

PlantaDoce.

Entorno

Las grandes 'farma', un nuevo hermano mayor para el entorno de la 'start up'

La búsqueda de innovación por parte de los gigantes de sector y la necesidad de financiación en proyectos más embrionarios construyen un nuevo ecosistema basado en la colaboración omnidireccional.

Albert Cadanet
25 mar 2019 - 04:58

Las grandes 'farma', un nuevo hermano mayor para el entorno de la 'start up'

Las mayores corporaciones farmacéuticas están dejando atrás los modelos de negocio más tradicionales. Impulsado por los nuevos descubrimientos tecnológicos, el sector mira hacia un futuro en el que los acuerdos de colaboración son una herramienta fundamental para crear sinergias y avanzar en investigación y eficiencia. Bajo este contexto, algunas de las grandes compañías de la industria han dado los primeros pasos para reclutar talento en los entornos dominados por la cultura de la *start up*.

En España, los últimos grupos que han dado este paso han sido Ferrer y Novartis. Ambas empresas han firmado acuerdos para convertirse en socios del Barcelona Tech City, uno de los principales *hubs* tecnológicos de Europa en el que están involucradas más de 800 sociedades.

Los acuerdos entre las mayores corporaciones no son nuevos, pero la aparición de espacios que reúnen una serie de organizaciones altamente cualificadas ha facilitado el trabajo a los gigantes del sector salud. Gemma Estrada, directora de salud digital y tecnología de Ferrer, señala que "se ha producido una división del conocimiento que es muy difícil de abastecer a nivel interno".

Las *start ups* se presentan como agentes innovadores, mientras que las grandes

PlantaDoce.

farmacéuticas gozan de músculo financiero y experiencia

“El acercamiento de las grandes corporaciones hacia las empresas de nueva creación surge de la necesidad de conjugar la capacidad de innovación disruptiva de productos y servicios, cada vez más extendida en las *start ups*”, dice Estrada. Por otra parte, “las mayores compañías poseen la capacidad de desarrollo clínico y acceso a los mercados regulados”, añade la directiva.

Otro de los factores a tener en cuenta para entender este comportamiento reside en los costes de la innovación, cuyo importe ha ido aumentando durante los últimos años. Eugènia Bieto, profesora del departamento de dirección general y estrategia de Esade, comenta que **“sin innovación, la supervivencia de las empresas farmacéuticas se hace más difícil”**.

No obstante, esta experta tampoco considera que el incremento de la factura en investigación y desarrollo (I+D) sea el principal motor de todo este cambio. Tampoco los considera así Estrada, quien apunta que **el *driver* básico del proceso reside en el propio cambio que sufre el modelo de negocio actual**. “Los pacientes desean tomar el control de la gestión de su salud y las herramientas que lo permiten están al alcance de todo el mundo”, defiende la directora de salud digital y tecnología de Ferrer.

Los expertos señalan que captar financiación en la fase intermedia del proyecto es complicado, mientras que los partenariados lo facilitan

Miquel Martí, consejero delegado de Barcelona Tech City, complementa estas declaraciones. “Las farmacéuticas tienen muy claro que su futuro pasa por el *big data* y la inteligencia artificial”, argumenta el ejecutivo. Es por este motivo que las grandes compañías tienen la necesidad de “complementar su *core business*” con activos que vayan más allá del desarrollo de medicamentos.

Además, el consejero delegado de Barcelona Tech City señala que **partenariados como los que han firmado Novartis y Ferrer con su organización contribuyen a que aflore el espíritu emprendedor de los científicos**. Martí cree que a estos profesionales todavía les falta “un punto de motivación para entrar en las empresas”, pero confía que iniciativas como las que ha impulsado terminen rebasando estos obstáculos.

Finalmente, Eugènia Bieto destaca la contribución que puede tener la irrupción de las *big farma*

PlantaDoce.

en incubadoras de *start ups*. La profesora de Esade cree que todavía hay una parte de la innovación que no se materializa en proyectos que benefician a la ciudadanía. La interrupción de este proceso, según Bieto, se suele producir “en las etapas medias de los procesos de financiación”. Mediante la suscripción de los acuerdos mencionados, “la gran empresa puede ofrecer un músculo financiero importante”.

Los expertos del sector opinan que los acercamientos entre las mayores empresas de salud y los nuevos desarrolladores tecnológicos continuarán avanzando. En este sentido, espacios como Barcelona Tech City representan un escaparate de oportunidades para la industria.