

PlantaDoce.

ADN

Marcos Alves (Luda): “Ha habido revolución digital con taxis y hoteles, en salud hay que ponerse en marcha”

El ex consejero delegado de ElTenedor y actual socio de Luda Pharma cree que “Internet va muy rápido y no espera por nadie”.

A. Escobar
1 jun 2021 - 04:56



Marcos Alves es el fundador de ElTenedor, ahora rebautizado como The Fork. El emprendedor ha dejado los fogones para adentrarse en un sector desconocido para él, como es el farmacéutico, tras invertir en Luda Pharma. Alves confía en seguir los mismos pasos que le llevaron a crear la *app* líder de reservas online de restaurantes del mundo contribuyendo a la desintermediación de la industria *farma*. El ejecutivo considera que en salud hay “aplicaciones complejas, poco conectadas, falta aplicar más tecnología para dar facilidad y sencillez al paciente”.

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/marcos-alves-luda-ha-habido-revolucion-digital-con-taxis-y-hoteles-en-salud-hay-que-ponerse-en-marcha>

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.

Pregunta: Usted contribuyó a la desintermediación de la restauración nacional. ¿Es lo que pretende ahora con Luda?

Respuesta: Tras crear ElTenedor, hacerlo crecer y venderlo en 2014 a TripAdvisor, he cambiado de entorno. Soy una persona muy inquieta, me gusta retarme y descubrir nuevos proyectos. En una comida conocí a Daniel de Carvajal, uno de los socios de Luda, me comentó el proyecto y tras darle vueltas durante semanas vi que pintaba bien. Hubo buena conexión desde el minuto cero. Me meto en esta industria porque encuentro unos socios que se corresponden con mis valores y un proyecto tecnológico escalable, con una propuesta de la que me siento orgulloso desde una óptica social. Quiero aprender y conocer cómo funciona el sector, ayudar a una industria que tiene 22.000 farmacias, pero están individualizadas. Unidas son muy poderosas y queda todavía mucha fase de madurez.

P.: Grupos de inversión más tradicionales e inversores alejados del sector de la salud están apostando por este negocio. ¿Por qué?

R.: El Covid-19 ha hecho que el sector salud se vea empujado a ir más rápido. Es una oportunidad magnífica en una industria con una propuesta de valor potente, a la que me adentro con mucho respeto.

P.: ¿Qué puede aportar una persona como usted que no ha trabajado anteriormente en el sector de la salud?

R.: Tengo un aprendizaje de una industria que hemos revolucionado, con ElTenedor, y también he cometido muchos errores. Puedo aportar velocidad porque Internet va muy rápido y no espera por nadie. Ha habido revolución en el mundo de los taxis, en el de los hoteles y aviones, entre muchos otros, y hay que ponerse en marcha. En Luda hemos decidido ser B2B (*business to business*) para que las farmacias estén unidas y sean más fuertes.

“Quiero aprender y conocer cómo funciona el sector, ayudar a una industria que tiene 22.000 farmacias, pero están individualizadas”

P.: ¿En qué se parece el negocio de la industria *farma* al de la restauración? ¿Qué puede aprender de él?

R.: Desgraciadamente hay pocas similitudes. El punto de partida es distinto porque yo arranqué en la industria de los restaurantes, que estaba poco digitalizada. Mi pretensión es ver cómo nos podemos organizar para ayudar a los ciudadanos, cómo

PlantaDoce.

utilizar la tecnología para el beneficio de un país.

P.: ¿Más allá de la integración de servicios, ¿en qué tiene que avanzar el sector médico o farmacéutico?

R.: Ser más eficientes en el conjunto del servicio que se está ofreciendo. Hay aplicaciones complejas, poco conectadas, falta aplicar más tecnología para dar facilidad y sencillez al paciente.

P.: Puso en marcha El Tenedor en 2007, antes de la crisis económica. Ahora se lanza a un nuevo proyecto en mitad de una crisis sanitaria, pero también de tintes financieros. ¿Atrevimiento u optimismo con el futuro?

R.: Creo que en los momentos de crisis, de mayor dificultad, ayudan a uno a desarrollar esa capacidad humana de ser más creativo y a ser más colaborativo. No sé si soy inconsciente o atrevido, probablemente un poco de las dos.

“Monto una compañía para revolucionar una industria, pero no la monto para venderla. Si arrancas así, estás completamente equivocado”

P.: TripAdvisor compró ElTenedor. Ahora está inmerso en otro proyecto surgido por una *start up*. ¿Puede suceder lo mismo? ¿El futuro es sólo para los grandes?

R.: Yo monto una compañía para revolucionar una industria, pero no la monto para venderla. Si arrancas así, estás completamente equivocado y no te van a salir las cosas bien. Competir contra los grandes es complicado, pero Internet hace que pueda suceder cualquier cosa. Trabajo, esfuerzo y rigor son los ingredientes con los que yo empiezo.

P.: ¿Quiénes son sus referentes?

R.: Del sector salud admiro al doctor Pedro Cabadas porque es una persona que salva vidas a personas en situaciones extremas. Fuera del sector me quedo con Amancio Ortega porque ha revolucionado una industria entera y Steve Jobs. También admiro a mi madre.