

Medio centenar de biotec y TIC de Galicia utilizan las citas rápidas de cinco minutos para “encontrar la media naranja” que pueda compartir un proyecto de negocio

El Clúster Tecnológico Empresarial das Ciencias da Vida (Bioga) y la Axencia Galega de Innovación (GAIN) organizaron hoy en el CIMUS el VII BioSpeed Dating 2019, encuentros ‘one to one’ para que firmas de ambos sectores exploren opciones de alianzas y acuerdos empresariales

El 25% de los contactos generados en los BioSpeed Dating fructifican en algún tipo de alianza entre empresas o en acuerdos cliente-proveedor

Santiago de Compostela. 06 de junio de 2019. Medio centenar de empresas biotecnológicas y TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) de Galicia se citaron hoy en el CIMUS de Santiago. El objetivo: “Encontrar la media naranja empresarial” que pueda compartir un negocio o proyecto empresarial. Y para ello aplican un método implantado en medio mundo para encontrar pareja sentimental o, en otras palabras, para ligar. Se trata del *speed dating*. ¿En qué consiste? Pues en tener muchas citas rápidas con diferentes protagonistas hasta que aparece el pretendiente ideal. El Clúster Tecnológico Empresarial das Ciencias da Vida (Bioga) tomó este modelo hace ya 7 años para fomentar la generación de relaciones profesionales a través de citas rápidas, de solo 5-10 minutos. Y así nació BioSpeed Dating, iniciativa que tiene el respaldo de la Axencia Galega de Innovación (GAIN).

El CIMUS acogió hoy el VII BioSpeed Dating 2019. Bioga elige cada año un sector estratégico y con proyección para que sus socios busquen aliados. Este año serán las TIC. Y así firmas biotecnológicas y TIC tratarán de aproximarse y explorar las capacidades de colaboración en la generación de nuevos proyectos. “Se trata de buscar la media naranja desde el punto de vista profesional; las empresas se conocen, se presentan y en pocos minutos tratan de saber si pueden ser aliados en alguna iniciativa profesional”, indican desde Bioga.

Pero ¿qué éxito tienen las BioSpeed Dating que organiza Bioga desde 2013? La cita, que siempre se celebra en primavera, es un éxito. Este año marca récord. Acudieron 50 empresas TIC y bio. El año pasado asistieron 40. Y en la primera edición eran una decena. En los siete años participaron más de 200 compañías. Y las reuniones one to one pasaron de 25 en 2013 a más de las 200 de hoy. En los siete años de vida del BioSpeed Dating se contabilizaron más de 800 citas rápidas entre empresas bio y firmas vinculadas a la alimentación, investigación o salud.

¿Y saltó la chispa del amor ‘profesional’ en las reuniones one-to-one impulsadas a través de los BioSpeed Dating? Bioga entiende que la relación profesional que se establece en estas citas rápidas ya pertenece al ámbito de la confidencialidad, como también sucede en las relaciones personales. Pero el Clúster Tecnológico Empresarial das Ciencias da Vida se preocupó de hacer un seguimiento para conocer si esta iniciativa era de utilidad para el sector biotecnológico. Y los datos son reveladores: “El 25% de las empresas y entidades que tomaron parte en los encuentros one-to-one de los BioSpeed Dating lograron acuerdos para poner en marcha una alianza o consorcio empresarial o iniciaron una relación cliente-proveedor en los meses posteriores a la celebración del evento”.

Protagonistas bio y TIC

Al VII BioSpeed Dating 2019 acudirán medio centenar de compañías e instituciones de toda Galicia y del resto de España. Estarán, entre otras, Gradiant, Citic, CICA, Sistemius, Citius, Syspro, Eurofunding, Tastelab, Oncostellae, Qubio, Cesga, GalChimia, Creativigo, Cetim, FIDIS, Coremain, Arabrotech, Unirisco, Biostatech, Indrops, Linknovate, Fundación Kaertor, AINIA, Nippon Gases España, BlueLeaders, Sycatec, UDC, Anfaco, HGBeyond, SREC Solutions, Cetal, Biobanco del CHUS, Instituto Tecnológico de Galicia, Itmati, Ecocelta Galicia, DairyIac, Sigillum Knowledge Solutions, GAIN, Ingenyus, Mestrelab Research, Bioga, EnergyLab, AMS Biopharma y CSIC.

Bioga y GAIN quisieron este año conectar dos sectores fundamentales en la economía gallega: biotecnología y TIC. Protagonistas de ambos ámbitos buscaron desde las 17.00 y hasta las 19.00 horas puntos en común con la posibilidad de poner en marcha proyectos conjuntos. Lo hicieron en más de 200 encuentros de solo cinco minutos. En las próximas semanas se irán conociendo si las citas rápidas fructifican en algún tipo de alianza o acuerdo empresarial para desarrollar algún proyecto. Las empresas biotech, agrupadas en torno a Bioga, interactuaron con empresas vinculadas a las TIC que ofrezcan o trabajen con aplicaciones digitales para implementar en sus procesos de producción o investigaciones en I+D+i.

En la inauguración del VII BioSpeed Dating 2019, organizado bajo el lema *iEncuentra tu media naranja!*, participaron José Manuel Santamaría, secretario de la Junta Directiva de Bioga; y Pedro Arenas, director del Área de Servicios de GAIN. José Manuel Santamaría destacó en la presentación el dato de que el 25% de los encuentros acaban generando un proyecto empresarial o una relación comercial cliente-proveedor. Y, además de dar la bienvenida a los asistentes, apuntó que se trata del "evento estrella" que Bioga organiza a lo largo del año. En su opinión, a la vista está: "En la primera edición acudieron 10 empresas y se contabilizaron 25 encuentros; hoy están aquí medio centenar de empresas y entidades y se realizarán más de 200 reuniones breves". El secretario de Bioga manifestó la creciente relevancia del sector bio en la economía de Galicia y deseó que tanto la biotecnología como el sector TIC sienten las bases "para avanzar juntos". Por su parte, Pedro Arenas, calificó la jornada de "día de los enamorados" para las empresas bio y TIC. "Hoy es el día para tratar de conquistar y dejar también que te conquisten", comentó a modo de recomendación y siempre desde una óptica del negocio y la empresa. "Es el lugar ideal para se produzca ese chispazo que indica que comienzas una relación que desarrollará un proyecto empresarial innovador" en lo que él denominó "bioTecnología". Deseó a todos los asistentes que los contactos fuesen fructíferos.

Posteriormente fue José Manuel Dorado, gestor de Transferencia Tecnológica en Gradiant, habló a los asistentes sobre los dos sectores que hoy protagonizaron la jornada. El título de su conferencia: 'Conectando empresas biotech y TIC'. Tras una pausa-café comenzaron las reuniones one-to-one, auténticas protagonistas del día.

Más información: www.bioga.org
Comunicación de Bioga: 679.486.961