

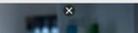
INFORME

# Científicos uruguayos comparten cómo aprendieron a ser empresarios

Pese a la dificultad para identificar un nicho, acceder a financiamiento y entender cómo negociar, lograron crear sus empresas y triunfar con sus negocios.

ANTONIO LARRONDA  
Viernes, 16 Abril 2021 04:00

Compartir esta noticia



Científicos. Incubadoras son un aliado clave para comenzar los proyectos.

**Este contenido es exclusivo para nuestros suscriptores.**

**Jorge Wenzel** es doctor en química y hace unos cinco años tenía el cargo de investigador de grado 2. **Esteban Guerra** es médico veterinario y trabajaba en el exterior asesorando laboratorios de vacunas veterinarias. Wenzel tenía la necesidad de generarse un ingreso extra, Guerra de volver a vivir a Uruguay y crear una plataforma para desarrollo de la industria veterinaria. De esas necesidades surgió **Benten Biotech**, una empresa de desarrollo de vacunas veterinarias.

Pero sus comienzos no fueron fáciles y debieron invertir dinero de sus bolsillos para comenzar, porque no encontraban acceso a capital y desconocían cómo comercializar un producto. Aun así, tuvieron la «suerte» de adquirir equipos de calidad a bajo costo y acceder a un primer cliente con rapidez. Luego llegó el apoyo de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), la incubación en **Khem** y ahora exportan a varios países.

Los escollos que atravesó esta compañía se replican en varios emprendedores del ámbito de la ciencia. **Falta de financiamiento**, escaso conocimiento sobre cómo identificar un nicho o cómo comercializar un producto, difícil acceso a créditos de giro, son algunos.

## Espíritu y oportunidad

Si bien hay avances y existe un ecosistema más amigable, en el ámbito de incubadoras y académico, como entre emprendedores admiten que aún queda camino por recorrer.



Siquimia. Sellanes descubrió la idea de la empresa cuando trabaja para un laboratorio. (Foto: Gentileza Siquimia)

La transferencia al mercado del conocimiento que se genera en investigación es un «eslabón perdido que viene tratando de cubrirse», reconoció **Cristina Moreno**, gerenta de la **Incubadora Khem**, ubicada en el Polo Tecnológico de Pando.

A su entender, uno de los caminos para concretarlo es, precisamente, emprender, algo «muy difícil» de hallar entre los científicos. «Es muy difícil encontrar el perfil de investigador nato que a su vez tenga la inquietud de liberar lo que creó al mercado. Y esa actitud viene en parte porque no hay muchos ejemplos», dijo.

**Diver Sellanes**, director de **Siquimia**, atribuye esa complejidad de llevar la idea a una empresa a que «somos químicos y no tenemos el conocimiento de cómo hacer una empresa», aunque aclara que «ahora se ha formado un entorno emprendedor y es algo que la incubadora brinda». Sellanes descubrió la oportunidad de su negocio mientras trabajaba en un laboratorio. «En nuestra área, se utilizan sustancias o productos que en Uruguay son escasos y a veces se dificulta importarlos (químicos para análisis de control de calidad). Por mi experiencia descubrí que son los problemas clásicos de la industria, vi ese nicho y decidí crear la empresa», recordó.



Benten Biotech. Le exporta sus servicios a varios países en el mundo. Foto: Francisco Flores

Según Moreno, cuando un investigador emprende lo hace por tres factores: necesidad (como el caso de **Benten Biotech**), porque tiene el espíritu emprendedor o descubrió una necesidad en el mercado.

**Pia Campot**, ingeniera en biotecnología, es cofundadora de la startup **Enteria**, incubada en el CIE BIO, del Centro Biotecnológico de Investigación e Innovación (CBI-I), la Universidad Tecnológica del Uruguay y el **Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE)** de Universidad ORT. Desde siempre tuvo claro que su camino era emprender y por ello también cursó un MBA. «No quería seguir con el camino de la investigación básica, quería aportar desde otro lado», dijo.

Mientras trabajaba en el ámbito académico en **Universidad ORT**, le llegó una consulta sobre si podía replicar un proyecto que se llevaba adelante en EE.UU. de estudios de **microbiota** que interactúa con el organismo. Fue la pista que le faltaba. Validó el proyecto junto a socios y ya cuenta con varios clientes en el país.

## Captar capital

Otra de las complejidades que enfrentan quienes dan el primer paso son los tiempos necesarios para llegar a un producto viable y eso impacta en conseguir inversión. A esto se suma que la materia prima y la infraestructura son muy costosos.

Según la bióloga **Laura Macció**, cofundadora de **AravanLabs**, es una debilidad del sector que no hay fondos especializados en este rubro. Por ello aconseja que, como la inversión inicial requerida en el rubro es muy alta «hay que tener claro el modelo de negocio y evaluar bien adonde dirigirla».

Para **Enrique Topolansky**, director del CIE de ORT, la falta de financiamiento por parte de privados responde en parte al desconocimiento de las empresas de que pueden hallar soluciones en estas startups.

La experiencia de Campot es que los inversionistas no están acostumbrados a poner dinero en ciencias por los tiempos que se necesitan para alcanzar algo viable. En su caso, apalancado por la incubación en el CIE BIO, en 2019 obtuvo US\$ 35.000 para validar el producto, pero el gran paso lo dará este año tras lograr US\$ 200.000, a fines de 2019, de la company builder en biotecnología argentina **GridX**, que tiene entre sus inversores a Marcos Galperín (Mercado Libre). «Fuimos la primera empresa uruguaya en que invirtieron y con ese fondo ahora podemos pensar en la expansión internacional», dijo.



Hifa. Genera paneles en base a aserrín y hongos. Foto: Gentileza Hifa

Aplicar a fondos de la ANII aparece entonces como una de las opciones más factibles. El principal instrumento al que apelan los proyectos de ciencia es el de capital semilla, que este año pasó de ofrecer \$ 900.000 a casi \$ 3 millones, dijo Flavio Caiafa, presidente de ANII. Agregó que, una vez que son empresas establecidas, se pueden presentar a los instrumentos de innovación: Herramientas para la Innovación e Implementar la Innovación.

## Asociaciones

El recorrido de la **startup Hifa**, incubada en el CIE BIO, también incluyó **capital semilla de ANII** para validar el negocio y, además, una asociación. «Estamos a punto de cerrar un acuerdo con un aserradero (el aserrín es la principal materia prima) para obtener un espacio más grande, instalar una planta y desarrollar ahí el producto», informó **Felipe Machado**, ingeniero en biotecnología y cofundador. «Nuestra idea es, en el largo plazo, tener más plantas pequeñas cerca de donde se generan residuos. Será un piloto para ver los costos reales y luego buscar otros socios para generar una planta de producción escalable», agregó.

La asociación con otras instituciones fue la solución a la que apeló **Rustikas.Uy**, startup agrobiotecnológica de innovación y producción de semillas de papas y otros cultivos, con alta calidad genética y sanitaria. «Es bastante complicado emprender en ciencias, es complejo todo lo que sea biotecnología. Si querés darle escala, al ser un producto nuevo, es difícil conseguir empresas o inversores que confíen», dijo su fundador, el ingeniero agrónomo **Alfonso Grela**.



Rustikas.Uy. La startup de agrobiotecnológica desarrolló una semilla de papa con alta calidad genética y sanitaria resistente a virus. Foto: Gentileza Rustikas.Uy

En su caso, apeló a explotar sinergias y recurrió a clientes, al Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) y al Instituto Nacional de Semillas (Inase). «Logré un acuerdo con INIA por el cual ellos hacen la investigación y los cruzamientos y nosotros la fase de validar en el campo; y con el Inase, acordé que cedieran por tres años un pequeño predio donde tenemos el emprendimiento. Si estuviéramos solos hubiera sido muy difícil, porque hay temas de mercado, que es la semilla, donde hay empresas más grandes y que están establecidas hace años y tienen más relaciones comerciales», dijo Grela.

## Saber vender

«Uno puede saber hacer oro, tenerlo arriba de la mesa, pero no saber venderlo». Así resume Sellanes otra de las principales trabas que encuentran los científicos para hacer negocios. «Como cualquier empresa, todo se trata de vender y durante la formación terciara deberia haber formación en emprendedurismo. Esto lo logramos luego en la incubadora, pero se debería acelerar».

Para dar respuesta a esa y otras inquietudes, la **Universidad ORT** decidió trabajar «con una filosofía de carrera de posta», dijo Topolansky. «Desde que empiezan en la universidad van al laboratorio, para que estén en contacto con problemas de la industria. También incluimos en la currícula los **biogocios**, para que vean qué valor tiene para la industria que ellos resuelvan un problema», dijo.

**Vanesa Plattoni**, gerenta de Innovación y Transferencia Tecnológica de la Unidad de Innovación y Valorización del **Institut Pasteur de Montevideo**, coincide, y explica que es parte del valor que agregará el **Lab+ Venture Builder** que lanzó el instituto hace un mes.

«Hay muchos proyectos que se quieren desarrollar, pero para que los científicos logren llevarlos a su máximo nivel y sean globales, necesitan expertise, análisis, conocimiento sobre regulación, etcétera. Esto se logra con un equipo multidisciplinario y el apoyo de una infraestructura más comercial. Por ello, acá responderemos a preguntas sobre qué problema resuelve, a qué mercados apuntar, cuál es la competencia, el impacto en ambiente y sociedad, entre otros», resumió.

### Pasteur acelera

En marzo, el Institut Pasteur de Montevideo lanzó Lab+ Venture Builder para transformar proyectos de investigación de alto potencial en ciencias de la vida en empresas. Tiene el aporte financiero y el know-how de negocios de un fondo de capitales de riesgo liderado por Ficus, que en un plazo de ocho años buscará inyectar US\$ 35 millones. Se podrán presentar desde emprendedores con una idea hasta startups con un producto ya en el mercado. El llamado será en el segundo semestre de este año y permitirá propuestas del exterior. «La idea es acompañar a las startups en el desarrollo global y a largo plazo. El Venture Builder también invertirá en las compañías, dependiendo de la etapa en que se encuentren, irá de US\$ 100.000 a US\$ 500.000, a cambio de una participación», explicó Vanesa Plattoni, del Pasteur.

### Benten Biotech

En 2016, Jorge Wenzel (doctor en química) y Esteban Guerra (médico veterinario) crearon Benten Biotech. Se incubaron en Khem y se especializaron en diseñar vacunas veterinarias. Desde 2020 tienen su propio laboratorio. El 70% de su facturación llega del exterior (Colombia, Brasil, Turquía, Rumanía, Jordania) y de nueve científicos de la empresa, siete son mujeres.

### Enteria

Enteria, empresa que analiza la microbiota para brindar soluciones a profesionales y público general, fue creada en 2018. Tiene como socios a los ingenieros en biotecnología Pia Campot y Felipe Machado, el doctor en biotecnología Rodrigo Achigar y Diego Sarachaga, máster en data science. Sus clientes son un 70% profesionales (nutricionistas y médicos) y 30% clientes finales.

### Siquimia

Diver Sellanes (doctor en química) creó Siquimia en 2016, también en la incubadora Khem. Junto a su socio, Rafael Fernández (químico farmacéutico) brindan productos y servicios en el área de la química orgánica sintética. A modo de ejemplo, asesoran a industrias del sector de cannabis en la extracción de cannabinoides. Llegar al punto de equilibrio les tomó casi tres años.

### Hifa Biomateriales

La startup Hifa Biomateriales genera materiales a partir de residuos como el aserrín y productos como aislantes térmicos y sonoros. Creada en 2019 por Felipe Machado, ingeniero en biotecnología, Guadalupe Sonneveld, licenciada en diseño industrial y Gabriela Da Rosa, magister en biología, está incubada en el CIE de la ORT y ya generó interés entre estudiosos de arquitectos y diseño.

### Rustikas.Uy

Rustikas.Uy nació en 2019 a iniciativa del ingeniero agrónomo Alfonso Grela. El objetivo es generar semillas de papas con alta calidad genética y sanitaria que combatan el virus PVY, uno de los más comunes en este cultivo. Grela informó que ya cuenta con sus primeros clientes en el país y comenzó a generar interés de algunas multinacionales desde el exterior.