

B

esperit innovador



El sector industrial pot crear i desenvolupar nous dispositius mèdics establint aliances estratègiques amb els centres sanitaris.

BIO Ramon Ventura és el director general de Biventura, una empresa industrial familiar que es va fundar l'any 1970, de manera que compta amb més de 42 anys d'experiència en el sector, concretament en la fabricació de components mecànics d'alta precisió i qualitat a nivell global per a les empreses més importants del sector de l'automobil·lar i aeronàutica principalment, tant nacionals com internacionals. Aret d'una idea del Dr. Bardají, cirurgià de la Corporació Sanitària Parc Taulí, les dues parts han desenvolupat i comercialitzat un dispositiu innovador per corregir una malformació del tórax.

Com va sorgir la iniciativa d'obrir una nova línia de negoci en el sector sanitari, sent una empresa que ve d'un sector tan diferent?

Després de més anys en el sector de l'automobil·lar i davant la necessitat de mantenir el nivell de qualitat al màxim i ser altament competitives en aquest sector, l'empresa s'ha sotmès a una contínua actualització tecnològica i a una forta inversió en projectes dinàmics de desenvolupament intern.

Per poder mantenir el nivell que exigeix el mercat internacional, l'empresa havia de comptar amb un alt grau de professionalització i amb un equip de professionals altament qualificats i especialitzats

en diferents disciplines.

Ben posicionats en el mercat automobil·listic i amb una gran inquietud a nivell de la direcció però també, i molt important, dels professionals d'R+D+i de l'empresa, vam iniciar una nova estratègia empresarial de diversificació, de recerca de nous productes i de nous mercats. Després de mesos de treball intensiu de debat i d'obrir el mercat es va decidir orientar els esforços a la innovació en el sector salut. Amb la intermediació d'ACCIO, competitivitat per l'empresa, de la Generalitat de Catalunya, ens vam posar en contacte amb la Fundació Parc Taulí i amb el Dr. Bardají, d'on va sorgir l'acord per desenvolupar el projecte del Pectus Excavatum,

iniciant-se un procés de col·laboració molt consistent entre les dues institucions.

L'any 2010 Biventura crea l'empresa BV Medical Technologies, de la qual Lourdes Camp és la gerent, destinada a desenvolupar projectes innovadors com aquest que aportin solucions tecnològiques en el camp de la salut, amb el compromís d'arribar a la fabricació i comercialització dels productes.

Quina experiència li ha aportat a Biventura inventar-se en aquest projecte?

D'entrada hem de dir que l'experiència ha estat molt positiva, que ens ha permès conèixer un sector molt diferent al món

industrial i visualitzar com professionals de la recerca, de la salut i de la enginyeria es poden complementar per desenvolupar la innovació en l'entorn sanitari.

Aquest projecte ens demostra com empreses del sector industrial podem crear i desenvolupar nous dispositius mèdics, a partir de les nostres capacitats tècniques i comercials, establint aliances estratègiques amb els centres sanitaris.

Què esperaves de la vostra relació amb el Dr. Bardají durant la creació d'un producte que aportarà un benefici significatiu pel pacient?

Desobediència, l'entusiasme i la capacitat inventiva del Dr. Bardají, que sumat a la inquietud i l'esperit innovador dels nostres professionals i a l'estret vincle que s'ha establert entre ells, hem aconseguit que un acord formal de col·laboració es convertís en una relació de confiança i de respecte mutu entre els professionals de les dues empreses.

Què creia que li ha portat a una empresa com Biventura treballar en col·laboració amb un hospital per crear un nou producte?

Comprovar com una idea es pot convertir en un producte innovador que dóni solució a un problema o necessitat inicial que atreu amb èxit al mercat en benefici de la salut, ha estat una experiència molt gratificant.

Aquest projecte també ens ha demostrat com una empresa com la nostra és capaç de cobrir totes les etapes dels projectes d'innovació en el sector sanitari, des de fer estudis de mercat, desenvolupament de prototips de recerca i posterior prototipo comercial, fins a la fabricació del



producte i posterior comercialització.

"El fet que els centres sanitaris tinguin el suport d'empreses com la nostra permet aconseguir que una idea es pugui convertir en un producte d'èxit al mercat"

Què han de fer els hospitals per fomentar aquestes col·laboracions? I les empreses?

Per nostre projecte ha estat fonamental el fort vincle entre la Fundació i Hospital i com les idees que sorgien dels professionals assistencials tenen el suport tècnic dels professionals de les unitats de recerca i innovació.

Creiem que, d'una manera conjunta, els centres sanitaris i les unitats d'innovació que hi estan vinculades han de dinamitzar la capacitat d'inversió dels professionals dels seus centres, assessorant-los en

les seves propostes, fomentant espais de generació d'idees i oferint-los la possibilitat que una idea es pugui convertir en un producte d'èxit al mercat.

El fet de tenir el suport d'empreses com la nostra permet aconseguir aquestes fites, assessorant tecnològicament als professionals, detectant millores en el funcionament dels seus equips, dient a terme estudis de viabilitat o propostes de millores de les idees prèviament existents i, el més important, permetent que el producte resultant es pugui fabricar i comercialitzar.

I fet que fa a les empreses, creiem que s'han de buscar canals de connexió amb els centres sanitaris que coneguin les seves necessitats i les convertint-les en productes de valor pels pacients.