BARCELONESES GLOBALES

Pau Mota
Médico especialista en medicina interna. Senior Manager en el Comité Olímpico Internacional, Lausanne (Suiza)

Barcelona Global

www.barcelonaglobal.org

Digital Health, presente y futuro de la atención sanitaria

¿Qué podemos aprender de Digital Health de Lausanne?

Ofrece grandes oportunidades para convertir los sistemas de salud en más económicos, cómodos y menos invasivos

■ En un mundo donde los costes sanitarios se están disparando, y la esperanza de vida superando los 80 años en muchos países de la OCDE, la Digital Health ofrece múltiples oportunidades. La Digital Health se define como el uso de las tecnologías de la información (TIC) y la comunicación para mejorar la salud y los sistemas de salud. Va desde la genómica, los dispositivos médicos, los biosensores, la telemedicina hasta las apps de salud para móviles. Incorporar la Digital Health en el tratamiento y seguimiento de pacientes ofrece grandes oportunidades para convertir los sistemas de salud en más económicos, cómodos y menos invasivos para todos los usuarios. Con el respaldo de excelentes instituciones públicas clínicas y académicas, así como de compañías farmacéuticas globales, Suiza es un excelente lugar para desarrollar la innovación en salud. Iniciativas como TechTour Health Summit o Swiss Digital Health tienen como objetivo reunir personas y organizaciones del sector académico, de las TIC y de la atención médica para desarrollar nuevas ideas que mejoren los servicios de salud. Suiza tiene potencial para convertirse en un líder mundial también en salud digital.

¿Cómo se podría trasladar a Barcelona?

El sector público podría ayudar impulsando iniciativas como el Barcelona Health Hub

■ Barcelona ya es líder en investigación biomédica y en digitalización. Más de 40 empresas y organizaciones catalanas del sector sanitario participaron en el 4YFN y en el Mobile World Congress. Barcelona es la quinta entre las ciudades europeas en inversión en Digital Health, según datos de Biocat. La BioRegión de Catalunya cuenta con 200 startups de Digital Health, diez veces las que tenía en el 2010. Iniciativas tan valiosas como el Barcelona Health Hub, ubicado en el hospital de Sant Pau, facilitan sinergias entre la investigación biomédica, *start-ups*, la industria farmacéutica y la atención sanitaria. La innovación en salud digital es particularmente prometedora en los próximos años. Barcelona tiene una buena posición de partida y también puede ser un referente en salud digital. El sector público podría ayudar impulsando iniciativas como el Barcelona Health Hub y así poner a Barcelona a la altura, o incluso superar, a otros países que ya están bien posicionados en salud digital. Con las sinergias y la financiación adecuadas, Barcelona puede ser un referente europeo en salud digital y contribuir a mejorar la soberanía tecnológica y sanitaria de la población.

Las nuevas generaciones de floristas reinventan un oficio tradicional

El relevo familiar propicia cambios como la digitalización y el impulso de diseños renovados

JOSE POLO
Barcelona

ÀLEX GARCIA

Renovarse o morir. Como muchos otros, el sector de las floristerías atraviesa un momento de cambio. Trata de diferenciarse de los grandes operadores digitales que ganan terreno comercializando flores sin el valor añadido de un oficio históricamente artesanal. Para ello, durante los últimos años se están poniendo las pilas en la digitalización de sus negocios e innovando en diseños. Una transformación que frecuentemente se lleva a cabo cuando se da un relevo generacional en la empresa, dentro de un sector que es eminentemente familiar.

Un ejemplo es la floristería BonBee, en el barrio de Gràcia de Barcelona. En el cartel todavía luce Ukeflors y antes se podía leer Flors Guberna. Pero la marca ideada por Agustí Sala, de 33 años, finalmente se impone. “Estudié Ciencias Políticas, pero por circunstancias me vi ayudando a mi madre en la tienda con 21 años”, recuerda.

Sala ya detectó hace tiempo que la floristerías de barrio tenían una cierta crisis, así que se decidió a dar el saldo a internet. “Me costó ganarme la confianza de mi madre”, reconoce. Este tipo de procesos no suelen ser sencillos.

Comenzó repartiendo con Glovo cuando esta no era tan conocida como ahora y en estos momentos, con BonBee, tiene web y aplicación propia. Esta será la marca que finalmente luzca en la floristería dentro de muy poco.

Según datos del Gremi de Floristes de Catalunya, el 85% de las floristerías ya se han digitalizado. Se ha dado un impulso en los últimos años y la pandemia de la covid supuso un importante empujón en este sentido. “Los jóvenes se animan más, va con la edad”, cuenta su presidente, Joan Guillén. No obstante, la venta en la tienda o telefónica continúa siendo mayoritaria en el sector.

CÉSAR RANGEL

Diversos. Agustí Sala y Marta Framis en BonBee, y la Ventura de Badalona, que ya va por la quinta generación

El experimentado florista explica que el 90% de los negocios de su gremio tienen una estructura familiar y que ahora se está dando un “cambio generacional, de tendencias”. “Las composiciones son más naturales. El elemento artesano continúa siendo importante”, sostiene.

En Ventura Floristes, de Badalona, ya van por la quinta generación de profesionales. “Cuando nuestros padres plegaron fue una época de cambios internos”, comenta Anna, que junto a su hermana Mireia se encarga del negocio familiar.

El 85% de los negocios catalanes ya han dado el salto a internet, según el gremio

Posteriormente, impulsaron la etapa de digitalización. Antes tenían web, pero no la acaban de potenciar. Ahora se promocionan en redes sociales como Instagram o Pinterest. “A veces te limita un poco porque el cliente quiere exactamente lo que ha visto”, dice Anna. “También comienzan a cambiar las formas de los ramos que se estilan”, añade. Para ella, el futuro pasa por “trabajar mucho y especializarse. Que lo que encuentren en tu casa sea especial”.

No todas las transiciones generacionales se completan. Pepi Embid entró a trabajar en Flors Olimpia siendo todavía menor edad y, al jubilarse décadas después, no halló relevo. “Mis sobrinos y mis sobrinas querían trabajar en otras cosas. Lo respeto. Aunque me dio pena traspasarla”, reconoce. La floristería continúa activa, pero con otra familia.●