

PlantaDoce.

ADN

Maite Fibla (Ship2B): “La foto a medio plazo es bonita, pero en el corto se han paralizado muchas rondas en salud”

La cofundadora de Ship2B, aceleradora de *start ups* innovadoras en salud, opina que a raíz de la crisis del Covid-19 los inversores están potenciando cada vez no tanto la rentabilidad, sino el valor a aportar.

A. Escobar
28 may 2020 - 04:58



Maite Fibla es la cofundadora de la plataforma Ship2B. Doctora en Economía por la Universitat Rovira i Virgili y ex responsable de *fundraising* de GlobaLleida, la directiva sostiene que así como ha sucedido en otros sectores como el del ocio o la movilidad, en España de momento no ha surgido ningún unicornio en sanidad.

Pregunta: A pesar de la crisis actual, ¿es un buen momento para el emprendedor en salud?

Respuesta: Es una nueva oportunidad para los emprendedores en el ámbito de la

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/maite-fibla-ship2b-la-foto-a-medio-plazo-es-bonita-pero-en-el-corto-se-han-paralizado-muchas-rondas-en-salud>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

salud y, especialmente, para todos aquellos que trabajan de forma más directa en aspectos relacionados con la digitalización. Aun así, existiendo diferentes expertos y empresas, es cierto que en España estábamos a años luz de conseguir un avance significativo. La crisis actual conlleva una necesidad urgente de repensar el sistema e introducir todavía más esas nuevas tecnologías.

P.: ¿Seguiremos estando a años luz en los próximos años?

R.: A nivel de profesionales, muchos están avanzado e intentando aprender esas nuevas tecnologías. Un ejemplo es el sector de la salud mental, donde se ha comenzado a utilizar la teleasistencia para ofrecer un mejor servicio. Evidentemente faltan datos y cuando acabe esta crisis podremos llevar a cabo una evaluación exhaustiva.

P.: ¿Pueden surgir nuevas iniciativas a raíz de esta crisis sanitaria?

R.: De teleasistencia y digitalización, por supuesto. Aparecen iniciativas y tanto los sistemas de salud como los inversores están interesados en implementarlos y poder financiarlos. Por lo menos, se observa mayor agilización.

“Hasta ahora, el sistema de salud y social se trataban por separado”

P.: ¿Ha tenido que llegar el Covid-19 para que veamos una mayor colaboración público-privada?

R.: Desde hace años existe esa colaboración, pero ahora vemos claramente que han unido más esfuerzos y se ha hecho más palpable. Lo hemos visto en grandes corporaciones como DKV, también fuera del ámbito puramente salud como es Seat, que se han involucrado en hacer frente a esta pandemia. Llevamos tiempo en el camino de esta colaboración, pero el punto diferencial es el perfil de los actores que han jugado un papel clave en la pandemia. Otro hecho diferencial es que el sistema de salud y social, hasta ahora, iban o se trataban por separado. Hay que poner en el centro a la persona, al paciente.

P.: En los últimos años la inversión en *start ups* se ha mantenido estable. ¿Esta tendencia se va a revertir?

R.: La inversión en *venture capital* o *private equity* en los últimos años se ha ido incrementando, aunque el capital riesgo ha llegado más tarde a España que en países como Estados Unidos o Reino Unido. Los inversores ya no sólo exigen rentabilidad, sino aportar valor, y a raíz de la crisis del Covid-19 hay muchas empresas del sector

PlantaDoce.

salud que se pueden ver beneficiadas. También es cierto que la foto a medio plazo es bonita, pero en el corto no tenemos que olvidar que esta crisis afectará a aquellas empresas que tienen abiertas rondas de financiación.

P.: ¿Habrá un *boom* de proyectos de salud y en el que se fijarán fondos y gestoras de capital riesgo?

R.: Hay que tener presente que en España la inversión en *start ups* de salud ha sido muy baja en comparación con otros sectores como el ocio, el turismo o la movilidad. Todavía nos queda mucho por hacer para llegar a esos volúmenes; si miramos los unicornios en el país tenemos Glovo, Uber, pero no existe ninguno en salud.

“No es suficiente tener financiación, sino tener una base potente de ciencia y emprendedores”

P.: ¿Vamos, por lo menos, en la buena dirección?

R.: No es suficiente tener financiación, sino tener una base potente de ciencia y emprendedores. Hay que hacer que el sistema sea capaz de testar todas las implementaciones que surjan y que se consoliden proyectos piloto. Por otra parte, cada vez se ha ido democratizando más el capital riesgo con iniciativas y plataformas de *crowdequity*.

P.: En los últimos años muchos proyectos de *biotech* o salud digital crecieron a través de *crowdfunding*. ¿Es la vía de escape para empresas más modestas?

R.: Es necesario entender el *road map* de una *start up* y que en fases iniciales, donde necesitas un desarrollo muy importante en I+D, el papel relevante y crítico lo juega la financiación pública a través de iniciativas como pueden ser Horizon2020 o pequeños *business angels*, que ya no tienen porqué tener un gran poder adquisitivo.