

# Biotecnología: Se busca directivo, ¿qué perfil elegir?

El sector de las *big pharma* y de las pequeñas biotecnológicas llevan décadas acercándose progresivamente, especialmente porque las primeras han ido buscando a las segundas. En esta evolución, los **perfiles profesionales** que trabajan en compañías biofarmacéuticas también han ido evolucionando y adaptándose a los cambios en el mercado y, en el caso de España, a las características propias de un **sector biotecnológico joven** y todavía inmaduro, pero que ya se está haciendo mayor.

Los emprendedores, tras despuntar a finales del siglo pasado, han hecho suyo el siglo XXI. Su perfil se enfrenta al tradicional del directivo gestor, acostumbrado a la tranquilidad de seguir un camino y unos objetivos medianamente predecibles. **En biotecnología se convive con el riesgo**, más aún si se trata de una *pyme*, modelo de empresa que representa la gran mayoría del tejido español.

## El 'big pharma' mira a la 'bio'



**Luis Truchado**, consultor de búsqueda de directivos, lleva casi 30 años dedicándose al análisis del **mercado biofarmacéutico** y a la búsqueda de perfiles gestores para compañías. Considera que el modelo de *big pharma* que primaba hace dos o tres décadas “ya no es replicable”, y que

los grandes laboratorios se están adaptando a una situación en la que “ser *big pharma* era lo bueno y lo adecuado”. Frente al pequeño tamaño de las *biotech*, y a algunos casos de biotecnológicas que han llegado a ser grandes (Amgen, Biogen, Celgene...), las ***big pharma*** “se han ido acercando a la biotecnología y han ido adelgazando hasta lograr un peso soportable en los nuevos tiempos”.

¿Hay profesionales y cantera en España para liderar la biotecnología empresarial? ¿Siguen siendo preferibles los perfiles internacionales? Truchado, que trabajó en la industria farmacéutica (GSK y Novartis) y que está al frente de la consultora **Eurogalenus** desde 1992, cree que ambos grupos son compatibles y, de hecho, conviven: “Ha venido de fuera mucha gente, y muy buena, porque España es muy atractiva para trabajar, para vivir, y porque forma parte del big five europeo. Somos un buen país de negocio”.

## España atrae

En los últimos 10-15 años ha ganado fuerza el movimiento contrario: **científicos, emprendedores, directivos y gestores españoles** que salen fuera hasta el punto de convertir a España “en un muy buen país exportador en el ámbito biomédico”. Truchado habla de una “polinización cruzada de españoles y extranjeros”.

¿Y dentro de España? El sector biotecnológico empresarial creció a principio de siglo, aguantó el tirón en la crisis y en el último lustro está empezando a recoger una buena cosecha. Truchado recuerda que España, y por tanto sus perfiles profesionales, “ha llegado tarde al mercado biotecnológico”. Van surgiendo **casos de éxito**, pero aún faltan más para consolidar un tejido tractor: “Hasta hace poco sólo queríamos ladrillo, y así se nos conocía. A veces parece que vemos sólo lo que va mal, o lo que no triunfa, pero hay muchas compañías biotecnológicas, y muchos profesionales en el sector, que lo están haciendo muy bien”.

## Buscando riesgo

Según Truchado, uno de los perfiles ideales del gestor o directivo en biotecnología es el que ha vivido durante unos años al mundo de las *big pharma*, y “llega un punto que decide que no le basta con ese ambiente, y que quiere abandonar lo previsible para sentir más riesgo”.

La clave, añade, es identificar este tipo de perfiles y **generar equipos** en los que, para gestionar el riesgo que conlleva el sector biotecnológico, convivan “el cazador y el granjero”, es decir, un **perfil más activo y proactivo y uno más paciente y reactivo**: “Se dan pocos casos en los que una misma persona pueda representar ambos perfiles, por lo que lo mejor es reunir equipos en los que estén ambos presentes”.