



NÚRIA MARTÍ
Directora d'Innovació
de Biocat



PERE NAVALLES
Doctor en Comunicació
Audiovisual i Publicitat, i expert
en el sector farmacèutic



ALBERT BUENO
Director general
de Laboratorios Salvat



ODALYS PEYRÓN
Cap de comunicació i
màrqueting de l'ACES

Perspectives del sector

Catalunya disposa d'un important sistema de recerca biomèdica. Quina influència té això en el sector farmacèutic?

NÚRIA MARTÍ. La bioregió de Catalunya és un *hub* de salut capdavanter quant a captació de recursos europeus o índexs de publicacions. Tenim un ecosistema emprenedor que atrau xifres rècord d'inversió privada amb una mitjana de creació d'una empresa cada setmana. Aquest ecosistema de salut és potent i competitiu, i genera unes sinergies entre farma, *biotech*, recerca i coneixement acadèmic.

PERE NAVALLES. Aquest escenari, que és real, ha estat producte d'una *conjunció astral* que s'ha produït en un moment determinant, però no està garantit que continuï d'aquí a 10 anys. En aquest sentit, hi ha algunes amenaces, com, per exemple, els salaris baixos dels investigadors postdoc, molt inferiors a altres països del nostre entorn. També la tendència creixent de centralització financera cap a Madrid no afavoreix inversions públiques i privades en altres indrets de l'Estat.

Cal que consolidem i millorem la posició que hem assolit i només ho farem a través de la globalització i guanyant pes específic en l'administració de l'Estat. També cal revisar la transferència de coneixement entre els centres de recerca i l'empresa privada per oferir recerca que estan en posició de produir i comercialitzar.

NÚRIA MARTÍ. Les innovacions en aquest camp han d'arribar als pacients, ja sigui mitjançant llicències que aniran cap a empreses *med-tech* o farma, que podran desenvolupar-les, o amb la creació de *spinoffs*, que, juntament amb les startups, també poden contribuir a aquesta finalitat fins a una determinada etapa.



És veritat el que es deia dels investigadors. El talent no només l'hem de saber atraure, sinó conservar. Aquest és un punt clau que cal abordar. Altres reptes són com captar més inversió i com implementar la tecnologia generada a Catalunya en el sistema de salut. Des de Biocat diem que després del moment de l'*startup* ha de venir el moment del *scaling up* i adquirir dimensió per poder fer aquesta implantació.

ALBERT BUENO. Des del punt de vista d'infraestructura de recerca estem ben posicionats. El problema és que de vegades tot això no lliga amb l'empresa farmacèutica del país. És difícil fer que tot aquest esforç investigador es converteixi en un producte de mercat que generi interès comercial. Sovint la recerca no s'orienta tant a pensar en el mercat com en la possibilitat de vendre el projecte a grans farmacèutiques o a fons d'inversió.

PERE NAVALLES. Crec que existeix aquesta voluntat de translació del co-

neixement generat amb la recerca a la indústria, però, per dir-ho d'alguna manera, la forma de l'endoll de la indústria no encaixa amb el de la recerca. Crec que el que apunta el senyor Bueno és cert. A voltes la recerca pensa en ella mateixa com un fi, però ha de tenir aplicabilitat. I alhora destinar una part a la investigació més disruptiva.

NÚRIA MARTÍ. La recerca ha de respondre als reptes i les necessitats mèdiques no resoltes, i per això els partenariats públicoprivats són tan importants. De fet, al nostre país, des de les farmacèutiques s'està externalitzant cada cop més activitat amb un model d'*open innovation* en què altres actors del sistema —centres de recerca, universitat, hospitals— hi intervenen. En aquest esquema, la indústria ha de tenir un important paper de *tractor*, portant al mercat el coneixement que es genera en tot aquest teixit. L'enfocament no és fer recerca i veure per a què serveix, sinó detectar què necessitem i aleshores orientar la recerca per respondre als reptes.



Parlant de necessitats i d'elements disruptius, podem anar a parar a exemples com són les teràpies avançades. Com es veuen des del sector?

NÚRIA MARTÍ. Per fer possibles aquestes teràpies, que tenen un camp d'aplicació molt gran, ha d'haver-hi diversos ingredients: el sistema de salut, amb els centres sanitaris, que adoptarà aquestes solucions, i el món de la recerca que les generarà, sense oblidar la indústria que les validarà, produirà i comercialitzarà. Amb el pacient com a objectiu final. Catalunya té una posició preponderant en aquest àmbit.

PERE NAVALLES. La despesa en recerca avui dia és de tal magnitud que es fa difícil que la pugui assumir un laboratori farmacèutic de manera independent. La situació

econòmica no acompanya gaire les empreses a l'hora de fer aquestes grans despeses, mentre que l'Administració pública, les universitats i els centres de recerca associats poden impulsar-la.

ALBERT BUENO. Efectivament, qui està fent ara, en l'àmbit de les empreses nacionals, una recerca que inclogui la Covid, l'oncologia, la immunoteràpia i les malalties rares? És que no hi ha possibilitats! La poca capacitat que hi havia per part d'algunes companyies aquí a Catalunya s'està desmantellant. Evidentment, es tracta de teràpies que poden ser molt interessants per al pacient,

però que estan fora del nostre abast perquè els costos són molt elevats.

NÚRIA MARTÍ. Precisament amb la Covid-19 s'han evidenciat els reptes del país i les necessitats d'innovació en el sistema de salut, i hem pogut apreciar les limitacions amb les quals s'ha trobat la indústria, per exemple en el desenvolupament i producció de vacunes. La capacitat de producció actual és limitada, però no inexistente, i es poden potenciar les mesures adequades. És imprescindible, per tant, invertir en la creació i/o ampliació de plantes de producció pròpies de vacunes i productes biològics avançats.

Els darrers anys el sector farmacèutic a Catalunya ha experimentat crisis i canvis, i finalment la pandèmia. Es podria afirmar que, malgrat tot, el sector ha tirat endavant?

ALBERT BUENO. La indústria farmacèutica ha passat la pandèmia bé perquè bona part del producte comercial ha hagut de donar resposta a les exigències del moment. Una altra part, lògicament, no ha tingut tanta sortida per circumstàncies com el confinament. Però en el nostre sector, encara que les vendes no hagin anat bé durant un temps, la reducció de costos ha fet que els comptes al final no hagin estat dolents.

Si ho analitzem amb una visió més àmplia, la realitat és que la indústria a Catalunya està perdent dimensió, i ho veiem amb les vendes i les reestructuracions que les empreses tradicionals estan duent a terme. Gairebé tots ens estem focalitzant en les aspectes on tenim més capacitat. Estem en plena en fase de reconversió. D'altra banda, al mercat hi ha molts diners per invertir i el sector farma encara és rendible, malgrat les circumstàncies.

NÚRIA MARTÍ. Però al mateix temps estem veient una gran expansió de startups i *spinoffs*, que estan generant cada vegada més interès en l'inversor estranger. Igualment, la Covid ha fet que tot el desenvolupament de la recerca en salut tingui molta més importància que abans.

PERE NAVALLES. L'economia globalitzada ha causat processos de concentració en el sector farmacèutic. És una tendència imparabile dels darrers 20 anys i, si mirem el sector fa un quart de segle, veurem que hi havia un pes destacat de l'empresa familiar, que és el model empresarial català. No hi hem de renunciar, a aquest model; cal que la indústria familiar es globalitzi i es professionalitzi, com ha passat en altres països del nostre entorn.

Lamentablement en aquest joc som a la part perdedora perquè moltes de les nostres empreses han estat absorbides per ser tancades o per acabar tenint un

paper residual. No és un tema menor, perquè, com es deia, si volem tenir importància en la transferència de recerca ens cal una indústria potent que la reculli.

Un problema afegit que hi veig és una dinàmica de falta d'emprenedoria. Fa uns anys en els darrers cursos universitaris es veien força iniciatives emprenedores i ara això més aviat és l'excepció. Predomina una naturalesa més funcional. Aquesta mancança no es deu al fet que les condicions econòmiques i administratives del país hagin empitjorat. Ans al contrari, han millorat.

ALBERT BUENO. Com deia abans, ara mateix al mercat hi ha una quantitat important de fons i d'inversors que estan molt interessats en aquest àmbit de startups i de recerca que s'assenyala. Però la indústria nacional difícilment rep suport inversor. Això fa que busquem aquest suport econòmic a les administracions.

PHARMATHEK SINTESI - 3ª GENERACIÓ

UN SUPLEMENT D'EFICIENCIA PER LA TEVA FARMÀCIA

L'evolució del magatzem robotitzat que combina un rendiment millorat amb una nova experiència d'usuari

- ⚡ **RENDIMIENTO MILLORAT: ARA MÉS RÀPID**
- 🔄 **NOVA INTERFÍCIE PERSONALITZABLE**
- ✓ **ACCÉS REMOT: DES DEL TEU SMARTPHONE**
- ➡ **DISSENY MÉS COMPACTE**
- 🔄 **RETROCOMPATIBLE AMB LA VERSIÓ ANTERIOR**

PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES
Tel. +34 93 302 81 31
www.pharmathek.es - info@pharmathek.es

Què és més important per a la competitivitat de les empreses? Les inversions tecnològiques? La internacionalització? L'atracció de talent que es tradueix en innovació?

ALBERT BUENO. Tots aquests factors són importants. La mida de la indústria que tenim al nostre país ens ha de fer pensar en elements que estiguin al nostre abast. Pensar en noves molècules en teràpies innovadores és impossible. Hem d'invertir molt en tecnologia, en millora de les molècules actuals en *delivery systems*, en buscar noves innovacions terapèutiques que cobreixin necessitats de pacients encara que no siguin majoritàries, etc.

Tot això, des del punt de vista de la subvenció, no està valorat. I si arribem a tirar endavant un produc-

te, veiem que aquí, amb relació als preus, tampoc no es valora. Aleshores, hem d'anar a buscar mercats com l'americà perquè surtin els números. En definitiva, és un cercle que fa difícil que es puguin plantejar nous projectes.

El tema del talent és molt important, però no tenim tants llocs per cobrir que requereixin tant de talent. Per a les nostres empreses n'hi ha més del que podem absorbir.

NÚRIA MARTÍ. La internacionalització és fonamental, hi estic d'acord. D'altra banda, penso que per po-

tenciar la competitivitat de les empreses consolidades a Catalunya cal apostar per la innovació oberta, que permeti a les grans treballar conjuntament amb les petites i de la mà de la recerca i la innovació generada pel sector acadèmic. I això ha d'anar acompanyat d'incentius fiscals per a la inversió.

PERE NAVALLES. L'important és que es pugui vendre, obtenir beneficis i reinvertir-los. Tots aquests factors de competitivitat que s'han esmentat són necessaris perquè això passi, és clar. Però si no es ven, no hi ha continuïtat de recerca, ni empresarial.

El fet que el sector sigui tan intensiu en innovació comporta un nivell de risc important. Quines són les estratègies per mantenir l'aposta innovadora i alhora moderar el nivell de risc?

ALBERT BUENO. No es pot estar en tot. Evidentment, la innovació es relaciona molt amb temes oncològics, teràpies personalitzades, tots ells importants i de molt de futur. Però després hi ha tota la medicina primària i tractaments com els dels malalts crònics i els aguts. El consum de la gran majoria de la població es concentra en aquests darrers àmbits. Després hi ha la potenciació de l'autocura i de la prevenció, amb productes sense recepta mèdica, que també està agafant volada. Aquí també hi ha terreny per innovar en un sentit

diferent. No tot comença i acaba en el primer tipus d'innovació que he esmentat.

PERE NAVALLES. Per innovar en recerca cal destinar-hi molts recursos i, tot així, els resultats no estan garantits. Es pot innovar en molècules, certament, però també en el canal de venda, la presentació, o altres aspectes que no pertanyen al laboratori.

ALBERT BUENO. Una part innovació en el nostre sector està en mans de l'àmbit industrial. Part

del nostre desenvolupament està lligat al mètode de fabricació, i això requereix actius productius d'alta tecnologia i innovació.

NÚRIA MARTÍ. Cal apostar evidentment per la innovació, amb un sistema de transferència de tecnologia fort i orientat a necessitats no resoltes. Hem de ser competitius i atractius per a empreses i inversors internacionals, i desenvolupar un ecosistema d'innovació industrial en salut tan potent com el biotecnològic i el digital.

S'ha afirmat en diferents articles que en els pròxims anys hi haurà un creixement en la demanda de medicaments. Anem cap a una societat excessivament medicalitzada?

ALBERT BUENO. Som un sector al qual li costa tenir bona imatge perquè fem negoci al voltant de la malaltia i és complex convertir-ho en un missatge positiu. En el cas de la pandèmia, com que s'han aconseguit les vacunes ràpid, s'ha vist com un gran èxit. En aquest sentit hi ha hagut un punt d'inflexió, aquesta vegada de signe positiu. De vegades, hi ha molt desconeixement. En el cas dels assajos clínics, per exemple, només pot criticar-los qui té una informació mínima de com es duen a terme perquè són processos que estan sotmesos a un rigor màxim.

NÚRIA MARTÍ. Per què hem tingut vacunes tan ràpid a escala global? Perquè hi havia una base de recerca i la indústria hi ha abocat molts diners. Si alguna cosa bona hi ha hagut en la pandèmia ha estat l'esperit col·laboratiu en assajos clínics, recerques, atenció mèdica i també en la indústria.



ALBERT BUENO. És una visió correcta. Hi ha hagut una unió d'esforços amb un objectiu comú davant d'una situació extrema. Tot el teixit productiu ha fet un esforç per proveir productes de primera necessitat durant aquest temps.

PERE NAVALLES. L'esperança de vida en les darreres dues dècades

ha pujat mig any cada any. Això és conseqüència d'una bona política de medicina preventiva i de la farmacologia. Quan hom fa una despesa en fàrmacs, fa una despesa en salut.

Dit això, sempre hi haurà veus dissonants respecte a aquesta visió. Mentre siguin veus fonamentades no passa res, però sí que hi ha un problema quan no tenen cap base i poden afectar la salut pública. Ho estem veient amb els negacionistes de la Covid, que repeteixen una lletania de les conspiracions. La indústria farmacèutica és un blanc fàcil per aquestes visions. De tota manera, li passa el mateix a l'automoció, al sector del paper i a d'altres.

Malgrat tot no podem deixar de subratllar que la indústria farmacèutica té com un gran actiu el fet de contribuir en la millora de la vida, tant pel que fa a la durada com a la qualitat.

energy tools®

**ESPECIALISTES EN LA CONTRACTACIÓ
DE GAS I ELECTRICITAT**

energy-tools.net

info@energy-tools.net

+34 972 271 969

Tots sabem que el món de l'energia és complex i està en constant evolució.

Les tecnologies emergents i el coneixement intern de la demanda i de mercats energètics mitjançant eines de gestió, seran clau per millorar la competitivitat de les empreses.

A Energy Tools Consulting® ho sabem, i per aquest motiu oferim als nostres clients un enfocament personalitzat en cadascun dels nostres departaments.

Els nostres clients són el millor aval i principal garantia per realitzar una optimització energètica personalitzada, perseguint sempre la màxima confiança i satisfacció.

emergències
mèdiques

Consorci Sanitari Integral

CLÍNIC
BARCELONA
Hospital Universitari

Fundació HOSPITAL D'ÒLOT
COMARCAL DE LA GARROTXA

CAPSBE
Consorci d'Atenció Primària de Salut
Barcelona Esquerra

santpau
Hospital de la Santa Creu i Sant Pau
UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA

Fundació Puigvert

barnaclínic+
GRUP HOSPITAL CLÍNIC

Fundació Hospital de la Santa Creu de Vic

INSTITUT GUTTMANN

Parc Sanitari Pere Virgili

CHV
CONSORCI HOSPITALARI DE VIC

ICO
Institut Català d'Oncologia

Consorci Sanitari Alt Penedès-Garraf

El sistema sanitari espanyol de base pública i d'accés universal, amb un pes important del sector privat, és un bon sistema des del punt de vista de les empreses farmacèutiques?

ALBERT BUENO. És un sistema propi del sud d'Europa que ofereix un servei molt bo. Ara, també és cert que, com que els recursos no són il·limitats, corre el risc de col·lapsar-se. Això vol dir que l'Administració hi ha d'intervenir amb un control exhaustiu dels preus, fet que a la indústria farmacèutica ens afecta als ingressos. Penso que el sistema podria mantenir les seves qualitats i alhora no limitar les possibilitats de les nostres empreses a desenvolupar novetats, però després els preus que aproven no justifiquen la inversió.

D'altra banda, quan fem assajos clínics, hem de pensar en hospitals públics i no privats, perquè, des del punt de vista dels incentius econòmics, ens va millor amb els públics.

PERE NAVALLES. Cal considerar una solució per resoldre el proble-



ma de la rendibilitat econòmica i de l'amortització de la recerca. Es tractaria d'ampliar el període de patents considerant que la patent comença a comptabilitzar des del moment en què s'ha elaborat la molècula i ha passat els controls clínics. Si nó, el temps d'amortització d'una patent es redueix a 8-10 anys. Quan no hi ha un estímul econòmic a la recerca, aquesta s'abandona perquè no és sostenible. És una

solució que ha de venir de l'àmbit jurídic.

Sobre si la recerca als hospitals públics té una major consideració, doncs així és. També és important que les universitats tinguin centres públics clínics de referència. Significa que la clínica privada no té nivell? No, simplement vol dir que la pública ha establert aquest sistema i funciona bastant bé.

Com veieu el futur del sector farmacèutic i de la salut?

NÚRIA MARTÍ. La pandèmia ha servit d'accelerador en l'ús d'aplicacions, en l'anàlisi de dades i de nous protocols. Ara estem en un temps d'oportunitats amb els fons Next Generation, que poden ajudar a desenvolupar la digitalització, la sostenibilitat i el desenvolupament de nous models assistencials.

ALBERT BUENO. La transició digital és un fet irreversible. Si aquest procés s'implanta a favor de la relació del pacient amb el metge,

perfecte. Tot el que sigui suport de dades i de coneixement va molt bé. Ara bé, ha de servir per fer una medicina més humanitzada o ens equivocarem. Sobre la venda de medicaments per internet, vull dir que la farmàcia actual no és només un punt de venda, sinó de consell i d'orientació complementària a la del metge.

PERE NAVALLES. Estic d'acord amb aquesta funció de la farmàcia. Però, atenció, Amazon és capaç

d'anar a l'espai i, si pot fer això, també és capaç de pensar una estratègia per entrar en qualsevol sector. I, per tant, pot posar en perill aquesta estructura comercial. Amazon és un exemple només. Pot haver-hi altres actors. Cal establir els controls necessaris per evitar que les persones perdin tot aquest valor que el metge i el farmacèutic els estan oferint. Per damunt de tot això, estic d'acord amb el que s'ha dit: en el tema sanitari la humanització és fonamental. ■