

Ciència i Universitats

Economia, Hisenda, Promoció Econòmica i Turisme



- [QUI SOM](#)
- [CIÈNCIA A LA CIUTAT](#)
- [RECERCA](#)
- [UNIVERSITATS](#)
- [EDUCACIÓ I CIÈNCIA](#)
- [ART I CIÈNCIA](#)
- [ACTUALITAT](#)

[Home](#) / [Entrevistes a fons](#)

Marina Rigau: “Històricament, la recerca en salut de la dona no s’ha prioritzat”



05/10/2023 - 12:11 h - Ciència
Ajuntament de Barcelona

Formada en Biologia i especialitzada en el camp de la Biomedicina, la seva trajectòria és una clara mostra de l'impacte de la recerca en l'economia i la societat a través de la transferència de coneixement. Actualment, **Marina Rigau** és CEO i cofundadora de **MIMARK**, una *spinoff* especialitzada en el diagnòstic precoç de patologies ginecològiques que constitueix una de les onze empreses participants en el programa d'acceleració **BCN Health Booster**. Amb ella parlem dels reptes de crear una empresa de l'àmbit de la biomedicina, del suport de programes com el BCN Health Booster i de la transferència del coneixement en general.

Més informació

[MIMARK Diagnostics](#)

[BCN Health Booster](#)

Com vas fer el salt a l'empresa?

Vaig estudiar Biologia a la Universitat de Barcelona. Després vaig fer el doctorat en Biomedicina al Vall Hebron Institut de Recerca (VHIR). La meua recerca es va centrar en la cerca de biomarcadors per al diagnòstic precoç del càncer de pròstata. De fet el treball de la meua tesi va derivar en una patent que es va transferir a la primera *spinoff* del VHIR, Transbiomed S.L. Jo vaig acabar la tesi immersa a Transbiomed. Més tard, Transbiomed va ser absorbida per Amadix S.L. (*startup* que enguany ha tret el seu primer producte al mercat). Aquesta va ser la meua primera experiència en l'entorn emprenedor.

I t'hi vas quedar?

Bé, després d'Amadix vaig intentar tornar a l'entorn acadèmic. De nou al VHIR vaig fer un postdoc en càncer d'ovari, però el pas de la indústria a l'acadèmia no està clàssicament ben considerat i no vaig obtenir cap beca, fet que em va fer plantejar un canvi de rumb professional.

Cap on vas virar?

En aquell moment, qui havia estat el meu director de tesi i una de les persones que més m'ha marcat com a mentor, el **Dr. Jaume Reventós**, em va proposar una nova aventura professional i així vaig encetar una etapa de sis anys en la gestió de la recerca a l'Institut d'Investigació Biomèdica de Bellvitge (IDIBELL). Alhora, vaig complementar la meua formació en l'àmbit de gestió amb un Executive MBA a l'IESE. A l'IDIBELL vaig créixer com a professional i com a persona, passant per adjunta a la Direcció fins a consolidar-me amb la Direcció d'Estratègia, i més tard d'Organització i Persones. Això fins al 2021, que vaig decidir pujar al tren de MIMARK Diagnostics.

Què va motivar aquest canvi?

El moment que va marcar aquesta decisió va ser el 25 d'octubre del 2020, quan després d'un intens programa de mentoratge i acceleració (EIT Health – Wild Card, edició Salut de la Dona) ens van seleccionar com l'equip guanyador d'1,5 milions d'euros, amb una condició inicial imprescindible: fundar MIMARK Diagnostics, S.L. I així ho vam fer! El passat 29 de gener del 2021, vam constituir MIMARK.

En què consisteix MiMARK Diagnostics?

MiMARK Diagnostics és una *spinoff* del VHIR creada el gener del 2021, impulsada inicialment per la **Dra. Eva Colás**, investigadora principal al grup de recerca en Ginecologia al VHIR, i pel **Dr. Antonio Gil**, cap del servei de Ginecologia i Obstetrícia a l'Hospital de la Vall Hebron i jo mateixa. A MIMARK Diagnostics treballem per millorar la salut de la dona, i en concret el diagnòstic ginecològic. Volem desenvolupar tests de diagnòstic menys invasius basant-nos en el fluid ginecològic com a font de biomarcadors. El primer producte que tenim entre mans és un test pel diagnòstic del càncer d'endometri.

Què aporta la vostra recerca a la societat?

Històricament, la recerca en salut de la dona s'ha deixat en segon terme o no s'ha prioritzat. Un exemple és el diagnòstic ginecològic, el qual no ha evolucionat gaire. Nosaltres plantejem l'ús del fluid ginecològic per entendre patologies relacionades amb l'aparell reproductor femení, evitant la necessitat de proves invasives, com per exemple la histeroscòpia. Així volem evitar el patiment de la pacient i la invasivitat en una primera fase de diagnòstic, quan no hi ha una necessitat clara.

Va ser complicat posar en marxa l'empresa?

Per a nosaltres, a diferència de molts altres projectes emprenedors, podem dir que vàrem tenir "sort". El fet d'iniciar l'empresa amb una injecció d'1,5 milions d'euros va representar un impuls molt important. Mai estarem prou agraïts al programa Wild Card d'EIT Health, en la seva edició de salut de la dona el 2020. És cert que aquest era un programa molt competitiu i que aconseguir-ho no va ser fàcil.

Què us va permetre aquell ajut?

Gràcies a aquest ajut Europeu vàrem rebre un acompanyament per part d'experts i panells d'inversors que ens van guiar en la definició de les primeres fites de MIMARK. Destaco les que considero més rellevants: (1) tenir un *business plan* amb una idea clara de la necessitat clínica i model de negoci; i (2) tenir un pre-prototip validat pel nostre primer producte en una cohort clínica rellevant.

Teníeu coneixements del món de l'empresa, quan vau començar?

En el meu cas, podem dir que sí, però mai executat des del prisma d'algué que emprèn en primera persona. És per això que des del primer dia treballem amb assessors de negoci de perfil internacional que ens han ajudat i ens ajuden moltíssim a plantejar l'estratègia de la companyia.

Malgrat les facilitats, us vau trobar amb entrebancs?

El març del 2022 vam iniciar la nostra primera ronda de finançament privat, i no va ser fins catorze mesos més tard que vam fer el primer tancament de la ronda. La referència del nostre entorn de temps que es necessita per tancar una ronda és nou mesos... no va ser fàcil.

Com us vau assabentar del programa BCN Health Booster?

Estem al dia de gairebé totes les convocatòries de projectes públics-competitius. Part important de les coses que una *startup* o *spinoff* ha de fer en els seus primers anys de vida és intentar captar finançament i recursos per sobreviure. Per a nosaltres, el BCN Health Booster va arribar en el moment adequat, perquè els nostres primers mesos de vida van tenir lloc al VHIR, però el fet de necessitar espai de laboratori propi, ens va fer buscar alternatives a la ciutat, i el Parc Científic de Barcelona és la millor opció per les *startups* que necessiten aquest espai.

Per què MiMARK Diagnostics fou escollida?

El programa BCN Health Booster va escollir un total d'onze projectes i MIMARK Diagnostics va ser un d'ells. El nostre projecte té dos vessants que el fan "especial": està enfocat a la salut de la dona i està liderat per dones. Alhora, cobrim una necessitat clínica important, la millora del diagnòstic del càncer d'endometri, patologia que cada vegada és més prevalent.

Com valoreu el primer any d'acompanyament d'aquest programa?

Tenir espais de laboratori a Barcelona no és fàcil, ja que en manquen. Aquest és sense dubte l'aspecte més rellevant del programa. Alhora, poder accedir a aquests espais a un preu reduït fa el programa encara més atractiu. En el cas de MIMARK Diagnostics, disposar d'un laboratori propi ha estat crític per poder desplegar el nostre sistema de qualitat, que és imprescindible quan vols portar al mercat un producte de diagnòstic, ja que el marc regulador així ho exigeix. Per altra banda, el programa ens ofereix mentoratge i formació, tant per l'equip fundador com per la resta de l'equip, fet que ens ajuda a enfortir-nos amb àrees en què no tenim expertesa, internament.

Com encareu els dos anys de participació en l'acceleradora que queden pel davant?

Hem de congelar el disseny del primer producte (el test de diagnòstic per càncer d'endometri) i validar-lo clínicament. Alhora esperem arribar a acords amb empreses de diagnòstic punteres per l'arribada del producte al mercat. Alhora, tenim previst iniciar el desenvolupament d'un segon producte, també centrat en l'ús del fluid ginecològic com a eina de diagnòstic no invasiva, però en aquest cas per millorar el diagnòstic de l'endometriosi.

I més enllà de l'acompanyament de BCN Health Booster?

Si les coses van com esperem, necessitarem créixer en espais per poder tirar endavant totes les activitats de MIMARK Diagnostics.