

2026

Una década para transformar la salud  
desde **Emprende inHealth**

EMPRENDE **IN** HEALTH

*Lilly*  
A MEDICINE COMPANY   *Unlimited*



# ÍNDICE DE CONTENIDOS



**04**

Diez años de innovación  
con impacto real

**06**

El antes y el después del  
ecosistema

**16**

Crónicas de impacto

**25**

Startups impulsadas,  
vidas mejoradas

**36**

Innovar hoy para la salud  
de mañana

**46**

Aliados valientes para la  
salud que viene

## Diez años de innovación con impacto real



Hace diez años, Lilly y Unlimited nos atrevimos a imaginar algo diferente. No un programa de filantropía al uso, ni una apuesta solo por la innovación tecnológica, sino una forma nueva de generar impacto en salud: desde, la cooperación, el apoyo y el compromiso con quienes crean soluciones reales para mejorar la vida de las personas.

Así nació Emprende inHealth. Un programa pionero en España que va mucho más allá de la RSC y uno de los primeros ejercicios reales de valor compartido entre una gran corporación y el ecosistema emprendedor de impacto social.

La idea fundacional era simple pero potente: si unimos el talento emprendedor con el conocimiento de quienes trabajan en el sector salud, la innovación llegará antes a las personas. Lo hemos visto en cada edición: cuando un emprendedor entiende mejor los procesos del sistema sanitario y un profesional de Lilly visualiza la aplicación real de una solución innovadora, ocurre algo transformador. Surgen sinergias, el proceso se acelera y, sobre todo, los pacientes se benefician.

Pero lo que ha hecho singular esta alianza es la valentía. Valentía por parte de Lilly al salir de su zona de confort y mirarse en el espejo de los emprendedores para ver con honestidad sus propios retos. Emprende



inHealth nos ha invitado a hacer las cosas de otra manera, a salirnos de una forma de trabajar donde cada uno tiene un rol específico. Nuestros profesionales han descubierto que no se trata solo de acompañar un proyecto de emprendimiento, sino de personas que acompañan a personas.

Para Unlimited, esta alianza ha sido la prueba tangible de que el cambio sistémico es posible. De que una gran empresa puede abrirse a nuevas formas de colaboración, dejarse inspirar por quienes empiezan y apostar por el impacto social como motor de transformación. Juntos hemos acelerado 59 startups que están mejorando la vida de miles de pacientes.

Cuando empezamos a perfilar este programa, queríamos dejar huella. Pero no éramos del todo conscientes de su potencial. Mirando atrás y repasando las startups aceleradas y las personas que han pasado por el proyecto, nos damos cuenta de que Emprende inHealth ha sido un elemento más en el proceso transformador de la salud de la última década.

La salud del futuro se escribirá con datos y con inteligencia artificial. Pero solo tendrá sentido si está al servicio de la equidad, si no deja a nadie fuera. Y si quienes la construyen son capaces de poner alma en los avances. Ese es el legado que celebramos. Y el camino que queremos seguir recorriendo juntos.



*Teresa Millán, Corporate Affairs  
Director en Lilly España,  
y Manuel Lencero, CEO de Unlimited*

## El antes y el después del ecosistema



Cuando Emprende inHealth nació en 2016, la innovación sanitaria en España era un ecosistema emergente y fragmentado. Según el Informe ASEBIO 2017, existían 2.767 empresas vinculadas a actividades biotecnológicas, de las cuales alrededor de 380 se centraban en salud humana. Hoy, el sector ha escalado en volumen y prioridad estratégica: el informe Spain: HealthTech Ecosystem 2024 (ICEX-Invest in Spain con datos de Dealroom) estima **más de 8.500 empresas innovadoras relacionadas con salud, biotecnología y tecnología médica**; y el PERTE para la Salud de Vanguardia ha movilizado más de 2.400 millones de euros en inversión público-privada.

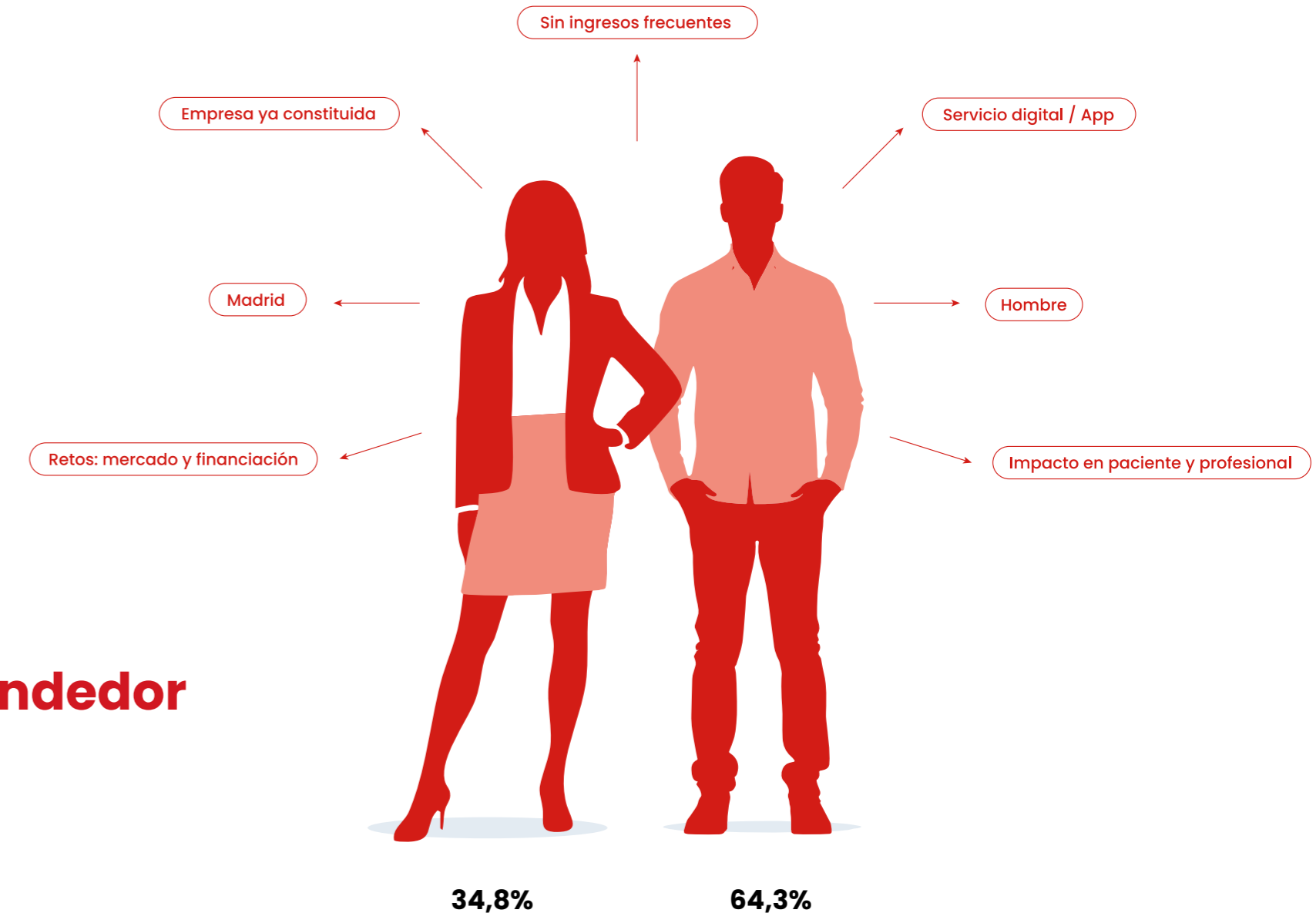
### Una década de aprendizaje colectivo

Emprende inHealth ofrece una lectura complementaria gracias a las 575 candidaturas que han completado el proceso de inscripción al programa a lo largo de 10 ediciones. Su análisis permite observar cómo evoluciona el perfil de proyectos que intentan llegar al mercado.

### Concentración de los proyectos

La distribución territorial confirma un patrón estructural: la innovación se concentra en polos tractores, aunque el programa mantiene capilaridad. En el conjunto, **Madrid ha aportado 205 candidaturas (35,7%) y Cataluña 102 (17,7%)**; juntas suman el **53,4%**. Si ampliamos al top 4 (Madrid, Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana), se concentra **el 73,2%**. Al mismo tiempo, Emprende inHealth ha recibido candidaturas de **16 comunidades autónomas y Ceuta**, lo que refuerza su alcance nacional (con ausencia de candidaturas en La Rioja y Melilla).

## Perfil tipo del emprendedor



### Más estructura y más tracción, pero cuesta salir al mercado

La diferencia más relevante entre el inicio y el final de la década de Emprende inHealth está en la **madurez** de las startups. En 2016, el **71,4%** de los proyectos estaban **constituidos legalmente**; en 2025 la cifra asciende al 96,1%. Este cambio se acompaña de una evolución de la forma jurídica hacia un predominio claro de **Sociedad Limitada**, coherente con una lógica de escalabilidad y preparación para el mercado.

También crece la tracción comercial ya que el porcentaje de proyectos con **facturación recurrente** pasa del **17,5% (2016)** al **40,3% (2025)**. En paralelo, disminuye el peso de proyectos **sin ingresos**: del **60,3%** al **41,6%**. En conjunto, los proyectos llegan más estructurados y con mayor capacidad de demostrar valor. Sin embargo, el dato agregado confirma que el cuello de botella sigue siendo el acceso al mercado: el **56,8%** de candidaturas se presentaba al programa **sin ingresos**, frente a 20,9% con ingresos puntuales y **22,3%** recurrentes.

En salud, esa falta de facturación no siempre responde a falta de demanda, sino a barreras previas a la comercialización. En particular, los plazos y requisitos regulatorios y la obtención de certificaciones como el marcado CE en dispositivos médicos condicionan cuándo un proyecto puede vender, y desplazan los ingresos hacia fases más tardías del desarrollo.

### Financiación y barreras

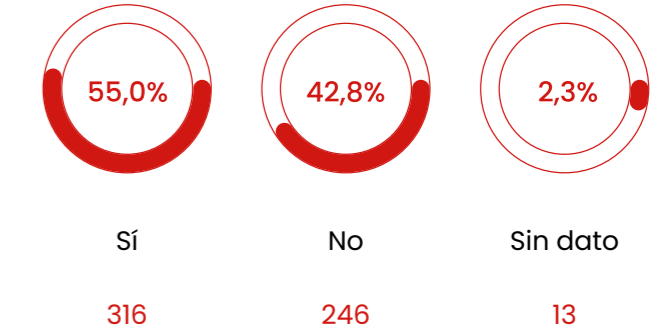
La financiación no varía tanto como cabría esperar: en el global, el **55%** declara **haber recibido financiación** (42,8% no). Y, aun así, cuando se pregunta por barreras, los principales retos se concentran en **financiación (23,5%)** y **entrada a mercado/ventas (23,1%)**, seguidos de **producto/modelo/escalabilidad (16,9%)** y **licencias, certificaciones y evidencia clínica (12,8%)**. Esto demuestra que, aunque haya financiación inicial y el ecosistema crezca, el verdadero cuello de botella no es la innovación ni el dinero inicial, sino convertir esa innovación en soluciones que realmente puedan implantarse y adoptarse en el sistema sanitario.

### Ingresos



**Evolución de 2016 a 2025**  
Ingresos recurrentes aumentan del **17,5% → 40,3%**

### Financiación recibida

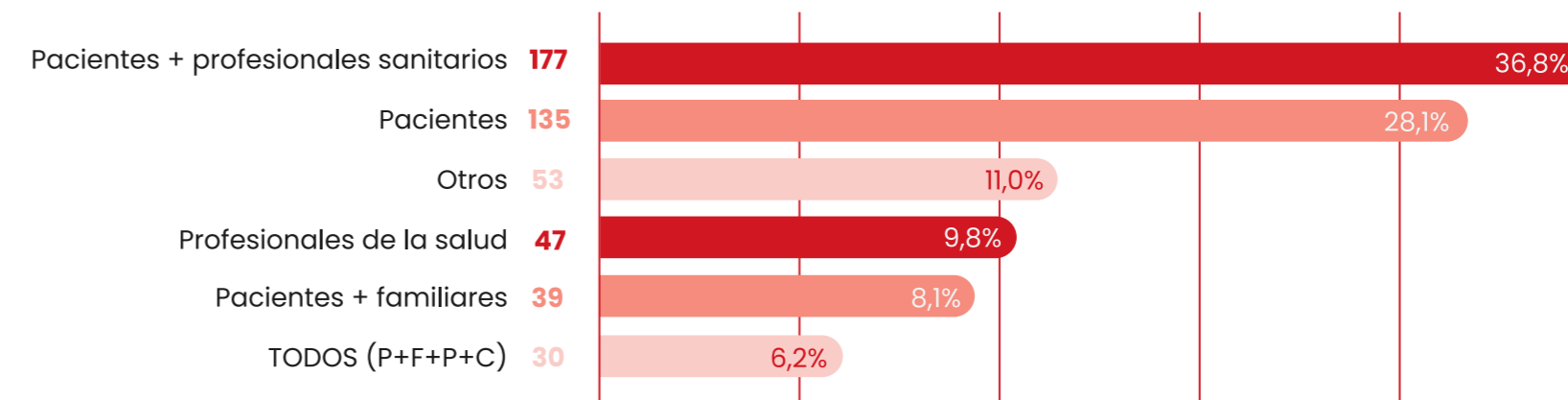


Entre el **44%** y el **58%** mencionan a la IA en sus proyectos en las dos últimas ediciones



## Beneficiarios de los proyectos

Base con dato: n = 481 (hay 94 sin dato)



### Qué soluciones llegan y a quién impactan

Las soluciones recibidas, combinan servicios, soluciones digitales y desarrollos con componente clínico. Destacan **servicios y servicios online (18,2%), apps (15,0%), medical devices (13,4%), formación (12,7%)** y **sistemas de diagnóstico (11,1%)**, con un abanico creciente de propuestas híbridas.

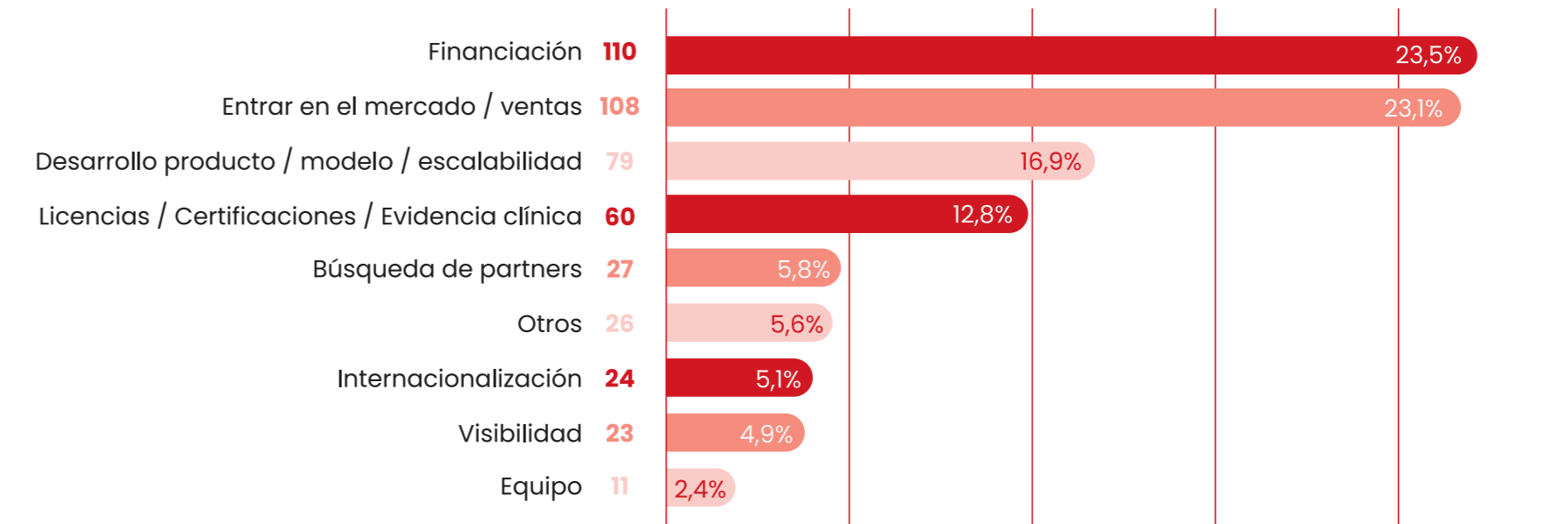
Un elemento fundamental que ha aparecido en este periodo es la inteligencia artificial. Si en los primeros años la IA aparecía como una categoría minoritaria (0-7% de las candidaturas), en las dos últimas ediciones pasa a convertirse en un componente transversal: **entre el 44% y el 58% de los proyectos la mencionan explícitamente** en su propuesta.

### Próximos pasos

España ha ganado masa crítica y los proyectos llegan hoy más estructurados y con más tracción, pero el salto decisivo sigue siendo el mismo. Convertir una solución en adopción real exige evidencia, integración en el flujo asistencial y un modelo de acceso a mercado que funcione. Para verlo con claridad, pasamos de los datos a tres trayectorias concretas que muestran cómo un proyecto se convierte en una solución implementable.

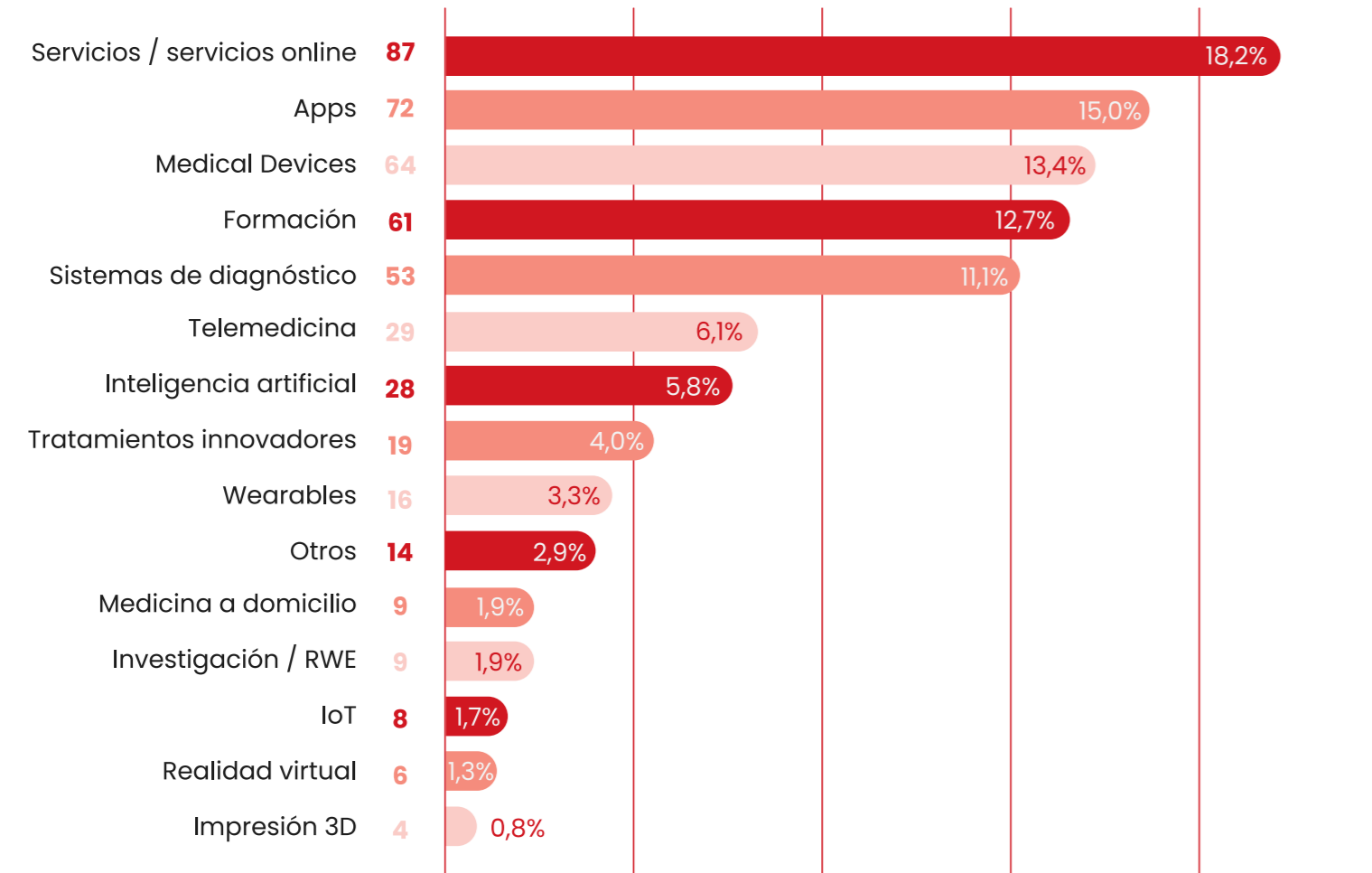
### Principales retos

Base con dato: n = 468 (hay 107 sin dato)



## Servicios y productos

Base con dato: n = 479 (hay 96 sin dato)





# CRÓNICAS DE IMPACTO



## Las historias detrás de los datos

**La innovación en salud avanza en ciclos largos:** exige validación clínica, cumplimiento regulatorio y adopción real por parte de profesionales y sistemas. En ese recorrido, los proyectos se enfrentan a cuellos de botella recurrentes: generar evidencia, ordenar una hoja de ruta viable y preparar el acceso al mercado sin perder foco en el impacto.

En estos diez años, Emprende inHealth ha intervenido precisamente ahí: aportando contraste experto y estructura para reducir incertidumbre y acelerar decisiones bien fundamentadas. Las tres crónicas que siguen muestran ese efecto en proyectos en distintas fases, desde el desarrollo preclínico hasta la salida al mercado, y en tres ámbitos complementarios como los dispositivos médicos, la transferencia de conocimiento científico y la transformación de los cuidados.

Sus historias son, sobre todo, una forma concreta de responder a la pregunta que atraviesa este informe: ¿qué hace falta para que la innovación se convierta en impacto real?

## La innovación empieza escuchando

Ana Ye Zhang, CEO y fundadora de Ownmed Innovation



**Ana Ye Zhang** no empezó queriendo fundar una empresa. Empezó escuchando. Como enfermera, en una habitación de hospital, observó algo que se repetía una y otra vez entre las personas ostomizadas: fugas constantes, infecciones, vergüenza, miedo a salir de casa. Un problema silencioso, normalizado, que impactaba de lleno en la calidad de vida de miles de pacientes. Aquella conversación fue el origen de **Ownmed Innovation**.

Con formación en enfermería e ingeniería biomédica, Ana entendió desde el principio que la innovación en salud no puede separarse del cuidado. Ownmed nace con un objetivo claro: ofrecer una alternativa a las bolsas de ostomía que mejore la continencia y devuelva autonomía y dignidad a las personas ostomizadas. Una solución pensada no solo para el sistema sanitario, sino también para quienes conviven cada día con esta realidad.

Cuando **Ownmed Innovation** entró en la novena edición de **Emprende inHealth**, el proyecto ya contaba con patente y primeros pasos de financiación, pero afrontaba incertidumbres críticas: planificación regulatoria, priorización técnico-clínica y definición de una estrategia de acceso a mercado realista. Ana estaba sola al frente de la startup, el desarrollo regulatorio era complejo y el camino hacia el mercado parecía abrumador. “Sabíamos cuál era el problema, pero no por dónde empezar”, reconoce. El reto era convertir el proyecto en una empresa sólida”.

El paso por el programa supuso, sobre todo, aprender a poner orden. A descomponer un problema enorme en pasos posibles. A priorizar y construir una



**Emprender en salud me enseñó a no empezar la casa por el tejado, sino a construir paso a paso.**

hoja de ruta realista en un sector donde los tiempos son largos y los errores se pagan caros. El acompañamiento especializado fue clave: desde la simulación de una auditoría regulatoria, que marcó un antes y un después en la forma de trabajar del equipo, hasta el replanteamiento de la propuesta de valor y la estrategia de acceso al mercado.

Uno de los grandes aprendizajes para Ana fue entender que emprender en salud no es un ejercicio individual. El programa le ayudó a dejar de pensar el proyecto como una extensión de sí misma y empezar a construir equipo, a delegar, a asumir que la innovación también es una tarea colectiva. Este proceso coincidió, además, con un momento vital importante, su embarazo, que reforzó la necesidad de profesionalizar y sostener el avance paso a paso.

Hoy, **Ownmed Innovation** se encuentra en fase de ensayos preclínicos, avanzando paso a paso en un desarrollo científico exigente. Pero el impacto ya es real. Pacientes que escriben ofreciendo su ayuda, personas que ven en el proyecto una esperanza concreta. “Somos una esperanza real, y eso también pesa”, afirma Ana. La responsabilidad es grande, pero también lo es el propósito.

Su historia demuestra que innovar en salud no siempre significa resultados inmediatos. También hay que sentar bien las bases, avanzar con rigor y sostener la motivación en los momentos más complejos. Ownmed Innovation sigue su camino. Y con él, la convicción de que la mejor innovación es la que nace escuchando.

## Cuando la ciencia encuentra su camino hacia el mercado

Rubén Molina, CEO de Innitius



**Rubén Molina** no venía del mundo de la salud. Su formación como ingeniero civil le había enseñado a analizar estructuras, calcular tensiones y anticipar fallos en puentes y edificios. Años después, ese mismo rigor técnico acabaría aplicado a otro tipo de estructuras: el cuerpo humano. En concreto, **al estudio de la elasticidad del cuello uterino como clave para prevenir partos prematuros.**

Innitius nace de más de ocho años de investigación desarrollada en la Universidad de Granada y en colaboración con el sistema público de salud. Un proyecto científico sólido, con base clínica, que buscaba dar respuesta a uno de los grandes retos de la obstetricia: **reducir el riesgo de partos prematuros y evitar intervenciones de emergencia innecesarias.** La tecnología estaba ahí, pero faltaba convertir ese conocimiento en una empresa capaz de llegar al mercado.

Cuando Innitius entra en la tercera edición de Emprende inHealth el proyecto tenía ciencia, datos y potencial clínico, pero carecía de estructura empresarial. **“Éramos investigadores con una buena base científica, pero no sabíamos cómo construir una compañía alrededor de ella”**, recuerda. El reto no era inventar algo nuevo, sino aprender a hacerlo bien: validar, ordenar y profesionalizar.

El acompañamiento del programa fue decisivo para ese proceso. Emprende inHealth le permitió contrastar su proyecto con perfiles senior de la industria farmacéutica y del ámbito regulatorio, comercial y de acceso a mercado.

Asesores con décadas de experiencia ayudaron a Rubén y a su equipo a **traducir el lenguaje científico al lenguaje empresarial, a entender los tiempos del sector y a anticipar los requisitos necesarios** para avanzar con solidez.

El **programa actuó como una escuela intensiva de negocios en salud.** Innitius aprendió a estructurar procesos, a preparar la compañía para la regulación y a pensar el producto desde una perspectiva integral: clínica, técnica y de mercado. Un aprendizaje especialmente valioso en un sector donde los plazos son largos y el margen de error es mínimo.

Hoy, Innitius ha logrado uno de los hitos más relevantes para cualquier dispositivo médico: la **obtención del marcado CE.** Este avance abre la puerta a la comercialización del dispositivo y a su implantación en hospitales. La compañía se prepara ahora para una nueva etapa de crecimiento, con una ronda de financiación orientada a la **expansión internacional.**

El impacto potencial es tangible. En los primeros años de implantación, la tecnología desarrollada por Innitius podría contribuir a salvar vidas de madres y bebés, reduciendo complicaciones asociadas al parto prematuro. “Ver que algo que empezó como una investigación puede acabar salvando vidas pone los pelos de punta”, afirma Rubén.

Su recorrido ilustra que en el sector de la salud el avance se consolida cuando la evidencia y la estructura empresarial se alinean.



**Contar con profesionales con décadas de experiencia ayudando a un proyecto que acaba de nacer no es algo habitual.**



## Evidencia para transformar los cuidados

Noelia López CEO de Envita

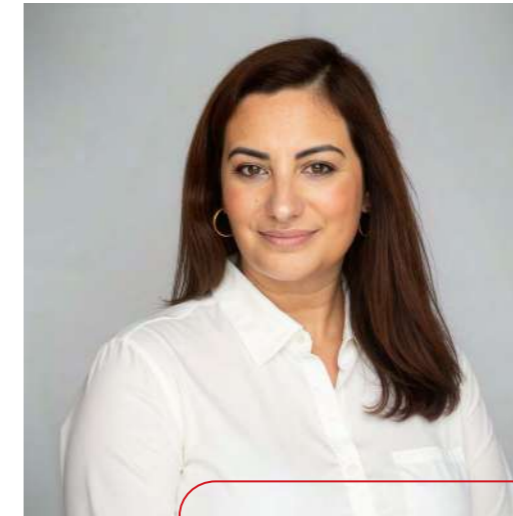


Durante años, **Noelia López** trabajó en entornos corporativos ligados al marketing y al desarrollo de negocio. Conocía bien cómo funcionan las organizaciones, los procesos y las estrategias. Pero hubo un momento en el que esa experiencia profesional se cruzó con algo mucho más íntimo: el cuidado de sus propios padres. Fue entonces cuando empezó a mirar el sistema de atención a las personas mayores desde otro lugar, detectando una carencia que rara vez se mide, pero que lo atraviesa todo: **la falta de personalización y de mirada humana en los cuidados.**

De esa experiencia nace Envita. Un proyecto que pone en el centro la historia de vida de cada persona para transformar la forma en que se cuida. No se trata solo de saber datos clínicos, sino de conocer quién es esa persona, qué le gusta, cómo se relaciona, qué rutinas le dan seguridad o qué le incomoda. **Envita digitaliza y estructura esa información para que llegue de forma útil al día a día de los profesionales, las familias y las propias personas cuidadas.**

Cuando Envita entra en Emprende inHealth en 2023, la plataforma ya estaba implantada en residencias y generaba un impacto claro en la calidad del cuidado. Sin embargo, ese valor no siempre se percibía como esencial. “Era un proyecto bonito, que gustaba mucho, pero no se veía como algo imprescindible”, explica Noelia. El reto era demostrar, con rigor, que cuidar mejor también produce resultados medibles.

Emprende inHealth ayudó a Noelia a entender Envita no solo como una herramienta, sino como una metodología de cuidados con potencial transformador. De ese proceso surgió una pregunta clave: si la historia de vida mejora el cuidado, ¿cómo se puede demostrar? La respuesta fue apostar por la evidencia científica.



**Si cuidar mejor funciona, hay que demostrarlo. Y eso también es innovación.**

Ese acompañamiento fue el germen de uno de los hitos más relevantes del proyecto: el desarrollo del mayor ensayo clínico realizado hasta la fecha sobre historia de vida en el ámbito de los cuidados, en colaboración con la Universidad Internacional de Valencia. A partir de ese trabajo se creó la escala MeVES, una herramienta validada científicamente que permite medir aspectos hasta entonces invisibles: la calidad del vínculo, la personalización del cuidado, la preservación de la intimidad o la comprensión real de la persona atendida.

Los resultados son contundentes. **Más del 95 % de los profesionales que han participado en el estudio aseguran comprender mejor a las personas a las que cuidan.** Mejora la relación con las familias y aumenta la percepción de dignidad y reconocimiento por parte de quienes reciben atención. Envita no solo humaniza el cuidado, también demuestra que hacerlo bien tiene impacto.

Para Noelia, Emprende inHealth fue también un espacio de acompañamiento personal. Como fundadora, encontró en el programa contraste, estructura y legitimidad. “Cuando una compañía como Lilly valida tu mirada, sabes que no estás equivocada”, resume. Esa validación reforzó que **innovar en salud no siempre implica tecnología punta. A veces implica cambiar la forma en que miramos.**

Hoy, Envita continúa creciendo y consolidando su modelo, demostrando que la humanización puede y debe medirse.



# STARTUPS IMPULSADAS, VIDAS MEJORADAS



Emprende inHealth ha acelerado 59 startups, de las que el 83% sigue activa, una tasa de supervivencia que supera ampliamente la media del sector. En estos diez años, las empresas participantes han captado más de 9,1 millones de euros en inversión y creado alrededor de 90 empleos directos, beneficiando de manera directa o indirecta a **1.297.385 beneficiarios** entre pacientes, profesionales sanitarios y cuidadores.

La calidad del acompañamiento también se refleja en la experiencia de las startups. La satisfacción media con el programa se sitúa en 9/10 y la recomendación en 9,6/10, consolidando Emprende inHealth como un referente de apoyo práctico y especializado para proyectos que quieren llegar a mercado sin perder foco en impacto.

Pero más allá de los números, **Emprende inHealth** ha sido una escuela de cultura innovadora: una forma de entender la colaboración entre gran empresa y startup como un laboratorio común de aprendizaje. La metodología desarrollada por Unlimited estructura el programa con un modelo de diagnóstico y seguimiento que prioriza decisiones críticas, activa expertos según necesidades y traduce el acompañamiento en hoja de ruta y ejecución. Detrás de ese trabajo existe el compromiso de los profesionales de Lilly España que participan de forma voluntaria, aportando criterio sectorial, exigencia y experiencia real en áreas críticas como regulación, estrategia, acceso a mercado o escalabilidad.



**1.297.385**  
Beneficiarios



**9,6/10**  
Recomendación  
de las startups



**83%**  
Startups  
activas

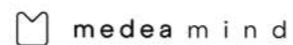


**59**  
Startups  
aceleradas



**3.587 horas**  
De asesoramiento  
acumuladas





## Acompañar también transforma



Durante diez años, Emprende inHealth ha movilizado a **345 profesionales** de Lilly como mentores, asesores, formadores y jurado. En conjunto, han aportado **más de 4.500 horas** de acompañamiento. El programa acumula **355,5 horas de mentoría y 3.587 horas de asesoramiento**, una cifra que refleja la profundidad del apoyo técnico y estratégico que sostiene el programa.

Las encuestas internas a voluntarios sitúan la experiencia en **8,7 sobre 10**. También puntúan la contribución social de Emprende inHealth con 9 sobre 10 y el valor de poder participar en el programa con **9,6 sobre 10**. En paralelo, el análisis de impacto interno identifica cinco habilidades que los voluntarios declaran desarrollar con más intensidad: autoconfianza, relaciones interpersonales, asunción de riesgos, conocimiento en sostenibilidad e impacto, y enriquecimiento profesional.

Es desde este marco donde emergen los testimonios de los voluntarios. Profesionales con dilatada experiencia en el sector de la salud que no solo acompañan a emprendedores, sino que se transforman en el proceso.



## Despertar del letargo

**Carlos Calero, Operations and Data Analyst**, llegó al programa con el síndrome del impostor a cuestas. *“¿Qué voy a aportar yo? Tres números y dos Excel. ¿Cómo voy a contribuir con gente que está creando una empresa?”*, recuerda. Esas dudas se disiparon en la primera sesión. Descubrió que podía aportar mucho más de lo que imaginaba: desde guiar la construcción de un canvas hasta plantear las preguntas que hacen reflexionar.

Lo que más le impactó fue la determinación de los emprendedores. *“Si no es por aquí, será por allá. Si no es por allá, será por acá”*, describe. Para Carlos, son personas de otra madera: *“Es gente muy motivada, con mucha resiliencia, con mucha determinación. Cuando te crees que tu mundo está lleno de problemas y que te ahogas, te das cuenta de que estás ahogándote en un vaso de agua”*.

Carlos también destaca algo inesperado: el programa rompe silos internos. En una empresa de 1.200 personas, es fácil no cruzarse nunca con compañeros de otras áreas. Emprende inHealth le ha permitido trabajar con gente de producción o I+D con la que normalmente no tendría contacto. *“Es como comer picante: te despierta del letargo”*, resume.



## Aprender de quienes se atreven



Cuando **Leticia Alonso, Regional Sales Manager en Lilly España**, aceptó ser mentora en Emprende inHealth, solo quería acercarse al mundo del emprendimiento desde fuera. *“Me gustaba tener la oportunidad de asomarme al mundo de emprender sin tener que asumir yo el riesgo, pero pudiendo aportar”*, confiesa. No imaginaba que terminaría aprendiendo más de los emprendedores que ellos de ella.

Con el tiempo descubrió que su papel consistía en aportar organización y enfoque a proyectos que necesitaban orden: *“A los emprendedores muchas veces les falta estructura o que alguien les ayude a aterrizar las cosas”*. Pero, lejos de quedarse en lo técnico, Leticia describe algo que aparece en casi todos los testimonios: recibir más de lo que se da. *“La mentoría es una simbiosis: tú das, pero también recibes mucho”*.

Para ella, el mayor aprendizaje ha sido la mentalidad de los emprendedores: su capacidad de avanzar sin miedo y de ver posibilidades incluso en la incertidumbre.



## Devolver lo que sabemos

**Mónica Castiello, Directora Internacional de Experiencia de Cliente**, se define como una intraemprendadora dentro de Lilly. Para ella, el programa representa algo más profundo: un ejercicio de responsabilidad social. *“Creo mucho en el deber social del compartir. Una compañía como Lilly acumula tanto conocimiento que devolverlo a la sociedad es casi una obligación”*.

Pero incluso para alguien con esa convicción, la experiencia la tomó desprevenida. *“En muchos momentos sentía que quienes recibían la mentoría también me estaban transformando a mí”*. Uno de los proyectos que más la marcó fue **Envita**, orientado a personas mayores: *“Ese proyecto me llegó al alma. Ver el impacto real en la vida de personas concretas te recuerda por qué estás en este sector”*.



### Lo que los datos no muestran

Más allá de las puntuaciones, los voluntarios describen un aprendizaje común. No se trata de dar respuestas, sino de ayudar a ordenar. Como explica Carlos. “Nosotros normalmente no damos respuestas. Lo que hacemos es plantear preguntas que les hagan reflexionar para que ellos sean los dueños de todo lo que va saliendo”. Esa dinámica refuerza una idea básica del programa. La innovación se acelera cuando se combina experiencia, criterio y escucha.

La experiencia los devuelve al centro de la innovación: las personas. Lo expresa Leticia con una frase que se ha repetido en distintas formas a lo largo de las entrevistas: **“Una empresa son personas, no es otra cosa”**.

### Un legado que transforma desde dentro

En estos diez años, Emprende inHealth no solo ha acompañado a startups. También ha activado una forma de aprendizaje interno basada en colaboración y transferencia de conocimiento. La suma de horas, valoraciones y habilidades desarrolladas describe un impacto que trasciende el voluntariado y consolida una cultura más conectada con el ecosistema.





### TOP HABILIDADES DESARROLLADAS POR LOS VOLUNTARIOS

\*a continuación las puntuaciones sobre 5

#### Competencias desarrolladas por los voluntarios EiH



\*Datos extraídos de las encuestas realizadas a los voluntarios participantes del programa



# INNOVAR HOY PARA LA SALUD DE MAÑANA

El sistema sanitario entra en una década decisiva. Envejecimiento, cronicidad, escasez de profesionales y presión presupuestaria tensan un modelo que no podrá sostenerse sin cambios estructurales. La OCDE estima que, sin reformas adicionales, el gasto sanitario podría situarse en torno al 11,8% del PIB en 2040 de media en sus países, con un crecimiento del gasto público en salud superior al de los ingresos públicos. En paralelo, la OMS y distintas instituciones europeas alertan de un déficit creciente de profesionales. En la Unión Europea se proyecta un posible déficit de 4,1 millones de profesionales de la salud en 2030.

Conversamos con tres perfiles vinculados a Emprende inHealth desde ámbitos complementarios que coinciden en una idea central. **El futuro de la salud no dependerá solo de innovar más, sino de innovar mejor, con propósito y con evidencia.**

## Adaptación y velocidad de cambio

**Jaime del Barrio**, médico y referente en innovación sanitaria en España, no duda en calificar el momento actual como un punto de inflexión: **“Estamos viviendo en un mundo terriblemente cambiante, exponencialmente cambiante y disruptivo. No tenemos ni idea de lo que va a ocurrir dentro de tres años.”**

El diagnóstico coincide con el *Global Health Care Outlook 2024 de Deloitte*, que describe un sistema sometido a una **“transformación sin precedentes”, impulsada por la digitalización, la irrupción de la inteligencia artificial, el envejecimiento y la evolución de las expectativas de pacientes y profesionales.**

En este escenario, explica del Barrio, la palabra clave no es “novedad”, sino **adaptación**. Ya no sirve diseñar estrategias a diez o quince años: los ciclos se acortan. Lo relevante será la capacidad de ajustar el rumbo, integrar lo que funciona y abandonar a tiempo lo que no aporta valor.

La innovación sanitaria, apunta, deberá demostrar cada vez más su impacto real: en resultados clínicos, en experiencia del paciente, en eficiencia del sistema. Y ahí, la colaboración entre grandes empresas, startups, administraciones y centros sanitarios será determinante. “Los grandes como Lilly —señala— son fundamentales para que los proyectos pequeños puedan ver la luz y escalar”.



## Innovar para que el sistema siga siendo sostenible

La otra gran fuerza que atravesará la próxima década es la sostenibilidad. **José Luis Díez Ballesteros**, experto en economía de la salud, lo plantea sin rodeos: **“La sanidad es innovación, lo ha sido toda la historia. Pero creo sinceramente que ahora mismo está en riesgo por un tema de demanda, oferta y coste.”**

Su visión encaja con los análisis de la OCDE y de entidades como el McKinsey Health Institute: si no se reconfiguran los modelos de atención y financiación, el desequilibrio entre necesidades y recursos seguirá ampliándose. Díez Ballesteros insiste en tres criterios para la innovación que viene: replicabilidad entre entornos, escalabilidad sin disparar costes e impacto directo en sostenibilidad mediante liberación de recursos y mejor asignación del gasto.

A esto se suma una idea incómoda pero necesaria: aprender a cerrar proyectos que no demuestran valor también es gestión responsable.



## Del paciente usuario al paciente cogobernante

Si hay un elemento que está reconfigurando la innovación sanitaria es el lugar que ocupa el paciente. La evidencia reciente apunta que su participación ya no puede limitarse a validar soluciones al final del proceso, sino que debe integrarse desde las primeras fases de diseño y decisión. Un estudio en Health Expectations en 2022 muestra que implicar a pacientes y ciudadanía desde fases tempranas mejora relevancia, aceptación y adopción de innovaciones. La tendencia es clara. Pasan de usuarios a cogobernantes en prioridades, pilotos y evaluación.

**Manuel Arellano**, vicepresidente segundo de la Plataforma de Organizaciones de Pacientes, lo formula con una frase que cuestiona muchos proyectos: **“La mayoría de proyectos no están pensados con pacientes; están pensados para pacientes.”**

La diferencia es sustancial. Pensar con pacientes implica incorporarlos a la cogobernanza: que participen en la definición de problemas, en la priorización de necesidades, en los pilotos y en la evaluación. No solo como “validador final”, sino como socio desde el principio. Arellano lo resume así: **“Si no aporta valor al paciente, quizá no está muy claro qué problema quieres solucionar.”**

Al mismo tiempo, Arellano reclama algo muy concreto: vías de acceso más ágiles para las innovaciones que sí demuestran utilidad. “La burocracia lenta, advierte, retrasa soluciones que podrían reducir la carga asistencial y mejorar la vida diaria de quienes conviven con enfermedades crónicas.”



### Tres líneas de transformación que ya se están consolidando.

A partir de estas voces y de los informes internacionales, se dibujan tres vectores claros de transformación para los próximos años:

#### A) Salud basada en datos e inteligencia artificial confiable

La transformación digital y la IA se han convertido en una prioridad para directivos de sistemas sanitarios en todo el mundo. Encuestas recientes muestran que la mayoría las considera palancas indispensables para afrontar retos de capacidad, calidad y costes, aunque reconocen que sus inversiones aún no alcanzan todo su potencial. Los próximos años estarán marcados por:

- Modelos predictivos para estratificar riesgo.
- Sistemas de apoyo a la decisión clínica.
- Automatización de tareas administrativas.
- Plataformas que integren datos clínicos, sociales y de estilo de vida.

El reto ya no es solo tecnológico, sino ético y organizativo: gobernanza del dato, transparencia de los algoritmos, formación de profesionales y generación de confianza.

#### B) De la cama hospitalaria al hogar conectado

Parte de la atención hospitalaria puede desplazarse al hogar y a la primaria en crónicos y pacientes frágiles, con monitorización remota y equipos multidisciplinares. Los modelos de hospital en casa ya operan en varios países y buscan liberar capacidad y mejorar experiencia. EIT Health y otros organismos hablan de la necesidad de “llevar la atención a donde está la persona”, combinando monitorización remota, equipos multidisciplinares y herramientas digitales.

Los llamados “virtual wards” u “hospitales en casa” ya funcionan en varios países europeos y permiten que los pacientes reciban parte de la atención en su entorno, con seguimiento clínico a distancia. Este desplazamiento no solo mejora la experiencia del paciente; también libera camas, reduce costes y abre espacio para un modelo más preventivo y centrado en la vida cotidiana.



#### C) Nuevos marcos de decisión y evaluación

La tercera pieza del puzzle es **cómo decidimos qué innovaciones entran en el sistema, con qué evidencia y en qué condiciones**. A nivel europeo, se están impulsando marcos de evaluación de tecnologías sanitarias más coordinados, debates sobre compra pública innovadora y fórmulas para ajustar el reembolso al valor demostrado en la práctica real.

#### Innovar para mejorar vidas

En medio de estas tendencias, la pregunta que debería abrir cualquier conversación sigue siendo la más simple: **¿en qué cambia esto la vida de las personas?** La próxima década pondrá a prueba nuestra capacidad de responderla. Programas como Emprende inHealth aportan valor cuando actúan como puente hacia la implementación, conectando emprendedores, industria y agentes del sistema para que estas soluciones se implementen en el mercado.

“  
**La mayoría de proyectos no están pensados con pacientes;  
están pensados para pacientes.**



Datos e IA confiable



Atención fuera  
del hospital



Nuevos marcos de  
evaluación y compra



## Aliados valientes para la salud que viene

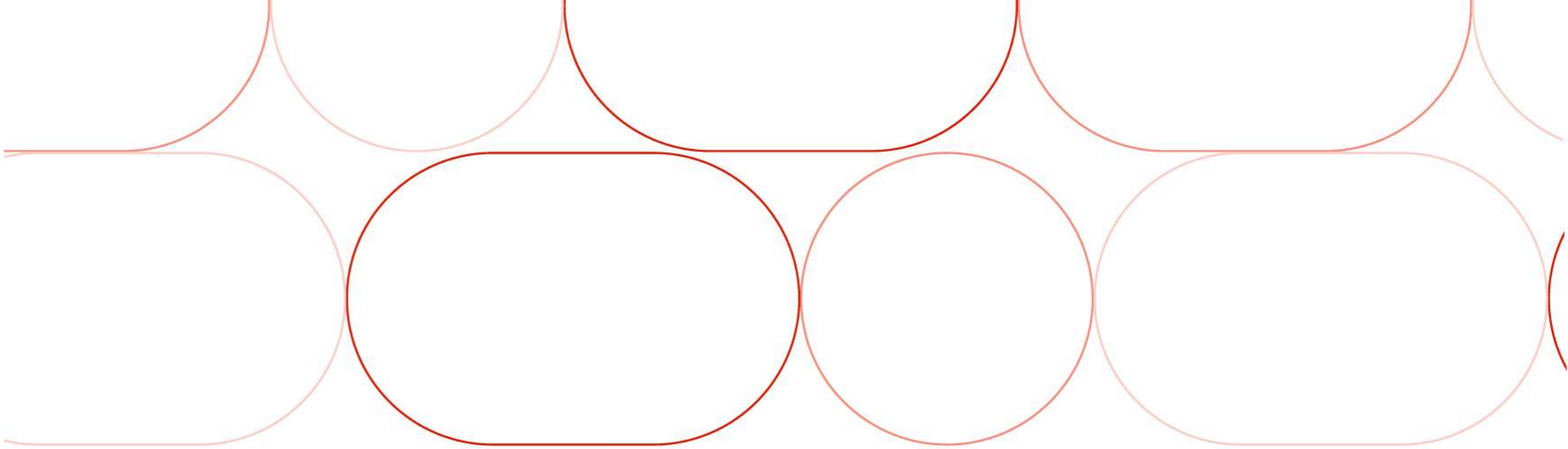


Diez años después, Emprende inHealth ha demostrado que el impacto no llega por inspiración, sino por estructura y colaboración real. Y que la diferencia no la marca solo la calidad de una solución, sino su capacidad para validarse, encajar en el sistema y ser adoptada.

Hemos hablado de muchos datos durante este informe, pero queremos resaltar un elemento diferencial: la implicación de cientos de profesionales de Lilly como mentores, asesores, formadores y jurado, aportando criterio, exigencia y experiencia sectorial en los puntos donde la innovación suele atascarse. Esa implicación unida a la pasión, la constancia y la valentía de 59 emprendedores que decidieron apostar por sus proyectos han hecho que este programa sea un éxito.

Ese es, en el fondo, el legado de Emprende inHealth. Un modelo que une lo mejor de dos mundos. La capacidad de una gran compañía para aportar conocimiento profundo del sector y abrirlo al ecosistema y la capacidad de los emprendedores de abrir caminos no explorados. Todo esto orquestado por Unlimited, una organización especializada en proyectos de impacto positivo que diseña y ejecuta un acompañamiento intensivo que impulsa startups de impacto más sólidas.

La próxima década pondrá el listón más alto. No bastará con innovar, habrá que demostrar valor, generar confianza y escalar sin perder equidad. Y eso solo ocurrirá si más empresas, instituciones, hospitales, inversores y organizaciones del tercer sector deciden jugar este partido en serio. Con voluntad de colaborar, de compartir conocimiento y de medir resultados. Emprende inHealth demuestra que cuando hay aliados valientes, la innovación deja de ser una promesa y se convierte en práctica. Y esa práctica, en salud, es lo que cambia vidas.



EMPRENDE **iN** HEALTH