

# Emprendedores & EMPLEO

Expansión

## ¿Cómo se pueden financiar las 'start up' biotecnológicas?

Pública y privada; campañas de 'crowdfunding' y programas de aceleradoras. Las vías por las que se nutren de capital las 'biotec' son las mismas que las de cualquiera, pero las condiciones suelen ser más exigentes.

**Arancha Bustillo.** Madrid

Patricia Ruiz-Ontañón conoce de primera mano lo difícil –y estimulante, a la vez– que es la vida de un investigador que emprende su propio proyecto. Durante su periodo postdoctoral comenzó a trabajar en una iniciativa muy ambiciosa: una *start up* bautizada con el nombre de CelBioCan basada en el *screening* de nuevos fármacos, empleando las células que originan los tumores cerebrales. Para su puesta en marcha contó con la ayuda financiera del Grupo Tirso, “paradigma de lo que debería ser el perfil del inversor en la España actual. Aportó recursos y no sólo económicos, también estratégicos. Yo, personalmente, lo que más le debo agradecer es el apoyo incondicional. Estos inversores entendieron perfectamente el potencial y el riesgo que se escondían tras el plan de negocio”, cuenta Ruiz-Ontañón.

La confianza en los investigadores y en sus proyectos emprendedores, asegura David Arbelo, responsable del Parque Científico de Madrid, “depende de varios factores. En principio, si la idea de negocio, el equipo y la oportunidad son considerados positivamente, se puede creer que el proyecto es viable; si, además, el análisis del *business plan* y las actividades a ejecutar en el periodo para el que se solicita financiación son contempladas por el inversor como bien orientadas, la empresa sería invertible; y si finalmente el proyecto cuenta con salida para el financiador y retornos en el orden de lo esperado, la iniciativa pasaría a ser participada”.

### Pública o privada

Ion Arocena, director de la unidad de evaluación científica en Suanfarma Biotech, indica que hay que distinguir entre los intereses de la investigación académica y la inversión privada. “Desde nuestra perspectiva, la financiación privada en iniciativas que se encuentran en fases tempranas requiere de unas competencias especializadas de gestión de proyectos que la mayoría

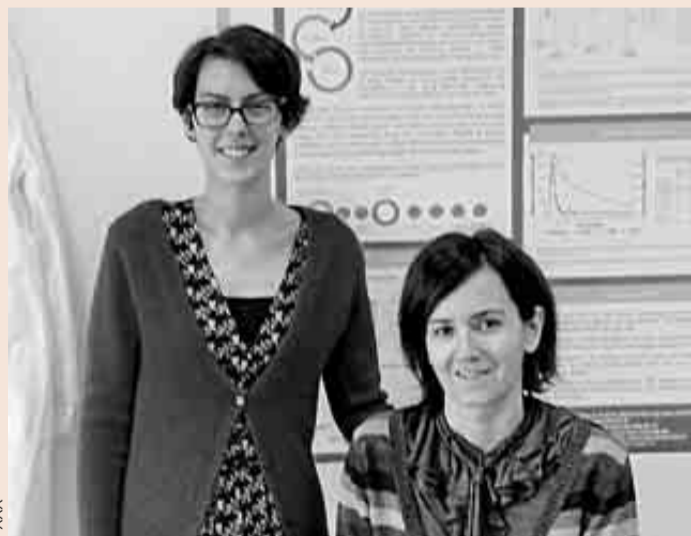


**CELBIOCAN** Patricia Ruiz-Ontañón (a la izquierda), es una de las artífices de esta compañía que se dedica a la búsqueda de nuevos fármacos empleando células que originan tumores. Considera que la clave para que un inversor confíe en un proyecto biotecnológico es el valor y el potencial de la idea. Y considera que España todavía debe mejorar para llegar al nivel de inversión en este sector de países como Japón, Corea del Sur, Estados Unidos, China y Reino Unido.

### La financiación privada requiere de unas competencias especializadas de gestión de proyectos

de inversores generalistas e investigadores académicos carece. Por eso consideramos que es esencial que existan los fondos de capital riesgo especializados”, a pesar de que, como reconoce el propio Arocena, “la inversión privada sigue siendo minoritaria y está restringida a determinados centros e investigadores con vocación colaborativa con el sector privado”.

Quizá fue precisamente el carácter comercial del proyecto que ha ideado Antonio Tovar junto a Manuel Padilla –que construye drones a medida, personalizados y acordes a la actividad para la que el cliente quiera destinarlo–, lo que ha propiciado que figuras como la de Chechu Salas, director creativo en una empresa de innovación; de Jorge Osuna, organizador de ‘Territorio Dron Extremadura’; y Carlos Galán, profesor del área de física aplicada,



**ENZYMLOGIC** Ana Corrión y Patricia Alfonso son las artífices de esta firma que analiza la interacción entre los fármacos en desarrollo y la diana terapéutica a la que van dirigidos. Su objetivo es internacionalizar su compañía.

confiaran en su iniciativa.

Aunque haberla hayla, acceder a la financiación pública parece misión imposible. Y si no que le pregunten a Eduardo Muñoz Molina, *managing director* de SimCosmetic Biotech, una firma que desarrolla dermocosméticos basados en productos naturales, quien se queja de que para poner en marcha su proyecto no contó con ninguna subvención. “Hoy por hoy no existen ayudas dignas al emprendedor. Parece que éstas pertenecen a otra época que

### Los que financian estas firmas buscan retornos que supongan 20 veces lo invertido

ya se terminó”. Para crear su empresa, Muñoz Molina recurrió a las tres ‘f’: *friends, family and fools*. Aunque también admite que logró seducir a parte del mercado biocosmético con los que aún tienen contacto, “ya que nos auguran un futuro próspero”.

“Conseguir financiación es, sin duda, el principal reto de una *start up*, especialmente si ésta es biotecnológica, ya que requiere una inversión más importante”, aclara Patricia Alfonso, cofundadora de Enzymlogic, una firma que ha desarrollado una plataforma de análisis que permite caracterizar en detalle la interacción entre los fármacos que están en fase de descubrimiento con su práctica médica y que ha logrado levantar capital a través de Enisa y Míneco.

En definitiva, lo que eva-

### Algunas de las ayudas públicas

- Las conocidas como ayudas ‘directas’ europeas son el H2020; ERC Grants; Joint Technology Initiatives; Public Private Partnership.

- Las ayudas ‘directas’ de carácter nacional suelen estar enmarcadas en planes nacionales. Al margen del Plan Nacional destaca la financiación concedida a través del CDTI (Neotec, proyectos I+D, proyectos de innovación, colaboraciones internacionales) y Enisa.

- Entre las ayudas regionales se encuentran los Fondos Estructurales y las Estrategias regionales. Y las locales suelen partir de iniciativas de los ayuntamientos y asociaciones de emprendimiento.

Fuente: David Arbelo, responsable de proyectos del Parque Científico de Madrid.

lúan los inversores que confían en este tipo de iniciativas, asegura Arbelo, es “su cercanía al mercado, el grado de innovación y el desarrollo tecnológico. En programas públicos se atiende a los objetivos marcados por la convocatoria”. Pero, cuando se trata de inversores privados lo que se busca es un buen retorno de la inversión.

### Retorno

El responsable de proyectos del Parque Científico de Madrid recuerda que los retornos varían en función del sector y del riesgo asumido. Así, en este caso, “en las etapas iniciales los retornos exigidos pueden suponer 20 veces lo invertido y, a medida que el proyecto demuestre su viabilidad y se vayan cumpliendo las métricas de crecimiento los retornos requeridos serán menores”.

Aunque es cierto que se han mejorado, si los comparamos con otros países, “los importes y volúmenes de inversión en España sitúan a nuestro país en una posición intermedia/baja. La financiación en términos relativos no es suficiente”, admite David Arbelo.