

EL EMPRESARIO

La tecnológica que crearon tres amigos de la infancia y ahora es referente de innovación en salud de EE.UU.

Light It fue creada hace cuatro años por Alan Brande (CEO), Javier Lempert (CTO) y Martín Oppenheimer (COO) y hoy hace desarrollos para startups y dos de los cinco hospitales más importantes del país norteamericano

ANTONIO LARRONDA
09/06/2023, 04:05

Compartir esta noticia



Socios. Javier Lempert (CTO), Alan Brande (CEO) y Martín Oppenheimer (COO) crearon la empresa hace cuatro años.
Francisco Flores/Archivo El País

Alan Brande tiene 28 años, nació en Montevideo y junto a sus dos amigos de la infancia **Javier Lempert** y **Martín Oppenheimer** (también de 28 años), lidera **Light-It**, **startup tecnológica especializada en salud para el mercado de EE.UU.**

Creada en 2019, mientras cursaban **Ingeniería de Sistemas** (Universidad ORT), carrera que también comparte con sus socios, **Light-It** nació como un e-commerce. Tras fallar, decantó en servicios, primero para Uruguay hasta que a los tres meses fueron por EE.UU. Allí reciben una sorpresa, el gigante **Best Buy** los eligió para un proyecto. Al año pusieron foco en salud, comenzaron con startups y no pararon más. Hoy tienen **oficinas en Uruguay y Buenos Aires**, y entre sus clientes figuran dos de los hospitales más importantes de EE.UU., y todo con un crecimiento orgánico.

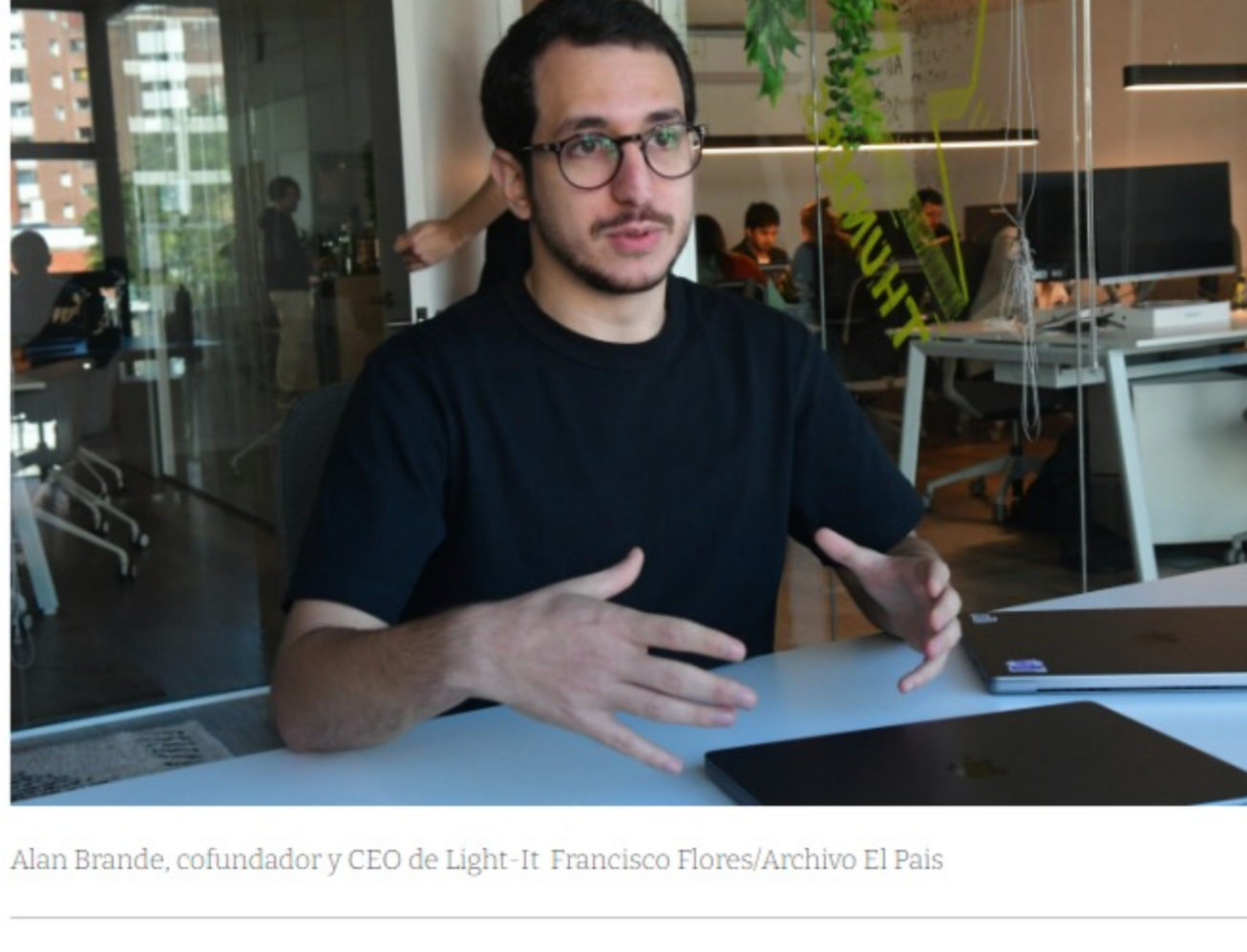
A continuación, un extracto de la entrevista que mantuvo con El Empresario.

Crearon Light-It hace cuatro años luego de descartar varias ideas y algún proyecto, ¿cómo se fue gestando el proceso?

Junto con **Javier Lempert** (**chief technology officer, CTO**) y **Martín Oppenheimer** (**chief operating officer, COO**), comenzamos formalmente mientras estábamos terminando la carrera de Ingeniería de Sistemas. Los tres somos amigos de toda la vida, y el proyecto decantó durante la carrera porque además los tres teníamos ganas de emprender. Al inicio era con un e-commerce y, mientras buscábamos otra idea que nos convenciera más, hacíamos desarrollo de software a medida para terceros.

¿Qué pasó con ese primer proyecto de e-commerce?

No lo teníamos muy pensado. Contábamos con las herramientas y las ganas pero nos enfrentamos a la realidad de que, si no teníamos un diferencial, no nos iba a ir bien. Eso fue un primer aprendizaje. Y mientras no teníamos una idea con los atributos necesarios para que sea exitosa en el mercado, desarrollamos **software** para otros. Hasta que dijimos listo, vamos a ir por el camino de servicios para terceros con **Light-It**, comenzamos con el mercado local y tres meses después decidimos ir por el de EE.UU. Nos incubamos en **Ingenio**, hicimos la web en inglés, los esfuerzos comerciales los enfocamos al mercado norteamericano y nuestro primer viaje fue a una conferencia sobre una de las tecnologías con las que trabajamos, Laravel. Ese primer año fue de varios golpes.



Alan Brande, cofundador y CEO de Light-It. Francisco Flores/Archivo El País

¿Cuál fue el diferencial?

Enfocarnos 100% en salud. Eso fue en 2021. Veníamos con una idea de buscar un proyecto con propósito y esa industria nos convenía porque es desarrollar tecnología para salvar vidas, contribuir con la salud de las personas. Además, era una industria muy atrasada en innovación, se hablaba que tenía 15 años de atraso frente a otras y de pronto, por la pandemia, se vio obligada a transicionar al mundo digital. También se flexibilizó la regulación.

¿Cómo hicieron para volverse expertos?

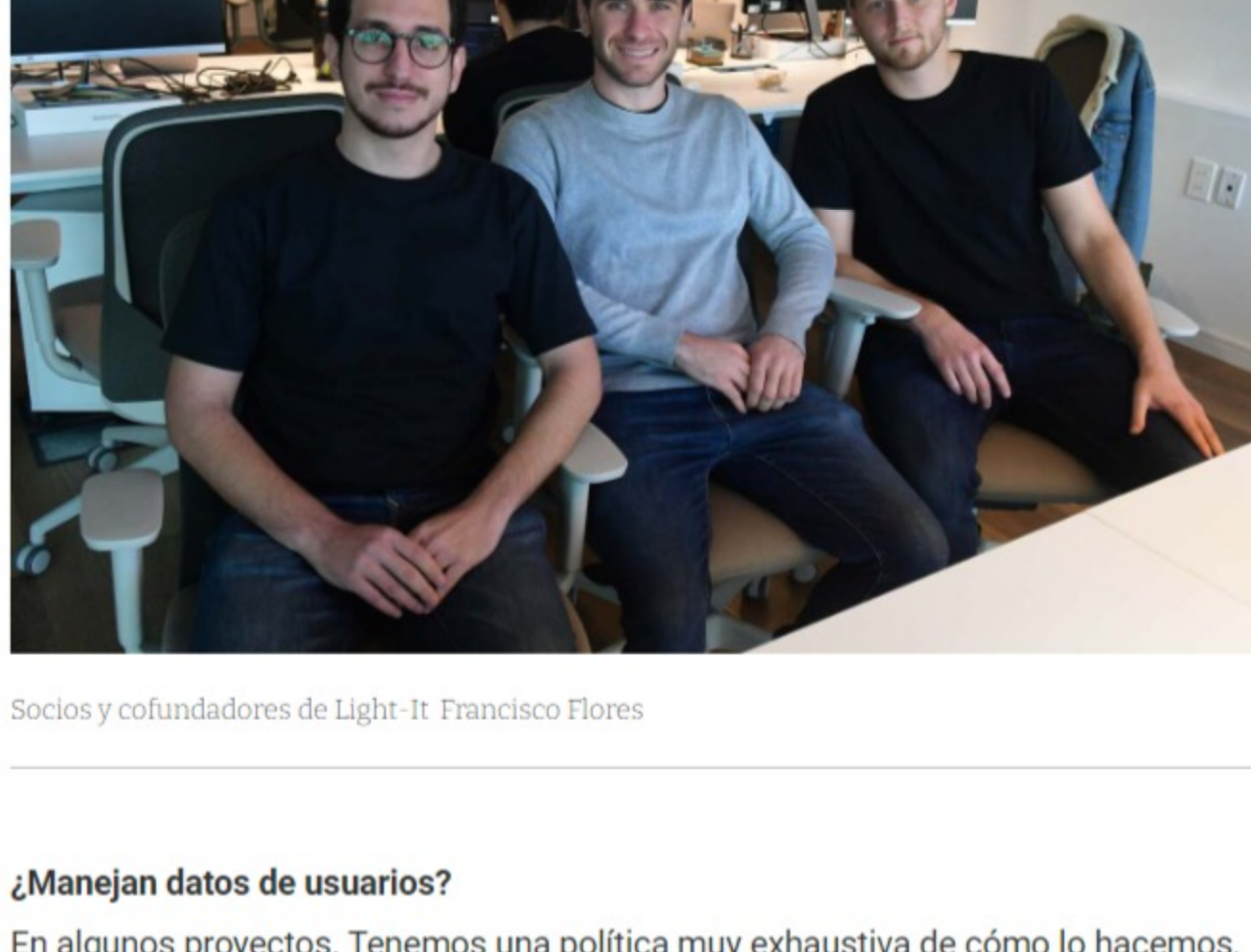
Fue una meta ambiciosa, éramos una empresa joven, con poco para perder y muchas ganas de triunfar. Nos llevó casi un año y medio incorporar el know how para que alguien de EE.UU. ponga una ficha en nosotros.

¿Cuándo llegó ese primer cliente?

Antes de decidir que seríamos 100% salud. Fue una plataforma de transcripciones médicas que grababa consultas para que los médicos se concentraran en escuchar al paciente sin tener que escribir. Esa grabación viaja a la empresa a la que le desarrollamos el producto y ahí transcribieron médicos certificados la pasaban a texto, resumían lo relevante y lo cargaban en el sistema de la clínica. Había plataformas con **inteligencia artificial** pero no eran 100% precisas, y en el rubro médico una imperfección puede ser un problema. Ese proyecto nos dio la confianza para volcarnos a ese sector, acompañado de investigación y viajes a EE.UU. a conferencias de salud.

Eran una startup, ¿qué estrategia aplicaron para que los clientes confiaran en ustedes?

Viajar mucho. Hicimos misiones comerciales exhaustivas, visitábamos cuatro ciudades por viaje, siempre participando en conferencias de salud. Eso generó exposición y atrajo proyectos de startups de medicina que se animan a arriesgar más que un gran hospital o sistema de salud. Hace sentido contratar a una empresa de software que se dedique al rubro healthcare que a una genérica porque se corre mucho riesgo. Si se filtra información de un paciente las multas son millonarias.



Socios y cofundadores de Light-It. Francisco Flores

¿Manejan datos de usuarios?

En algunos proyectos. Tenemos una política muy exhaustiva de cómo lo hacemos, tanto con decisiones técnicas sobre cómo manejamos los productos como en temas administrativos. Nos regimos por la norma Hipaa (N.R.: Health Insurance Portability and Accountability Act es una ley federal de EE.UU. del año 1996 que establece requisitos de privacidad y seguridad de los datos para las organizaciones que deben salvaguardar información médica). Contratamos un consultor especialista en EE.UU. para que arme la política de manejo de datos internos.

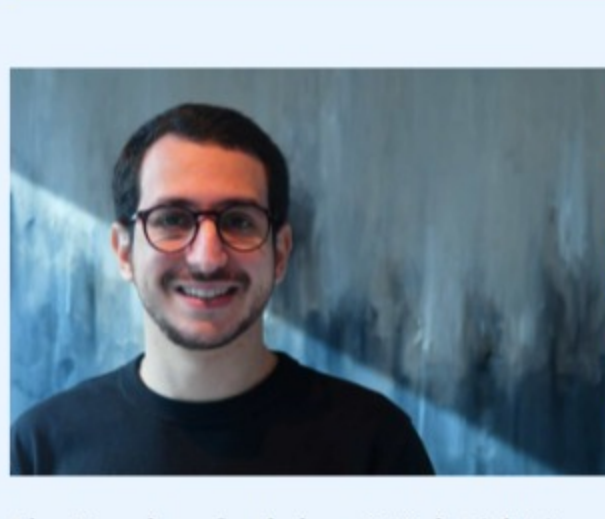
¿Cómo está hoy la empresa?

Ofrecemos consultoría y desarrollo de software en **healthtech**. Ayudamos a evaluar si una oportunidad de negocio tiene sentido, a planificar cómo llevarla a cabo y luego al desarrollo. Hoy somos 85 personas (60 en Uruguay, 25 Buenos Aires) y esperamos cerrar el año con 100. Tenemos 14 clientes activos, 13 en EE.UU. y otro en Canadá.

¿Son todas startups o sumaron clientes corporativos?

A fines de 2022 nos propusimos balancear la cartera de clientes. Hoy de los 14 un 30% son corporativos pero representan un 50% de la facturación. Este año empezamos a trabajar para dos de los cinco hospitales más prestigiosos de EE.UU. Además hay startups que levantaron capital en una ronda B o C y están más cerca de ser una corporación. También trabajamos para una fundación que lucha contra el alcoholismo de una empresa líder en bebidas alcohólicas.

ALAN BRANDE, COFUNDADOR Y CEO DE LIGHT-IT



"Este año empezamos a trabajar para dos de los cinco hospitales más prestigiosos de EE.UU. Además hay startups que levantaron capital en una ronda B o C y están más cerca de ser una corporación."

Alan Brande, cofundador y CEO de Light-It. Francisco Flores

Luego de un momento de apogeo, se está dando una caída en la inversión en startups. ¿Les ha afectado este cambio?

No, porque no afectó tanto a la industria médica. Las startups levantan capital, aunque menos que en 2022. Además, muchas consiguen socios como hospitales o seguros. Hoy el 100% del equipo está asignado a proyectos y estimamos crecer 50% este año. Y si bien veníamos de 200% anual, el ajuste es estratégico. Llegamos a un punto donde el foco no es crecer porque con el tamaño que tenemos podemos ser la empresa líder en el sector de salud de EE.UU. Priorizamos mantener la cultura empresarial. Otro elemento que frena el crecimiento es que solo contratamos donde tenemos oficinas.

¿Qué tipo de soluciones desarrollan?

De monitoreo remoto de pacientes. Por ejemplo, un producto para alguien con una enfermedad crónica que permite a través de wearables, que un médico analice los biomarcadores a distancia. O un software como si fuera un dispositivo médico. Desarrollamos un producto que permite al paciente diabético conectar un iPhone con una cámara térmica y, mediante un algoritmo de computer vision, analiza los pies y las manos y diagnostica con semanas de anticipación si tiene riesgo de desarrollar alguna neuropatía que termine en amputación.

Planear sumar más personas en un sector donde el desempleo es cero, ¿cómo lo harán?

Trabajando en la cultura, muchos de los que ingresan son por referidos. Varios vienen por el propósito de la empresa.



La startup fue elegida por startup del año en el evento It Builders. Gentileza Light-It

Buscan ser un referente en EE.UU., ¿evalúan llevar sus soluciones al mercado local?

Nos gustaría poder tener impacto local. Pero no es la industria de salud de EE.UU. es única y somos expertos en entenderla y eso no se traduce en que entendamos otros mercados. Además, al ser una empresa de servicios y no de productos, necesitamos que alguien nos contrate. Se nos han acercado startups a las que ayudamos como mentores, pero no nos han contactado desde hospitales o el gobierno.

En su primer año captaron al gigante de retail de EE.UU. Best Buy, ¿cómo llegó y qué escribieron por nuevo?

Nos escribieron por nuevo chat de la web y no lo podíamos crear, pensábamos que era una broma. Cuando nos mandaron un contrato fue el primero de la empresa, se lo llevamos a los profesores, seguro lo vieron cinco personas distintas. Al final quedamos seleccionados para hacer una plataforma de marketing que recompensaba a influencers con gift cards por recomendar sus productos. Fue una excelente experiencia de año y medio, nos dio confianza, si pudimos trabajar para Best Buy podemos hacerlo con el que venga. Tener su logo en nuestra página abrió muchas puertas.

¿Han crecido en forma orgánica o con inversión?

Orgánica y seguiremos de esta forma, con inversión propia.



Alan Brande, cofundador y CEO de Light-It. Francisco Flores

¿Han recibido ofertas de compra?

Sí, llegaron ofertas atractivas pero declinamos porque creemos que aún tenemos mucho camino por recorrer. No tenemos apuro, hay mucho para crecer. En dos o tres años seremos una compañía diferente y tenemos el desafío de ser la empresa número uno de desarrollo de software de salud en EE.UU.

La inteligencia artificial que revolucionando los negocios, ¿qué impacto está teniendo en su empresa?

Nos pusimos como objetivo trimestral que todos los departamentos investiguen IA para ser más eficientes u optimizar sus procesos. También hicimos un hackaton para pensar cómo se puede utilizar IA en la empresa. En cuanto a los clientes, están llegando cada vez más pedidos para implementar la tecnología y estamos analizando porque hay temas regulatorios. Por ejemplo, no se puede manejar información de pacientes en servicios de terceros como ChatGPT. Además, si utilizas una IA para un diagnóstico médico y se equivoca, se genera un gran problema.

«EL DEPARTAMENTO INNOVACIÓN SE ESTÁ VOLVIENDO EL CORAZÓN DE LA EMPRESA»



Foto: Francisco Flores

Por sus características, el sector salud de por sí es muy complejo, pero además, el de EE.UU. está muy regulado. ¿Cómo hace la empresa para innovar siguiendo los parámetros y protocolos que rigen esta industria?

En la empresa conformamos el digital health innovation lab, un departamento que está asignado internamente a generar conocimiento de la industria, pruebas de concepto, probar distintos protocolos y soluciones internas. Esto nos permite que, cuando viene un cliente con un desafío, nosotros ya podemos haber desarrollado la solución.

Es muy importante para nosotros, nos ha ayudado a abrir muchas puertas y a crecer en conocimiento al ritmo que necesitábamos para seguir de cerca el mercado. También estamos con varias ideas de productos propios que nos gustaría canalizar a través de este departamento. Por eso tenemos planeado seguir creciendo nuestro departamento de innovación. Hoy son dos personas a las que se van sumando otras cuando es necesario y tenemos planeada una inversión cercana a US\$ 1,5 millones en los próximos dos años. Poco a poco se está transformando en el corazón de la empresa.

LAS MÁS VISTAS

- 1 ¿Es feriado el lunes? El pedido en las redes a Lacalle Pou y la respuesta de Presidencia
- 2 Chiqui Tapia, presidente de la AFA, se subió a los festejos de la Celeste y le tiró flor de palo a Mbappé
- 3 Uruguay campeón del mundo en Sub 20: así lo reconocen las portadas de los diarios de todo el globo
- 4 Esta vez en modo campeón: Uruguay replicó la chicana a la selección brasileña en la final del Mundial
- 5 Emiliano Rodríguez: el apoyo a su hermano, la jugada que los marcó y Luciano en modo lo previo a la final
- 6 La caravana del campeón: así será el recibimiento a la selección Sub 20 de Uruguay tras ganar el Mundial
- 7 Luto: falleció una de las nietas de Juan Pedro Damiani, expresidente de Peñarol
- 8 El mensaje del presidente Luis Lacalle Pou tras la consagración de Uruguay en el Mundial Sub 20
- 9 ¿Insólito? Ningún uruguayo ganó los premios de oro de FIFA, ni Randall Rodríguez, que tuvo ¡6 arcos en 0!
- 10 Desde "se busca rival" al recuerdo a "Mbappé": los memes de la consagración de Uruguay en el Mundial Sub 20

Últimas Noticias

- 10:00 Archie, el hijo de Meghan y Harry, recibió uno de los regalos que todos los niños quieren a los 4 años
- El picante mensaje de Randall Rodríguez luego de que no lo premiaron con el Guante de Oro en el Mundial Sub 20
- 09:52 Tragedia en Australia: 10 muertos tras siniestro de tránsito al volver de un casamiento
- 09:46 El exabrupto de Luana Persicula tras el triunfo de Uruguay en el Mundial Sub 20: "Tenemos que cerrar..."
- 09:26 Mundial Sub 20: los regalos del plantel de Uruguay al hotel y cómo lo revolucionaron los himnos celestes
- 09:24 Las polémicas de Silvio Berlusconi: el "Bunga Bunga" y sus numerosos pasos por tribunales