

---

# PlantaDoce.

---

ADN

## Damià Tormo (Columbus): “En España hay buena investigación, pero poca transferencia”

El fundador de Columbus Venture Partners opina que “los proyectos que están fuera de los laboratorios no siempre son los mejores”. Bajo esta idea, defiende la necesidad de que científicos e inversores establezcan mayores alianzas para que las investigaciones que se están realizando terminen llegando a los centros sanitarios.

Albert Cadanet  
7 feb 2019 - 04:58

Damià Tormo (Columbus): “En España hay buena investigación, pero poca transferencia”

Damià Tormo es licenciado en Ciencias Biológicas por la Universitat de Valencia y doctorado en Inmunología y Genética Molecular por la Universidad de Bonn (Alemania). Tras ocupar un puesto como investigador en la Universidad de Michigan y en el Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas (Cnio), Tormo fundó en 2011 Restaura Biotech, una empresa especializada en el uso de técnicas biotecnológicas para la restauración y conservación de bienes artísticos. Actualmente es miembro del consejo administrativo de BiOncotech Therapeutics y gestor del fondo de capital riesgo Columbus Venture Partners, especializado en el negocio de la salud.

**Pregunta:** Empezó su carrera dedicándose a la investigación científica para terminar especializándose en la parte empresarial. ¿Por qué decidió dar ese paso?

**Respuesta:** Si no empezaba proyectos por mi cuenta, nunca se produciría una transferencia de resultados del laboratorio a los pacientes. Todas las investigaciones quedaban en publicaciones, algo que ocurre muy a menudo en la ciencia española. Tomando decisiones como esta, existen muchas más posibilidades de trasladar tus proyectos a las clínicas. En España hace falta este perfil de persona, porque se está haciendo muy buena investigación pero hay muy poca transferencia.

---

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/damia-tormo-columbus-en-espana-hay-buena-investigacion-pero-poca-transferencia>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

---

---

# PlantaDoce.

---

**P.:** ¿Es un problema que ocurre sólo en España o también en otros países?

**R.:** En España estamos un poco peor que en otros países. Muchas veces es por un tema cultural. Cuando un emprendedor científico quiere trasladar a los centros sanitarios su idea y no triunfa en la primera vuelta, esto se percibe como un fracaso. En la cultura anglosajona, en cambio, este primer fracaso se valora como una buena experiencia, que te dará más opciones de triunfar en la segunda vuelta. A pesar de todo, España sigue representando una gran oportunidad: hay muy buenos científicos y muy buena ciencia. Sólo hace falta que los científicos reciban asesoramiento desde el principio para que todo salga bien.

**P.:** ¿Qué impide que algunos proyectos en España salgan a la luz?

**R.:** Existen varios factores a tener en cuenta. Las oficinas de transferencia podrían estar un más profesionalizadas, la política fiscal para invertir en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) en España podría ser más atractiva y los proyectos deberían tener una visión más internacional. También se necesita una política a todos los niveles donde la innovación sea fundamental para la economía, y con los Presupuestos del Estado se ve claramente que no es la prioridad número uno.

**“En la cultura anglosajona, el primer fracaso se valora como una buena experiencia, mientras que en España es algo negativo**

**P.:** ¿Con qué dificultades se encuentran los emprendedores científicos para convencer a los inversores?

**R.:** Muchas veces, el mejor proyecto se encuentra dentro de un centro de investigación y no sale de ahí. Hay algunos científicos que sienten el proyecto como algo muy personal y los inversores encuentran difícil trabajar con ellos. Es muy importante que el equipo científico escuche. En ocasiones hemos abandonado iniciativas por incompatibilidades con la dirección científica. El equipo humano puede marcar la diferencia ante la expansión de un proyecto científico, más allá de las cuestiones técnicas.

**P.:** ¿Qué consejos daría a los inversores y al equipo científico para establecer mejores acuerdos de colaboración?

**R.:** A los inversores les diría que los equipos científicos necesitan ayuda. No pueden esperar simplemente a que todas las cosas estén hechas. Eso sí, con una buena base se pueden conseguir grandes cosas. A las empresas, por otra parte, les diría que escucharan a sus nuevos socios, porque muchas de sus ideas tienen un razonamiento

---

# PlantaDoce.

---

detrás que pueden ayudar enormemente al desarrollo del proyecto. Quizá los resultados no se vean ahora, pero en años se notará el progreso.

**P.: ¿Existe un déficit de conocimiento en materia económica en las facultades de Medicina?**

**R.:** No sólo en las facultades de Medicina, sino también en las de Biología, Química o Farmacia. Nuestro sistema educativo está muy enfocado a que los estudiantes terminen ejerciendo la profesión, pero también sería muy importante darles una visión más amplia.

**“El equipo humano puede marcar la diferencia ante la expansión de un proyecto científica, más allá de las cuestiones técnicas”**

**P.: En los últimos años, el número de *start ups* en el sector de la salud se ha disparado. ¿Todas las pequeñas empresas nacen con la aspiración a ser compradas por una gran compañía o hay algunas que están decididas a emprender su propio camino?**

**R.:** Es muy difícil que una empresa que aporta fármacos pueda aportarlos a nivel comercial, ya que se necesita una infraestructura muy compleja. En el ecosistema actual, las grandes farmacéuticas compran innovación a las *start ups* y, gracias a su amplia red comercial, pueden hacer llegar el producto a todo el mundo. En otros sectores como la biotecnología, una empresa tiene más posibilidades de cubrir todas las fases para comercializar su producto, pero en ámbitos como el desarrollo de fármacos es muy difícil que una *start ups* pueda recorrer todo el camino.

**P.: ¿Os preocupa que se haya establecido esa tendencia?**

**R.:** Las farmacéuticas se encuentran en una situación inversa. Necesitan mucha innovación porque sus productos se quedan sin patente. Además, es mucho más caro intentar innovar dentro de un mercado tan grande. Se ha creado una estructura donde ambas partes se necesitan, algo que no considero que sea un problema.