

Una treintena de biotech gallegas explora oportunidades de negocio en el mercado farmacéutico internacional

“Las empresas gallegas tienen mucho interés en buscar negocio en terceros países”, asegura Eduardo Sanz, co-director de Farmaforum, quien anima a las biotecnológicas de la comunidad a detectar nichos de mercado en el exterior

‘Firmas socias de Bioga participan hoy y mañana en el CIMUS en Santiago Compostela en una jornada que aborda el ‘Mercado farmacéutico internacional’

Santiago de Compostela. 06 de noviembre de 2018. Una treintena de empresas biotecnológicas de Galicia y diferentes agentes del sector biotech de la comunidad autónoma (universidades, fundaciones, sociedades de inversión y equipos de investigación) exploran oportunidades de negocios en el mercado farmacéutico internacional. Estos protagonistas del hábitat biotecnológico gallego participan hoy y mañana en la sede del CIMUS en el Campus Vida de la Universidad de Santiago de Compostela en la jornada de formación *Mercado farmacéutico internacional*, organizado por el Clúster Tecnológico Empresarial das Ciencias da Vida (Bioga) y por la Axencia Galega de Innovación (GAIN) e impartido por Eduardo Sanz y Juan José Castillo, socios fundadores de FarmaFórum Escuela de Formación. Ambos expertos también están especializados en abrir mercados en el exterior y asesorar en la internacionalización.

“Las empresas biotecnológicas gallegas mucho tienen interés en buscar oportunidades de negocio en el mercado internacional”, asegura Eduardo Sanz, licenciado en Farmacia con 30 años de experiencia en el sector farmacéutico. Los 30 actores del sector biotech de Galicia que acuden hoy y mañana al CIMUS adquirirán una detallada visión del mercado farmacéutico internacional. “Analizaremos países que pueden servir de plataforma para la expansión de compañías gallegas”. El experto menciona mercados como Estados Unidos, Alemania, Polonia, Jordania, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Vietnam o Indonesia.

Eduardo Sanz aportó tres consejos fundamentales a las empresas gallegas que quieren explorar nuevos mercados. “Hay que conocer muy bien las particularidades del mercado que queremos conquistar, hay que buscar apoyo local en ese país y hay que conocer también los elementos diferenciadores para entrar en mejores condiciones”. A su juicio, el mercado farmacéutico presenta muchas oportunidades para las pequeñas compañías biotech, como las que nacen, crecen y se desarrollan en Galicia. “En Estados Unidos son las pymes las que lideran la investigación química-farmacéutica; están liderando el sector, hacen un trabajo enorme, tienen mucho talento, están muy especializadas y trabajan para las grandes compañías, a las que le cuesta más reaccionar”. Según su experiencia, “en Estados Unidos las grandes compañías encargan la investigación básica a pequeñas empresas como las que están ubicadas en Galicia”. “Rapidez, flexibilidad y menor coste”. Ahí están las claves del éxito, según Eduardo Sanz.

El experto también recomienda a las empresas biotecnológicas gallegas que “afinen el tiro”. “Los que pagan las facturas cada vez tienen menos dinero y sacar un nuevo producto es costoso; hay que demostrar que nuestro producto es eficaz”, asegura. Eduardo Sanz explica que las grandes compañías internacionales “compran productos que ya estén avanzados, aprobados y en el mercado” porque así “se generará más negocio”, pero que las grandes multinacionales también apuestan por “ideas que están en fases tempranas y que cuentan con una viabilidad clínica”.

El co-director de Farmaforum animó a que empresas biotecnológicas gallegas a que colaboren en la búsqueda de nuevas oportunidades. También habló de posibles alianzas con socios locales. “Recomiendo una expansión en mercados internacionales que vaya de lo sencillo a lo complicado; es como si aprendes a conducir con un Ferrari; es mejor aprender con un utilitario; pues en este sector es lo mismo, es mejor comenzar por países menos regulados, donde es más fácil entrar y te reciben con los brazos abiertos; y luego explorar mercados más difíciles”. En su opinión, esta estrategia de búsqueda de nichos en el exterior es recomendable y fundamental para afianzar el crecimiento de una pyme biotech innovadora con base en Galicia.

Mercados internacionales

Respecto a los mercados aconsejables para que exploren las empresas gallegas, el co-director de Farmaforum destacó **Estados Unidos** porque “siempre presenta oportunidades; allí el consumo es tremendo y también el poder adquisitivo, pese a los problemas de cobertura sanitaria”. **Rusia** y **Polonia**, en su opinión, “son países que están creciendo muchísimo y no hay que perderlos de vista”. **Indonesia** “es un mercado de 260 millones de personas que crece”, al igual que **Vietnam**, con 90 millones de personas. “En estas zonas avanza el nivel de vida, crece el gasto farmacéutico y aumenta la necesidad de medicamentos y fármacos; demandan investigación primaria”. Según sus datos, estos países importan el 90% de los medicamentos que consumen. El experto indica que, por ejemplo, los países de la **Unión Europea** “están muy saturados” y “ahí es muy difícil abrirse paso”. **Japón** es quizá el país que presenta mayores dificultades para entrar.

Inversión y tiempos

Según datos aportados por el máximo responsable de Farmaforum, “hoy cuesta mucho sacar una nueva e innovadora molécula al mercado”. “En la década de los setenta, ochenta o noventa se registró una explosión tremenda de nuevas moléculas”, explica y añade que “ahora sí se están sacando al mercado muchas proteínas y monoclonales”. “Del 100% de fármacos que entran en fase clínica, solo salen adelante en torno a un 5%; y de ese porcentaje solo otro 5% tiene sitio en el mercado”. Para que una gran empresa farmacéutica pueda desarrollar un fármaco en base a una nueva molécula es necesaria una inversión millonaria y en torno a 12-15 años.

Más información: www.bioga.org

Gabinete de Prensa de Bioga: **679.486.961**