

ENTREVISTA



CRISTINA CALDERER

Lourdes Camp:
“Dels hospitals catalans en surten grans idees, però cal saber gestionar-les bé”

→ CONSELLERA DELEGADA DE VENTURA MEDICAL, 'START-UP' ESPECIALITZADA A DESENVOLUPAR TECNOLOGIES MÈDIQUES

Ventura Medical va néixer arran de l'aposta ferma d'una empresa vinculada al món de l'automoció. El 2008, la companyia B Ventura es va adonar que tenia un problema: tot i que el negoci de components de precisió per a frens li anava d'allò més bé, no creixia en capacitat d'innovació. És cert que l'empresa comptava amb una oficina tècnica molt potent, però també que el tipus de producte que fabricava no li deixava marge per innovar: les grans empreses d'automoció a qui venien ja tenien els seus propis equips d'investigació. Va ser en aquest moment quan, després d'una reunió amb els enginyers de l'em-

presa, B Ventura va decidir canalitzar l'esperit emprenedor de la seva plantilla enganant un procés de diversificació de la companyia.

I en aquest moment, B Ventura va decidir aterrar al sector dels dispositius mèdics a través de la creació de Ventura Medical. Exacte. Després de fer diversos estudis de mercat van concloure que aquest era el sector on podrien aprofitar més les seves capacitats. Amb l'ajuda d'AACCIÓ van començar a buscar projectes trucant a la porta d'universitats, d'hospitals i de diversos centres de recerca. La voluntat de l'empresa era crear un petit

equip d'emprenedors que busquessin –o creessin– idees innovadores aplicables al sector de la salut amb l'objectiu d'aconseguir portar-les al mercat. I així va ser: dos anys més tard, el 2010, es va crear Ventura Medical.

Però, en canvi, no van començar a comercialitzar el seu primer producte fins a l'any passat. I, de fet, és l'únic que tenen en cartera. Per què?

Quan al sector dels fàrmacs es troba un producte que funciona, l'empresa es fa d'or de seguida. El sector dels *medical devices*, en canvi, és molt més lent. Per sort, hem tingut el finançament de B Ventura, que ha actuat com el nostre *business angel* particular. El nostre objectiu és arribar a oferir un bé a la població, que els apporti un benefici però que a nosaltres també ens apporti ingressos per, com a mínim, poder-nos mantenir. Pel camí hem tancat la porta de projectes boníssims però que, a l'hora de la veritat, no haurien tingut recorregut al mercat. I si llances al mercat un producte així, intentar competir amb les grans multinacionals no té cap sentit. Dels hospitals catalans en surten grans idees, però cal saber gestionar-les bé. A Catalunya ho fem. Per això hem creat un bon sector per invertir.

¿Aspiren a esgarrapar mercat a les grans empreses del sector? Ens miren de reüll. De fet, actualment al mercat hi tenim un producte anomenat Pectus Up i que va enfocat a millorar el tractament del *pectus excavatum*, una patologia causada pel creixement irregular dels cartílags que uneixen les costelles per l'estèrnum. Les grans empreses del sector també comercialitzen solucions, però algunes es comencen a posar en dubte pels índexs de mortalitat que presenten. Nosaltres tenim un producte més bo de cara al pacient i el metge.

I ja han començat a vendre a fora. Sí. Ja venem a França, estem en contactes avançats amb el Regne Unit i preveiem irrompre de manera imminent a Colòmbia. —**Marc Amat**

I ja han començat a vendre a fora. Sí. Ja venem a França, estem en contactes avançats amb el Regne Unit i preveiem irrompre de manera imminent a Colòmbia. —**Marc Amat**

ÒPERA INAUGURAL DE LA TEMPORADA DEL LÍCEU

LA TRAÏCIÓ.
POSA'T LA MÀSCARA
I VINE AL BALL.

VERDI

07 — 29 | OCT

Un ballo in maschera

20¹
Liceu
Opera
Barcelona

PASSIONS
QUE ET
MARQUEN

liceubarcelona.cat | 902 787 397