

# Claves para ser un buen bioemprendedor

La Fundación Genoma España dispone de un programa de formación y asesoramiento, Biocampus, que ya ha ayudado a crear un total de 77 negocios orientados al sector biotecnológico. “En el terreno empresarial, la biotecnología tiene la particularidad de que sus oportunidades de negocio crecen conjuntamente con los avances de la ciencia, señala **Rafael Camacho, Director General de la fundación.**

En este sentido Genoma España ha ofrecido unas pautas a cumplir para todo buen bioemprendedor, que pasamos a resumir a continuación:



- 1. Motivación e identificación:** Como en todo proyecto que se inicia, las ganas y la energía son esenciales. El emprendedor debe estar capacitado para transmitir confianza a colaboradores y clientes.
- 2. Formación multidisciplinar:** Los directivos de este tipo de empresas deben combinar una capacidad organizativa con una formación científica. Es necesario tener conocimientos técnicos que ayuden a valorar las decisiones a tomar, aunque siempre hay que ser consciente de las limitaciones propias y contar con el asesoramiento adecuado.
- 3. Paciencia y constancia:** Siempre es posible que aparezcan imprevistos que obliguen a volver atrás en la investigación o incluso a descartar el trabajo realizado. Esto constituye un elemento ligado al proceso de investigación y toda empresa debe estar preparada para afrontarlo.
- 4. Capacidad para asumir riesgos:** La búsqueda de financiación para empezar en el ámbito de la biotecnología es una cuestión difícil. La empresa deberá realizar un esfuerzo considerable de tiempo para buscar recursos. Las ayudas públicas siempre son una buena opción, si se obtienen. La rentabilidad en este sector puede llegar a ser muy elevada, pero en general se da a largo plazo.
- 5. Flexibilidad en la búsqueda de capital (relacional y financiero):** Es imprescindible asegurar las vías de penetración en los mercados a la hora de posicionar los productos. “La herramienta para ello es el capital relacional (networking), básico en el ámbito actual para acortar el periodo de maduración de un proyecto”, indica Rafael Camacho, de Genoma España. Cuando se busca capital hay que tener en cuenta, no sólo el dinero, también son importantes las relaciones y el acceso a los mercados.