

“Santé es una compañía de salud que va más allá de la medicina estética”

Héctor Carrillo CEO de Santé

El paciente actual conecta cada vez más estética, bienestar y salud, y busca construir una relación más continuada con su propio cuidado. Al frente de esta estrategia empresarial está Héctor Carrillo, CEO y cofundador de Santé, que junto a Alberto y Alejandro Rosás, ha trasladado al sector médico una forma de operar basada en procesos, tecnología, datos y escalabilidad. En paralelo, la Dra. Sol Monsalve, Medical Director & Partner, lidera la estrategia médica, los protocolos clínicos y los estándares de atención, asegurando que esa ambición de crecimiento se construya siempre sobre una condición irrenunciable: el criterio médico, la seguridad y la calidad asistencial.

Santé nace en 2024. ¿Qué oportunidad vieron en el mercado?

Vimos un sector con muchísimo potencial, pero todavía muy fragmentado y con modelos de gestión estructuralmente tradicionales. Nosotros veníamos del emprendimiento tecnológico y teníamos muy interiorizada una forma de construir compañías basada en procesos, datos, producto y escalabilidad. La pregunta fue si esa mentalidad podía aplicarse a la medicina estética sin perder lo más importante: la calidad asistencial. Santé nace precisamente de esa combinación.

¿Qué significa, en la práctica, aplicar una mentalidad de startup a una compañía médica?

Significa profesionalizar la gestión desde el primer día pensando en cómo mejorar la experiencia del paciente y la operativa de la clínica. Hemos desarrollado tecnología propia, herramientas de gestión, seguimiento y analítica, e incorporado inteligencia artificial en determinados flujos de trabajo. Pero la tecnología tiene un papel muy claro: ayudar al equipo, no sustituirlo. Las decisiones clínicas siguen siendo médicas. La profesionalización, la trazabilidad y la personalización son fundamentales.

La compañía prevé alcanzar los 4 millones de euros de facturación este año. ¿Qué explica este crecimiento?

Para nosotros, la cifra es importante porque valida el modelo, no porque sea un fin en sí misma. En dos años hemos atendido a más de 15.000 pacientes y hemos conseguido construir recurrencia, co-

Tras validar su modelo durante sus dos primeros años —con más de 15.000 pacientes atendidos y una previsión de alcanzar los 4 millones de euros de facturación en 2026—, Santé prepara ahora una nueva etapa en la que quiere integrar progresivamente prevención, optimización del rendimiento y longevidad personalizada bajo un mismo criterio clínico.



Sol Monsalve, Medical Director & Partner, y Héctor Carrillo, CEO y cofundador de Santé.



munidad y reputación. Eso demuestra que existe una demanda para una propuesta que combine una experiencia muy cuidada con rigor médico y una relación más continuada con el paciente.

¿Cómo se evita que crecer rápido entre en conflicto con la medicina?

Ese es probablemente el principal reto. En salud no puedes

escalar a costa de estandarizar el criterio clínico o reducir el tiempo y la calidad de la atención. Por eso la dirección médica tiene un peso estructural en la compañía. La doctora Sol Monsalve, Medical Director & Partner de Santé, lidera la estrategia médica, los protocolos clínicos y los estándares de atención. El crecimiento tiene que construirse alrededor de esa exigencia, no al revés.

personalizada bajo un mismo criterio clínico.

¿También está cambiando la manera en la que los pacientes entienden los resultados?

Sí. Hay una demanda creciente de naturalidad y personalización. El paciente está más informado y quiere entender qué necesita, qué resultados puede esperar y por qué un tratamiento es adecuado para él. Nuestra filosofía médica parte de acompañar y realzar, no de transformar. Eso exige diagnóstico, planificación y también saber decir que no cuando un tratamiento no tiene sentido.

¿Dónde entra el dato en una relación tan personal como la médico-paciente?

Precisamente en hacerla más personalizada. El dato permite ordenar mejor la información, entender el recorrido del paciente, mejorar el seguimiento y dar al equipo médico más contexto. Bien utilizado, no deshumaniza; ayuda a que la conversación clínica tenga más información y continuidad. La tecnología debe hacer que la medicina sea más precisa y que la experiencia resulte más fluida.

¿Cuál es la siguiente etapa para Santé?

Después de validar el modelo en Barcelona, queremos demostrar que es replicable. La expansión nacional es una parte importante de esa etapa, igual que el desarrollo de nuevas líneas vinculadas a prevención, analítica y longevidad. El objetivo no es abrir por abrir, sino construir una compañía médica capaz de crecer manteniendo los mismos estándares de calidad, seguridad y experiencia.

¿Cómo le gustaría que se definiera Santé dentro de unos años?

Como una compañía que ayudó a cambiar la forma de entender este sector. Vamos a demostrar que se puede construir una empresa médica ambiciosa, tecnológica y rentable sin convertir la medicina en un producto de consumo rápido. Si conseguimos crecer y, al mismo tiempo, mantener el criterio médico como línea roja, habremos construido el tipo de compañía que imaginábamos desde el principio.

Santé busca evolucionar desde la medicina estética hacia un modelo integral de salud que incorpore prevención, rendimiento y longevidad personalizada

¿Qué papel juega la medicina estética dentro de la visión de Santé?

Es nuestro punto de partida, pero entendemos que el paciente está cambiando. Cada vez separa menos estética, bienestar, prevención, energía, descanso o envejecimiento. Ya no se trata únicamente de “hacerse un tratamiento”, sino de cuidarse mejor a lo largo del tiempo. Nuestra visión es evolucionar hacia un modelo más amplio en el que la medicina estética conviva con prevención, optimización del rendimiento y longevidad