



EMPRENDIMIENTO BIOTECH: **LA SENDA DEL ÉXITO** PARA UN SECTOR CON FUTURO

España es uno de los líderes en potencia de la biotecnología mundial. Lo dicen las cifras, cada año mejores, del Informe AseBio, que sitúa a nuestro país edición tras edición en mejores posiciones en cuanto a cantidad y calidad de producción científica. También en lo relacionado con el tejido empresarial biotech, con cada vez más empresas y más robustas. Muchas de ellas son pymes y startups que han juntado lo mejor del talento científico y empresarial español. Impulsadas por jóvenes que han visto la oportunidad, han sabido sortear las dificultades para, cada uno a su manera, alcanzar sus objetivos.

“CUANDO DECIDÍ EMPRENDER CREANDO UNA BOUTIQUE DE SELECCIÓN PARA PERFILES CIENTÍFICO-TÉCNICOS, elegimos la biotecnología como nicho por dos razones. Por un lado el crecimiento del ecosistema biotecnológico en España estaba aumentando exponencialmente y eso demanda la creación de nuevos servicios que cubran nuevas necesidades. Estamos generando muchos profesionales del mundo biotecnológico altamente cualificados (muchos de los cuales decidieron irse a otros países), y pensamos que era el momento de poner en contacto a las empresas

con ese talento al que en ocasiones no es fácil acceder. Por otro lado, además de contar con una red enorme de profesionales del sector, mi bagaje como investigador me permitía poder entender al detalle los requerimientos técnicos que necesitaban las empresas, y eso nos ayudó a diferenciarnos de otras agencias de reclutamiento”. Quien habla es Manolo Castellano, Recruiting Manager en Talento Científico.

A su juicio, España es una potencia en producción científica pero faltaba el empuje para trasladar todo ese conocimiento al mercado. Hacía falta hacer click y ese



ADRIÀ MACEIRA, CEO Y COFUNDADOR DE CREATSSENS HEALTH

Adrià Maceira comenzó haciendo ciencia básica en un laboratorio trabajando con ratones, pero eso no cumplía sus expectativas. “Veía que era muy interesante pero luego acababa en un paper y de ahí no salía. Mi inquietud era la de llevar al mercado algo que pudiese ser tangible, y ahí me topaba con una barrera”.

Visto el problema, le puso solución. Se formó en la creación y gestión de startups donde unió ambos mundos, el de la ciencia y la empresa. Lo primero que vio fue “lo diferente que llega a ser una parte científica o una parte de negocio... y unir estos mundos me fue muy complicado”. Pero lo hizo. En 2015 Maceira comenzó a idear el proyecto que, finalmente, tomó forma de empresa en 2017. Se trata de CreatSens Health, de la que es CEO y cofundador. Una spin-off de la Universitat Rovira i Virgili (URV)

de Tarragona, que proporciona una solución de sensores potenciométricos de creatinina y potasio en papel que ayuda al profesional sanitario a gestionar mejor la información que se puede generar en los centros de atención primaria, la consulta del médico o el domicilio del paciente.

Actualmente son 7 personas en la empresa, pero los comienzos no fueron fáciles. Al principio, cuenta Maceira, elaborar un business plan, el marketing, las finanzas... eran elementos completamente ajenos con dificultades que también llegaban a lo emocional. “Piensas por qué me estoy metiendo en esto cuando yo soy biotech de formación, qué sentido tiene. Echas de menos ir al laboratorio, estás un poco fuera de lugar”.

“La motivación es fundamental en los inicios”, afirma Maceira, quien también advierte de que



nuevo escenario, afirma, ya empieza a ser una realidad. “Hace no tantos años, los investigadores y profesores universitarios no concebían lanzarse a crear spin-offs en este sector. La transferencia de conocimiento en biotech desde el sector académico es ya una realidad, y cada vez son más los académicos que no esperan a que emprendan otros”.

Aún queda mucho por recorrer, reconoce Castellano, pero se muestra confiado. Y como muestra no un botón, sino

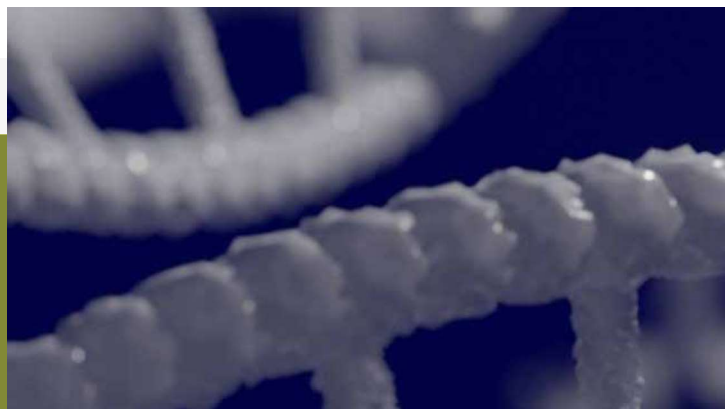
tres. En estas líneas vamos a poner nombres y apellidos a tres emprendedores del sector biotecnológico español. Se trata de Adrià Maceira, CEO y cofundador de CreatSens Health; Manuel Esbrí, impulsor de Bioemprender; y Juan Carlos Ramírez, CSO y CTO de VIVEbiotech..

el camino del emprendimiento no está exento de obstáculos como el de la financiación. “Sin estabilidad el negocio no va para adelante. Eso es quizás la parte más dura”, enfatiza, sobre todo teniendo en cuenta que los primeros meses no había beneficios. Reconoce que estuvo a punto de tirar la toalla un par de veces pero, “sin todo este aprendizaje y sin este dolor no estaría aquí. Los emprendedores necesitan pasar por este tipo de etapas hasta llegar a la estabilidad”.

En cuanto al sector biotech, Maceira considera que tiene por delante un gran futuro por explotar de la mano de la bioinformática y la tecnología aplicada. “Habrà que incorporar toda esta tecnología aplicada al sistema”, pero puntualiza que “eso podrá generar colisiones porque el cambio es necesario pero hay que dar tiempo también a los médicos para que se adapten”. Necesidades más o menos nuevas a las que Adrià Maceira, une otra más clásica: la de obtener resultados.



Finalmente, Maceira lanza dos consejos a quienes se lo estén pensando. El primero, pedir feedback y escuchar las críticas, porque a veces los proyectos iniciales pueden no ser los mejores. El segundo, que pierdan el miedo y “se la jueguen un poco”, aunque tanteando previamente el terreno, “porque cuando te lanzas vas sin paracaídas. Pero lo que vas a aprender a base de superar problemas y de darte cuenta de tu ignorancia, eso no te lo va a dar nadie, ninguna empresa ni ningún trabajo”



MANUEL ESBRÍ, IMPULSOR DE BIOEMPRENDER

Manuel Esbrí combina su trabajo diario de Key Account Manager en P&G Health con su otra faceta emprendedora, como impulsor de Bioemprender, la comunidad con más de 100.000 usuarios que conecta talento científico entre sí y con oportunidades profesionales del sector biotech.

Cuenta que su vocación biotecnológica llegó cuando un profesor de Biología en el instituto le habló de ratones fluorescentes y que cuando estudiaba en la universidad quería impactar en la sociedad. A continuación, durante una beca Erasmus en Holanda le picó el gusanillo del emprendimiento.

Emprender, dice Esbrí, puede ser atractivo para cualquier estudiante de biotecnología por dos motivos. Primero, porque "el proceso de madurez que haces cuando estás emprendiendo se acelera muchísimo, lo cual significa que tú estás creciendo con el propio proyecto". Y en segunda instancia, porque "trabajas en un proyecto al que tú, de forma creativa con tus recursos, vas dando forma, no estás ligado a una estructura que te marca lo que tienes que hacer".

Sin embargo, a partir de ahí, Esbrí advierte de que "no cualquier persona puede ser emprendedora, pero cualquier persona puede formarse en emprendimiento". Explica que hay varias formas de tomarse el emprendimiento: "una más a nivel juego o como opción para desarrollarse como persona pero sin profesionalizarlo al máximo, y otra es lanzarse a la piscina y dedicar al menos gran parte del tiempo a un proyecto emprendimiento" y ahí te la juegas, pero como mínimo habrás tenido una época de aprendizaje acelerado.

Él está en el primer grupo. Relata que Bioemprender empezó como una página en LinkedIn pero luego decidieron profesionalizar la red que habían creado. Lo han construido "despacio y con pies de plomo" y se reconoce afortunado porque, en su caso, tienen trabajos con los que pueden vivir y no dependen de unos ingresos fijos de Bioemprender para poder seguir y subsistir.



Su proyecto se apoya en 3 palancas: construir la comunidad más grande de habla hispana de científicos, impulsar la formación de estos perfiles científicos y mejorar la empleabilidad. De ahí que su objetivo sea "revalorizar el sector de la biotecnología en España y para ello, donde podemos actuar es apoyando el desarrollo del talento científico. Si queremos hacer grande al sector biotech, que es un sector de valor añadido, hay que formar cada vez mejor a este talento científico. Formarles en temas profesionales, acercarles a las empresas, formarles en habilidades blandas... para que ellos mismos puedan construir su carrera", destaca Esbrí.

En cuanto a su experiencia emprendedora, Esbrí afirma que es un trabajo "apasionante" con dificultades pero también gratas sorpresas. "Soy científico, me encanta todo lo relacionado con lo científico, pero he descubierto que la parte más comercial y de ventas me gusta", enfatiza. En su opinión, lo mejor es "ser dueño de tu tiempo, en tu proyecto pones un cariño que te revitaliza y te da más vida para seguir trabajando sobre ello". Por el contrario, lo peor de emprender son "las horas de sueño" que arañas a la vida. "Pero si lo pones en la balanza, lo bueno gana a lo malo", concluye.

¿Consejos? Dos pero muy claros: informarse mucho y ser muy constantes.



JUAN CARLOS RAMÍREZ, CSO Y CTO DE VIVEBIOTECH

Juan Carlos Ramírez siempre tuvo clara su vocación por el mundo biotech. Lleva muchos años dedicado a ello en el ámbito de la virología pero, tras bastante tiempo centrado en la investigación en instituciones como el CNIC, la Fundación Genoma o el Hospital 12 de Octubre, dio el paso hacia el emprendimiento y, desde 2015, es CSO y CTO de VIVEbiotech.

"Cuando empecé la carrera no sabía muy bien cuál podía ser mi destino. Mi objetivo, sobre todo, era aprender. Lo que pasa es que luego a base de conocer con mayor intensidad los detalles del mundo vivo, de hacer prácticas y del contacto con profesores y compañeros, todo te va conduciendo a averiguar, a querer ser protagonista de esas averiguaciones. Y para ser protagonista de esto puede haber varios caminos", relata Ramírez. Uno de ellos pasa por hacer una tesis, pero él confiesa que "deseaba saber qué hacían los laboratorios de verdad. Yo quería saber qué hacían porque luego quería hacer algo que me interesara a mí".

Dicho de otro modo, el emprendimiento empezaba a llamar a la puerta, si bien reconoce que convenirse y dar el paso cuesta. "Cuando empiezas a tener un espacio de seguridad laboral, te confinás en un espacio del conocimiento del que luego no es tan fácil salir, porque tienes que ir profundizando cada vez más en ese algo para ser cada vez más especialista, más competitivo y más capaz de conseguir las financiaciones, etc". Barreras autoimpuestas que Ramírez saltó aupado en su carácter inquieto y "el deseo de salpicarme de cosas nuevas y creo que eso es lo que siempre me ha llevado a no aguantar o no perseguir o no buscar el estar con un contrato seguro, siendo un funcionario de investigación, etc".

Finalmente se lanzó bajo el convencimiento de que lo que quería hacer no podía desarrollarlo en el mundo académico y el resultado es VIVEbiotech, una CDMO dedicada al desarrollo y la producción de vectores lentivirales que se utilizan en diversas áreas de tratamiento mediante la terapia génica. Ahora Ramírez disfruta del éxito, pero resalta que se topó con "muchas barreras de la gestión para arrancar". Un panorama que ha mejorado, si bien "queda mucho por hacer, porque en España no tenemos costumbre de emprender y de momento aún cuesta. Hay que buscar un camino diferente a través del cual se puedan vehicular estas cosas".

La clave de su éxito, cuenta Ramírez, está en ser perseverante, muy exigente y resolutivo. De ahí, que concluya con este consejo para futuros emprendedores: "Si crees que hay algo que merece la pena y estás convencido de ello, hazlo y olvídate de la manera española de entender el fracaso y aprende de la filosofía anglosajona en este sentido. Aprende de lo que te puede aportar un fracaso, la experiencia, el valor de haberlo intentado, de haberte equivocado".