

PlantaDoce.

ADN

Lourdes Camp: (Ventura Medical): “Emprender en salud requiere capacidad financiera para no morir en el intento”

Lourdes Camp es la consejera delegada de la *start up* Ventura Medical Technologies, una empresa familiar que inició su actividad comercial en abril de 2016 con el lanzamiento de su producto Pectus Up.

A. Escobar
19 oct 2017 - 04:55

Lourdes Camp: (Ventura Medical): “Emprender en salud requiere capacidad financiera para no morir en el intento”

Pregunta: ¿Es el sector de la salud interesante para el emprendimiento?

Respuesta: Hay mucho potencial en la industria médica a nivel de innovación. Existe una gran capacidad tecnológica en sectores como la enfermería o el sector fisioterapeuta, entre otros. Destacaría el mundo farmacéutico, porque es una industria bastante productiva desde el ámbito económico y el de la innovación y el desarrollo. Además, detrás de muchas ideas y proyectos se encuentran organismos europeos, que proporcionan ayudas para que las empresas puedan avanzar.

P.: ¿Qué ventajas presenta la industria de la salud en el ámbito emprendedor? ¿Y para los inversores?

R.: Como ventaja destacaría la investigación que las empresas, tanto el personal médico como ingenieros, llevan a cabo para que un determinado proyecto sea finalmente una realidad. La industria de la salud y de la innovación es un buen negocio donde invertir. La desventaja es el riesgo que corren las empresas esperando si el proyecto puede acabar teniendo éxito o no. Emprender en salud es un proceso largo que requiere tener una gran capacidad financiera para no morir en el intento.

P.: ¿Cuáles son las barreras, los hándicaps de entrada en este sector?

R.: La estructura inicial para iniciar un proyecto muchas veces es la mínima. Lo importante es tener un buen proyecto para que tengas más facilidades y recursos

1/2

<https://www.plantadoce.com/adn/lourdes-camp-ventura-medical-emprender-en-salud-requiere-capacidad-financiera-para-no-morir-en-el-intento>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

económicos para poder desarrollarlo.

P.: ¿Quién lidera la innovación a nivel empresarial en la industria sanitaria en España?

R.: El liderazgo está en las fundaciones de innovación. Cada grupo hospitalario grande cuenta con fundaciones que tienen la capacidad de captar y valorar las ideas de sus profesionales, la capacidad de buscar empresas que apuesten por la innovación médica, de hacer acuerdos de transferencia de tecnología sanitaria con compañías.

“En los últimos años ha habido un gran crecimiento de ‘spin offs’ dentro del sector sanitario”

P.: España ha vivido en los últimos años un boom de *start ups*. ¿También en la industria sanitaria? ¿En qué subsectores destaca dentro de salud?

R.: En los últimos años ha habido un gran crecimiento de *spin offs* dentro del sector sanitario, en el ámbito de la docencia en las universidades y en el ámbito empresarial. Destaca el sector *farma* y también compañías especializadas en desarrollo de tecnologías médicas. Con Internet, han surgido muchas *apps* tecnológicas que han ayudado y ayudan a mejorar la salud de las personas.

P.: ¿Cuál es el papel de las grandes y de las pequeñas empresas en este sector? ¿Y el de las administraciones?

R.: El papel de las administraciones es crucial para que las pequeñas empresas puedan desarrollar sus proyectos con asesoramiento y financiación detrás. El papel de las grandes empresas es que continúen generando riqueza económica en el país.

P.: ¿Existe una fuga de talento de profesionales especializados en I+D en el sector de la salud?

R.: Hay muchísimo talento en España. No obstante, muchos profesionales expertos en ingeniería biomédica están siendo contratados por grandes empresas como comerciales de producto. Muchos optan por salir fuera a estudiar másteres o posgrados y otros buscan una oportunidad laboral en el extranjero.