



STARTUPS, CLAVES PARA INICIAR UNA STARTUP MÉDICA

ÍNDICE

- 1.** ¿Qué entendemos por startup?
- 2.** Tipos de financiación
 - 2.1. FFF
 - 2.2. Business angels
 - 2.3. Crowdsourcing
 - 2.4. Venture capital
 - 2.5. Crowdlending
 - 2.6. Préstamos y ayudas a emprendedores
- 3.** Claves del éxito para una startup médica
- 4.** Ejemplos de healthcare startups exitosas
- 5.** Bibliografía

1 ¿QUÉ ENTENDEMOS POR STARTUP?

Una startup se podría definir como una **empresa emergente**, **normalmente con un alto componente tecnológico**, **con grandes posibilidades de crecimiento** y que, por lo general, respalda una **idea innovadora** que sobresale de la línea general del mercado.

El término solamente aplica cuando el proyecto está al inicio (como su nombre indica). No existe unas normas que dictaminen cuándo una startup deja de serlo y pasa a convertirse en una empresa convencional, sin embargo, pueden identificarse varios factores comunes como:



Cotizar en bolsa



Servir de inspiración para otras empresas



Comenzar a tener competidores en el mercado



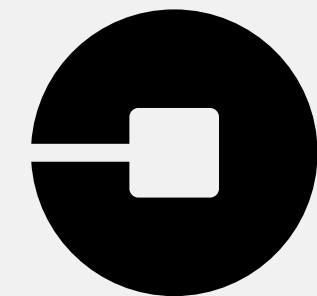
Los ingresos se equiparan a los gastos



Dejar de ser una entidad independiente, al fusionarse o ser adquirida por otra empresa.



Así pues, los principales gigantes tecnológicos, como Facebook, Google, Airbnb o Uber que iniciaron como startups a estas alturas ya no se podrían considerar como una.



Para que una startup tenga éxito debe tener la capacidad de **adquirir usuarios de manera exponencial**, con medios de distribución que le permitan llegar a un número mayor de usuarios y de clientes, así como una venta que no sea lineal.

2

TIPOS DE FINANCIACIÓN

Los costes de desarrollo iniciales de las startups suelen ser mucho más bajos que los requeridos para un negocio tradicional, por lo que las necesidades de financiación también se ven reducidas. Aun así, el acceso a la financiación para startups es seguramente uno de los principales problemas en los negocios de este tipo.

Muchas veces resulta complicado conseguir el dinero suficiente para llevar a cabo la propuesta. A continuación, se describen brevemente algunas de las principales vías con las que cuentan las startups para sacar adelante sus proyectos.



2.1

FFF

La financiación FFF (Family, Friends and Fools). Si bien hay quien no los considera inversores como tal, representan una parte fundamental durante la fase inicial de creación. Se trata de **personas cercanas al entorno del emprendedor** que aportan un capital reducido para apoyar en el comienzo, cuando por lo general la idea está demasiado en el aire como para que alguien externo se arriesgue a invertir. Esta línea de financiación ofrece tanto ventajas como inconvenientes:



Comodidad en cuanto a plazos de devolución y tipos de interés. Normalmente no invierten en una idea con la intención de obtener beneficios, sino más bien con la de colaborar.



Inversiones más bien pequeñas. Normalmente las cuantías económicas a las que se puede optar por medio de este tipo de financiación, son más bien pequeñas.



Completa independencia. Este tipo de inversor no pide acciones a cambio, con lo que no tendrán cierto control sobre el negocio y la toma de decisiones.



Pueden suponer el fin de una relación amistosa o familiar. En caso de no cumplir con las obligaciones que se han contraído con los inversores, estos pueden empezar a molestarse.

2.2

BUSINESS ANGELS

Se trata de inversores que, además de aportar capital a la compañía, se encargan de trabajar como mentores y ayudar con su red de contactos y con su experiencia a cambio de un porcentaje de la sociedad. En muchas ocasiones se trata de inversores que anteriormente habían sido emprendedores o ejecutivos y que están interesados en invertir por razones que van más allá del simple objetivo de obtener beneficios.

Suelen ser personas muy selectivas al momento de seleccionar el proyecto en el que invertirán, por lo que la mejor manera de encontrar a un business angel es a través de sus amigos o compañeros, ya que si son estos quienes les presentan la idea, lo considerarán un valor más seguro al haber pasado un filtro previo.

Esta línea de financiación también ofrece ventajas e inconvenientes como:



Las startups fundadas a través de business angels han tenido, históricamente, menos tendencia a fracasar que aquellas que confiaban en otras formas de financiación inicial.



Pérdida de poder o control sobre la empresa.



Los business angels profesionales acostumbran a invertir en negocios que, por lo menos, les representen ganancias de diez veces el importe que han invertido antes de los 5 años.

2.3

CROWDSOURCING

Es una manera diferente de buscar financiación para startups, en este caso no se trata de buscar capital, si no de la externalización de ciertas tareas o labores dentro de la empresa, cediéndolas por medio de una convocatoria abierta a comunidades que disponen de un buen número de personas que podrán prestar sus servicios y conocimientos.

Es posible hacer crowdsourcing con una amplia gama de proyectos y de ideas, a continuación algunos ejemplos de crowdsourcing:



Encontrar y crear un logotipo. Los usuarios envían opciones y el cliente elige su favorito.



Pedir a una comunidad de Facebook opiniones sobre qué banco utilizar.



El sitio de desarrollo tecnológico GitHub muy popular, a menudo utiliza crowdsourcing para resolver problemas tecnológicos.



Wikipedia es un ejemplo de una enciclopedia crowdsourcing con miles de personas de todo el mundo contribuyendo todos los días.

Una de las principales ventajas del crowdsourcing es que permite el **acceso a una amplia gama de talentos**, lo que propicia un menor tiempo de trabajo en un producto permitiendo así que salga antes al mercado.

2.4

VENTURE CAPITAL

El Venture Capital o capital de riesgo es una inversión temporal en el capital de la startup. Su objetivo es el de poder apoyar al crecimiento de aquellas empresas que han sido recientemente creadas a cambio de un porcentaje de la empresa en forma de acciones. Los fondos de venture capital se clasifican en tres grupos, dependiendo de la etapa de inversión:



Seed. Inversión en compañías pequeñas, que se encuentran en una etapa muy temprana con productos o servicios en desarrollo.



Early Stage. Inversión en compañías de tamaño medio, que tienen un servicio o producto en el mercado, con crecimiento de ingresos y un modelo que empieza a tener atractivo, pero que aún intenta aumentar el volumen de operaciones y afinar el modelo de negocio.



Expansión. Inversión en compañías con servicios o productos sólidos y consolidados en el mercado. Son compañías que buscan expandir sus actividades a nivel mundial.

Los venture capital suelen entrar a formar parte de las startup cuando estas ya han superado la fase seed, es decir, cuando el producto ya ha salido al mercado y cuenta con un número de usuarios relevante, pero se encuentra con la necesidad de una inyección de capital para seguir creciendo.

CROWDLENDING

El crowdlending es una financiación vía préstamos a empresas que son concedidos por particulares. Es decir, la financiación que solicita una empresa se cubre gracias a muchas pequeñas aportaciones de personas que prestan su propio dinero y donde los particulares que ofrecen su dinero se quedan con una comisión en forma de intereses.

De forma simplificada se podría decir que el crowdlending se trata de un tipo de financiación similar al que realizan las entidades bancarias, pero con la diferencia de que en este caso es una persona particular o una empresa quien presta el dinero y no un banco. El contacto entre los prestamistas y beneficiarios se realiza, por norma general, por medio de una plataforma digital.

Una de las grandes ventajas es que los solicitantes se comprometen a una devolución con características especiales, entre las que se incluirán menos requisitos y garantías para poder acceder a dicha financiación.

3

CLAVES DE ÉXITO PARA UNA STARTUP MÉDICA

En la vida de cualquier startup hay muchas posibilidades de cometer errores y más si se trata del sector healthcare, donde la legislación y regulación del gobierno hace que cualquier variación o cambio sea más complicado que en cualquier otro sector que desarrolla soluciones tecnológicas, como por ejemplo una aplicación para compartir fotos.

A continuación, se describen algunos de los problemas más comunes de una healthcare startup y consejos para resolverlos. **Conocer los errores es el primer paso para evitarlos.**



NO ARTICULAR ADECUADAMENTE UNA PROPUESTA DE VALOR.

Demasiadas empresas de atención médica se describen a sí mismas como “mejores, más rápidas y más baratas” que las que ya están en el mercado, y su discurso termina ahí. Pero eso no es suficiente. ¿Cómo es mejor? ¿Cuánto más rápido? ¿Cuánto más barato?



NO TENER UNA ESTRATEGIA DE GENERACIÓN DE EVIDENCIA ADECUADA.

Un error común es pensar en la generación de evidencia de manera lineal y centrarse solo en lo que se necesita para el próximo hito, como recaudar capital o aprobación regulatoria. Este es un error muy costoso que puede retrasar significativamente el tiempo de éxito. No son pocas las startups que logran la aprobación de las autoridades regulatorias, pero después se quedan sin fondos antes de generar la evidencia suficiente para convencer a los clientes de comprar sus productos. Para evitarlo se tienen que iniciar las conversaciones con todos los potenciales clientes sobre qué datos necesitarán al mismo tiempo que se hacen los trámites para conseguir la aprobación.

PERMANECER EN EL ANONIMATO DEMASIADO TIEMPO.

Para tener éxito, una empresa necesita hablar con inversionistas, clientes, proveedores, pacientes y potenciales compradores, de manera temprana y frecuente. Se necesita el aporte de las partes interesadas con anticipación para evitar errores que pueden matar a una empresa en el futuro. Tan pronto como la propiedad intelectual esté registrada, habría que comenzar a hablar con las partes interesadas.

ELEGIR LA INDICACIÓN INICIAL INCORRECTA.

Si existen múltiples indicaciones potenciales, por lo general, se suele elegir la indicación inicial en función de la que más conoce o domina el fundador de la compañía. Pero esta no siempre es la decisión adecuada, y cuando la indicación inicial es incorrecta puede agotar los recursos antes de que se tenga tiempo de virar el rumbo.

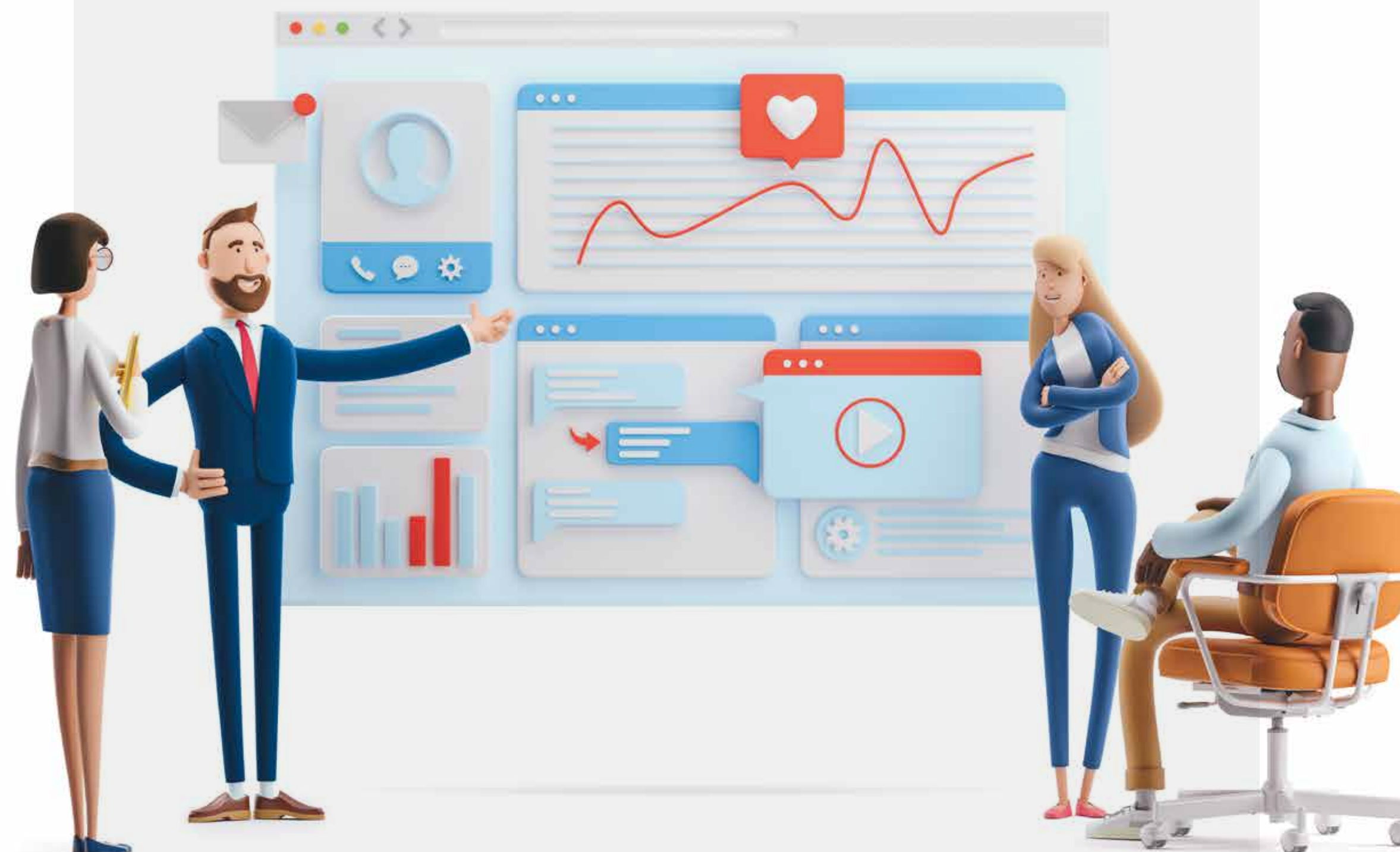
Para encontrar la mejor indicación, hay que realizar un análisis de la propuesta de valor en todas las indicaciones posibles y elegir la que sea más atractiva en términos de tamaño del mercado, panorama competitivo y adopción del paciente.

PONER DEMASIADO DINERO Y ESFUERZO EN PROGRAMAS PILOTO.

Los programas piloto son importantes para las startups, pero no hay garantía de que un piloto se convierta en una relación comercialmente rentable. Es lamentablemente común subestimar la cantidad de esfuerzo que se necesitará para lograr un piloto exitoso.

QUEDARSE EN UN ECOSISTEMA CERRADO.

El objetivo de una startup debe ser crear un nuevo avance que ayude a las personas de todo el mundo, no solo a los del círculo íntimo de la empresa. Por eso, es esencial la aportación de los líderes y las partes interesadas que están fuera del ecosistema. Confiar completamente en los líderes de opinión locales y las redes inmediatas de los fundadores de la compañía puede llevar a hacer suposiciones erróneas sobre la necesidad y los usos potenciales de la tecnología.



4

EJEMPLOS DE HEALTHCARE STARTUPS EXITOSAS

La salud es un sector muy propicio para la innovación en el que todo el mundo quiere participar. Las grandes tecnológicas como Google, Microsoft y Apple han puesto su foco en la salud para poder hacer negocio de su capacidad para explotar datos. Según el Mapeo de Iniciativas y emprendimientos en salud en España, el 8,5% de las startups que existen en el país, son de salud, siendo un **sector que está creciendo a un ritmo anual del 53%.**

Algunas de las startups españolas y europeas que están revolucionando la asistencia sanitaria son:





Fundada en 2014, Savana desarrolla y aplica Inteligencia Artificial, como Natural Language Processing, Machine Learning y Deep Learning, proporcionando **acceso en tiempo real a la información de los pacientes, leyendo todos los documentos clínicos, incluyendo la información no estructurada, y convirtiendo esta información en conocimiento**. La inteligencia artificial multilingüe de Savana permite a hospitales, centros de salud y profesionales, utilizar la información clínica para la gestión, la prevención y la investigación.

La compañía fue galardonada con el premio Premio Fundación Princesa de Girona 2019 en la categoría de empresa y su tecnología se está implementando en varios hospitales de España, como el Hospital Universitario Infanta Leonor o el Clínico San Carlos. Recientemente, se anunció en Twitter la expansión internacional de Savana con oficinas en Berlín, París y Londres.

mendelian

Mendelian **ayuda a médicos y otros profesionales de la salud a identificar enfermedades raras más rápido**, lo que permite mejorar la vida de los pacientes a tiempo y adecuadamente.

La base de datos está disponible y, desde la página web aseguran que "siempre estamos incluyendo, procesando y analizando condiciones, síntomas, y genes junto con sus correspondientes test clínicos, para construir la Base de Conocimiento sobre enfermedades raras más completa y actualizada".

A través de Mendelian e introduciendo datos clínicos y síntomas se genera un informe personalizado que se puede compartir con el médico.



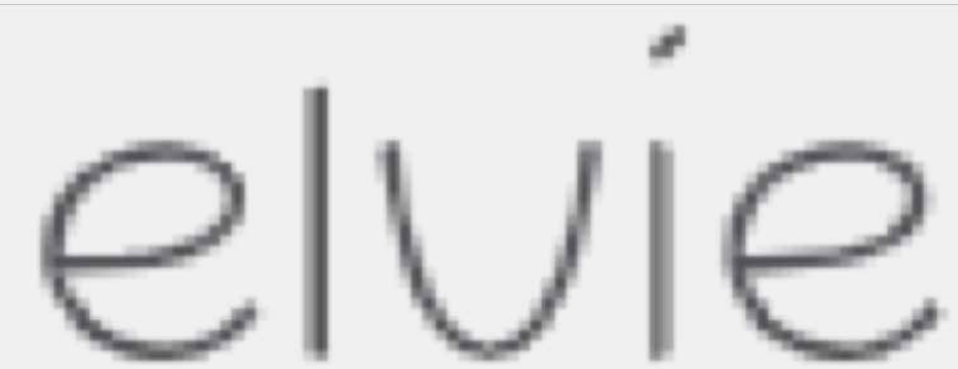
La compañía está creada por psicólogos y es utilizada por profesionales del sector de la **salud mental para ofrecer tratamiento con Realidad Virtual.**

La plataforma crea entornos para tratar las fobias específicas, la ansiedad y el estrés postraumático, entre otros. El servicio se va actualizando con nuevas patologías y permite que el médico personalice la Realidad Virtual a cada paciente.

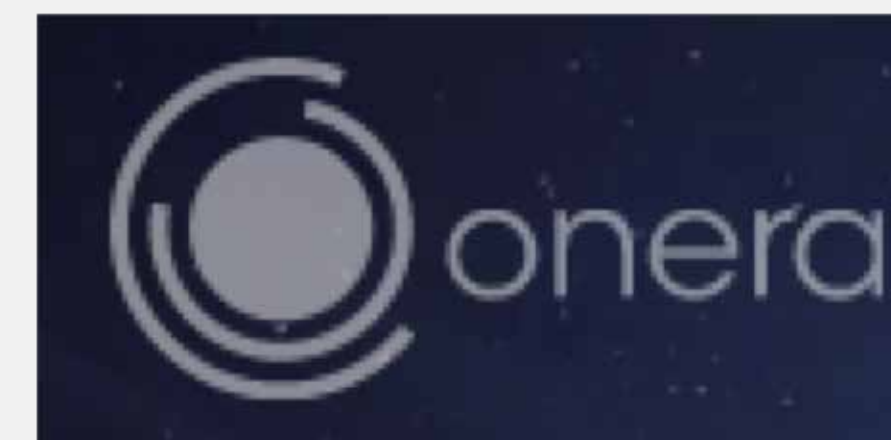


Es una startup sueca que está despegando y expandiéndose a nivel mundial. Después de la descarga, la aplicación permite a los usuarios describir (e incluso subir imágenes) de sus síntomas y responder algunas preguntas sobre su estado médico y su pasado. Un médico o terapeuta de guardia llama al usuario cuando es su turno acordado.

Si el profesional medico decide que el paciente necesita una receta, esta se envía inmediatamente después de la consulta.



Es una startup británica con más de 82 trabajadores que está especializada en la **salud femenina**. Sus dos productos estrella son un extractor de leche discreto y portátil, llamado Elvie Pump, y un dispositivo para entrenar el área del suelo pélvico en ráfagas de cinco minutos, llamado Elvie Trainer.



Es una startup holandesa que desarrolla 'parches' inteligentes para monitorear los patrones de respiración de las personas por la noche. Con estos datos, los parches pueden medir los patrones de sueño, identificar los trastornos y, en última instancia, mejorar la calidad de este.

Aunque Onera tiene su sede en los Estados Unidos, su investigación y desarrollo tiene lugar en Europa, específicamente en Eindhoven en los Países Bajos.

5

BIBLIOGRAFÍA

BBVA. ¿Qué es una “startup”? Disponible en: <https://www.bbva.com/es/que-es-una-startup/>

Business insider. 10 exciting health startups that could change the sector forever. <https://www.businessinsider.es/startups-espanolas-estan-revolucionando-sector-salud-392493>

Business insider. Robot nutrition, AI drug discovery, and neuro-rehabilitation: 11 of the most exciting healthcare startups in Europe. Disponible en: <https://www.businessinsider.com/11-exciting-healthcare-startups-in-europe-2020-1?IR=T>

Economatic. Financiación para startups. Disponible en: <https://economiac.com/financiacion-para-startups/>

Elvie. Acerca de. Disponible en: <https://www.elvie.com/es-es/about/company>

Entrepreneur. Qué es una startup. Disponible en: <https://www.entrepreneur.com/article/304376>

EU-Startups. 10 exciting health startups that could change the sector forever. Disponible en: <https://www.eu-startups.com/2018/06/10-exciting-health-startups-that-could-change-the-sector-forever/>





IEBS Business School. Qué es y qué papel tiene el Business Angel en las startups. Disponible en: <https://www.iebschool.com/blog/business-angel-en-las-startups-lean-startup/>

Financia-T: ¿Conoces la financiación FFF?. Disponible en: <https://financiacionparaempresas.net/conoces-la-financiacion-fff/#:~:text=Qu%C3%A9%20es%20la%20financiaci%C3%B3n%20FFF,las%20que%20acude%20un%20emprendedor.&text=No%20hay%20que%20olvidar%20que,en%20su%20etapa%20m%C3%A1s%20temprana.>

Kry. Disponible en: <https://www.kry.se/>

Lanzadera. Crowdlending: la alternativa a la financiación bancaria. Disponible en: <https://lanzadera.es/que-es-crowdlending-alternativa-financiacion-bancaria/>

Mendelian. ¿Cuál es nuestra razón de ser?. Disponible en: <https://www.mendelian.co/es/>

Onera. Who is onera?. Disponible en: <https://www.onerahealth.com/>

Psious. Realidad Virtual para salud mental. Disponible en: <https://psious.com/es/>

Savana. Sobre nosotros. Disponible en: <https://savanamed.com/es/compania/sobre-nosotros/>

Startups.com. Crowdfunding vs. Crowdsourcing. Disponible en: <https://www.startups.com/library/expert-advice/crowdfunding-vs-crowdsourcing>

Stat. 10 reasons why health care startups fail. Disponible en: <https://www.statnews.com/2020/02/10/10-reasons-why-health-care-startups-fail/>