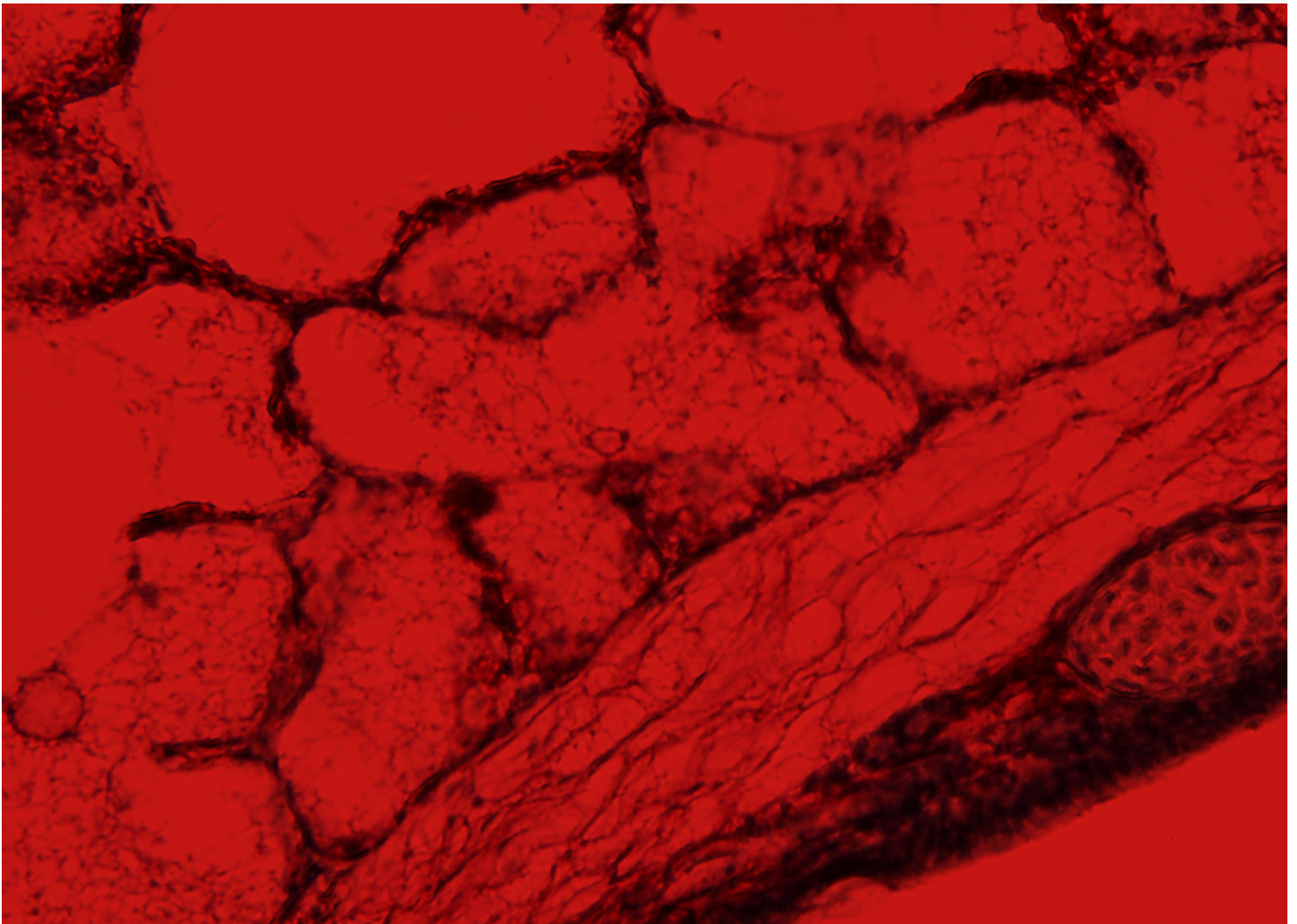


L'atractiu de la BioRegió de Catalunya per a la inversió estrangera

Guy Nohra

Cofundador i director general d'Alta Partners





a majoria dels inversors nord-americans desconeixen que Catalunya té un clúster de ciències de la vida en plena expansió. Com que les notícies internacionals no es fan ressò de cap acord important, els inversors que ja es veuen inundats pel flux d'inversions locals no són conscients de les possibilitats a Barcelona. D'altra banda, els inversors europeus estan més ben informats, però no han dedicat gaire temps o esforç a aconseguir acords a Catalunya a causa del petit nombre d'empreses visibles.

Com es pot canviar aquesta situació? Per cridar l'atenció d'inversors estrangers, les empreses de ciències de la vida catalanes han de complir dues característiques bàsiques: un nivell d'excel·lència en ciència i un equip de direcció empresarial perfecte i complet.

La BioRegió necessita casos d'èxit tangibles en totes les etapes empresarials. Necessitem veure que s'inverteix en *early-stage start-ups* (en la primera fase dels projectes). També, i és encara més necessari, hauria d'haver-hi rondes de finançament intermitges en *start-ups* més consolidades per tal que els emprenedors no marxin. I per últim, als inversors els atreuen els èxits empresarials, bé sigui mitjançant una oferta pública inicial (OPI) o una fusió i adquisició (M&A). És a dir, ha d'haver-hi èxits a

les múltiples fases dels projectes. Els diners atreuen diners. I la BioRegió està preparada per rebre grans fons de capital risc que poden invertir al llarg de totes les etapes.

En els últims mesos, alguns d'aquests casos d'èxit tan necessaris ja han estat notícia.

A l'octubre de 2015, Minoryx Therapeutics, una empresa catalana de desenvolupament de fàrmacs especialitzada en el descobriment de nous fàrmacs per a malalties orfes, va anunciar que havia completat la sèrie A d'un finançament de 19,4 milions d'euros dut a terme per Ysios Capital, un fons d'inversió català, amb el suport de nous inversors estrangers com Kurma Partners, Roche Venture Fund, Idinvest Partners i Chiesi Ventures.

Els fons d'inversió locals especialitzats en ciències de la vida —com Ysios Capital, en aquest cas— són una peça clau per atreure inversors estrangers. Toquen de peus a terra i coneixen l'ecosistema. Coneixen els emprenedors millor que ningú; són els més qualificats per aprovar inversions i seran els membres més importants dels consells d'administració de les empreses atesa la proximitat geogràfica.

Catalunya té 26 entitats d'inversió en

**La BioRegió de Catalunya
està preparada per rebre
grans fons de capital risc
que poden invertir en
totes les etapes**

L'atractiu de la BioRegió de Catalunya per a la inversió estrangera

l'àmbit de les ciències de la vida, 5 d'ells especialitzats en el sector (Ysios, Caixa Capital Risc, Healthequity, Inverready e IUCT), incloent-hi 8 entitats de capital risc, 7 xarxes de *business angels* i 5 fons corporatius i bancaris. Els inversors especialitzats més grans són Caixa Capital Risc –que gestiona 160 milions d'euros per a ciències de la vida i altres sectors emergents- i Ysios Capital, que gestiona actius per valor de 125 milions d'euros i finança companyies del sector salut i ciències de la vida en fases primerenques, amb especial atenció als àmbits farmacèutic, diagnòstic i de tecnologies mèdiques (*podeu llegir més informació sobre aquests dos inversors als casos d'èxit posteriors*).

També a l'octubre de 2015, una altra empresa catalana de biotecnologia, Palobiofarma, va aparèixer de nou als titulars per anunciar que ha arribat a un acord de llicència de 15 milions de dòlars amb Novartis. L'acord demostra que el cas de l'empresa Oryzon Genomics no va ser un cas aïllat —aquest va signar l'acord més important d'una empresa catalana fins aleshores i va rebre 21 milions de dòlars de part de Roche per desenvolupar fàrmacs epigenètics (2014).

En el moment d'escriure aquest article, Oryzon Genomics, valorada en 95 milions d'euros, es preparava per cotitzar al mercat continu espanyol com a primer pas cap al NASDAQ (National Association of Securities Dealer Automated Quotation), i es va convertir en la primera empresa biotecnològica d'entrar al mercat continu espanyol, tot i que ja hi ha algunes empreses biotecnològiques catalanes presents al mercat alternatiu borsari (MAB). Emprendre una bona OPI és un pas important perquè les petites empreses aconseguixin credibilitat. Un mercat de capitals ben desenvolupat és la clau per a l'èxit de les OPI. A l'hora de preparar una estratègia d'OPI, les empreses de biotecnologia europees han de prendre una decisió molt important: entrar als Estats Units o quedar-se a Europa, més a prop de casa. Fins que la Unió Europea no tingui

un tipus d'intercanvi NASDAQ, el més recomanable és enfocar-ho per parts: en primer lloc, fer una bona OPI al propi país o a la Unió Europea i, a continuació, inscriure's a la NASDAQ. Si és possible, una cotització dual també seria aconsellable.

Cotitzar al mercat continu espanyol és un progrés molt positiu per a empreses com Oryzon, però també serà molt important per a l'empresa aconseguir els objectius operatius. Això garantirà que les accions obtinguin bons resultats, la qual cosa afavorirà la cotització dual i animarà altres empreses a seguir-ne l'exemple. Les empreses franceses han tingut molt d'èxit amb les OPI i esperem que les empreses catalanes segueixin aquest exemple.

Els fons d'inversió locals per a les ciències de la vida són una peça clau per atreure inversors estrangers, ja que coneixen l'ecosistema millor que ningú

Si l'ecosistema de les ciències de la vida es continua desenvolupant i els actors del mercat segueixen aconseguint fites positives, el capital de risc es traslladarà a la BioRegió. Quan els inversors estrangers en vegin l'èxit se sentiran més atrets per les empreses de biociències catalanes, que han de continuar tenint èxit científic, clínic i comercial, i, si escau, han d'aconseguir grans inversions estratègiques de les grans farmacèutiques i en rondes de finançament.

Al cap i a la fi, els èxits alimenten nous èxits. Els diners criden els èxits i els nous diners seguiran els diners actuals.

*Guy Nohra és cofundador d'Alta Partners, i va ser soci de Burr, Egan, Deleage & Co. des del 1989. Ha participat en el finançament i el desenvolupament d'importants empreses de tecnologia mèdica i de ciències de la vida com AcelRx, ATS Medical, Cutera, Innerdyne, R2 Technology, deCODE

genetics i Vesica. Anteriorment, va ser director de producte de productes mèdics de la Security Pacific Trading Corporation. Actualment, és membre de la junta directiva de diverses empreses com Bioventus, Carbylan Biosurgery, USGI Medical, Vertiflex i ZS Pharma, i és el president de la junta directiva d'USGI Medical i de ZS Pharma. Ha aparegut a la "Midas List" de Forbes, una llista de negociants d'alta tecnologia i ciències de la vida.

Capital Risc

Caixa Capital Risc

José Antonio Mesa
Director d'Inversions

 **2004**
Any de fundació

 **30**
Treballadors

 **34M€**
Inversió

Operacions realitzades

44

www.caixacapitalrisc.com

Quin és el tipus d'inversions que busqueu? Quines característiques ha de reunir un projecte perquè considereu que té potencial i decidiu invertir-hi?

Les companyies del nostre *portfoli* es caracteritzen per estar liderades per emprenedors altament compromesos amb la iniciativa i amb capacitat tècnica i de gestió per al desenvolupament del projecte; que operin en mercats grans o en creixement i amb vocació global; amb tecnologia validada pel mercat i amb una proposta de valor innovadora i rendible.

Les companyies basades en la ciència tenen uns processos de maduració llargs i necessiten importants aportacions de capital. Caixa Capital Risc és coneixedora d'aquestes característiques del sector i té la capacitat d'oferir a les *start-ups* un acompanyament a llarg termini, de forma que pot invertir des de les primeres etapes a través de Caixa Invierte Start, fins a sèries A i B de finançament a través dels vehicles especialitzats.

Quins projectes o quin tipus d'inversions us han generat més retorn?

Les fases de desenvolupament i creixement en empreses de l'àmbit de les ciències de la vida són llargues, amb la qual cosa els resultats i el retorn també necessiten temps. Els projectes empresarials centrats en el desenvolupament de fàrmacs són els que, si tot va bé, aportaran millor retorn als inversors, i són també els que comporten més risc.

Les operacions en ciències de la vida creixen respecte a anys anteriors, però què necessitaria l'ecosistema de la BioRegió per continuar atraient nous fons i inversions de capital risc?

Tenim bones universitats i un nivell molt alt en investigació i recerca. Falten casos d'èxit i investigadors amb *track record* empresarial, *serial entrepreneurs* que aportin confiança als inversors nacionals i internacionals.

Capital Risk

Ysios Capital

Josep Ll. Sanfeliu
Soci i cofundador

 **2008**
Any de fundació

 **11**
Treballadors

 **48,5M€**
Inversió

Operacions realitzades

16 **5**
inversions desinversions

www.ysioscapital.com

Quin és el tipus d'inversions que busqueu? Quines característiques ha de reunir un projecte perquè considereu que té potencial i decidiu invertir-hi?

Invertim en empreses biotecnològiques en fases *early* o *mid-stage* tant en l'àmbit de productes terapèutics i de diagnòstic com en dispositius mèdics. Ens centrem sobretot en aquelles companyies que desenvolupen productes innovadors i disruptius, principalment adreçats a necessitats mèdiques no cobertes, que representen un clar benefici per al pacient i potencialment un estalvi per als sistemes de salut.

També valorem l'interès per part de la indústria per tal de poder crear acords i partneriats que permetin fer arribar al mercat les innovacions en què invertim.

Quins projectes o quin tipus d'inversions us han generat més retorn?

Les desinversions de Biovex, Endosense o Am-Pharma són projectes en els quals l'esforç econòmic i humà, en forma d'inversió i de participació directa en la supervisió del dia a dia de les companyies a través dels consells, ens ha reportat retorns substancials.

Amgen va adquirir Biovex per 1.000 milions d'euros, amb múltiples de la inversió superiors a 4x; Endosense, en el sector de tecnologies mèdiques, ha donat una TIR superior al 40% i Am-Pharma ha validat el seu potencial amb un acord d'adquisició estructurat per part de Pfizer que podria reportar múltiples de fins a 7x.

La clau és una combinació d'innovació, necessitat mèdica no coberta, mercat potencial i interès per part dels potencials partners. Tanmateix, hem de tenir en compte que són inversions de risc que depenen sempre dels resultats clínics. El risc sovint és el que marcarà el retorn i és per això que els retorns en companyies de dispositius mèdics acostumen a ser menors que en dispositius terapèutics.

En el nostre cas, intentem mantenir una cartera equilibrada entre companyies en fases més incipients i altres més desenvolupades, així com una distribució proporcionada per sectors, de manera que compensem risc i retorn.

Les operacions en ciències de la vida creixen respecte a anys anteriors, però què necessitaria l'ecosistema de la BioRegió per continuar atraient nous fons i inversions de capital risc?

Creiem que cal més inversió privada, sobretot en fases inicials, i més facilitats per a l'arribada de capital estranger. L'esforç global i la transparència dels emprenedors també és clau per aconseguir aquest suport.