



ENTREVISTA A TERESA TARRAGÓ, CEO y cofundadora de la empresa biotecnológica Iproteos

“Todavía cuenta más publicar en ‘Nature’ que crear una ‘spin-off’”

NÉSTOR BOGAJO

La investigación en ciencias de la salud brilla en Catalunya con luz propia. Pero cojea cuando le toca transferir el conocimiento a la sociedad. Iproteos es una de esas *spin-off* que no abundan. Desarrolla fármacos para la esquizofrenia, el párkinson y la epilepsia usando una tecnología que se gestó hace 10 años en la Universitat de Barcelona y el Institut de Recerca Biomèdica de Barcelona. Teresa Tarragó, CEO de la empresa, trabajaba en aquel grupo dirigido por el profesor Giralt.

¿Por qué deciden dar ese salto, del laboratorio a la empresa?

Vimos que la proteína que investigábamos tenía importancia en los procesos de cognición en la esquizofrenia. Y pensamos que, si fuésemos capaces de diseñar un fármaco capaz de controlar su actividad, eso podría resultar muy interesante para la industria farmacéutica. De ahí la transferencia tecnológica. La compañía la fundamos el profesor Giralt y yo, con la UB y el IRB Barcelona.

¿Qué oportunidades de negocio ofrecen este tipo de empresas?

Son grandes, si el proceso de transferencia y de valorización se hace bien. Una molécula en un laboratorio de investigación básica tiene poco valor. Hay que hacer experimentos costosos para determinar si el descubrimiento es interesante para la industria. El comprador no debe tener ninguna duda de que eso va a funcionar, de que el riesgo será mínimo.



ECOSISTEMA
Tarragó en el Parc Científic de Barcelona, donde Iproteos tiene su laboratorio
F. CAMALLONGA

TERESA TARRAGÓ **aparcó en 2011 la bata y las probetas para dedicarse por completo a la gestión de una ‘spin-off’.** Mantiene que “hacer las dos cosas es imposible: los días deberían tener 30 o 40 horas”

¿Cómo se financia esa parte?

¿Corre a cargo de las instituciones de las que surge la *spin-off*?

No, la labor de las instituciones es que se haga investigación básica y que ésta se transfiera a una empresa que pueda llevar a cabo el proceso de valorización. Lograr financiación ha sido un trabajo enorme. Tenemos pequeños inversores, *business angels*, financiación pública, del Gobierno español, de la Unión Europea, subvenciones... Ahora buscamos

inversores de capital riesgo. Necesitamos una inversión importante para crecer. Estos proyectos tienen mucho potencial, pero requieren mucha financiación.

¿Es ese el principal problema?

Sí. En los estadios iniciales, falta financiación especializada en apoyar a este tipo de empresas, con mucho riesgo, pero también mucho potencial. Por eso en Catalunya no hay más *spin-off*. El problema no es la falta de ideas.

¿Cómo gestionan el riesgo?

No lo podemos obviar. Pero no nos preocupa. Sabemos que, si no arriesgamos, nuestro trabajo quedará en una publicación excelente, sí, pero la investigación no avanzará. Si siempre vamos a lo seguro, no habrá nunca un fármaco que cure el párkinson o el Alzheimer. Para dar con el que tenga éxito, deberemos haber probado miles de ellos. Unas empresas lograrán que su producto llegue al mercado. Otras caerán.

Quien invierte también conoce este riesgo. Es parte del juego.

¿La falta de *spin-off* se debe sólo al problema de la financiación?

También tiene que ver con cómo evaluamos el rendimiento de los científicos. ¿Qué pesa más? ¿El número de publicaciones que se derivan de sus estudios? ¿O el de patentes generadas y transferidas a una empresa? De momento se le da más importancia a publicar un artículo en *Nature* que a crear

“ Falta financiación especializada para apoyar a las ‘spin-off’, empresas con riesgo, pero también con mucho potencial. Si en Catalunya no se dan más es por eso, no por falta de ideas ”

una *spin off*. Pero, si queremos que haya más transferencia tecnológica, tendremos que hacer que ésta tenga un peso mayor en la evaluación del rendimiento de los investigadores. Otro problema es que en las oficinas de transferencia de tecnología falta a menudo personal especializado, gente del mundo de la empresa que conozca bien el mercado y tenga experiencia para lograr vender esa investigación o crear *spin-off*.

Dígame una característica básica del científico emprendedor.

Tiene que gustarle hacer otras cosas. Si sólo le gusta la poyata, no creo que sirva para esto.