

PlantaDoce.

Empresa

ZeClinics ultima su desembarco en Estados Unidos

La *start up* catalana tiene previsto aterrizar en Boston este ejercicio o en 2020 para escalar su proyecto y, en paralelo, abrir una nueva línea de negocio para descubrir nuevos fármacos.

Albert Cadanet
8 jul 2019 - 05:00



ZeClinics sube una marcha y se prepara para hacer las américas. La *start up* barcelonesa, especializada en la realización de estudios preclínicos con peces cebra, tiene previsto dar el salto al mercado estadounidense durante los próximos meses para escalar su negocio. La empresa **confía en abrir una oficina en Boston a lo largo de este año o en 2020** y, en paralelo, desarrollar nuevas líneas de negocio.

“Prácticamente hemos conseguido toda la financiación a la que pueden acceder las pequeñas empresas en España y Europa”, señala Davide D’Amico, cofundador y consejero delegado de ZeClinics. “**Tener una empresa subsidiaria en Estados Unidos nos abriría la puerta a nuevos fondos públicos y a grandes fondos de inversión**”, añade el directivo.

Además, la apertura de unas instalaciones en Boston supondría la apuesta definitiva

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/empresa/zeclinics-ultima-su-desembarco-en-estados-unidos>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

de la compañía para penetrar en el mercado norteamericano. En 2018, ZeClinics exportó sus servicios a 14 países (Suecia, Qatar, Italia, Francia y Japón fueron los más destacados), pero su presencia en la primera economía del mundo fue más bien reducida. **“Estar presente en Estados Unidos te otorga un gran poder de marca; si allí eres profeta de una tecnología, es más fácil comercializar tu producto”**, comenta Javier Terriente, cofundador y responsable científico del grupo.

ZeClinics ha conseguido duplicar sus ventas en los últimos cuatro años y exporta sus servicios a 14 países

Con todo, la compañía ha conseguido duplicar su facturación durante los últimos cuatro años y triplicar el número de clientes. Desde su fundación, ZeClinics ha colaborado con una treintena de grupos, la mayoría internacionales (algunos de ellos de la talla de Pfizer). De hecho, desde la empresa señalan que **“casi todas”** las operaciones realizadas han tenido lugar fuera del territorio español.

Ahora mismo, la *start up* trabaja con dos líneas de negocio principales. Por una parte, ZeClinics busca acuerdos con compañías del sector farmacéutico para seguir desarrollando su producto mientras que, a su vez, cierra acuerdos comerciales con otros grupos de la industria. Aun así, **la empresa tiene previsto diversificar todavía más su cartera de productos.**

“Queremos abrir una línea de negocio para descubrir nuevos fármacos a través del pez cebra”, apunta D’Amico. Este nuevo proyecto se centrará en la búsqueda de soluciones para enfermedades cardiovasculares y se basará en tres ejes principales. Por una parte, **la empresa buscará moléculas para proteger el sistema cardiaco en pacientes tratados con quimioterapia.** Asimismo, realizará estudios para combatir la miocardiopatía dilatada y facilitar la regeneración cardiaca.

La compañía cerró la primera ronda de crowdfunding a través de Capital Cell tras levantar 100.000 euros en 2015

A largo plazo, **el desarrollo de todas estas líneas de negocio debería culminar en “la centralización de todas las instalaciones”**, tal y como apunta Ignasi Sahún, cofundador y responsable de marketing de la empresa. A día de hoy, las oficinas de la compañía se encuentran en Barcelona y los laboratorios en el Institut Germans Trias y Pujol, en

PlantaDoce.

Badalona (Barcelona).

ZeClinics nació en 2013 en el seno de la Universitat Pompeu Fabra (UPF) de Barcelona. En 2015 protagonizó la primera campaña de *crowdfunding* a través de la plataforma Capital Cell, donde consiguió levantar 100.000 euros de 64 inversores distintos. Por otra parte, **en 2017, recibió 1,87 millones de euros por parte de la Comisión Europea para desarrollar ZeCardio**, un *software* de videoanálisis que permite evaluar los efectos de cualquier compuesto en el sistema cardiovascular de los peces cebra en tiempo real.

Para los fundadores de la compañía, el uso del pez cebra nace como una necesidad del sector farmacéutico, quien busca alternativas para reducir los costes de los estudios preclínicos. Desde la empresa apuntan que **el uso de este animal permite ahorrar grandes tiempos en la administración de los fármacos** y, a su vez, las pruebas pueden realizarse en un mayor número de seres vivos. Además, la transparencia del pez cebra permite analizar los efectos de los medicamentos en vivo. Según datos aportados por ZeClinics, la similitud entre el genoma del pez cebra y de los humanos (cerca del 80%) “permite evaluar con certeza la posible toxicidad o los efectos que podría tener una droga cuando se administra en humanos”.