
EL NEGOCIO DE LA INMORTALIDAD HACE LONGEVA TU EMPRESA

Publicado el 24-04-2012 a las 20:04 por *Tino Fernández / Angeles Gómez*
El hecho de que viviremos cada vez más años hace que compañías en casi todos los sectores tengan una vida longeva satisfaciendo las necesidades de los senior.

En 2030, un 20% de la población de la mayor parte de los países desarrollados será mayor de 65 años. En mercados como el estadounidense, 69 millones de personas superarán esa edad dentro de 18 años, y un número creciente de startups –no sólo biotecnológicas–, científicos, inversores y emprendedores en todos los campos trabajarán para solucionar los problemas y resolver las necesidades de una población que vivirá cada vez más años.

Algunos emprendedores como Peter Thiel, inversor en proyectos como el de Facebook y fundador de PayPal, han decidido dedicar sus esfuerzos y su dinero a combatir el paso del tiempo. Thiel ha invertido 3,5 millones de dólares en investigaciones de tratamientos anti edad, y desde su plataforma de capital riesgo ha apoyado a algunas start ups que buscan un mundo libre del cáncer y del paso de los años. Uno de sus socios, Brian Singerman, está convencido de que "la edad es un problema que podemos superar". Desde Founders Fund ambos emprendedores han impulsado 14 start ups en el sector de la salud y la biotecnología que persiguen un ambicioso objetivo: "Solucionar el último problema de nuestra vida: la muerte". Singerman explicaba recientemente en Inc. que "hay dos elementos básicos para curar el envejecimiento: lo primero es aniquilar aquello que nos puede matar. Y lo segundo es averiguar cuáles son los procesos que llevan a que nuestro cuerpo se deteriore. Para ello debemos encontrar métodos de secuenciación del ADN rápidos, completos y baratos".

Otros mucho más prosaicos, como Gregory Bonafiglio, cofundador de Proteus Venture Partners, han decidido aprovechar las oportunidades económicas de lo que denominan *Internet de la salud*, que no es otra cosa que la inversión en medicina anti edad. Según sus cálculos, el mercado actual de la medicina regenerativa se cifra en 1.200 millones de euros, aunque podría llegar en 2025 a los 15.000 millones de euros.

En España también hay emprendedores que investigan las posibilidades que brinda el sector de la biotecnología en el campo del envejecimiento. Life Length es una compañía surgida de los descubrimientos de María Blasco en el Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas (CNIO). La empresa inició su actividad midiendo la longitud de los telómeros, que son los extremos de los cromosomas y que juegan un papel determinante para evitar la acumulación de daño y el envejecimiento de las células y del organismo. Los telómeros son la mejor medida conocida de la edad biológica –frente a la cronológica– y se muestran como un indicador potencial del estado de salud del organismo. El proceso de envejecimiento, junto con sus enfermedades asociadas, ocurre a una velocidad diferente en cada individuo concreto. De ahí que la edad cronológica medida en años no siempre lleve aparejado el mismo grado de envejecimiento en distintas personas.

El capital inicial de Life Length fue desembolsado por María Blasco, Matlin Associates –una firma de finanzas corporativas y consultoría estratégica– y la fundación Botín. La investigadora explica que había conseguido desarrollar técnicas muy precisas para medir telómeros y que comenzaba a tener peticiones de algunas empresas farmacéuticas: "En un principio intenté hacerlo por mí misma, recurriendo a algunos contactos, pero no fructificó. Pero gracias al Programa de Transferencia de la Fundación Botín, que era la pieza que me faltaba, comencé realmente con este proceso de transferencia de tecnología".

Esto no es ciencia ficción: la telomerasa es un mecanismo básico de la vida que tiene implicaciones médicas importantes para tratar determinados tipos de cáncer, para rejuvenecer la célula y para curar enfermedades asociadas al envejecimiento.

Las técnicas utilizadas por Life Length pueden ser aplicadas en diferentes áreas: en la investigación básica, en el mundo farmacéutico, o en el ámbito nutricional. Incluso a la industria cosmética –cuando alguien está expuesto mucho tiempo al sol, envejece– le puede interesar para prevenir el envejecimiento.

Vivir más tiempo, un argumento para nuevas 'startup'

La biotecnología o los sectores de la salud y la medicina tienen mucho que decir en esta tendencia que demuestra que viviremos más tiempo. Pero hay otros campos que aprovechan esta circunstancia para brindar nuevos servicios a los senior y generar así negocios diferentes, que se desarrollan al calor de las nuevas exigencias del público: hay supermercados para senior, compañías que buscan la integración de este segmento de la población, bien sea con contactos, facilitando su vida social, sus compras diarias el transporte o sus viajes y sus momentos de ocio.

Driving Miss Daisy es una compañía canadiense que se dedica a algo más que al transporte de personas mayores. Sus servicios, además del taxi, están encaminados a prevenir el aislamiento social de los senior y a preservar su independencia. Facilita la posibilidad de que vayan de compras, de que lleguen a

la cita con el médico o puedan acudir a eventos sociales. Sus planes de expansión pasan por Japón y Europa.

Adeg es una cadena de supermercados austriaca que ha lanzado Adeg Aktiv Markt 50+, un proyecto de establecimientos para seniors que funciona en Viena y Salzburgo. Se trata de tiendas con facilidades especiales de luz o con aparcamientos especialmente diseñados, espacios adaptados a las circunstancias de la tercera edad y condiciones especiales para el pago o las compras. Otra característica diferencial es que los empleados de Adeg son mayores de 50.

Los *singles* se han convertido en un público deseado para nuevas startups. En relación con este fenómeno, los contactos para seniors también son un importante filón de nuevos negocios que aprovechan al tiempo el hecho de que este segmento de la población está conectado a internet. Compañías como 55Alive, Senior Friend Finder, Senior Match, Metrodate Seniors, o Age Match demuestran las posibilidades que este negocio presenta en mercados como el estadounidense. En Europa Dutch 50 Plus Match o Danish Senior Date participan asimismo de esta tendencia.

Nordicbanc SEB es una compañía sueca que ofrece servicios inmobiliarios para mayores de 55 años. Por su parte la compañía estadounidense N2Care brinda a los senior un servicio especial –MedCottage–, que consiste en una suite equipada con todas las facilidades médicas y que puede ser instalada en la propiedad del cliente.

Ruby Slippers está especializada en la combinación de diseño y funcionalidad práctica para seniors. Esta compañía británica facilita a los jubilados la posibilidad de disfrutar de su casa tras el retiro, con servicios que adaptan su hogar a sus nuevas circunstancias.

La tendencia de la gamification también ha llegado a los servicios para mayores: Allstate ha creado un programa que utiliza los videojuegos para mejorar la conducción de los senior entre 55 y 75 años y, de paso, reducir las tasas de incidencia de siniestros de automóvil en este segmento. Las maniobras peligrosas se han reducido en un 40%.