

---

# A Biotecnologia em Espanha e o desafio ibérico

---

Antonio Viñal Menéndez-Ponte

Antonio Viñal & Co. Abogados, <http://avinalabogados.com> - [lisboa@avinalabogados.com](mailto:lisboa@avinalabogados.com)

---

*Um dos aspectos mais particulares da indústria da biotecnologia é a sua necessidade de actuar em grandes mercados para poder rentabilizar o enorme esforço realizado na fase de investigação. E as possibilidades de atrair investidores, aspecto crucial neste campo, aumentam em proporção ao tamanho desse mercado.*

*Por isso, faz todo o sentido aproveitar e conhecer as possibilidades oferecidas pela progressiva criação do mercado ibérico também neste domínio. 50 milhões de potenciais consumidores nos dois países é uma cifra bem mais apetecível. O presente artigo tem por objecto proporcionar informação sobre o sector em Espanha, aspectos fiscais e societários, programas de apoio ao investimento e financiamento.*

## 1 - A Indústria da Biotecnologia em Espanha

Em primeiro lugar, convém ter presente os dados<sup>1</sup> mais significativos da indústria em Espanha. Na actualidade, existem 225 empresas, com um total de 24,808 trabalhadores, e uma facturação de 4,292 milhões de euros.

Quais as actividades destas empresas? O bolo reparte-se da seguinte forma: 40% agricultura; 22% saúde; 15% alimentação; 23% ambiente e outros. As principais regiões com actividade na biotecnologia são Madrid, Cataluña, Andalucía e Valencia.

No campo da saúde a actividade de diagnóstico é a mais bem representada (46%); a seguir o campo da terapia (31%) e da prevenção (23%). O sector agroalimentar apresenta um número de actividades mais variado, com especial destaque para a criação de novas variedades (18%), melhora da produção (18%), técnicas de cultivo (17%), fertilizantes e pesticidas (14%), e diagnóstico (14%). Estes dois sub-sectores sumam quase 90% dos lucros totais da indústria.

Enquanto às exportações, que representam 29% das vendas totais, o destino principal (46%) é a União Europeia; 32% outros países da Europa; 22% resto do mundo.

A classificação das empresas de acordo com as receitas mostra um sector em expansão: 43% das empresas tem receitas entre 3 y 36 milhões de euros; 34% tem receitas

superiores a 36 milhões de euros; 22% apresenta receitas inferiores a 3 milhões de euros.

## 2 - Aspectos Jurídicos da Indústria

O primeiro passo começa sempre pela constituição de uma empresa. Muitas vezes os entraves burocráticos e os custos associados à criação da empresa são um pesado obstáculo. Não obstante, o governo espanhol tem facilitado um começo rápido e ágil com uma das novidades legislativas mais interessantes dos últimos meses: o

Estatuto da *Sociedad Limitada Nueva Empresa* (Sociedade por quotas Nova Empresa.) Este novo tipo societário permite criar uma empresa, com capital social mínimo de 3.012 euros, no prazo máximo de 48 horas. Admite-se o diferimento durante dois anos de todos os impostos da sociedade, os quais serão pagos em prestações a partir do terceiro ano. A única limitação é que apenas se admitem até cinco sócios (pessoas físicas) no momento da constituição da empresa.

Outro aspecto a não perder de vista é a legislação fiscal para empresas de base tecnológica. As maiores vantagens (o que equivale a menores impostos) podem-se obter em virtude desta legislação considerada como a mais progressiva e favorável da UE.

Neste sentido, podemos distinguir dois grandes blocos. O primeiro deles tem como objectivo as deduções no *Impuesto de Sociedades* (IRC) por actividades de I+D e inovação tecnológica. A dedução mínima é de 30% para despesas de pessoal, material e amortizações. Ainda mais, existe outra dedução de 50% calculada sobre o excesso das despesas do período fiscal sobre a média das despesas efectuadas nos dois anos anteriores. Finalmente, temos as deduções (10%) em conceito de investimento: compra de imóveis, terrenos... O segundo grande bloco permite a livre amortização (o que significa diferir o imposto.)

Outras ajudas no âmbito fiscal incluem deduções por aquisição de patentes, despesas de certificação de normas de qualidade ou licenças.

Finalmente, um ponto essencial para qualquer empresa deste sector é a adequada protecção das suas invenções. A Lei 10/2002, de 29 de Abril, incorpora ao direito espanhol a Directiva 98/44/CE relativa à protecção jurídica das invenções biotecnológicas. Assim, o conteúdo é muito similar à incorporação ao direito português da mesma

---

<sup>1</sup> Datos da ASEBIO (Asociación Española de Bioempresas) referidos ao ano 2001.

Directiva no novo Código da Propriedade Industrial em Junho deste ano.

Do mesmo modo, a Lei 3/2000, de 7 de Janeiro, do Regime Jurídico da Protecção das Obtenções Vegetais, vem completar o quadro legal nesta matéria.

Cabe frisar também o projecto de lei que está a ser discutido no Parlamento sobre reprodução humana assistida, que permitirá a investigação com as células mãe dos centros de fertilização.

### 3 - Apoios ao Investimento e Financiamento

Começamos o apartado do financiamento com o *Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial* (CDTI), o qual tem, entre outros objectivos, o apoio à criação e consolidação de empresas de base tecnológica. Assim, o montante subvencionado pode variar entre os 250.000 e 900.000 euros. Isto inclui activos fixos (laboratório), materiais e gastos de pessoal.

O tipo de financiamento é o crédito a taxa de juros de 0% e um largo período de amortização. Em qualquer caso, a empresa solicitante deve poder afrontar, pelo menos, 30% do custo do projecto com recursos próprios. Entre os projectos aprovados encontramos a criação de novos híbridos de pimentos, elaboração de vinho ecológico ou a identificação de novos medicamentos para a incontinência urinária.

Uma opção atractiva para as bioempresas é o capital de risco. A *Asociación Española de Entidade de Capital de Riesgo* (Associação Espanhola de Entidades de Capital de Risco- ASCRI.) conta com 74 sócios, cada um com preferências no investimento e características bem definidas. No ano 2000 o investimento de capital de risco na área das ciências da saúde foi de 65 milhões de euros, ou seja, 5,8% do total investido por estas empresas. Isto significa que ainda há uma margem de melhora de mais cinco pontos percentuais até atingir a média europeia.

Também devemos fazer uma referência ao *Programa de Fomento de la Investigación Tecnológica* (Programa de Fomento da Investigação Tecnológica- PROFIT), o qual

inclui o Programa Nacional de Biotecnologia. Empresas, associações de empresas, organismos públicos de investigação, centros privados e centros tecnológicos podem beneficiar dos apoios ao abrigo do PROFIT.

Os referidos apoios consistem em: 1) subvenções a fundo perdido até 75% do custo dos projectos em fase de investigação, e até 35% do custo dos projectos em fase de desenvolvimento; 2) anticipo reembolsável (empréstimos a taxa de juros zero, com períodos de carência moduláveis); 3) combinação dos anteriores.

Por último, dentro do apartado de apoios devemos considerar a Iniciativa NEOTEC. A Iniciativa surgiu a partir do *Ministerio de Ciencia y Tecnología* com três objectivos claros: 1) proporcionar assessoramento e formação aos bioempresários; 2) conceder um crédito *semte* até 300.000 euros, a taxa de juros zero, e sem garantias adicionais; 3) incentivar a participação de empresas de capital de risco.

Porém, não devemos esquecer os múltiplos programas da Administração Autonómica para a criação e fomento de empresas de base tecnológica. Por exemplo, em Madrid, há o PRICIT (*III Plan Regional de Investigación Científica e Innovación Tecnológica*) com nove programas diferentes; o programa de *Incentivos Regionais* na Galiza através do *Instituto Galego de Promoción Económica*; em Valencia apoios, subvenções e bolsas da *Agencia Valenciana de Ciencia y Tecnología*; em Navarra o *Plan Tecnológico de Navarra* da *Agencia Navarra de Investigación*, entre outros.

### 4 - Conclusão

Vemos, portanto, que há um compromisso por parte das instituições no fomento da indústria da biotecnologia e que existem muitas oportunidades que devem ser aproveitadas. Nestes momentos, o mais necessário para o sector no mercado ibérico é conseguir a densidade no relacionamento comercial e investigador que outras empresas espanholas e portuguesas têm conseguido noutros domínios. Ambos os países não se podem permitir o luxo de ficar atrás numa das principais indústrias do futuro. Eis o desafio