

LAS 'SPINOFFS' DE ICREA

La institución Icrea, creada para estimular la investigación de excelencia en Catalunya, ha dado pie a tres 'spinoffs'

**Omnia Molecular**

Fundada por Lluís Ribas de Pouplana, del Institut de Recerca Biomèdica. Desarrolla nuevos fármacos contra infecciones

Radiant Light

Fundada por Mahid Ebrahim Zadeh, del Institut de Ciències Fotòniques. Desarrolla nuevas tecnologías ópticas y fotónicas basadas en láseres

Endor Nanotechnologies

Fundada por Víctor Puntès, del Institut Català de Nanotecnologia. Especializada en proyectos de nanotecnología aplicados a las ciencias de la vida

Tras la gloria del descubrimiento científico, muchos proyectos de investigación sucumben antes de llegar a la explotación comercial

Bienvenidos al Valle de la Muerte

J. CORBELLA Barcelona

Lo llaman el Valle de la Muerte porque es el lugar adonde van a morir algunos de los mejores proyectos científicos. Es un desfiladero que empieza en la gloria del descubrimiento científico y conduce, si se sobrevive, a la rentabilidad de un producto comercial.

“Puedes hacer un gran descubrimiento y patentarlo, pero la patente en sí misma no vale gran cosa”, advierte Luis Serrano, investigador del Centre de Regulació Genòmica (CRG) que ha cruzado cuatro veces el Valle de la Muerte y ha creado otras tantas empresas a partir de sus investigaciones.

En el sector biomédico, “si quieres que esa patente acabe convirtiéndose en un producto, para empezar necesitas entre 200.000 y 500.000 euros”.

Este dinero se invierte en la llamada fase de valorización, que –si las cosas van bien– puede durar alrededor de un año. Se destina a hacer experimentos, no para hacer nuevos descubrimientos, sino para buscar maneras de explotar comercialmente las investigaciones.

En el campo en que trabaja Serrano, la biología sintética, “necesitas un laboratorio con tres buenos técnicos que estén guiados por los investigadores”. De este modo, el producto puede empezar a desarrollarse sin que el investigador tenga que abandonar sus proyectos científicos más importantes.

Durante este primer año, por la experiencia de Serrano, es conveniente hacer el plan de negocio, buscar al director general de la empresa y conseguir inversiones de capital riesgo.

En el segundo año, las amenazas aumentan en el Valle de la Muerte. Aún falta mucho para llegar a la fase de explotación comercial –si es que se llega– y los costes empiezan a dispararse. Un buen director general difícilmente vendrá por menos de 200.000 euros al año. Estar dispuesto a pagarle este salario, a veces más alto que el del propio científico que ha hecho los descubrimientos y ha gestado la empresa, pue-

de ser la diferencia entre el éxito y el fracaso del proyecto.

“Dirigir una empresa innovadora de biomedicina requiere un perfil específico y hay muy poca gente con este perfil en España”, observa Serrano. A veces podría dirigirla el propio científico si adquiere una buena formación en dirección de empresas, pero también “hay muy pocos científicos dispuestos a dejar el laboratorio y dar el salto a la empresa”.

En este segundo año, hará falta invertir entre dos y cuatro millones de euros y contratar a entre 10 y 15 personas para que la empresa arranque, informa el investigador del CRG. Este equipo se dedicará durante unos pocos años –por lo general entre dos y cuatro– a desarrollar un producto comercialmente prometedor y a empezar a ensayarlo.

Pero una empresa así es aún demasiado pequeña para salir adelante en el mercado de la biomedicina. Este es un sector en el que hay que pensar a lo grande para sobrevivir. Habrá que abrir

SE BUSCA DIRECTOR GENERAL

Hay pocas personas en España que puedan dirigir una empresa biomédica innovadora

CAPITAL INICIAL

Hacen falta entre 200.000 y 500.000 euros para empezar, informa Luis Serrano

una nueva ronda de financiación para captar cantidades del orden de 8 o 10 millones de euros. “Al llegar a este punto, la compañía deja de ser de los investigadores”, explica Serrano. “O sales a bolsa o te compran y te quedas una pequeña participación”.

En su caso, las cuatro compañías que ha creado (Cellzome, Diverdrugs, EnVivo Pharmaceutical y Alive BioSpain) siguen vivas. En el caso de Cellzome, que fundó en el año 2000 junto con Cayetano González (hoy en el Institut de Recerca Biomèdica de Barcelona), ya ni figura en el equipo directivo. “Si te quedas muy vinculado a una compañía, no puedes dedicarte a otros proyectos”, explica. Con sede en Heidelberg (Alemania), Cellzome cuenta ahora con 90 empleados y se centra en la búsqueda de nuevos fármacos contra enfermedades inflamatorias y cánceres.●

