DOS JÓVENES ESPAÑOLAS TRIUNFAN EN SILICON VALLEY

DIRIGENTES entrevista en exclusiva a las fundadoras de Mindly, una firma que se alzó con el premio a la mejor startup en la segunda edición de la Spain-U.S. Start-Up Competition, celebrada recientemente en Nueva York y organizada por la Cámara de Comercio española en Estados Unidos. / Cristina Rodríguez (Nueva York)

Marta Fonda (izquierda), Milena Montesinos y otro de los participantes en la competición: Carlos Gómez Vendrell, de 'Cheerfy'.

Ellas son Milena Montesinos y Marta Fonda, dos ingenieras españolas de menos de 30 años que ya triunfan con su startup en Silicon Valley. Milena, consejera delegada de Mindly, se encuentra actualmente cursando su último año de MBA en la Universidad de Stanford. Anteriormente trabajó como directora de Producto para una startup y como consultora en McKinsey. Por su parte Marta Fonda, responsable tecnológica (CTO, en sus siglas en inglés) de Mindly, es una diseñadora y desarrolladora web que se encarga de supervisar los aspectos técnicos del producto. Anteriormente, trabajó en la startup Floqq y en su currículum destaca el primer premio obtenido en el concurso de Hackathon organizado por Google en el año 2014 al que se presentaron 250 hackers y en el que Marta era la única mujer.

NEXO ENTRE PSICÓLOGOS Y PACIENTES

La startup Mindly tan solo tiene unos meses de vida. Nacía en julio de 2015 "para dar respuesta a la necesidad de mejorar el acceso y la calidad de los servicios de salud mental en Estados Unidos", según nos cuentan sus fundadoras.

Milena y Marta explican a DIRIGENTES en Nueva York que la idea de crear esta empresa surge gradualmente, sobre todo al ser usuarias del servicio de salud estadounidense y estar cerca de profesionales de la salud mental en el país. "Eso nos permitió detectar algunos de los principales fallos del sistema, que posteriormente confirmamos mediante cientos de entrevistas con otros profesionales y usuarios del sector". "Nos enamoramos de la necesidad de mejorar el acceso y la calidad de estos servicios, y este verano decidimos remangarnos y comenzar a diseñar una solución, Mindly, que pudiera darles respuesta".

EL GASTO EN SALUD MENTAL EN ESTADOS UNIDOS ES DE 193.200 MILLONES DE DÓLARES AL AÑO

Una de cada cinco personas sufre de enfermedades de salud mental según la Organización Mundial de la Salud, y menos del 50% de las mismas recibe el tratamiento que necesita.

Según la Alianza Nacional de Enfermedades Mentales el costo por año en salud mental en Estados Unidos es de 193.200 millones de dólares.

Mindly pretende dar respuesta a esta necesidad. "Nuestra plataforma tecnológica posibilita combatir el estigma, permitiendo que el proceso de pedir y recibir ayuda sea sencillo, agradable y confidencial. Además gracias a nuestra 'app' es fácil conseguir el mejor profesional para cada cliente. Conocemos personalmente a cada uno de los psicólogos y sabemos en qué son los mejores, de forma que cuándo un cliente nos indica lo que necesita, sabemos quién puede ser un buen profesional para él. Además, mejoramos el acceso a estos servicios y la productividad de nuestros profesionales ayudándoles a servir a más clientes y automatizando los procesos clave de apoyo al proceso terapéutico (desde pagos a documentación)".

Respecto a los clientes de Mindly, nos aclaran que se dividen dos tipos: los psicólogos y los clientes o usuarios del servicio. "Los primeros son principalmente Marriage and Family Therapists y Clinical Social Worker's, que constituyen aproximadamente el 85% del total de profesionales de salud mental en Estados Unidos. Los segundos, son principalmente familias, y jóvenes profesionales, cada vez más conscientes de la necesidad de invertir en su bienestar".

Mindly es el nexo de unión entre los primeros y los segundos. "Utilizamos la tecnología como recurso para mejorar la eficiencia de la infraestructura existente (pool de profesionales), no para reemplazarlos ni para cambiar la esencia de estos servicios, el encuentro físico. Así mismo, nuestra 'app' evita que los clientes pasen largas horas buscando información en Internet o llamando por teléfono a diferentes psicólogos. Mindly les pregunta qué es lo que necesitan de una forma sencilla y cercana, les ofrece un profesional ajustado a sus necesidades y está ahí para apoyarles durante el proceso terapéutico", nos explican Milena y Marta. "Facilitamos el proceso de búsqueda y encuentro de profesionales, pero también nos preocupamos de que el servicio sea sencillo y que cumpla las expectativas del cliente de principio a fin".

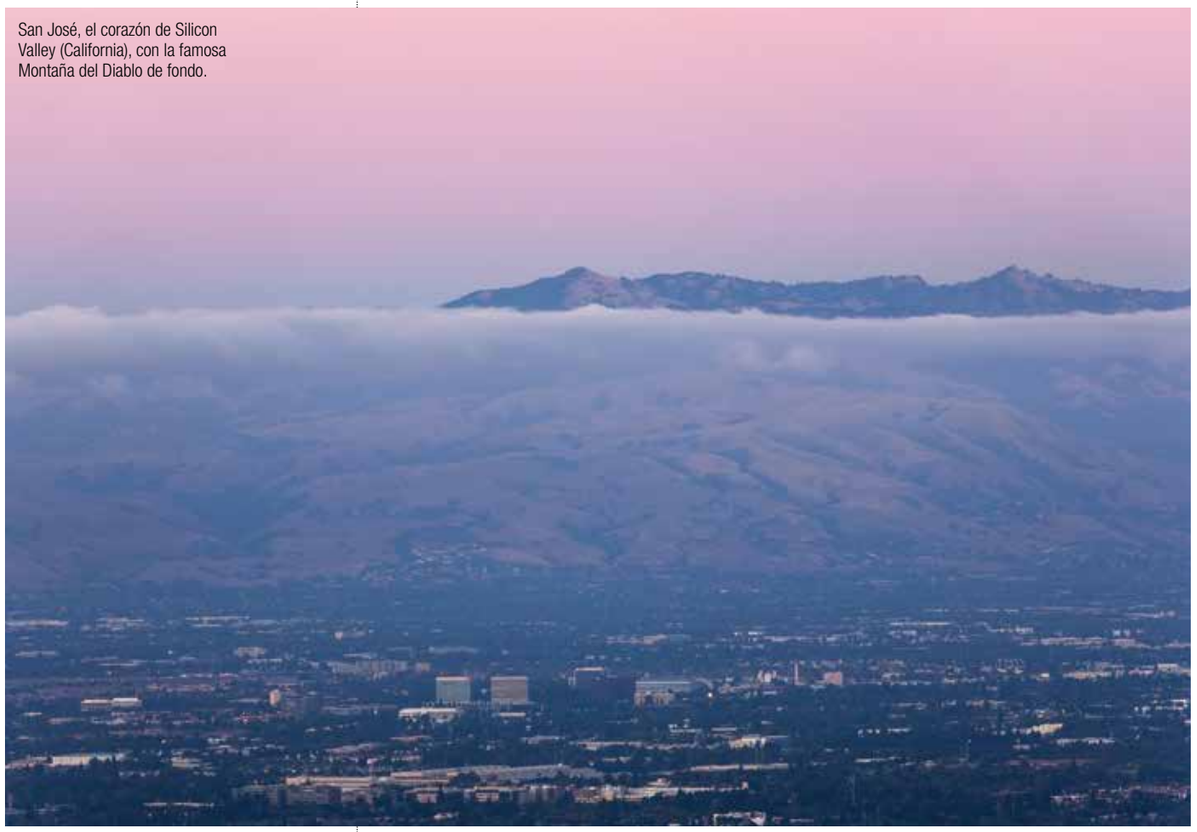
LA 'APP' DE MINDLY CONECTA A PSICÓLGOS CON CLIENTES PARA CONCERTAR CITA, NO REEMPLAZA EL ENCUENTRO EN PERSONA

FUTURO PROMETEDOR EN ESTADOS UNIDOS

Desde el principio ambas tuvieron claro que querían comenzar su andadura con Mindly en Estados Unidos. Primero porque viven en en el corazón de Silicon Valley, en Palo Alto (California), donde cuentan con acceso a una infinidad de recursos (mentores, inversión, emprendedores, educación, eventos…), y segundo "porque el mercado americano es 7 veces más grande que el mercado español, y el sector de la salud está en plena reforma lo cual representa una gran oportunidad". "Sin duda era la mejor decisión estratégica para la empresa", dicen sus fundadoras.

Las creadoras de Mindly cuentan a DIRIGENTES que no ha sido difícil establecerse en el país. "Por poner algunos ejemplos: la incorporación de la empresa tardó en hacerse menos de una semana, y nos la hizo una de las mejores firmas de abogados de Silicon Valley, Fenwick & West, de forma gratuita

gracias a la red de contactos de la Universidad de Stanford. Tardamos en abrir una cuenta bancaria menos de dos días por Internet, sin necesidad de ir a ninguna oficina. Conseguimos financiación en uno de los fondos más prestigiosos de Silicon Valley, con solo una aplicación online y una entrevista".
Creen que la clave es conocer muy bien el mercado y dar con las organizaciones y recursos estratégicos para darse a conocer a los potenciales clientes y usuarios que realmente interesan.
Para ellas las diferencias entre el mercado estadounidense y el español son enormes. "Necesitaría mucho tiempo para explicar con detalle las diferencias", dice Milena Montesinos, quien continúa explicando que la que más le llama la atención es "la cultura, la mentalidad de este país. Tiene su lado positivo, el optimismo, el 'yes, we can' y la tolerancia al fracaso, pero también su lado negativo que es al menos para mí, la dificultad de conectar con la gente en primera instancia, en Europa nos mostramos más vulnerables, si has tenido un mal día lo comunicas tal cual sin rodeos y no pasa nada".
Marta y Milena nos cuentan que la startup ha tenido buena acogida en el mercado estadounidense. "Realizar cientos de entrevistas antes de escribir una sola línea de código nos ha ayudado a salir al mercado con un Producto Mínimo Viable bastante acertado". "Hace sólo un mes que estamos online y ya tenemos más de 150 psicólogos inscritos en la plataforma y casi 100 usuarios, sin invertir ni un euro en marketing", continúan. "Hemos seleccionado 10 profesionales y clientes de distintos perfiles, con sus testimonios y sugerencias estamos mejorando el producto poco a poco, hasta que consigamos dar respuesta a las necesidades de este mercado de la mejor manera posible". "Es un proceso apasionante", cuentan.
Para ellas trabajar en Silicon Valley es "una maravilla". "Es una zona


San José, el corazón de Silicon Valley (California), con la famosa Montaña del Diablo de fondo.

muy competitiva, pero tiene un ambiente contagioso. Ver a tanta gente intentando perseguir un sueño y cambiar una realidad te motiva a seguir adelante cada día, pese a los malos momentos que los hay y son muchos, más que los buenos".
Un día en la vida de nuestras protagonistas llega a ser emocionante. Desde desayunar con Elon Musk, co-fundador de PayPal, a hacer un 'role play' con Joel C. Peterson, CEO de JetBlue, escuchar a Magic Johnson, trabajar en una oficina rodeadas de emprendedores intentando cambiar una realidad con la que están descontentos, o sentarte con Alfred Lin, socio de Sequoia Capital, a hablar de lo que les depara el futuro. Lo tienen claro: "es un sueño hecho realidad".
Por ahora han recibido inversión de una firma boutique de Venture Capital americana, PejmanMar Ventures, liderada por Pejman Nozad y Mar Hershenson. "Son unos profesionales excepcionales que nos apoyan en todo momento".
El futuro de Mindly es prometedor y Milena Montesinos y Marta Fonda tienen claro que, con el tiempo, quieren ampliar las opciones de su 'app'. "Nuestra visión va más allá de la terapia, para poder tener un buen estado de salud mental se necesita combinar la terapia con otras disciplinas (una buena alimentación, ejercicio físico, momentos de soledad y reflexión, …), en el futuro queremos ayudar a nuestros clientes a mejorar su calidad de vida, queremos que nos asocien con el concepto de "bienestar, mimar/cuidar de uno mismo".
"Nuestra misión es hacer que la terapia sea un servicio aceptado y accesible". Estas dos jóvenes españolas quieren mejorar, además, el acceso y la calidad de los servicios de salud mental en Estados Unidos con el objetivo último de mejorar el bienestar de la sociedad. Ahí es nada, pero ganas y energía no les faltan. Además lo tienen claro, "cuando se quiere, se puede".

COMPETICIÓN DE STARTUPS EN NUEVA YORK

Milena Montesinos y Marta Fonda han sido las ganadoras de esta edición del concurso "Spain-U.S. Start-Up Competition" para jóvenes emprendedores españoles que viven en Estados Unidos.
Milena fue la encargada de presentar Mindly ante un jurado formado por un variado comité de 8 expertos integrado por inversores y emprendedores de éxito.
Según nos explica ella misma, "la principal razón de participar en la competición fue para conocer y conectar con el ecosistema de líderes y emprendedores españoles en Estados Unidos. Somos pocos los españoles emprendedores en Estados Unidos y estar conectados nos ayuda a navegar mejor el sistema y compartir los retos que nos depara este camino".
Para ellas recibir el premio fue una sorpresa, "no nos lo esperábamos en absoluto. Todavía no nos lo creemos". Aunque a pesar de la corta vida de Mindly hace unos meses ya quedaron finalistas en otro concurso, el 'Call To Innovation' de 'Singularity University', una institución académica en Silicon Valley.
Según el jurado, la elección Mindly se ha basado en su dedicación al proyecto, los riesgos asumidos, su experiencia, carisma y talento de cara al proyecto". También han tenido en cuenta el tipo de negocio, su capacidad de internacionalización, plan de marketing, el tamaño de su mercado objetivo y el grado de innovación del producto/servicio, entre otros.
Marta Fonda y Milena Montesinos como ganadoras obtienen una agenda de reuniones con distintos inversores, asesoramiento y preparación para hacer presentaciones eficaces ante los inversores estadounidenses, además de promoción de su startup.

OTROS PROYECTOS, OTROS PARTICIPANTES

La competición ha contado con la presencia de otros 5 proyectos, todos ideados por jóvenes españoles.
Entre ellos el de Antonio Correas, director general de Skymantics, que presentaba ante el jurado su consultoría que ofrece servicios de asesoramiento en tecnologías de la información aeronáutica.
Jaime Sánchez-Laulhé, fundador de geoblink, hacía lo propio para dar a conocer su empresa que ofrece soluciones de Business Intelligence para optimizar estrategias de expansión y geo-marketing para empresas.
Otro de los participantes ha sido Óscar Vega, CEO de Made in me, empresa a través de la cual, y de manera online, se pueden pedir zapatos personalizados que son hechos en España y enviados a cualquier parte del mundo, sin coste de envío.
Cheerfy, ha sido otra de las startups españolas en la competición. Su CEO, Carlos Gómez Vendrell, exponía ante los presentes su sistema wifi de reconocimiento de clientes que ofrece servicios personalizados a restaurantes y minoristas.
La última en participar ha sido Jugo. Su co-fundador Alex Nguyen explicaba que se trata de una aplicación que fomenta el empleo de mecánicas del juego en entornos no lúdicos con la finalidad de potenciar la motivación y la fidelización de los empleados. ◀