

Si las personas somos tan distintas, ¿cómo es posible que nos den la misma dosis a cada uno?, así nació Pharmamodelling

Onintza Sayar terminó en 2006 el Doctorado en Farmacia. En 2007, recibió el Premio Ideactiva concedido por el Gobierno de Navarra a la mejor idea de negocio procedente de una tesis y obtuvo el calificativo de Eibt (Empresa de base tecnológica). Su trabajo doctoral sirvió para que en enero de 2009 comenzara a desarrollar la actividad comercial bajo la marca Pharmamodelling. En estos momentos ocupa el cargo de directora general y, junto a dos empleadas, oferta servicios de consultoría en procesos farmacocinéticos y farmacodinámicos para la individualización posológica en la rutina asistencial de los tratamientos médicos.

Onintza Sayar Beristain *Directora general de Pharmamodelling*

Pharmamodelling, ¿cómo nos podría definir su aventura empresarial?

En Pharmamodelling ofertamos servicios de consultoría en procesos farmacocinéticos y farmacodinámicos que permiten, entre otros aspectos, la individualización posológica en la rutina asistencial de los tratamientos médicos.

Proporcionamos un servicio integral en el análisis de datos. Estudiamos el comportamiento del fármaco en el cuerpo humano y aquellas variables que afectan de forma significativa en los procesos de absorción, distribución, metabolismo y eliminación del mismo, como pueden ser peso, sexo, altura, etc.

Se trata por tanto de un servicio basado en la optimización de la terapéutica. Es decir, basado en el estudio y valoración de los procesos, relaciones y factores que determinan la evolución temporal del efecto farmacológico y que permite, además, elaborar modelos matemáticos de predicción, que son de aplicación tanto en las fases preclínicas como en las clínicas asociadas al desarrollo, combinación y aplicación de fármacos. Por ello, es un servicio de aplicación tanto en el desarrollo de nuevos fármacos (antes y después de su comercialización), como en el de la resolución de complicaciones posológicas con pacientes concretos.

¿Quiénes son sus principales clientes y qué les aporta Pharmamodelling?

Nuestros productos están dirigidos tanto al sector farmacéutico como al sector hospitalario. Nuestros estudios permiten ahorrar miles de euros en ensayos clínicos. Además, podemos mejorar la calidad de vida de los pacientes.

¿Cómo surgió la idea de poner en marcha esta iniciativa?

Durante mis estudios en la facultad siempre me formulaba la misma pregunta: si las personas somos tan distintas, ¿cómo es posible que nos den la misma dosis a cada uno? Durante el doctorado en Farmacia comprobé la mejoría que podía aportar la modelización

en el ajuste individualizado de la posología. De ahí nació Pharmamodelling.

¿Cuáles fueron las principales dificultades de su puesta en marcha?

Cuando inicias una empresa sólo conoces, normalmente, la parte técnica del negocio. Sin embargo, no sabes la cantidad de papeles y burocracia que hay que ejecutar. Gracias a instituciones como el CEIN (Centro Europeo de Empresas de Innovación) es mucho más fácil emprender, ya que organizan todo tipo de cursos y te asesoran sobre cómo sacar adelante la empresa. Su ayuda fue fundamental y les estoy muy agradecida.

¿Cuál es el lado más positivo de ser emprendedora? ¿Y lo más duro?

El lado positivo es que aprendes muchísimo sobre tus capacidades y debilidades. Proporciona una satisfacción muy grande ver que una idea en la que crees pueda salir adelante. El lado más duro es que hay momentos en los que te encuentras muy sólo ante las adversidades.

¿Cómo ve el futuro?

En estos momentos, con la crisis que vivimos, las cosas están muy difíciles para todos. Pero hay que seguir luchando cada día para continuar formándonos y trabajando. El trabajo multidisciplinar y la colaboración también es fundamental en el proyecto de futuro. Solo así conseguiremos crecer y salir adelante.

