

Entrevista a Rosendo Garganta , Director general y fundador de Devicare en Biocat

A Rosendo Garganta el espíritu emprendedor le viene de pequeño: proviene de una familia de empresarios en el ámbito de la salud.

En 2012 fundó [Devicare](#), una *start-up* de *medtech* que trabaja para mejorar la calidad de vida del paciente crónico y que quiere ser una empresa líder en el autocontrol y la atención remota de enfermedades crónicas. Actualmente tienen dos líneas de negocio plenamente funcionales, una para el [autocontrol de litiasis](#) como las piedras en el riñón, y otra para el [autocontrol de tratamientos anticoagulantes](#) orales como el Sintrom® o el Aldocumar®.

¿Por qué quisiste ser emprendedor?

Porque no conozco otra cosa. En mi familia todos somos empresarios desde hace muchas generaciones. Pequeños empresarios, pero con negocios propios solventes entre Cuba y Cataluña, y siempre en tecnología y/o en salud. Era mi camino natural, supongo que cuando recibes una educación como ésta desde pequeño no te planteas otra cosa. Yo siempre he querido tener mi propia empresa.

¿Cuál ha sido la decisión estratégica más importante que has tomado hasta ahora?

Probablemente la decisión estratégica más importante ha sido llevar hasta el mercado una tecnología microsensórica del CSIC que estaba muy verde, pero que ahora nos permite desarrollar dispositivos médicos para el autocontrol de muchas enfermedades crónicas y convertirnos en una empresa invertible y atractiva para el Capital Risk y la Big Pharma.

¿Cuál es el mejor consejo que te han dado?

No sabría decirlo. Me han dado muchos buenos consejos y he leído muchos otros. Pero si me tengo que quedar con uno, sería con la frase de Nolan Bushnell (fundador de Atari): “El verdadero emprendedor no es un soñador, sino un ejecutor”. Esta frase siempre me recuerda que las ideas no valen nada en las *start-up* y que me tengo que centrar en la ejecución: la gestión de las personas del equipo, la gestión de los proyectos, la gestión de los procesos, la gestión de la tesorería y la gestión de los clientes.

¿Y ahora qué? ¿Qué metas te has marcado alcanzar a corto plazo?

A corto plazo tenemos que cerrar una ronda de inversión Serie A, la primera tras el *seed capital* con nuestras 3Fs (*family, friends and fools*). Con esta inversión pretendemos hacer un buen lanzamiento de nuestras unidades de negocio en el mercado nacional en 2016, y

prepararnos para la exportación a mercados internacionales a partir del 2017.

Puedes leer la entrevista original

en: [http://www.biocat.cat/es/puntos-de-vista/startup-generation-rosendo-garganta-las-ideas-no-valen-nada-en-las-startup-debes-centrarte-en-la-ejecucion\[:en\]\(ESP\)](http://www.biocat.cat/es/puntos-de-vista/startup-generation-rosendo-garganta-las-ideas-no-valen-nada-en-las-startup-debes-centrarte-en-la-ejecucion[:en](ESP)

Entrevista a Rosendo Garganta , Director general y fundador de Devicare en Biocat

A Rosendo Garganta el espíritu emprendedor le viene de pequeño: proviene de una familia de empresarios en el ámbito de la salud.

En 2012 fundó [Devicare](#), una *start-up* de *medtech* que trabaja para mejorar la calidad de vida del paciente crónico y que quiere ser una empresa líder en el autocontrol y la atención remota de enfermedades crónicas. Actualmente tienen dos líneas de negocio plenamente funcionales, una para el [autocontrol de litiasis](#) como las piedras en el riñón, y otra para el [autocontrol de tratamientos anticoagulantes](#) orales como el Sintrom® o el Aldocumar®.

¿Por qué quisite ser emprendedor?

Porque no conozco otra cosa. En mi familia todos somos empresarios desde hace muchas generaciones. Pequeños empresarios, pero con negocios propios solventes entre Cuba y Cataluña, y siempre en tecnología y/o en salud. Era mi camino natural, supongo que cuando recibes una educación como ésta desde pequeño no te planteas otra cosa. Yo siempre he querido tener mi propia empresa.

¿Cuál ha sido la decisión estratégica más importante que has tomado hasta ahora?

Probablemente la decisión estratégica más importante ha sido llevar hasta el mercado una tecnología microsensórica del CSIC que estaba muy verde, pero que ahora nos permite desarrollar dispositivos médicos para el autocontrol de muchas enfermedades crónicas y convertirnos en una empresa invertible y atractiva para el Capital Risk y la Big Pharma.

¿Cuál es el mejor consejo que te han dado?

No sabría decirlo. Me han dado muchos buenos consejos y he leído muchos otros. Pero si me tengo que quedar con uno, sería con la frase de Nolan Bushnell (fundador de Atari): “El verdadero emprendedor no es un soñador, sino un ejecutor”. Esta frase siempre me recuerda que las ideas no valen nada en las *start-up* y que me tengo que centrar en la ejecución: la gestión de las personas del equipo, la gestión de los proyectos, la gestión de los procesos, la gestión de la tesorería y la gestión de los clientes.

¿Y ahora qué? ¿Qué metas te has marcado alcanzar a corto plazo?

A corto plazo tenemos que cerrar una ronda de inversión Serie A, la primera tras el *seed capital* con nuestras 3Fs (*family, friends and fools*). Con esta inversión pretendemos hacer un buen lanzamiento de nuestras unidades de negocio en el mercado nacional en 2016, y prepararnos para la exportación a mercados internacionales a partir del 2017.

Puedes leer la entrevista original

en: <http://www.biocat.cat/es/puntos-de-vista/startup-generation-rosendo-garganta-las-ideas-no-valen-nada-en-las-startup-debes-centrarte-en-la-ejecucion>