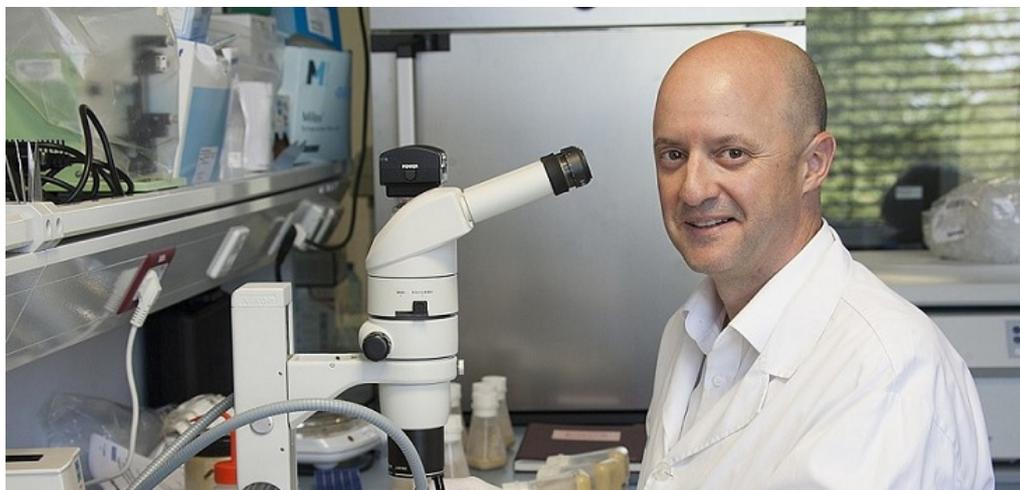

PlantaDoce.

ADN

Pere-Joan Cardona (Manremyc): “Falta un caso de éxito en salud en España para que la gente vea las capacidades del sector”

El consejero delegado de Manremyc considera que el ecosistema de la salud en distintas zonas de España ha tomado fuerza y defiende que la llegada de un producto disruptivo al mercado desarrollado por una compañía española “permitiría visualizar el potencial del sector”.

Albert Cadanet
31 oct 2019 - 04:58



Pere-Joan Cardona es el fundador y actual consejero delegado de Manremyc, una compañía especializada en el desarrollo de una terapia de protección contra la tuberculosis. Doctor en Medicina por la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), Cardona también es el responsable de la unidad de tuberculosis experimental en el

1 / 4

<https://www.plantadoce.com/adn/pere-joan-cardona-manremyc-falta-un-caso-de-exito-en-salud-en-espana-para-que-la-gente-vea-las-capacidades-del-sex>

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.

Institut Germans Trias i Pujol (Igtp) de Badalona (Barcelona). Para este experto, la investigación de patologías que ya se creen erradicadas supone “una gran oportunidad” para las *start ups*.

Pregunta: Hace más de diez años aseguró en una entrevista que la investigación en España era precaria. ¿Ha cambiado la situación?

Respuesta: Hemos avanzado mucho. Durante estos últimos años se ha apostado cada vez más por la ciencia y por impulsar la transferencia de tecnología. Es cierto que con la llegada de la crisis todo volvió a frenarse y todavía no hemos vuelto a recuperar la inversión en investigación, pero ha habido un empujón.

P.: ¿Qué agentes que impulsado el negocio de la salud?

R.: Ha habido un poco de todo. El interés por parte de la Administración fue relevante, mientras que las grandes empresas han empezado a pensar en *open innovation*, acercándose a los centros de investigación de las universidades a medida que han ido surgiendo compañías de base tecnológica. Por otra parte, la Unión Europea ha potenciado toda una serie de inversiones para que generen un retorno a la sociedad.

P.: Cuando se hizo investigador, el sector inmobiliario concentraba gran parte de las inversiones en España. ¿Cómo ha cambiado el decorado estos últimos años?

R.: Cada vez hay más inversores en capital riesgo que se acercan a la salud. Los inversores todavía sienten atracción por el ladrillo, pero la salud toma cada vez más fuerza y despierta el interés de socios extranjeros. El nivel de los profesionales y el tejido empresarial en algunas zonas de España es muy bueno.

“Los inversores todavía sienten atracción por el ladrillo, pero la salud cada vez despierta más interés de socios extranjeros”

P.: ¿La inversión en salud podría llegar a superar al sector inmobiliario en España?

R.: Podría ocurrir. Tenemos mucha masa crítica que atrae a los inversores privados. Sólo nos falta un gran caso de éxito para que la gente visualice lo que es capaz de generar nuestro ecosistema. Esto haría al sector todavía más atractivo.

P.: ¿Cuándo cree que llegará este caso de éxito?

R.: En cinco años tendremos en el mercado un producto disruptivo en salud desarrollado por una empresa española. Actualmente, disponemos de los recursos suficientes para que se dé esta situación.

P.: ¿Diría que es complicado arrancar un proyecto científico en Cataluña?

R.: Cada vez menos. Tenemos centros de investigación muy potentes y distintas

PlantaDoce.

ayudas que permiten subvencionar pruebas de concepto. Por otra parte, existen un gran número de fondos de inversión e instituciones para levantar capital y solicitar créditos blandos. El ecosistema está maduro, quizá sólo nos hagan falta más empresas grandes de base tecnológica en el sector de la salud para cerrar el círculo.

“En cinco años tendremos en el mercado un producto disruptivo en salud desarrollado por una empresa española”

P.: Según las estadísticas, sólo dos de cada diez *start ups* en salud consiguen salir adelante. ¿Cómo puede convencer a los inversores?

R.: Es una de las grandes complicaciones en el sector. Debemos entender que los ocho emprendedores que no han salido adelante no han sufrido una derrota, sino que han adquirido más experiencia para su siguiente proyecto. Además, el inversor debe ensalzar el valor que aporta al conocimiento, puesto que contribuye al fortalecimiento del tejido empresarial.

P.: Defiende que la Administración debería ofrecer más recursos para incentivar el emprendimiento. ¿Es la gran asignatura pendiente en salud?

R.: Es algo que debería inculcarse en universidades, escuelas e institutos. Más allá de los funcionarios, la mayoría de empleos están vinculados al sector privado. No es necesario que todo el mundo sea emprendedor, pero debemos dar a conocer esta oportunidad. De media, una pyme en España cuenta con cinco trabajadores. Esto quiere decir que por lo menos uno de ellos ha sido emprendedor.

P.: Su especialidad en salud es el estudio de la tuberculosis. ¿Cuál es su prevalencia a día de hoy?

R.: Continúa siendo importante en las grandes ciudades. El número de personas infectadas durante los últimos veinte años no ha disminuido, pero ha pasado a ser una enfermedad estigmatizada que se hace poco visible. La gente cree que está erradicada, pero todavía nos falta mucha información.

“El fomento del emprendimiento debería inculcarse en las universidades, las escuelas y los institutos”

P.: ¿Este pensamiento colectivo también se transmite a las grandes farmacéuticas que no invierten en tuberculosis?

R.: Es un factor a tener en cuenta. Periódicamente salen nuevos productos, pero no son los más eficaces. Además, los países con mayor incidencia tienen poca capacidad económica, por lo que la inversión es poco atractiva. El trabajo necesario para

PlantaDoce.

desarrollar un fármaco y el riesgo regulatorio implica grandes inversiones que las grandes farmacéuticas no están dispuestas a asumir.

P.: ¿Qué oportunidades presenta el estudio de esta enfermedad para una pequeña empresa?

R.: El mecanismo de la historia natural de la enfermedad no se conoce con precisión. Esto genera grandes incertidumbres a la hora de investigar, pero también supone una gran oportunidad para una *spin off*. El terreno está poco trillado y existen muchas posibilidades de encontrar una solución a partir de los hallazgos de una pequeña empresa.