los distintos sectores trabajen en conjunto para realmente lograr un impacto en el sistema y en la salud de los pacientes. Un ejemplo de esto lo encontramos en uno de los *startups* de nuestro portfolio, Microgenesis, donde se combinó la innovación desarrollada por dos científicas del Conicet con la inversión desde el mundo de *venture capital* para ayudar a las mujeres a multiplicar sus probabilidades de embarazo. Esto, a su vez, genera valor al sistema de seguridad social que con esta innovación logra reducir drásticamente los costos de cobertura de fertilidad.

**-En términos regulatorios ¿Está contemplada la actividad? ¿De qué forma?**

-En general, los países están trabajando en modernizar las normas

que regulan el sector de la salud. Generalmente no es una tarea sencilla y lleva tiempo, pero la pandemia ha ayudado a acelerar algunos cambios que son necesarios para que la innovación pueda llegar más rápido al mercado. En AvantLab somos parte de Americas Continental Health Alliance (ACHA), desde donde intentamos conectar a los distintos actores del ecosistema en toda la región para acelerar los procesos de innovación y los cambios regulatorios que permitan lograr un mayor impacto en el acceso y la salud de las personas.

**-¿Cómo impactan o pueden impactar estas tecnologías en las distintas etapas del servicio de salud: acceso a los servicios, prevención, diagnóstico, tratamiento, etc?**

-Desde AvantLab buscamos *startups* que generen un impacto positivo en los distintos actores que participan de la cadena de valor en el sistema de salud, siempre poniendo al paciente en el centro. Es necesario combinar los objetivos de sistemas de salud accesibles y de calidad con la reducción de costos para los prestadores y financiadores que lo hagan sustentable.

Las tecnologías de diagnóstico temprano y tratamientos personalizados, por ejemplo, impactan directamente en el paciente y a largo plazo significa ahorro para los financiadores.

Uno de los casos de nuestro portfolio es aiGEN, una empresa de tecnología genómica basada en inteligencia artificial, que con test puede ayudar a predecir enfermedades como el cáncer y en base a eso cambiar hábitos que terminaría desencadenando en la enfer-

medad. Reduciendo así los riesgos para el paciente y ahorrando miles de dólares para los financiadores. Para poner en contexto la importancia de un diagnóstico temprano, cada mes sin iniciar el tratamiento para un cáncer, la posibilidad de sobrevivir se reduce entre un 6% y un 13%. En el mundo en desarrollo el retraso mínimo para un diagnóstico es de dos meses. En América latina es de seis meses.

### **-¿Hasta qué punto puede personalizarse/individualizarse la medicina?**

-Con las tecnologías existentes y los nuevos desarrollos vamos a un mundo cada vez más personalizado en la medicina. No todas las drogas son igual de efectivas para cada persona. Por el contrario, hay drogas que consumimos comúnmente que podrían ser perjudiciales para nuestra salud.

Uno de los mayores focos hoy de la medicina personalizada son los tratamientos de alto costo como los distintos tipos de cáncer, el próximo desafío será democratizar el acceso a la medicina personalizada reduciendo drásticamente los costos para hacerlo accesible y sustentable.

### **-De dónde viene mayormente la innovación: ¿de los dispositivos/hardware (por ejemplo, sensores), de la informática/software (por ejemplo, apps) o de la biología (por ejemplo, genética)?**

-En todos los sectores de la industria hay grandes desarrollos de innovación. Vemos soluciones que van desde software de gestión para clínicas y hospitales hasta bioimpresión 3D de órganos.

Las innovaciones más interesantes muchas veces vienen de la integración de innovaciones en

**“PARA PONER EN CONTEXTO LA IMPORTANCIA DE UN DIAGNÓSTICO TEMPRANO, CADA MES SIN INICIAR EL TRATAMIENTO PARA UN CÁNCER, LA POSIBILIDAD DE SOBREVIVIR SE REDUCE ENTRE UN 6% Y UN 13%. EN EL MUNDO EN DESARROLLO EL RETRASO MÍNIMO PARA UN DIAGNÓSTICO ES DE DOS MESES. EN AMÉRICA LATINA ES DE SEIS MESES”**

distintos campos como dispositivos de hardware con aplicaciones y tests genómicos.

A veces el problema para escalar de los dispositivos médicos son los costos de producción y las regulaciones de cada mercado, pero el avance de los smartphones está acelerando la adopción de innovaciones y llevándolas a mucha más gente. Por eso vemos más soluciones de software con llegada a escalas más grandes de la población.

### **-Qué condiciones de base debe reunir un país para el desarrollo del sector, por ejemplo, infraestructura de conectividad, acceso a dispositivos, alfabetización digital, etc.**

-Para el desarrollo del sector es fundamental fomentar la transformación digital a través de estrategias que aseguren interoperabilidad entre los sistemas. Que todos los actores del sistema están conectados con trazabilidad para incorporar tecnologías y consumir información bajo los mismos estándares.

Se requiere del esfuerzo tanto público como privado para lograrlo. Como ejemplo vemos el caso del Ministerio de Salud de Argentina con la creación de la Dirección Nacional de Sistemas de Información

de Salud. La adopción de estándares internacionales como SNO-MED, HL7, etc.

### **-¿Cómo impactó la pandemia en el desarrollo de la actividad health-tech?**

-A raíz de la pandemia, según los expertos, la industria health tech avanzó 10 años en un periodo de seis meses, lo cual trajo nuevos avances y aceleró otros que se venían dando.

El boom sin dudas fue la telemedicina. Pero a raíz de esto surgieron grandes oportunidades en un sector en el que no es fácil la adopción de nuevas tecnologías. La telemedicina hace tiempo que era resistida y hoy quedó más que claro el valor que tiene tanto para los prestadores como para los pacientes.

### **-¿Qué papel busca jugar en ese contexto AvantLab?**

-Desde AvantLab queremos ayudar a las *startups* latinoamericanas a escalar sus negocios internacionalmente. Apoyar la innovación y ayudar a los emprendedores a localizar sus modelos de negocio y *go to market* a las particularidades de cada región.

Colaboramos también con muchos de los fondos de venture capital que están interesados en invertir en este sector, aportando nuestro foco y ayudando a los startups a acceder al financiamiento que necesitan para su crecimiento global.

### **-¿Cómo surgió AvantLab?**

-AvantLab surgió de una mirada compartida por emprendedores del sector salud, tecnología y finanzas que queremos ayudar a lograr un impacto positivo en la salud y bienestar de las personas, a la vez de llevar la innovación argentina y latinoamericana a implementarse en el contexto global. 