



MARTA AYMERICH

Vicirectora de Planificació
Estratègica i Recerca de la UOC i
presidenta de l'eHealth Center



JUDIT CUBEDO

Cofundadora i CEO de Gly Cardial



ALBERT PUNSOLA

Coordinator de l'ACESInfo

Innovació: de la idea a l'aplicació

És més fàcil o més difícil aportar nou valor en el sector sanitari que en altres sectors?



MARTA AYMERICH. És més fàcil innovar en el sector sanitari que, per exemple, en el sector educatiu. Quan comparo els dos àmbits sempre poso una imatge d'un quiròfan del segle XVIII, i d'una aula del segle XVIII i al costat d'un quiròfan del segle XXI i d'una aula del segle XXI. Algú del segle XVIII no reconeixeria el quiròfan, però sí l'aula.

JUDIT CUBEDO. El procés per portar la innovació a prop dels pacients no és fàcil. La dificultat més important és passar per totes les validacions clíniques i regulatòries. Però, per altra banda, hi ha tantes necessitats mèdiques encara per cobrir, que això estimula la innovació.

Nosaltres hem generat innovació en la detecció de la isquèmia cardíaca abans que es produeixi un dany irreversible al teixit cardíac. Això ens porta a avançar el diagnòstic en certs tipus d'infarts i d'àngines i poder tractar els pacients abans. A l'Institut de Recerca Sant Pau vam descobrir que hi havia un biomarcador sanguini que permetia fer el diagnòstic i, a partir d'aquí,

va començar el procés per demostrar que realment funciona en els pacients.

MARTA AYMERICH. Tot i que hi ha aquesta regulació, la innovació avança, i, en canvi, en altres sectors que no afecten tan directament la vida de les persones, la innovació és menor. Això permet fer una lectura positiva de l'àmbit sanitari. La part negativa és que el fet que les etapes de validació durin tant no està justificat per raons científiques, sinó que són el resultat d'uns processos administratius millorables. De vegades, cal esperar mesos perquè un hospital aprovi l'inici d'un estudi clínic. La pandèmia ens ha ensenyat que aquests processos es poden accelerar.

JUDIT CUBEDO. Sí, va ser una demostració del que pot fer tota la comunitat i mèdica quan es posa d'acord. Per altra banda, la innovació necessita els avals de la comunitat científica i això també costa. Hi ha una pressió tan gran per publicar, que no es fa l'exercici previ que caldria abans de preparar un paper: preguntar-se si realment s'està aportant alguna cosa nova amb possibilitats reals d'aplicació.

MARTA AYMERICH. És clar, imaginem que amb un article proposem una novetat rellevant, però que després no s'aplica o triga molts anys a fer-se realitat. Això no hauria de passar en salut. Si tinguéssim els acceleradors adequats, estariem molt més avançats. De la mateixa manera, caldria publicar en obert per compartir coneixement. Durant la pandèmia els editors van obrir les publicacions i aquest factor es va convertir en un accelerador.

JUDIT CUBEDO. En el meu cas l'accelerador va ser participar en un projecte d'emprenedoria i d'impuls de projectes de recerca. Si no fos per això no hauríem trobat la manera de dur la nostra innovació al mercat, ja que d'aquí va sorgir la idea de crear la companyia. El problema és que alguns científics no veuen això com una evolució natural, sinó com una cosa dolenta. Hi ha la percepció, equivocada, que amb una empresa estàs buscant lucrar-te i no tirar endavant un projecte de recerca. Però com es pot tirar endavant sense el finançament que pot aconseguir una *spin-off*?

MARTA AYMERICH. Aquesta mentalitat no és habitual en el món anglosaxó. Penso que és una qüestió d'immaduresa d'una societat que tendeix a veure-ho tot de manera binària: públic-privat, bo-dolent... El món és molt més complex i necessitem col·laborar. Com haurien arribat les vacunes sense les farmacèutiques? Una empresa és un accelerador de la innovació. Igual que la ciència reconeix un avenç i el valida, la societat ha de fer el mateix amb les persones que unint ciència i emprenedoria contribueixen al bé comú. La recerca és un bé comú per definició, la facis allà on la facis. ■

Quins són els avantatges d'haver desenvolupat la bioregió, i fins a quin punt el sistema sanitari se'n veu beneficiat?

JUDIT CUBEDO. Cada vegada hi ha més empreses en aquest sector. Ara a Catalunya se'n crea una cada setmana. El que falta és que creixin altres *stakeholders* a la mateixa velocitat que ho estan fent les empreses, perquè, si això no passa, moltes acabaran morint. Hi ha molta feina per fer, per exemple, amb oficines de transferència tecnològica i de suport tècnic i legal. Els que ens dediquem a temes de salut hem de poder comptar més amb els centres sanitaris que tenim al voltant per donar recorregut a la recerca. Quant al finançament, cada vegada hi ha més inversors amb capital propi i que saben atraure capital internacional, però amb el ritme de creació d'empreses actual cal millorar-lo molt; si no, ens podem trobar amb un embut.

MARTA AYMERICH. La bioregió, impulsada per Biocat, ha afavorit un ecosistema col·laboratiu a través del *networking*. Els actors de diferents branques no viuen d'esquena els uns als altres, tot el contrari. A més, s'han generat unes dinàmiques de feina molt interdisciplinàries, que també afavoreixen la innovació.

JUDIT CUBEDO. En l'àmbit del diagnòstic no hi ha hagut gaires projectes a la bioregió. En el camp cardiovascular, en els darrers 30 anys, només han sortit dos biomarcadors aplicats a la pràctica clínica. Els inversors no se senten tan segurs amb un projecte de diagnòstic. Però crec que això és un error, perquè si volem anar cap a la medicina personalitzada, de la qual tant ens agrada parlar, aquest és el camí.

MARTA AYMERICH. També és molt important, en innovació, que hi participin els usuaris finals. En el cas de la salut digital, per exemple, cal que les persones opinin sobre com volen que siguin tractades les seves dades i com volen que sigui el disseny de les aplicacions de salut. Un sistema de salut avançat implica la participació de tothom, i no només dels experts.

JUDIT CUBEDO. Per millorar les dinàmiques i obtenir més beneficis del nostre ecosistema de ciències de la vida caldria incidir en l'educació. Em sembla molt bé que les persones vulguin fer el doctorat de recerca, però

haurien de parlar també amb emprenedors en salut, amb els que estan dins de la indústria i en patents de temes mèdics, i cal que puguin entendre la importància de les necessitats reals. Amb un gir com aquest podríem veure un canvi a llarg termini. Però això no s'està fent! Les empreses petites, quan busquem perfils per incorporar, no ho tenim fàcil. Molts estudiants no coneixen les opcions que tenen. Aquí patim la falta d'innovació en educació.

MARTA AYMERICH. A la UOC hi ha una vicerectora de Competitivitat i Ocupabilitat que es dedica específicament a treballar en totes aquestes línies i a detectar quins perfils són més ocupables. Donar a la societat les persones que necessita és crear valor.

JUDIT CUBEDO. Jo crec que ara mateix es fan esdeveniments de trobada entre emprenedors i científics, però les qüestions encara s'aborden de manera teòrica. El que necessitem per millorar l'esquema de col·laboració és que els actors aterrin les idees. És una tasca col·lectiva. ■



 VIDsigner

Always be yourself

Les persones són el primer

VIDsigner és la solució de signatura electrònica que s'integra amb el seu programa de gestió i que permet enviar de manera segura els documents que requereixen la signatura de pacients i facultatius, com els formularis d'admissió o els consentiments informats.

VIDsigner, desenvolupat per Validated ID, és el servei de signatura electrònica amb més integracions en el sector salut.

www.validatedid.com

Quin és el paper de les *spin-offs* i de les *start-ups* en el marc de la innovació en salut actualment a Catalunya?

JUDIT CUBEDO. El paper de les *spin-offs* de centres de recerca i d'hospitals és realitzar un descobriment i passar-lo cap al mercat. També ho pot fer directament el centre llicenciant la patent a una empresa perquè ho pugui explotar. Però l'*spin-off* té la virtut d'afavorir la maduració d'un determinat descobriment.

Els models de negoci digitals són diferents dels que fan les empreses que treballen en fàrmacs o diagnòstics, perquè no han de passar per totes aquestes fases regulatòries i de validacions clíniques. Justament per això tenen la gran oportunitat d'incorporar, d'entrada, les opinions dels pacients, cosa que nosaltres no podem fer.

MARTA AYMERICH. Sigui quin sigui el model de negoci, sempre s'ha de tenir en compte l'evidència científica de base. Tots els reptes s'han d'estudiar bé i s'han de valorar a priori les conseqüències positives i negatives. Com a societat ens interessa desinstitucionalitzar la salut per reduir la pressió sobre el sistema. La idea és conèixer millor la nostra pròpia salut, i ens hi



poden ajudar els professionals, els experts, però també les empreses més innovadores.

JUDIT CUBEDO. També és veritat que correm el risc de pensar que les *spin-offs* i les *start-ups* són la solució de tots els problemes i que estan a l'abast de tothom. No és així. Aquestes empre-

ses han de tenir sentit i han d'estar ben fonamentades en els seus projectes i en la seva capacitat de captar inversió. El fet que hi hagi moltes empreses d'aquestes tipologies que són redundants és un indicador d'aquesta visió superficial. Cal que l'empresa es pregunti si està fent autèntica innovació o no. ■



BOSCH PASCUAL
construcciones

Empresa de més de 40 anys d'història i especialitzada en el sector hospitalari, farmacèutic i assistencial.

www.boschpascualconstrucciones.com





Creieu que, més enllà del canvi tecnològic associat a un producte, hi ha molt de marge per a la innovació sanitària?

MARTA AYMERICH. La definició d'innovació clàssica comprèn: producte, procés, màrqueting i organització. Sovint es posa molt el focus en la innovació de producte, però els altres tres components també compten i han de ser reconeguts.

JUDIT CUBEDO. Es podrien desenvolupar noves solucions que serien rela-

tivament fàcils d'implementar i que aportarien molt de valor. Estic pensant en l'exemple de l'impacte positiu de programes a primària per fomentar els hàbits saludables des de la infància i prevenir la malaltia cardiovascular. Es tendeix a pensar molt en tecnologia, fet que està molt bé, però de vegades es descuiden àmbits més senzills on la innovació té molt de recorregut.

MARTA AYMERICH. No hem de perdre una visió àmplia, la que permet detectar les oportunitats a petita escala i alhora les connexions de gran abast, per exemple la que hi ha entre crisi sanitària i crisi climàtica. Ser capaços de captar la globalitat dels problemes ens aporta un terreny fèrtil per innovar. ■

INSPIRA'T
AMB L'EXPERIÈNCIA
D'ALTRES PROFESSIONALS
DE LA SALUT

WWW.SCIOHEALTH.ORG

TROBA I COMPARTEIX CASOS D'ÈXIT
EN L'ÀMBIT DE LA GESTIÓ

SCIOHEALTH

