



Albert Arnó. / CONSUELO BAUTISTA

CATALUÑA EMERGENTE / Albert Arnó

“Me encanta hablar con la competencia”

MONTSE MILIAN, Barcelona
Albert Arnó (Lleida, 1970) es licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Barcelona (1994), doctor en Medicina Interna e impulsor de Onmedic Networks, fundada en el año 2000. La suerte y la proximidad hicieron que uniera el conocimiento médico al informático, su idea de negocio tomó forma de manera autodidacta y una gran seguridad consiguió que lo abandonara todo para entregarse a su proyecto.

Pregunta. ¿Qué es Onmedic Networks?

Respuesta. Es una compañía que nace en el año 2000 para unir ciencia y tecnología. Haciendo investigación te das cuenta de que existen muchas necesidades tecnológicas. Pero los médicos no saben qué posibilidades informáticas existen, los informáticos no conocen las demandas tecnológicas de los médicos y, los unos por los otros, la casa sin barrer.

Inicialmente estaba muy enfocada al ensayo clínico *on line*. Sin embargo, cada vez nos estamos abriendo más a otras facetas, como la creación de páginas *web* de hospitales o laboratorios, porque conocemos sus requerimientos, o la consultoría, que, aunque no es nuestro objetivo, nos la solicitan nuestros clientes.

P. Usted aún medicina e informática.

R. Yo estaba en un hospital haciendo mi tesis sobre el sida y trabajaba en el análisis de las mutaciones y la resistencia del VIH. Las variables estaban publicadas por escrito, pero no informatizadas, y me hice un programa. Desde el punto de vista de la arquitectura de *software*, es uno de los más sencillos que he hecho en mi vida. Una vez acabado, y sin ningún tipo de idea de negocio, pensé que quizá allí tenía un mercado.

P. ¿Cómo aprendió a hacer programas?

R. Por una cuestión de suerte y proximidad física. Estuve en un laboratorio de Cardiología Molecular en Houston (EE UU) situado al lado del Departamento Informático de la Universidad. Yo tenía

tiempo libre, me hice amigo de los que trabajaban allí y aprendí con ellos. Y empecé a ver qué posibilidades de negocio había.

P. ¿Fue fácil crear su propia empresa?

R. En absoluto. El principal problema fue que yo tenía formación médica, pero no sabía qué era un plan de empresa. Busqué en Internet cómo se hacía y lo fui trabajando con tiempo, buscando la opinión de otras personas, hasta que fue lo suficientemente sólido. Visité varias empresas de *venture capital* hasta que en una de ellas me dijeron: “Tu idea es buena y seguramente tú eres la persona más adecuada para llevarla a cabo, pero hasta que no te lo creas y apuestes por ella, nadie lo creará por ti”.

P. ¿Y usted qué hizo?

R. Me di cuenta de que tenía razón. Dejé mi trabajo, que me gustaba, y me lancé a montar mi empresa sin ningún producto acabado y sin ningún cliente. Empecé a visitar laboratorios para encontrar clientes y al poco tiempo Innova 31, una empresa de *venture capital*, invirtió en nosotros y ha sido compañera de viaje hasta hace unas semanas, cuando compramos su parte.

Datos

- Onmedic Networks es una empresa especializada en las nuevas tecnologías que ofrece un asesoramiento global al sector médico-farmacéutico y de la salud.
- Entre los años 2003 y 2005, el sector en el que figura sufrió una crisis por un cambio en su regulación que frenó la realización de estudios. Este año facturará un millón de euros.
- Su plantilla oscila entre 15 y 20 personas.

P. ¿Y no buscó subvenciones?

R. En general, la sociedad de hoy en día tiende a identificar el ser emprendedor con una profesión. El emprendedor tiene una idea y la Administración debe patrocinarla. Yo digo: si tienes una idea, trabájala, y si es buena, tendrá éxito. Y si necesitas un impulso inicial, debes buscarlo en el mercado privado.

P. ¿Participa en alguna red de emprendedores?

R. Sí, estoy en algunos foros. Por ejemplo, soy miembro de la Junta de Barcelona Breakfast desde sus inicios y uno de los fundadores del Fórum Catalán de Información y Salud. Me encanta hablar con la competencia, no para pactar precios, sino para compartir experiencias y hablar de nuestros problemas. Es sano. También somos impulsores de cinco redes de médicos en España y alguna de farmacéuticos.

P. El trabajo en red es una de sus especialidades.

R. Nuestro valor no es tanto la creación de herramientas como el conocimiento sobre su uso y sus aplicaciones. Las herramientas por sí solas las podríamos subcontratar y no pasaría nada. Nunca compito por precio, sino por calidad. Tenemos pocos clientes para poderles ofrecer el trato que se merecen.

P. ¿Para qué sirve la innovación?

R. Es necesaria para crecer.

P. ¿Y para llegar a otros países?

R. A pesar de que nuestro mercado todavía es principalmente nacional, hemos terminado un proyecto que se ha vendido a 26 países, incluidos Japón y Estados Unidos. También trabajamos en Portugal y en Alemania.

P. ¿Qué futuro imagina para Onmedic Networks?

R. Ahora que vuelve a ser de un socio único, se abre la posibilidad de buscar nuevos socios. Y todavía nos queda mucho por hacer en el sector farmacéutico y en el de los hospitales, donde hemos abierto un mercado, que antes no existía, en el que se puede compartir todo el conocimiento médico *on line*.