

[Ciencia y salud](#)[Volver al suplemento](#)**Financiación**

Las 'bio' ven una vía de recursos en Europa

La patronal Asebio anima a las compañías de biotecnología a presentar proyectos para captar subvenciones del séptimo programa marco, dotado con 6.100 millones en salud

A. Simón - Madrid - 10/06/2010

Las empresas españolas tienen que abrirse a Europa". Esta sencilla reflexión la realiza la gerente de Licencias y Asociaciones de Biotoools Labs, Sonia Rodríguez, sobre la oportunidad que se abre en el mercado común a las empresas de biotecnología. En un momento en que la financiación en España está difícil de conseguir y el mercado de inversores profesionales no está lo suficientemente maduro, las subvenciones al sector por parte de la Comisión Europea abren una vía de escape.

La patronal Asebio organizó la semana pasada un encuentro sobre el séptimo programa marco como oportunidad de financiación para las pymes del sector de la biotecnología. Con esta jornada se pretendía ofrecer información sobre una herramienta poco usada por las empresas, el séptimo programa marco, dotado con 32.400 millones de euros para investigación durante el periodo 2007-2013. Sólo para el sector salud, donde operan muchas compañías bio, se destinan 6.000 millones de euros, a los que hay que añadir otros 1.935 millones para el amplio campo de la bioeconomía. Pero además, estos recursos están siendo infrutilizados por las pymes, ya que el objetivo de la UE es que se beneficien de hasta un 15% del monto total, aunque apenas llegan al 10%.

Este programa subvenciona (no son ayudas que haya que devolver) hasta el 75% del presupuesto del proyecto en el caso de las pymes, organismos públicos de investigación o universidades, o incluso el 100% para la gestión y formación. Hasta ahora, 50 empresas de Asebio han remitido sus proyectos para ser financiados por la UE, 8 como líderes del programa y otras 42 como socias. Para recibir estas subvenciones deben presentarse en colaboración junto a otras dos entidades, siendo todas ellas de países distintos. Por eso Rodríguez habla de la oportunidad de abrirse y cooperar con otras instituciones como ventaja competitiva. Actualmente, la ayuda máxima otorgada ha sido de 30 millones para proyectos grandes y 12 millones para los de menor tamaño.

Pero no es oro todo lo que reluce. Desde el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) advierten que los procedimientos para presentar un proyecto no son sencillos y requieren de mucho esfuerzo y tiempo de coordinación entre las entidades; por eso, esta institución ayuda y financia actualmente la preparación de las propuestas, así como la formación. "Hay dificultades para encontrar un consorcio con alta complementariedad", señala Rodríguez, quien indica que su proyecto recibió unos 350.000 euros de la UE. A eso suma la distancia geográfica y las diferencias culturales como desventajas. Pero por el lado positivo señala el acceso a innovación y nuevas tecnologías, el diseño de productos adaptados al mercado real y el acceso a la internacionalización.

Alternativa al mercado

Estas subvenciones pueden ayudar, como una vía adicional más, a las empresas del sector. "Hay grandes expectativas en la biotecnología, pero también hay inconvenientes", señala Héctor Ara, presidente de Suanfarma Biotech, firma de capital riesgo especializada en este tipo de empresas. Explica que estas compañías innovadoras necesitan de largos periodos de investigación, de alrededor de 10 años para desarrollar un fármaco, lo que supone, a su vez, la necesidad de mucho capital.

Además son empresas pequeñas, start-ups, con intensivas en financiación, que mayoritariamente la consiguen gracias a la fórmula family, friends and fools (familia, amigos y locos), ya que el capital riesgo no está suficientemente implantado. De hecho, explica este directivo, sólo el 0,8% del capital de las biotecnológicas proviene del capital riesgo.

Consejos para pymes

Asebio ofrece cinco consejos a las pymes que quieran presentar sus proyectos para conseguir las subvenciones del séptimo programa marco:

- "Busque el apoyo de sus puntos de contacto nacionales para empezar; por ejemplo, el CDTI en España".
- "Utilice bases de datos tales como SMEs go Health (las pymes van a la salud), SM-Bio-Power y Cordis para elevar su perfil y encontrar socios".
- "No tenga miedo al sistema". "No tenga miedo por los rumores y mitos sobre los aspectos administrativos", recomiendan.
- "Saque el máximo partido de su proyecto". "Obtenga una nueva capacidad estratégica y de conocimiento de los sectores".
- "Disfrute del ambiente de colaboración entre la empresa y la universidad".

Las cifras

8 empresas asesoradas por Asebio han sido subvencionadas gracias al programa de la Unión Europea. La ayuda máxima otorgada hasta ahora ha sido de 30 millones.

1.900 millones destina la UE a empresas ligadas a alimentación, agricultura y pesca.

10,8% del total de los fondos para el sector salud son utilizados por pymes.