

¿Hemos sido los primeros en España en llegar al mercado con un producto de nanotecnología?



El palestino Hesham Salman, CEO y fundador de Bionanoplus, asegura que todos los que forman parte de su organización ¿son emprendedores? y que su motivación inicial con este proyecto ha sido ¿por encima del dinero, aportar algo a la sociedad?

¿Mi empresa tiene un carácter muy innovador. Incluso hemos sido los primeros en lanzar productos dentro del sector de la nanotecnología aplicado a la industria farmacéutica?. Quien habla así es Hesham Salman, CEO y fundador de Bionanoplus, un ciudadano palestino que se estableció en Navarra hace ya 18 años y que demuestra en las distancias cortas una ¿peculiar? filosofía de vida. Ferviente defensor de todo lo que tenga que ver con el trabajo por cuenta propia, dice compartir su pasión por el emprendimiento con sus empleados y hasta con sus hijos al tiempo que asegura que, por encima del dinero, su motivación con [Bionanoplus](#), que desarrolla su actividad en el [Vivero de Innovación](#) de CIEN, ha sido el de ¿devolver y aportar algo a la sociedad? de la que todos formamos parte.

¿Qué es Bionanoplus?

Somos una pyme dedicada al desarrollo de sistemas de liberación controlada de nanopartículas con las que se consigue mejorar el suministro de fármacos a quien las toma. En realidad somos la primera firma española y entre las primeras europeas que ha puesto en el mercado un producto de este tipo. Nuestro modelo de negocio consiste, por tanto, en desarrollar y licenciar prototipos que luego usan empresas farmacéuticas. En la actualidad, ya tenemos 4 ó 5 licencias a nivel nacional e internacional.

Asimismo, prestamos servicios de desarrollo ya que, en los últimos 15 años, en el sector farmacéutico, ha desaparecido esta figura que se encargaba de coger un medicamento y transformarlo en un producto. Hasta ahora las grandes empresas de este sector han recurrido a universidades y centros de investigación pero, cada vez más, buscan nuestro perfil para encargarnos este tipo de trabajos.

¿Cuándo se puso en marcha y qué os motivó a hacerlo?

En 2011 y el motivo fue dar salida al espíritu emprendedor que interioricé desde los 6 años cuando empecé a trabajar en la tienda de mis padres. Porque, aunque pueda resultar paradójico, con este proyecto no he buscado ganar dinero como implantar una forma de emprendimiento ¿ejemplar? que aporte algo a la sociedad en la que vivimos y de la que formamos parte.

Soy palestino, llevo aquí desde hace 18 años y, aunque podría trabajar por cuenta ajena, siempre he defendido el trabajo por cuenta propia porque es ¿otra filosofía? y es algo que he trasladado y comparto tanto con mis empleados ¡hasta con mis hijos! De tal forma que absolutamente todos, en mi empresa y en casa, son emprendedores.

¿En qué momento se encuentra la empresa y cuáles son vuestros planes de futuro?

Al ser una empresa biotech, nuestro proceso de desarrollo es muy lento. Por ello, necesitaremos entre 12 o 13 años más para alcanzar madurez que, en nuestro caso, podría suponer contar con una plantilla formada por entre 50 y 70 trabajadores.

NADA HAY IMPOSIBLE

¿Qué ha supuesto el Vivero de CEIN para vosotros y cuál es el servicio que más valoráis?

El vivero es como una madre para todos nosotros. De ahí que el servicio que más valoramos sea el cariño y la atención que nos prestan.

¿Una recomendación final para todos aquellos que se planteen iniciar su propio proyecto de negocio?

Mi consejo a los emprendedores es que no hay nada imposible excepto la muerte.

?

FICHA TÉCNICA

Año Fundación: 2011

Fundadores: Hesham Salman

Sector: Nanotecnología