



La innovación, una nueva vía de negocio para el sector de la salud

Los gestores de los centros aseguran que no hay otro camino para salir de la crisis



En la mesa, Valentí Sallés (Cecot Innovació) y Ramon Maspons, y en la primera fila el resto de ponentes. N. ARÓZTEGUI

La Cecot abordó las sinergias entre el conocimiento de los hospitales y la pyme

Josep Lluís Alonso

“Lo que tenemos que preguntarnos es si estamos aprovechando el conocimiento de los centros hospitalarios para impulsar desarrollos industriales en el sector de la salud. La respuesta es que no”. La frase es de Manel Balcells, director del Área de Conocimiento del Consorci Sanitari de Terrassa (CST). La pronunció en la jornada “Oportunidades de negocio en el sector salud”, que ayer celebró el Club Cecot Innovació i Tecnologia. El objetivo era hacer un diagnóstico de nuestro entorno –industrial y sanita-

rio– en relación al enunciado de la jornada y la presentación de cuatro casos de éxito. Éstos revelan que, efectivamente, esas oportunidades de negocio existen y algunas se están realizando, lo cual matizó el “no” concluyente de Balcells. El potencial es muy grande, ya que, como se apuntó, Catalunya cuenta con agentes de conocimiento y tecnológicos suficientes para acometer proyectos rentables conjuntamente con nuestra industria.

Eso se encargó de explicarlo Ramon Maspons, director de la Unidad de Proyectos Estratégicos de Biocat, con una extensa trayectoria de innovación en el ámbito de la salud. Citando al propio Balcells, argumentó que “la crisis del sector de la salud es una crisis de éxito, a diferencia de las otras crisis producto de un fracaso. El envejecimiento de la población –añadió– es un éxito del sector de la salud, que está

consiguiendo que la gente muera sana”. Dejó claro que el modelo de innovación es abierto, no dependiente de una persona, sino de equipos dentro de las organizaciones y de la interrelación colaborativa entre éstas.

INNOVACIÓN ABIERTA

Es el tipo de innovación que se evidenciaba ayer y que se vio en los casos de éxito. Los hospitales requieren nuevas soluciones de producto o servicios que no sólo pueden contribuir a resolver, sino que luego pueden rentabilizar, ya sea por el ahorro en costes que consiguen o por la nueva entrada de ingresos que obtienen explotando la innovación (o ambas cosas a la vez). Pero no siempre la iniciativa parte de los agentes de conocimiento. Muchas veces son las empresas del entorno las que han ido a buscarles para mejorar un producto o crear una

Casos de éxito

> Como testimonio de que la cooperación entre hospitales –agentes de conocimiento– y empresas es viable, se presentaron cuatro casos de éxito. Manel Balcells explicó el del pantalón para la práctica de deporte de alto rendimiento, un proyecto que han llevado a cabo el CST y la unidad de salud del CAR Sant Cugat con la empresa Pontiblod. Maria Emilia Gil presentó la cobertura quirúrgica reutilizable, basada en un nuevo tejido técnico, producto de una colaboración multidimensional liderada por Mútua de Terrassa. Gloria Paloma presentó una prótesis para la corrección de tórax hundido (“pectus excavatum” realizado por el Parc Taulí y la empresa vallesana Bventura). Finalmente, Raquel Egea, de Vall d’Hebron Institut de Recerca, presentó un nuevo sistema de control y trazabilidad en la elaboración de preparados médicos, cuya eficiencia ya les ha ahorrado un millón de euros el primer año.

Taulí de Sabadell supera el presupuesto de la Universidad de Castilla-La Mancha –con una comunidad de 26.000 estudiantes–, considerada como el gran centro de conocimiento de la Comunidad”. Potenciar la relación de las empresas con el sector de la salud era el objetivo de la jornada de ayer. El Club Cecot d’Innovació i Tecnologia se propuso acercar nuevos escenarios a la pymes para ayudarlas a encontrar otras líneas de negocio. En el ámbito del I+D, considera que el sector del metal principalmente puede encontrar oportunidades a pesar de las dificultades actuales en un sector que “tiene potencial suficiente para convertirse en un nuevo motor económico”. Así lo entendieron también los distintos ponentes y algunas de las empresas asistentes, que ya participan de esa relación.

CAMBIO DE PARADIGMA

Ante las dudas que planteó un asistente sobre cómo se combinan los recorres presupuestarios con la inversión en innovación, todos los ponentes concluyeron que es posible y que no hay otro camino. Balcells dijo que “tenemos que encontrar la manera de aguantar este chaparrón y al mismo tiempo reorientar el negocio de la empresa sanitaria. Eso pasa por la innovación, que es la que genera nuevas oportunidades y empleos”. Concluyó que “a pesar de esta crisis absoluta, es el momento de hacer innovación, porque es la que sacará al país de este agujero”.

María Emilia Gil, adjunta a la dirección general de Mútua de Terrassa, lo corroboró, señalando que “la situación obliga a un cambio de paradigma. Eso nos ayudará como país y además es exportable. Los casos de éxito tienen un valor añadido que lo demuestra”. Gloria Palomar, directora de gestión de la Fundació Parc Taulí, le dio la razón cuando dijo que nuestras innovaciones interesarán a los países emergentes. “Querrán sumarse a nuestro bienestar, pero que no disponen de nuestro conocimiento. Tenemos que ser listos y adelantarnos para saber qué es lo que necesitarán”.

LA FRASE

“El envejecimiento de la población es un éxito del sector de la salud, que está consiguiendo que la gente muera sana”

RAMON MASPONS

Director de proyectos de Biocat