

Devicare ha sido una de las compañías invitadas en la *Lessons Learned* de la asociación de empresas [CataloniaBio](#) y [Biocat](#), celebrada el día 29 de noviembre en Barcelona, para explicar su estrategia de negocio y las lecciones aprendidas desde que se fundó en 2012.

El debate giró entorno a la convergencia entre los sectores biofarmacéutico y de la tecnología médica (*MedTech*) para **aportar soluciones innovadoras y efectivas** a las principales **enfermedades mundiales**. Si bien hasta hace poco tiempo estos dos sectores tenían vidas paralelas, su *unión* se ha convertido en una tendencia global que despierta el interés de la industria farmacéutica e inversores.

Medicina personalizada y apoderamiento del paciente

El secretario general de CataloniaBio, Melqui Calzado, puso el foco de atención en el paciente que “cada vez pide una atención más personalizada y más apoderada, y esto implica que la industria debe ponerse de acuerdo y adaptarse a esta convergencia”.

En este terreno, Devicare es pionera. Rosendo Garganta, fundador y CEO de la empresa, señaló que “hemos borrado la frontera entre el **desarrollo de medicamentos, suplementos alimenticios y dispositivos médicos**”. “En salud se piden soluciones y servicios con resultados reales y medibles” añadió “y para ello Devicare combina de forma disruptiva la biotecnología, la tecnología médica y la IT”.

El resultado hasta hoy han sido dos soluciones *first-in-class* que ya están en el mercado y que **facilitan al paciente autocontrolar** de forma monitorizada su enfermedad crónica urológica ([Lit-Control](#)[®]) y el INR si toma anticoagulantes orales ([Tao-Control](#)[®]). Gracias al autocontrol, los pacientes pasan menos días en el hospital, reducen las visitas ambulatorias y en emergencias, y además reportan mejoras en su salud como ya están demostrando centros de referencia como el [Stanford Patient Education Research Center](#) o el [University of Illinois Hospital](#) en Chicago, por citar dos ejemplos.

El 2017 está siendo para Devicare un año de crecimiento a escala nacional e internacional con acuerdos de distribución de sus productos en países como México, Colombia, Francia y el Reino Unido.

Recomendamos leer la crónica completa en el [web de CataloniaBio](#).