



SEBBM
SEBBM

Sociedad Española de Bioquímica
y Biología Molecular

Financiación del valle de la muerte: capital concepto y semilla, programas públicos de valorización

Barcelona, Septiembre de 2011

CONTENIDO

Índice

- ✓ La Biotecnología y su financiación.
- ✓ Estrategia de financiación de la compañía. El impacto de la financiación de origen público.
- ✓ Aspectos claves que pueden determinar el sí o el no de un inversor.

La Biotecnología y su financiación

El Modelo de Negocio de las compañías biotecnológicas está marcado, en cuanto a las compañías de producto, por las siguientes características:

✓ Por un período de **maduración muy elevado**.

En DD, de 9 / 15 años hasta el producto final y un mínimo de 4 / 5 años hasta Fase I.

En DM, de 3 / 5 años hasta el producto final.

En Agbiotech, de 4 / 6 años hasta el producto final.

✓ Por un elevado nivel de **riesgo tecnológico**, a diferencia de otros sectores con un elevado período de maduración (inmobiliario).

✓ Y por un **volumen de inversiones especialmente elevado**.

En DD, un mínimo de 100 millones de euros hasta el producto final y un mínimo de 2 / 5 millones de euros hasta Fase I.

En DM, de 2 / 4 millones de euros hasta el producto final.

En Agbiotech, de 2 / 5 millones de euros hasta el producto final.

La Biotecnología y su financiación

- ✓ Asimismo, la consideración de los puntos 2 y 3 anteriores requiere la configuración de una cartera con un riesgo compensado. Situación que multiplica las inversiones anteriores entre 5 y 10 veces.
- ✓ Por tanto, el desarrollo de una biotech, asumiendo que en DD no hay voluntad de desarrollo de producto, requiere de **una inversión mínima de entre 20/40 millones de euros en un plazo de 5 / 7 años.**
- ✓ Desde un punto de vista financiero, este modelo difícilmente puede ser financiado mediante una combinación de instrumentos de capital y deuda, lo que conlleva que prácticamente el 100% de las necesidades financieras (subvenciones aparte) requieran financiación en forma de capital.

La Biotecnología y su financiación

Adicionalmente, a las problemáticas planteadas, las biotech españolas deben enfrentarse a:

- ✓ La ausencia de compañías locales (con dimensión internacional) que puedan actuar con **tractores mediante acuerdos de colaboración**, tomas de participaciones, etc. (en cualquier caso, el incipiente crecimiento de muchas biotech catalanas en últimos años ha sido relacionado con este tipo de acuerdos).
- ✓ Una clara **falta de dimensión**: sólo un pequeño número de compañías llegan a la dimensión media europea.
- ✓ **Ausencia de casos de éxito** que mejoren la percepción de la comunidad financiera del sector.
- ✓ Ausencia de **mercados de capitales especializados** en compañías tecnológicas de reducida capitalización como el AIM o el Alternext. (Y de ECR especializadas, a pesar de alguna excepción)
- ✓ Ausencia, en comparación a otros sectores como el eólico o de aeronáutico, de políticas públicas de demanda que ayuden a desarrollar el sector.

Estrategia de financiación de la compañía. El impacto de la financiación de origen público.

¿Porqué una estructura de financiación apalancada nos ayuda a incrementar las posibilidades de cerrar una operación de financiación?

- ✓ Por qué al **reducir la dilución** del emprendedor se acostumbra a flexibilizar determinadas posiciones en relación al Pacto de Socios.
- ✓ Por qué el emprendedor al ser más **“flexible” a una bajada de la valoración**, incrementa el atractivo del proyecto para el inversor (mayor retorno esperado)
- ✓ Por qué el **riesgo percibido por parte del inversor es menor**: (i) se invierte menos (se arriesga menos) y (ii) la compañía cuenta con muchos más recursos que el capital por afrontar su Plan de Negocio.
- ✓ El **apalancamiento puede ayudarnos a llegar a operaciones de mayor tamaño** o incrementar nuestra diversificación para un mismo nivel de inversión.

Aspectos claves que pueden determinar el sí o el no (I)

La mayor parte de los proyectos descartados por inversores en fases iniciales lo son porque el emprendedor no es capaz de explicar con **claridad, confianza y concreción**:

- ✓ **Qué** oportunidad de negocio ha detectado.
- ✓ **Por qué** puede aprovechar la oportunidad mejor que sus competidores y **cuáles son** estos competidores (ventajas competitivas y competencia del equipo)
- ✓ **Cómo** gana dinero (su modelo de negocio).



- ✓ **Qué** tiene que hacer para desarrollar su Plan de Negocio y generar rentabilidad (Su Plan de Acción)



Aspectos claves que pueden determinar el sí o el no (II)

- ✓ **Cuánto cuesta** desarrollar su Plan antes de generar rentabilidad (Su necesidad financiera).
- ✓ **Cómo piensa financiar** su Plan y qué parte de estos recursos pide al potencial inversor (la estrategia financiera).
- ✓ **Cuál es la oferta** que se realiza al inversor (la propuesta).



And last but not least. **Cómo, cuándo y a qué precio podrá el inversor vender su participación** en la compañía (Estrategia de desinversión).