El médico emprendedor

Crear empresas requiere talento y saber gestionarlo

¿Tiene el médico español madera de emprendedor? En general, no resulta una buena cantera para convertirse en empresario ni para gestionar el talento. La experiencia y el conocimiento los refleja en prestigiosas revistas y pocas veces los condensa en forma de patentes. Y a la hora de emprender prefiere la consulta individual a la labor en equipo. Todo ello sorprende, pues el facultativo trabaja en un sector que, desde el punto de vista del negocio, está en alza, según se puso de manifiesto en la mesa redonda que sobre el médico emprendedor organizó MEDICAL ECONOMICS con la participación de destacados especialistas.

Gonzalo San Segundo

En el sector de la salud cada día hay más oportunidades para desarrollar iniciativas de diversa índole, nichos de negocio para los agentes ya instalados y acreditados en el mercado en forma de fusiones, adquisiciones, opas, etcétera. En este contexto surge la figura del médico emprendedor como agente inversor individual o colectivo, dispuesto a aprovechar las innovaciones en las que se ha hecho un experto o sobre las que cree que puede realizar aportaciones importantes gracias a su experiencia y conocimientos. Y empieza su camino tratando de crear una empresa para desarrollar su creatividad, sus ideas y su visión de futuro. Para ello, la gestión y apoyo a la actividad que desea emprender, necesitará todo tipo de recursos: humanos, tecnológicos, financieros y multidisciplinarios.

¿Qué características deben reunir las personas emprendedoras, concretamente en el campo de la salud? ¿Qué pasos se deben seguir cuando se tiene una idea innovadora? ¿Cómo se puede convertir en realidad esa idea o proyecto? ¿Qué oportunidades de negocio se presentan en el campo de la biomedicina y en otras actividades médico-sanitarias? ¿Cómo se puede estimular la innovación? ¿Dónde puede el médico emprendedor buscar apoyo financiero? ¿Qué papel juegan en este sentido las administraciones públicas y las sociedades de capital riesgo?

En torno a estas y otras cuestiones giró la mesa redonda que MEDICAL ECONOMICS organizó con la participación de acreditados expertos, moderados por José María Martínez y Gonzalo San Segundo, directores asociados de la revista: Juan Abarca Cidón, director general del Grupo Hospital de Madrid y presidente de Promede; Pedro Allo Pérez, socio director general de iléven M. C. & Asociados; José Luis Fidalgo Fernández, director del Programa Neotec del CDTI; Luis G. Pareras, gerente de MediTecnología Área de Incubación de Proyectos Empresariales del Colegio Oficial de Médicos de Barcelona y colaborador de esta publicación; Enrique Gargallo Santa Eulalia, propietario de la Clínica MediNorte en Valencia; José María Vergeles Blanca, director general de Formación, Inspección y Calidad Sanitarias de la Junta de Extremadura, y Julia Winter, consultora para España de Sofinnova Partners, firma de capital riesgo.

MEDICAL ECONOMICS: ¿Cómo se podría definir al médico emprendedor? ¿Cuál sería su retrato robot?

JOSÉ MARÍA VERGELES: El médico emprendedor sería aquél que tiene creatividad y capacidad para innovar en determinados aspectos de su profesión. Y, además, es muy importante que haga una buena gestión del conocimiento para ayudar a que la estrategia también sea la adecuada. Por lo tanto, yo lo definiría como estratega, creador e innovador.

ENRIQUE GARGALLO: Soy dermatólogo y nieto, hijo y sobrino de médicos, por lo que en mi familia hay una gran experiencia en este aspecto. Tratamos con humanos y ésa es la gran diferencia con respecto a otro tipo de empresas. El médico tiene que poner todos sus conocimientos en favor de los pacientes.

JUAN ABARCA: Yo también soy médico y me dedico a la medicina diariamente en el hospital. Tengo hospitales y tengo médicos. Y, como le pasa a Enrique, tampoco me encuentro totalmente identificado con el tema del valor económico de las cosas. Yo tengo servicios que a lo mejor no son todo lo rentables que deberían de ser, pero no se los quitaré nunca a un paciente. Para emprender un negocio en el sector sanitario hay que tener formación sanitaria, si no direc-

"Me parece estupendo el capital riesgo, pero creo que la mayor fuente de financiación en proyectos de salud es la donación, no con la intención de recuperar un dinero"

– Juan Abarca

Juan Abarca Cidón

DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO HOSPITAL DE MADRID

-"Hay que tumbar el mito de que sólo se puede ser emprendedor si estás formadísimo y tienes muchísimos conocimientos".

Pedro Allo Pérez

SOCIO DIRECTOR GENERAL DE ILÉVEN M. C. & ASOCIADOS

-"Para que una persona se convierta en emprendedora, además de tener experiencia o conocimiento, tiene que sentir internamente algo".

tamente, por lo menos estar bien asesorado. Lo que debe tener el médico emprendedor es paciencia, porque está en el largo plazo, nunca está en el corto, y para eso es necesario saber dónde te estás metiendo. Yo invierto en cosas que a lo mejor hoy por hoy no tienen una rentabilidad, pero hago la inversión a largo plazo.

JOSÉ LUIS FIDALGO: Mi experiencia me dice que muchas veces el mercado caracteriza al emprendedor. El mercado de la salud tiene unas características muy especiales, entre ellas el componente social del que

"Yo siempre digo que no hay problema de financiación, sino de ideas. El problema fundamental es cómo convences a alguien de que apueste por tí, por tu proyecto"

– Jose Luis Fidalgo

otros mercados carecen. Es muy importante también saber, cuando uno emprende, en qué mercado se va a meter. Una de las primeras virtudes que tiene que tener un emprendedor es el conocimiento del mercado al que se dirige. El mercado de la salud en Europa tiene otro componente muy importante: que es mayoritariamente público, lo que conlleva otras características propias. No obstante, las características del médico emprendedor pasan, como ya se ha comentado, por transmitir credibilidad, como persona y como conocimiento. Y si no tienes suficiente conocimiento, lo que tienes que hacer es rodearte de un buen equipo.

LUIS G. PARERAS: Creo que los médicos están en una posición muy buena para ser emprendedores, porque ven la necesidad clínica de primera mano y eso les da una ventaja que otros fuera del sector no tienen. Para mí, el médico emprendedor es el que entiende de verdad que la idea que ha tenido es solamente el primer paso, pero que nadie invierte en ideas, sino que invierte en su ejecución. Es un médico que no piensa sino que hace. Todo el mundo ve problemas, todo el mundo puede ver oportunidades en la práctica diaria, en el contexto del hospital, en el contexto de la medicina privada, en cualquier contexto sanitario, pero yo siento el máximo respeto por aquellos médicos que, además de ver las necesidades, realmente se arremangan e intentan hacer algo al respecto. El médico emprendedor tiene que tener talante de hacer cosas y ser consciente de que hay sitios donde no llegan sus conocimientos. Sabe mucho de lo que sabe, pero no de economía, por eso tiene que saber rodearse de un equipo y saber liderarlo de manera adecuada para que esa idea pueda llevarse a término.

JULIA WINTER: Estoy de acuerdo con mucho de lo que se ha dicho, sobre todo con la idea de que la mejor manera de montar una empresa o empezar con un proyecto empresarial es tener una visión de un problema concreto en el mercado que quieres abordar y resolver. Y este entendimiento del mercado viene sólo por haber tenido algo de experiencia en el mercado. Según mi experiencia, los médicos emprendedores que han tenido más éxito han sido los que han estado motivados por la idea de crear algo más allá de una ambición personal, bien sea de liderazgo o de enriquecimiento. El tema del dinero normalmente juega muy poco en la ambición de los que realmente quieren destacar y montar una empresa. Un proyecto va mucho más allá de su propio creador.

PEDRO ALLO: Para mí la buena noticia es que los médicos, como otros colectivos, adquieren desde el principio una formación muy específica, muy dura de conseguir. Yo creo que ésta es una condición *sine qua non*. Si no tienes lo que algunos habéis llamado experiencia, si no tienes conocimiento dentro es muy difícil fomentar creatividad, innovación y soluciones. Una segunda cuestión que favorece enormemente a este colectivo es su carisma e iniciativa individual. Y es que muchísimos médicos en el fondo son microempresarios con sus consultas a nivel individual. Pa-

José Luis Fidalgo Fernández
DIRECTOR DEL PROGRAMA NEOTEC EN EL CDTI
- "Neotec capital riesgo es una sociedad de fondos que está especializada en crear fondos por sectores, y uno de ellos es el sanitario".

Luis G. Pareras
GERENTE DE MEDITECNOLOGÍA-ÁREA DE INCUBACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES DEL COMB
-"El médico sabe mucho de lo que sabe, pero no de economía, por eso tiene que rodearse de un equipo y liderarlo adecuadamente".

ra que una persona se convierta en emprendedora, además de tener conocimiento, tiene que sentir internamente algo. Yo lo llamo momento personal, la suma de qué quiero hacer y qué quiero que mi vida sea.

"El médico, como todo profesional, se mueve por dinero. Pero, una vez que lo tiene, o le garantizas la posibilidad de tener otro tipo de desarrollo o no emprende nada"
– Pedro Allo

En ese momento personal es donde el emprendedor va a mezclar su conocimiento, su experiencia, sus relaciones, su visión, y va a ir dando forma al proyecto. Es ahí donde va a encontrar la fuerza para superar obstáculos; la intuición y la iniciativa para rodearse de un buen equipo; de buscar lo que le falta, de seguir animando. Esos elementos son los que al final te permiten desarrollar un proyecto atípico, innovador, de vanguardia, de frontera o empresarial, como queráis llamarlo. Y creo que el colectivo médico está como en una fase intermedia, con una gran creatividad, con un gran conocimiento, muy pendiente de la evolución de la tecnología y preocupándose por la gestión.

JUAN ABARCA: Para mí puede ser igual de emprendedor un médico que se rodea de un buen equipo para montar una empresa (el médico empresario), que un médico que, a raíz de su actividad en la consulta, resulta que pasados los años tiene un volumen de pacientes que le condiciona a tener un equipo; o un investigador que emprende un proyecto de investigación nada más que con un biólogo. Todos son médicos emprendedores. No creo que haya que ligarlo únicamente al tema empresarial. El sector sanitario tiene la ventaja de que el médico puede culminar con ambición. Lo que tú llamas momento personal, yo lo llamaría ambición profesional.

JOSÉ MARÍA VERGELES: Cuando me refiero a un médico emprendedor lo estoy entendiendo como una empresa, montar una empresa con rendimientos económicos; y lo estoy diciendo como un proyecto de investigación puntero que se desarrolla en un hospital y que a corto plazo no va a dar ningún resultado; o un centro de salud que a corto plazo no va a dar ningún resultado. A los médicos les consideraría de base como emprendedores sociales, y son emprendedores sociales porque se metieron en una empresa que era intentar ayudar, intentar aliviar, intentar diagnosticar, intentar, en definitiva, emprender algo. Otra cosa es si ese deseo, como decía antes Pedro, o esa ambición como decías tú, Juan, si ese momento personal lo estamos sabiendo captar para modular el equipo que necesita en cada momento y desarrollar su proyecto personal como empresa o no lo sabemos captar, tanto las organizaciones públicas como las privadas. Porque estoy seguro de que saldrían más médicos emprendedores de los que actualmente están saliendo.

LUIS G. PARERAS: Aquí lo que estamos hablando hoy (y felicidades a MEDICAL ECONOMICS por intentar estimular la innovación y el espíritu emprendedor entre los médicos) tiene que servir de algún modo para estimular en todo el tejido médico y sanitario el que los médicos sean más emprendedores. Dentro de todo el ecosistema del médico emprendedor hay muchas partes: está el capital riesgo, están los organismos públicos, las instituciones, están los médicos, las asociaciones de investigación, están los cam-

"La cantidad y calidad de artículos de investigación que publican los médicos españoles es extraordinaria, pero el número de patentes que se derivan de estos trabajos es vergonzoso"
– Luís G. Pareras

Enrique Gallardo Santa Eulalia
DIRECTOR MÉDICO DE LA CLÍNICA MEDINORTE
-"Llegó un momento en el que me dije: Enrique, o das el salto... Y de una consulta de 18 metros hemos pasado a otra de 200 metros".

José María Vergeles Blanca
DIRECTOR GENERAL DE FORMACIÓN, INSPECCIÓN Y CALIDAD SANITARIAS DE LA JUNTA DE EXTREMADURA
-"El médico emprendedor es el que tiene creatividad y capacidad para innovar y hacer una buena gestión del conocimiento".

pos tecnológicos y también, cómo no, están los hospitales. De los 26 proyectos que tenemos en el Colegio de Médicos de Barcelona, que han venido en nueve meses, hay varios de ellos que son ejemplos muy bonitos de lo que yo llamo "intraemprendedores". Es decir, un emprendedor que está dentro de un hospital y que gracias a lo que tiene alrededor ha sido capaz, él junto con el hospital, de llevar adelante una iniciativa emprendedora. Entonces, me parece que tiene mucho sentido que alguien que viene del mundo de la gestión de los hospitales esté en esta mesa, porque yo creo que la innovación puede ser estimulada y debe ser estimulada dentro del ambiente hospitalario.

"Los médicos somos malísimos emprendedores. He montado una empresa de servicios que no tiene nada que ver con patentes ni con innovación, y me considero un médico emprendedor"
– Enrique Gargallo

JUAN ABARCA: Debe de ser y no es. Creo que el médico está tomando, por fin, las riendas de su propia creatividad como emprendedor, lo sea o no lo sea. Ese salto lo han dado antes otras disciplinas, como los abogados, los economistas y los ingenieros. Son muy emprendedores por naturaleza, los médicos no. ¿Por qué? Porque tenemos nuestro instinto a lo mejor un poco atrofiado precisamente por tantas cosas que hemos estudiado durante la carrera. Hay que intentar tumbar el mito de que sólo se puede ser emprendedor si de verdad estás formadísimo y tienes muchísimos conocimientos.

ENRIQUE GARGALLO: Efectivamente, como se ha dicho todo médico es un emprendedor. Lo que pasa es que no se da cuenta hasta que tiene que ir a pagar a Hacienda. El médico que tiene su consulta privada resulta que tiene que tener un permiso del ayuntamiento, otro de la Consejería Medioambiental, y más responsabilidad. Tiene que tener un estímulo diario. Los pacientes no vienen como en la pública, hay que ir a por los pacientes, hay que innovar cosas para que el paciente venga y crearles necesidades. En mi caso, yo me había asociado en una comunidad de bienes, después pagaba un alquiler, luego me hice socio de una clínica... He pasado por diversos estadíos, y llegó un momento en el que me dije: "Enrique, o das el salto...". Y de una consulta en una superficie de unos 18 metros hemos pasado a 200 metros.

JOSÉ MARÍA VERGELES: En el sector público hay un problema y es que –no puedo callarme– vivimos en un país en donde al médico en el sector público se le tiene muy mal pagado. ¿Cómo va a ser emprendedor con 2.100 euros al mes? Ése es el problema.

"Vivimos en un país donde al médico que ejerce en el sector público se le tiene muy mal pagado. ¿Cómo va a ser emprendedor ese médico con 2.100 euros al mes?
– José María Vergeles

PEDRO ALLO: Es verdad, el médico, como todo profesional, se mueve por dinero. Pero, una vez que tiene el dinero, o le garantizas la posibilidad de tener otro tipo de desarrollo o se te acaba yendo, no emprende nada. Pero lo que tiene que tener primero es el dinero. Y creo que en el sector público se dan unas circunstancias económicas determinadas que hacen muy difícil que el médico pueda tener intenciones de emprender, porque no está económicamente cubierta la necesidad para lo que el médico se supone que tiene que ser en la sociedad.

JULIA WINTER: Hay muchos médicos (los que están llevando su consulta o clínica privada) que desde hace muchos años son emprendedores. Han montado todo un sector muy vivo y muy activo. En este sentido, los médicos ya tienen una larga historia. Pero donde no hay muchos médicos emprendedores es en el ámbito de las empresas, donde se tienen que juntar con otros y otras especialidades para desarrollar un producto; formar un equipo que genera un proceso de I+D para luego desarrollar productos; tener más roces entre médicos e investigación, farmacólogos, que puedan abordar un problema en el mercado desde dis-

Julia Winter
CONSULTORA DE SOFINNOVA PARTNERS
-"En el sector de la salud, el capital riesgo busca situaciones donde haya una posibilidad de crecimiento rápido y exponencial"

tintos ámbitos. Ahí es donde tenemos que ser más activos, sospecho.

LUIS G. PARERAS: Cuando os oigo decir que todos los médicos son emprendedores o que se gestan desde antes de estudiar la carrera, no estoy de acuerdo. Me voy a remitir a los hechos y los hechos son que la cantidad y calidad de los artículos de investigación que publican los médicos españoles es extraordinaria en los ratios europeos y, sin embargo, el número de patentes que se derivan de estos trabajos es realmente vergonzoso, está en unos niveles bajísimos. Y si miramos más allá, cuántas de esas patentes han pasado a ser empresas, entonces ya mejor ni lo tratamos. Lo debemos estar haciendo muy mal para dilapidar todo ese talento que hablábais antes. Por lo tanto, esa gestión del talento creo que sí es importante. Los médicos por naturaleza no son emprendedores. A lo mejor sí lo son en el aspecto que comentaba Julia, de que en la medicina privada que ellos conocen y en su especialidad son capaces de generar más servicios médicos. Pero todas las áreas fronteras con las ingenierías, por ejemplo, están completamente inexploradas. Son áreas donde se van a dar avances importantes en los próximos años.

Retrato robot del médico emprendedor

1. Estratega, creador e innovador.
2. Ambición profesional.
3. Talante de hacer cosas.
4. Experiencia y conocimiento de gestión.
5. Dispuesto a asumir riesgos.
6. Tener una idea que vaya más allá de uno mismo.
7. Saber a qué mercado se quiere dirigir.
8. Transmitir credibilidad como persona y conocimiento.
9. Capaz de generar valor a través de la construcción de una actividad.
10. Rodearse de un buen equipo.

ENRIQUE GARGALLO: Los médicos somos malísimos emprendedores, pero malísimos. No sabéis la gente que dice que tiene su consulta en casa, dentro de su casa, en un cuartito, la enfermera no existe, él abre la puerta, atiende el teléfono... Ojo, que también existe otro nivel. Estamos muy mal a nivel de asociación. He empezado diciendo que soy médico y después emprendedor. Tengo pacientes, no tengo clientes. Y he montado una empresa de servicios que no tiene nada que ver con patentes y con innovación, y me considero un médico emprendedor.

MEDICAL ECONOMICS: Llegados a este punto, hay que preguntarse: ¿Qué pasos tiene quedar el médico emprendedor para materializar un proyecto? ¿Dónde y cómo encontrar la financiación necesaria?

LUIS G. PARERAS: El principal problema aquí está en que el médico habla un lenguaje distinto al lenguaje del emprendedor habitual. Entonces, se necesita a alguien que haga de catalizador, de intermediario entre las ideas, por un lado, y la financiación, el mundo del capital riesgo. En este sentido, el Colegio de Médicos de Barcelona tiene un programa que, en primer lugar, intenta que el médico conceptualice bien su idea; le ayudamos a hacer un plan de negocio en relación con escuelas de negocio. En segundo lugar, tratamos de añadir valor, si es posible, a esas ideas. Y en tercer lugar, intentamos darle la mano al médico para defender sus derechos, pero también para acercarlo al sector de capital riesgo.

Cuando emprendí mi primera compañía y la desarrollé pensaba que –por esa falta de experiencia– si no tenías capital o no accedías a él tu proyecto no iba a salir adelante. Hoy he cambiado mi forma de ver las cosas porque he visualizado ese rol de una forma diferente. El capital riesgo de alguna forma lo que quiere es: "tú dime por dónde están las tuberías que yo voy a soltar el agua en ellas". Mientras que uno al final piensa que si no tengo agua para qué voy a hacer las tuberías. Es una cuestión de cambiar el *chip*.

JULIA WINTER: Si estás pensando en montar una empresa de servicios médicos, honestamente, no hay mucha diferencia con cualquier otro tipo de servicios. Tal vez la diferencia radica en el tipo de cliente, porque, si es un servicio privado, tienes un trato directo con tu cliente; si es un servicio que vas a dar al sistema sanitario público, el trato de hacer contratos con entidades públicas tiene sus matices. Por otro lado, si es un producto, ahí sí que hay una cosa en común con cualquier otro tipo de actividad basado en el conocimiento: patentar. Es la base de toda innovación en la creación de empresas en el sector de la salud.

En cuanto a financiación, me limito a hablar de lo que conozco, que es el capital riesgo. El capital riesgo tiene unos requisitos muy precisos y es adecuado pa-

"Los médicos emprendedores que han tenido más éxito han sido los que han estado motivados por la idea de crear algo más allá de una ambición personal"

– Julia Winter

ra cierto tipo de actividades, sobre todo para el desarrollo de I+D a largo plazo y con alta innovación, que es donde participamos y donde está nuestro papel. Buscamos situaciones donde haya una posibilidad de crecimiento rápido –entre 5 y 10 años– y exponencial. Con estos requisitos, luego pedimos muchos más: un plan de negocio en el que haya un entendimiento de qué problema vas a resolver para el cliente, cuál es el mercado potencial, qué equipo tienes montado para hacer el proceso de investigación, desarrollo, marketing, etcétera. Es bastante exigente lo que pedimos, pero aportamos también conocimiento del sector, muchos contactos en todos los sectores comerciales relacionados con la medicina y también muchos contactos con otros agentes financieros que pueden aportar más dinero cuando ya hemos gastado los 20 millones de euros que tenemos para cada proyecto. Nosotros siempre participamos en la administración de las empresas.

Los expertos reunidos por MEDICAL ECONOMICS debatieron acerca de las mejores oportunidades de negocio en la actualidad.

JOSÉ LUIS FIDALGO: Yo siempre digo que no hay problema de financiación, sino de ideas. La economía española está boyante en cantidad de recursos financieros. Simplemente, el problema fundamental es cómo convences tú a alguien de que apueste por tí, por tu proyecto. Todo se reduce a eso. Entonces, tú lo que tienes que saber es manejar esa situación en función de tu interlocutor. Si es un interlocutor de capital riesgo, tendrás que saber que ese señor espera una rentabilidad del 35 por ciento en los próximos, pongamos seis años. En el caso de la salud es más complicado, podríamos ir hasta diez años. Pero si tú no eres capaz de demostrar que tu negocio genera el potencial retorno exigido, olvídate, ni te molestes. De la financiación yo no me preocuparía como emprendedor. Es curioso, parece un contrasentido pero es que es así. Si tú no convences, no te preocupes de nada, nadie te lo va a dar. Si yo fuera un pequeño médico, iría al banco e hipotecaría mi piso y, con ese dinero, ampliaría la hipoteca, lógicamente para el negocio. Hay instituciones públicas que dan préstamos.

En nuestro caso, el préstamo Neotec para innovación tecnológica es un préstamo sin ningún tipo de contrapartida, pero se te exige que, por ejemplo, sobre una inversión de 60.000 euros, tú pongas un 30 por ciento. En este caso el préstamo va contra tu cifra de negocios, es decir, nosotros vamos a riesgo compartido total contigo. Si tú generas negocio, nos devuelves, a razón una cuota del 10 al 20 por ciento anual. Si no tienes ningún beneficio, no devuelves nada. Lo que hacemos es ser socios contigo y no nos metemos para nada en la gestión. Nosotros formamos siempre a los empresarios en cómo dirigirse, por ejemplo, a la gente de capital riesgo. Cada año organizamos un foro de capital riesgo de manera que durante 15 días se forma específicamente a esas personas para saber qué es lo que hay que contar y lo que no hay que contar. En cualquier caso, es siempre una relación de confianza para conseguir la financiación.

Decálogo para crear una empresa

1. Asumir el riesgo y el compromiso personal.
2. Detectar una oportunidad de negocio y verificarla con alguien externo.
3. Diseñar un plan preliminar de empresa.
4. Buscar socios adecuados a los roles descritos en el plan preliminar.
5. Hacer un plan de empresa y comprobar de nuevo la oportunidad del negocio.
6. Firmar un acuerdo de socios que cubra todos los aspectos posibles.
7. Constituir la empresa.
8. Buscar financiación adicional.
9. Incorporar nuevos socios y volver a comprobar la oportunidad de negocio.
10. Reelaborar el plan de empresa, y... buena suerte.

LUIS G. PARERAS: De los 26 proyectos que hacía mención antes, ni la cuarta parte van a ir a capital riesgo, sino que hay otras fuentes de financiación más adecuadas para ellos. Por ejemplo, el mismo programa Neotec del CDTI, u otros tipos de capitales que tienen una estructura de inversión distinta. El capital social, el capital de la administración, el público, es normalmente poco intervensionista, en el sentido de que se funde poco con las ideas. Hay ideas a las que va estupendo, hay otras, en cambio, que necesitas capital riesgo, en el sentido de que necesitas una perso-

na que entre en el consejo de administración y se siente con ellos y les abra puertas, que es un poco la labor de estas compañías.

MEDICAL ECONOMICS: En España se observa una ausencia casi total de capital riesgo especializado en el sector sanitario. ¿Qué es lo que exigen estas sociedades al emprendedor?

JULIA WINTER: El mundo de innovar y emprender en industrias relacionadas con la sanidad es bastante nuevo en España, pero también el sector del capital riesgo. Hoy en día, en el sector del capital riesgo hay muy poca gente especializada en biotecnología con experiencia. Pero esto está cambiando. Por ejemplo, en Neotec han creado un nuevo fondo de fondos precisamente para fomentar mucho más la actividad en el sector de capital riesgo y va a ser un gran cambio. Yo estoy vinculada con uno que va a ser un fondo pequeño de Sofinnova, exclusivamente para España. La idea de este nuevo fondo es entrar en exclusividad en proyectos en fase de desarrollo en el área de la biotecnología.

Los ponentes explicaron los recursos necesarios (humanos, tecnológicos y financieros) para desarrollar una iniciativa empresarial.

LUIS. G. PARERAS: La obsesión por la financiación no debería ser, desde el punto de vista del empresario, el objetivo. Yo creo que el dinero sirve para pagar la gestión, y si la calidad de la gestión no somos capaces de desarrollarla, por muy buena idea o visión creativa que tengamos, vamos a tener un gran problema. Esto es vital hasta el punto de que algunos dueños de ese dinero exigen conocer perfectamente la gestión, exigen incluso participar, exigen incluso que el promotor de la idea comprometa su propio esfuerzo, su transpiración en esa gestión, y ese es un punto clave.

Al final de toda la etapa de ser emprendedor hay que ir a buscar el dinero, por supuesto, pero hay cosas antes que son mucho más importantes que ir a por el dinero. El emprendedor español, tal como lo veo yo, tiene la idea o el proyecto, busca el capital y después monta su equipo. El emprendedor norteamericano tiene la idea, detecta si es una oportunidad de negocio, monta su equipo, hace un plan de empresa, solicita las patentes si es preciso y luego busca el dinero.

Las oportunidades de negocio están en:

* Moléculas y vacunas.
* Instrumental médico y ortopédico.
* Telemedicina y teleasistencia médica.
* Gestión hospitalaria y seguridad del paciente.
* Residencias para la tercera edad.
* *Software* de ayuda al diagnóstico.
* Cirugía menos invasiva.
* Implantología dental.
* Investigación: obesidad, cáncer, bienestar y belleza.
* Concentración de pequeñas consultas o laboratorios analíticos.

JOSÉ LUIS FIDALGO: Hemos encontrado que en la Unión Europea y en España hay un déficit absoluto de empresas de capital riesgo para financiar las etapas iniciales de un proyecto o etapas semillas. Entonces, hemos lanzado Neotec capital riesgo, sociedad de fondos que está especializada en crear fondos por sectores, y uno de ellos es el sanitario. Por ejemplo, vamos a apoyar dos o tres fondos de biotecnología salud en general y dos o tres del sector *software*. Cuando una sociedad de capital riesgo invierte en las etapas tempranas del desarrollo de un plan de empresa, éste es simplemente un papel, un papel de expectativas que no sirve para nada, porque en un papel se puede poner lo que queramos. Como se dice vulgarmente: el papel lo aguanta todo. Entonces, lo que hacemos es analizar a esa gente que te está proponiendo esas oportunidades y decir: ¿realmente estos señores serán capaces de llevar a cabo esto? Nosotros exigimos al emprendedor un grado de compromiso absoluto y un conocimiento total del sector en el que va a desarrollar su nueva actividad, y si no lo tiene, que se asocie.

JUAN ABARCA: Me parece estupendo que el capital riesgo haga una función muy importante en un momento determinado, pero hablando de salud no siempre se tiene que remunerar. Hablando de salud, anda que no se habrá invertido dinero hasta que sale una vacuna. Creo que la mayor fuente de financiación es la donación, no con la intención de recuperar un dinero.