

Corify Care: una start-up española, ejemplo de empatía clínica, excelencia en ingeniería y gestión eficaz

La respuesta a esa pregunta se convirtió en Corify Care, S.L., una spin-off de la Universitat Politècnica de València y del Hospital Universitario Gregorio Marañón de Madrid que ha desarrollado, bajo la marca ACORYS®, la primera tecnología de mapeo cardíaco global. Esta permite a los electrofisiólogos visualizar la actividad eléctrica de todo el

corazón en un solo latido y en tiempo real. Además, lo hace sin necesidad de imágenes previas (resonancias magnéticas o TAC) ni de inducir arritmias, lo que la convierte en el complemento perfecto para el catéter utilizado en el quirófano.

ACORYS® está ya operativo, cuenta con el mercado CE y

la reciente aprobación de la FDA de EE. UU.

La tecnología se ha validado en más de 3.000 pacientes mediante ensayos realizados en numerosos hospitales nacionales¹ e internacionales. Además, existen acuerdos con hospitales de referencia mundial, como la Mayo Clinic, la Charité de Berlín y el



¿El emprendedor nace o se hace? En el caso de Corify Care, el emprendimiento nació de una frustración compartida en los quirófanos. En 2019, tras años de investigación en el Hospital Universitario Gregorio Marañón y la Universitat Politècnica de València, Andreu Climent, María Guillem y el Dr. Felipe Atienza se hicieron una pregunta: “¿Por qué seguimos tratando las arritmias cardíacas a ciegas?”.



ÁNGEL SAN SEGUNDO HAERING

INGENIERO INDUSTRIAL, ASESOR DE START-UPS, BUSINESS ANGEL, MENTOR Y
PROFESOR ASOCIADO DE DIVERSAS ESCUELAS DE NEGOCIO

Hospital Clínic de Barcelona, y el sistema ya se encuentra en fase de comercialización.

Al combinar modelos anatómicos tridimensionales de alta resolución con la actividad eléctrica en tiempo real, **el sistema ACORYS® introduce el verdadero mapeo cardíaco en cuatro dimensiones**. Esta visión instantánea de todo el corazón permite realizar procedimientos de ablación más rápidos, seguros y predecibles.

Diseñado para complementar los flujos de trabajo actuales en electrofisiología, ACORYS® proporciona a los médicos un mapeo panorámico y en tiempo real de los mecanismos de las arritmias complejas. Este enfoque permite a los equipos clínicos

obtener información funcional inmediata.

Pero el camino desde el laboratorio hasta la obtención de la autorización de la FDA estadounidense y la puesta en marcha de ensayos clínicos no solo ha supuesto un reto tecnológico, sino también **la constatación de que existen competencias que definen un proyecto ganador**. Entre ellas destacan:

EMPATÍA Y OBSERVACIÓN: EL ORIGEN DE TODO

El motor de Corify Care siempre ha sido la empatía con el paciente y con el médico. Observar de primera mano cómo los electrofisiólogos tenían que tomar decisiones críticas basándose en ma-

66

ACORYS® está ya operativo, cuenta con el marcado CE y la reciente aprobación de la FDA de EEUU⁹⁹

pas que no dan toda la información posible fue lo que impulsó la necesidad de crear una solución. **Desde Corify Care la meta no es reemplazar el catéter, sino ser su complemento perfecto**; una guía que aportara “claridad clínica” instantánea, como un Google Maps del corazón que diga dónde está la arritmia que hay que tratar.

⁹⁹ HU Gregorio Marañón (Madrid), HU Clínic de Barcelona, HU Bellvitge (Barcelona), HU Vall d'Hebron (Barcelona), HU La Fe (Valencia), HCU Lozano Blesa (Zaragoza), HU Basurto (Bilbao)



EQUIPO, KNOW-HOW Y ENTORNO: SINERGIAS EN LA FUSIÓN DE DOS MUNDOS

El éxito de Corify Care radica en su equipo, en el que se ha logrado unir dos mundos que rara vez hablan el mismo idioma: las ingenierías (de telecomunicaciones y biomédica) y la práctica clínica diaria. **Ese know-how multidisciplinar es lo que ha permitido avanzar con agilidad** en un sector tan rígido y altamente regulado como el *MedTech*.

Durante los últimos años, la constitución de un gran equipo de personas, con mucha motivación y talento, apoyado por expertos y asesores que ya se habían enfrentado con anterioridad a los mismos

retos, ha sido determinante para entender lo conseguido.

En la actualidad, **la plantilla es de 30 personas y es prioritaria la búsqueda de la igualdad de género en todos los niveles de la compañía** (un 53 por ciento de la plantilla y un 43 por ciento del equipo directivo están formados por mujeres). La política de la firma es utilizar principalmente proveedores nacionales y aplicar un compromiso firme de no causar perjuicios al medio ambiente, velando por el principio DNSH.

RESILIENCIA Y AMBICIÓN: CRUZANDO EL ATLÁNTICO

Llevar un dispositivo médico de clase IIb al mercado requiere una resiliencia extrema.

Los procesos regulatorios y la búsqueda de financiación son “valles de la muerte” para muchas start-ups. Sin embargo, la ambición nunca fue ser un proyecto local, sino llegar al mayor número posible de pacientes en todo el mundo. Desde el primer día, Corify Care diseñó una tecnología con vocación de convertirse en el estándar global. Hoy, con el marcado CE en Europa y la reciente aprobación de la FDA en EE. UU., esa ambición es una realidad.

POSICIONAMIENTO COMPETITIVO

El mercado del mapeo cardíaco está dominado principalmente por grandes multinacionales de tecnología médica (como Abbott o Medtronic), que ofrecen sistemas y navegadores de carácter invasivo. Aunque el sector empieza a ver el surgimiento de algunas alternativas no invasivas, la posición de Corify Care es altamente competitiva y diferencial. **La gran ventaja frente a la competencia radica en ser una solución completamente no invasiva** que, además, elimina la necesidad de realizar una tomografía computarizada (TAC) previa. Esta propuesta posiciona a la firma como una alternativa diferencial y de gran valor clínico: es más cómoda para

el paciente y reduce drásticamente la complejidad y el uso de recursos por parte de los hospitales. Además, aporta una perspectiva única al proporcionar información complementaria que las técnicas invasivas no logran obtener, convirtiéndose en una herramienta clave para optimizar el tratamiento del paciente.

LIDERAZGO EN LA VISIÓN APOYADO EN UNA TECNOLOGÍA ABSOLUTAMENTE LÍDER

A 5 años vista (2031), **el objetivo es que el mapeo global de Corify Care sea el estándar de referencia en las salas de electrofisiología de todo el mundo.** Esa meta conlleva alcanzar el mapeo de 10 millones de corazones en un plazo de 10 años. Trasladado a un horizonte intermedio de 5 años, esto implica una fase de aceleración comercial y una fuerte penetración en el mercado para construir la adopción clínica necesaria que permita alcanzar esa meta de escalabilidad.

A nivel tecnológico, se habrán integrado plenamente los “gemelos digitales” mediante IA, lo que permitirá simular las intervenciones antes de actuar sobre el paciente. Este hito marca un cambio fundamental en la electrofisiología. Al combinar modelos anatómicos 3D de



La aprobación de ACORYS® por parte de la FDA es un momento decisivo para el futuro de la electrofisiología⁹⁹

ANDREU CLIMENT

PHD, CEO DE CORIFY CARE

alta resolución con la actividad eléctrica en tiempo real, **el sistema ACORYS® introduce el verdadero mapeo cardíaco en cuatro dimensiones.** Esta visión instantánea de todo el corazón permite realizar procedimientos de ablación más rápidos, seguros y predecibles.

LECCIONES APRENDIDAS ÚTILES PARA EL ECOSISTEMA ESPAÑOL DE EMPRENDIMIENTO

LAS PERSONAS EN EL CENTRO

Si hay una gran lección que el recorrido de Corify Care deja al ecosistema emprendedor, es que la tecnología por sí sola no basta; **el verdadero valor reside en poner a las personas en el centro.** La innovación en salud exige cuestionar constantemente las necesidades reales de quienes están en primera línea: “¿Qué le hace falta al médico para operar con más seguridad? ¿Qué necesita el paciente para mejorar su calidad de vida?”.

Para responder a estas preguntas y superar los retos regulatorios y financieros, es imprescindible crear redes y rodearse de un equipo ganador en el que confiar ciegamente. El talento científico e investigador en España es de primer nivel mundial, pero, para que el ecosistema *MedTech* despegue definitivamente, **es necesario que todos los actores (inversores, instituciones y emprendedores) compartan esa misma visión centrada en el paciente.** Porque, en el ámbito de la salud, la innovación tiene una dimensión social incalculable: cada avance que llega al mercado supone una vida que mejora.

BUSINESS CASE

Frente a la práctica convencional (que mapea el corazón punto por punto con un catéter), Corify Care aporta velocidad y visión global. En apenas 10 minutos desde que el paciente llega a la mesa, el

sistema ACORYS® ofrece un mapa de todo el corazón en un solo latido. Esto evita tener que inducir arritmias inestables o depender de costosas resonancias magnéticas previas.

A nivel de negocio, el modelo de Corify Care es altamente atractivo para los hospitales. Impactos comprobados en hospitales.

IMPACTOS COMPROBADOS EN HOSPITALES ²

- aumento del **25% en la efectividad** de la ablación
- beneficio económico directo en el **58% de los casos analizados**
- **duplicar el número de ablaciones realizadas**
- **un ahorro neto para la institución que asciende hasta el 86%**
- optimizar el uso de la infraestructura y **evitar reprocesos**

GESTIÓN DEL RIESGO: UNA TAREA COLECTIVA

El riesgo más importante en este momento es de carácter económico. Al tratarse de una start-up que opera en un sector altamente regulado (lo que ralentiza los



Durante décadas, la especialidad ha estado limitada por un mapeo de contacto que requiere mucho tiempo y ofrece información parcial. ACORYS® cambia esta dinámica al aportar una visión global inmediata, tanto antes como durante la intervención. Esto permite a los médicos entender la complejidad del caso, definir los objetivos y actuar con seguridad desde el primer latido ⁹⁹

ANDREU CLIMENT

PHD, CEO DE CORIFY CARE

procesos de aprobación y adopción) y encontrarse apenas en la fase inicial de sus ventas, la empresa todavía no ha alcanzado el punto de equilibrio o rentabilidad. Para abordar este riesgo, el planteamiento de Corify Care se centra en optimizar la eficiencia de sus primeras operaciones comerciales para demostrar tracción en el mercado lo antes posible. Esta validación inicial de las ventas es clave para mitigar la dependencia financiera, atraer nuevas rondas de inversión y asegurar la sostenibilidad económica mientras

la tecnología se despliega a mayor escala.

CONOCIMIENTO: BASE DEL ÉXITO EN PROYECTOS MUY COMPLEJOS

Corify Care ha atraído a ingenieros, científicos y médicos bajo un mismo propósito: que ningún paciente sea operado sin que el médico tenga la imagen completa antes. **La clave principal en desarrollos tan complejos es la anticipación regulatoria y de calidad (RAQA).** En el sector *MedTech*, no se puede diseñar un producto y luego pensar en cómo cer-

² Cost-Effectiveness Mathematical Model to Evaluate the Impact of Improved Cardiac Ablation Strategies for Atrial Fibrillation Treatment* publicado en MDPI (Feb.2023)

tificarlo. Desde el día uno, el desarrollo de **ACORYS® se hizo cumpliendo las normativas más estrictas** (ISO 13485, MDR europeo, FDA). La segunda clave es la validación clínica constante con datos y conocimiento asociado a más de 3.000 pacientes.

INTERNACIONALIZACIÓN

Corify Care nació con vocación global y su posición competitiva es única como complemento perfecto para los sistemas de ablación actuales. El hito clave ha sido la reciente obtención de la aprobación de la FDA (abril 2026), lo que ha abierto las puertas del mercado más grande del mundo. Hay alianzas clínicas de primer nivel, destacando el ensayo clínico en la prestigiosa Mayo Clinic.

EVOLUCIÓN

Hace 5 años (2021) surgió como una spin-off universitaria llena de ilusión por resolver un problema, validando primeros prototipos con una financiación inicial (semilla) y empezando a gestionar los trámites regulatorios. Cero pacientes comerciales.

Hoy, con el talento, el esfuerzo del equipo, **la captación de más de 6 millones de euros en fondos públicos, 5 millones en inversión privada** y el respaldo de socios

como el Grupo Mondragón, ACORYS® es una realidad ilusionante.

A 5 años vista (2031): **El objetivo es que el mapeo global de Corify sea el estándar de cuidado en las salas de electrofisiología de todo el mundo.**

Corify Care, en suma, es un pequeño gran proyecto cargado de

compromiso y enseñanzas que merece atención y servir como referente para emprendedores/as de proyectos complejos. Lo que ha conseguido es encomiable y un enorme activo de credibilidad, pero no puede dormirse en los laureles. Necesita perseverar, crecer inteligentemente, desarrollar alianzas sectoriales y seguir contando con el apoyo de su entorno ●

ANDREU M. CLIMENT



Andreu M. Climent (Gandía, 1981) es CEO y cofundador de Corify Care. Ingeniero de Telecomunicaciones y doctor en Ingeniería Electrónica por la UPV, se especializó en electrofisiología cardíaca durante sus estancias en el Leipzig Heart Center (Alemania), la Cleveland Clinic y la Universidad de Michigan (EE. UU.), y fue Investigador Ramón y Cajal en UPV.

En 2012 se incorporó al Laboratorio de Investigación Traslacional en Cardiología del Hospital Gregorio Marañón (Madrid), donde su trabajo multidisciplinar junto a clínicos e ingenie-

ros plantó la semilla de lo que hoy es Corify Care. Tras formarse en emprendimiento a través del programa Caixa Impulse Validate, en 2019 fundó la compañía junto a María Guillem y Felipe Atienza.

Apasionado por la transferencia tecnológica y la divulgación, Andreu fue también uno de los impulsores de la iniciativa ciudadana #CienciaenElParlamento.