



TALENTOS QUE ARRIESGAN

Hacer empresa de la investigación

Bio-inRen factura 250.000 euros con sistemas de diagnóstico y consultoría

PEPE VARELA

Bio-inRen, una empresa de biotecnología médica que desarrolla fármacos y sistemas de diagnóstico para enfermedades renales e hipertensión, es una *spin off* nacida de la Universidad de Salamanca para convertirse en referente nacional y europeo en nefrología experimental. Sus fundadores fueron los profesores José Miguel López Novoa y Francisco López Hernández, quienes llevaban años investigando sobre el diagnóstico y tratamiento de la hipertensión, el fracaso renal agudo y la insuficiencia renal crónica.

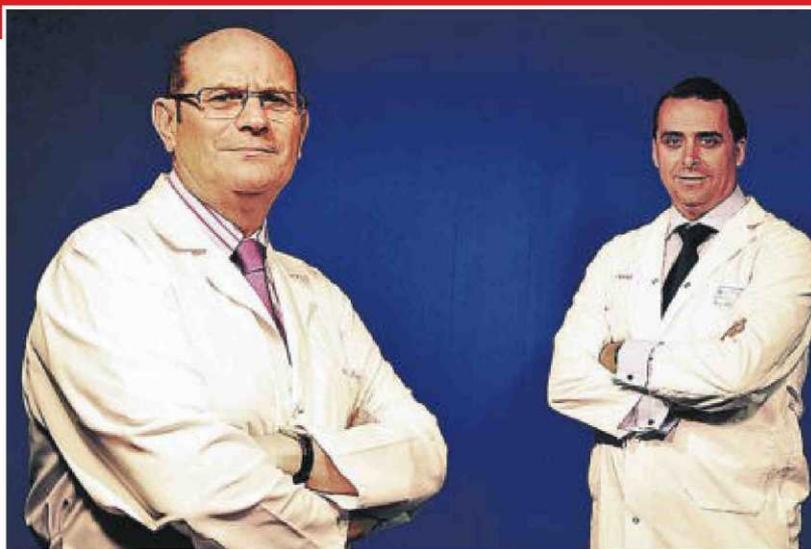
López Hernández explica: "Habíamos creado aplicaciones técnicas y tecnológicas. Pero pensar que la ciencia, además de generar conocimientos, debía ser útil a la sociedad nos llevó a tratar de comercializar esas aplicaciones". El problema era que los dos impulsores de Bio-inRen son funcionarios de carrera y la ley solo les permite tener una participación minoritaria en una empresa privada. "Tuvimos que buscar quien se ocupara de la gestión de la empresa", asegura el profesor.

La Ley de la Ciencia de 2011, "impulsada por la exministra Cristina Garmendia, una de las creadoras del modelo *spin off* que actualmente hay en España", legisla para flexibilizar es-

ta incompatibilidad. "El problema es que era una ley marco muy general que debía desarrollarse por las comunidades autónomas, y esto aún no se ha producido", indica.

Actualmente, la compañía opera en tres líneas de negocio distintas. Son Bio-inRen Diagnostics ("centrada en el desarrollo de sistemas de diagnóstico nuevos"), Bio-inRen Therapeutics ("donde tratamos de desarrollar tratamientos que prevengan el daño renal") y Bio-inRen Partnership, centrada en prestar servicios contractuales de asesoría científica a terceros. "Eso último es lo que nos ha permitido tener unos ingresos y una caja suficientes para mantener los gastos de la empresa. Somos una excepción entre las compañías de nuestro género, puesto que desde el primer momento hemos tenido una estabilidad financiera que nos ha permitido desarrollar nuestras otras dos líneas de negocio".

Con respecto al peso que la biotecnología puede tener en el futuro de la economía nacional, López Hernández cree que "si queremos que España ocupe un puesto importante en la economía mundial, tiene que ser a través del desarrollo de tecnología innovadora, no vendiendo a precios baratos. El precio como base competitiva hace tiempo que lo



José Miguel López Novoa (a la izquierda) y Francisco López Hernández, fundadores de Bio-inRen.

Perfil

► **Profesor asociado a la Universidad de Salamanca, donde se doctoró, Francisco López Hernández** pasó seis años en un centro especializado de estudio del cáncer en California (EE UU) y entró en contacto con las *spin off*.

Proyectos

► **Bio-inRen pretende vender a una gran compañía el test para el fracaso renal** que desarrolla en el plazo de dos años. A partir de ahí, seguirá produciendo otros productos tecnológicos que la empresa tiene en cartera.

sobrepasamos. Nosotros creemos que el conocimiento que generamos no solo puede convertirse en el desarrollo de productos útiles, también puede generar valor y riqueza en nuestro entorno", afirma López Hernández.

Desde Bio-inRen tienen claro su papel en la cadena de desarrollo de los productos sobre los que trabajan. "No pretendemos llevarlos directamente al mercado. Llegar a comercializar productos sanitarios es un camino largo y costoso, y además está controlado por grandes compañías a nivel mundial que tienen poder económico e infraestructuras adecuadas para ello. Empresas como la nuestra lo que hacen es dar los primeros pasos en el desarrollo de los fármacos. Luego vienen las grandes y o toman el control de esa pequeña compañía o compran las tecnologías que han

creado. A partir de ahí, les dan a los productos el desarrollo que necesitan".

Ahora en Bio-inRen todo son premios y reconocimientos. El último, el galardón recibido de manos de la Sociedad Española de Trasplante. Sin embargo, como bien recuerda el investigador, los comienzos no fueron fáciles. "El tirón inicial lo tiene que hacer uno. Nadie viene a buscarte a casa. Nosotros habíamos hecho una investigación y para que no se quedara en un cajón tuvimos que encontrar a quien pudiera aportar medios e infraestructuras. Afortunadamente, lo conseguimos y pudimos seguir creciendo. Hoy José Miguel y yo somos solo asesores científicos de la empresa", dice López Fernández. Los 250.000 facturados el año pasado son un paso más en ese crecimiento. ■