

Expansión

Las empresas biotecnológicas españolas buscan socios en Israel

INTERNACIONALIZACIÓN/ Una decena de compañías e instituciones nacionales del sector biofarmacéutico viaja a Tel-Aviv para forjar acuerdos con firmas locales y afianzar sus planes de salida al exterior.

Sergio Saiz. Env. Esp. Tel-Aviv
"Nos estamos convirtiendo en un laboratorio mundial en el campo de las ciencias de la salud". Estas palabras del ministro de Finanzas de Israel, Yuval Steinitz, definen el interés que este país despierta en todo el mundo entre las compañías biofarmacéuticas. También el de las empresas españolas, que ante la falta de inversores en territorio nacional, han decidido probar suerte en Israel y buscar socios con los que compartir su aventura internacional.

En un país con más de 800 *start-ups* tecnológicas y un fondo de inversión gubernamental de 250 millones de dólares (200 millones de euros) para apoyar la creación de empresas que apuesten por la I+D, Israel se ha colocado a la vanguardia en el campo biofarmacéutico.

Cada año, la ciudad de Tel-Aviv acoge la feria internacional BioMed, un referente en el sector y una cita que ya se ha consolidado en la agenda de empresas e instituciones españolas, ya que allí acuden cerca de 6.000 directivos de firmas de todo el mundo. Cerca de una decena de compañías nacionales, entre las que se encontraban la vasca Progenika, la catalana Palobiofarma o la gallega Galchimia, que en breve empezará a cotizar en el MAB, han viajado hasta Israel con un doble objetivo: buscar socios o, en su defecto, clientes para sus productos.

Relaciones bilaterales

"Israel es un foco para las relaciones comerciales, tecnológicas o de inversión por su masa crítica en el sector de ciencias de la vida, pero también sirve como punto de entrada al mercado estadounidense", tanto por las relaciones bilaterales entre ambos países como por el apoyo de los fondos americanos a las compañías locales, apunta Raúl Viña, responsable de



Representantes del Icx y el CSIC, en el 'stand' de España en la feria BioMed, en Tel-Aviv (Israel).

Alianzas internacionales entre iguales

Tanto en España como en Israel, el sector biotecnológico está formado en su mayor parte por pequeñas y medianas empresas que, si bien consiguen los fondos necesarios para completar las fases de investigación, no tienen el músculo financiero suficiente para comercializar su producto en todo el mundo y se ven obligadas a licenciarlo a grandes multinacionales. Para no perder el control de sus inventos, muchas compañías deciden buscar socios de su mismo tamaño en otros



Avner Halperin, de EasySense.

países para saltar al exterior. Es el caso de la israelí EasySense, que ha desarrollado un aparato que mide las constantes vitales de una persona sin tener que

conectar ningún cable al paciente. Su consejero delegado, Avner Halperin, reconoce que están buscando un socio en España para comercializar este aparato, que consiste en un monitor conectado a una base que se coloca debajo del colchón donde está tumbado el enfermo. La máquina no sólo mide el pulso cardíaco y controla la respiración, sino que además registra todos los movimientos del paciente y alerta de cualquier problema al servicio de enfermería, incluso con mensajes a un teléfono móvil.

Tecnología y Proyectos del Instituto Español de Comercio Exterior (Icex).

Francesc Roca, responsable de la consultora FRST2, representa varios proyectos españoles, para los que busca tanto compradores como clientes. "Hay mucho más dinero para biotecnología en Israel que en otros países", señala Roca. Aun así, matiza que los fondos públicos están reservados para las compañías nacionales, por

lo que la atención de las firmas españolas se centra en posibles socios locales que estén trabajando en líneas de investigación similares o bien en *business angels* dispuestos a apostar por estas iniciativas.

Apuesta institucional

Además de las empresas, las instituciones públicas españolas también tienen un especial interés por el sector biofarmacéutico israelí. El Centro Su-

perior de Investigaciones Científicas (Csic) acudió el año pasado por primera vez a Biomed, y ha repetido en 2012. El objetivo del Csic es contactar con empresas de todo el mundo a las que poder licenciar algunas de las patentes de la institución. A Tel-Aviv, el centro ha llevado 24 patentes, aunque tiene más de 300 ofertas tecnológicas en su cartera, según explica Germán García, gestor de transferencia de co-

Por qué hacer negocios en Tel-Aviv

- 1 Apoyo financiero:** el Gobierno israelí tiene varios fondos para apoyar la creación de empresas, pero sólo invierte en firmas locales.
- 2 Cultura biotecnológica:** en el país hay *business angels* privados dispuestos a invertir en proyectos de ciencias de la vida.
- 3 Puente a EEUU:** gracias a las relaciones bilaterales entre ambos países, Israel sirve de nexo entre Europa y EEUU.
- 4 Mercado accesible:** al tratarse de una industria floreciente, es más sencillo iniciar una relación comercial.
- 5 Clientes potenciales:** en Israel hay más de 800 firmas tecnológicas de reciente creación y la multinacional Teva tiene allí su sede.
- 6 Seguridad jurídica:** el país cuenta con planes de incentivos para la inversión extranjera y ofrece un marco jurídico estable.

nocimiento del Csic. Quien también ha aprovechado para promocionar la biotecnología española ha sido Asebio, la patronal del sector, que representa a cerca de 200 compañías. En BioMed, la asociación presentó el amplio *pipeline* (cartera en investigación) en el campo industrial de las biotecnológicas nacionales, con la mayor parte de sus desarrollos listos para ser explotados a nivel comercial.