


[English](#) | [Español](#)

Notícies



Ricard Munné: "L'emprenedor ha de reflectir la idea en un pla de negoci creïble"

 21.05.2009 | [0 comentaris](#)


D'start up a líder mundial en la producció (a Catalunya) d'actius per a la indústria cosmètica i farmacèutica. El director general corporatiu del grup Lipotec, Ricard Munné, ha explicat l'experiència d'una empresa que va néixer el 1989 a la incubadora de Barcelona Activa i que avui té un equip de gairebé 300 treballadors i una facturació de 40 milions d'euros anuals. Ha estat en el marc del [Dia de l'Emprenedor](#), els dies 20 i 21 de maig a Barcelona, dins l'espai *Emprenedors en expansió*. La periodista Cristina Fongivell del diari *Expansión* ha conduït l'entrevista.

Cristina Fongivell (CF)– Quins consells donaria a un emprenedor a l'hora de crear la seva empresa?

Ricard Munné (RM)– Primerament, que planteji una idea (més ciència) i la reflecteixi en un pla de negoci creïble i sòlid que li permeti buscar finançament i, en segon lloc, que es rodegi d'un equip professional, no només científic, ja que és el que li donarà credibilitat al negoci.

CF– Quines dificultats tenen les empreses biotecnològiques respecte altres sectors?

RM– Que és una activitat complicada de transmetre als agents financers i a vegades, fins i tot, a l'Administració, tot i que si llavors té èxit el creixement pot ser exponencial.

CF– Quines dificultats de finançament ha tingut Lipotec?

RM– Vam entrar al mercat amb autofinançament. El segon pas va ser optar a ajudes públiques. Ara, amb GP-Pharm tenim dificultats per trobar finançament, però és cert que cada vegada hi ha més actors i més interès.

CF– Tenim menys ajuda que en altres països?

RM– Si l'aposta de país és la biotecnologia, necessitem més ajuda.

CF– Per quins mercats recomana començar?

RM– Nosaltres vam començar pels que geogràficament són més propers. Avui exportem el 40% de la cosmètica als EUA. Allà vam buscar un distribuïdor, cosa que no és fàcil quan ets una empresa petita, i segons la nostra experiència podem dir que els primers anys funciona bé i que més endavant et plantejes una filial per millorar el servei.

CF– Si una biotec espanyola vol portar un directiu europeu cap aquí, el salari serà un inconvenient?

RM– Segurament sí. Nosaltres hem aconseguit portar executius d'Europa venent-los el projecte, la il·lusió, donant-los incentius i transmetent-los que estaran a prop d'on es prenen les decisions.

CF– Com veu el sector a l'Estat espanyol?

RM– Bé, s'està tenint presència pública, s'estan creant empreses... Amb els problemes propis d'un sector jove. Sóc optimista i crec que es convertirà en un sector important.

CF– Hem de fomentar les aliances entre empreses?

RM– Fins ara no s'ha fet massa ni al sector biotecnològic ni al farmacèutic, però és una bona solució per diversificar i reduir riscos en empreses que tinguin un o dos productes al mercat.

CF– Són de les poques empreses amb planta de producció pròpia?

RM– La nostra tecnologia requeria un sistema que només es podia fer a Canadà. Vam veure que per fabricar els nostres lots d'assajos no ens donaven seguretat en l'entrega, per tant, ens vam plantejar crear la nostra planta a Catalunya. És una planta única a l'Estat espanyol i només n'hi ha dues a Europa, de manera que quan vam prendre la decisió de crear-la vam pensar de vendre-la a tercers. Sabíem que passaríem uns anys fins que no tindríem una molècula al mercat i això ens està ajudant a finançar-la.

Comentaris

Enviar nou comentari

 El teu nom: *

 E-mail: *

 Assumpte:

 Comentari: *

 Codi: * 
[Reproduir en audio](#)

Escriu els caràcters que veu a la imatge de dalt, si no els pots llegir recarregui la pàgina per que es generi una altra imatge.

