

Entrevista a Javier García Cogorro: director general y socio de Columbus Venture Partners

Conversamos con Javier García Cogorro acerca de la creación del nuevo fondo de capital riesgo Columbus Venture Partners. Javier comparte aquí su experiencia sobre su larga carrera en la industria farmacéutica y su actual dedicación al mundo del emprendimiento.

Javier García es licenciado en Ciencias Matemáticas por la Universidad Complutense, y obtuvo un MBA de ICADE. Durante 25 años, desarrolló su carrera en Eli Lilly and Company donde ocupó diferentes posiciones ejecutivas en Estados Unidos, Reino Unido y España, en las divisiones de Sistemas de la Información y Desarrollo de Negocio. Desde 2009, Javier García se ha centrado en la inversión de capital riesgo en biotecnología. Es socio fundador de Columbus Venture Partners, una gestora de capital riesgo española que realiza inversiones en el sector de la biotecnología a través de su primer fondo Columbus INNVIERTE Life Science. Además, pertenece al consejo de administración de las empresas biotecnológicas Aura Biosciences, Artax Biopharma y Bioncotech. Desde hace más de 10 años, es consejero de la Alianza Nacional para la Salud de los Hispanos y de la Fundación de Salud de América, dos organizaciones sin ánimo de lucro con sede en Washington implicadas en la creación de políticas sanitarias y el desarrollo de proyectos de salud con un enfoque especial en la comunidad hispana.

Fundación Botín (FB): Una parte muy importante de su carrera se desarrolló en Eli Lilly. ¿Puede describir su papel en esa empresa y cómo determinó su trayectoria posterior?

Javier García Cogorro (JGC): Desarrollé mi carrera en Lilly durante 25 años, de los cuales estuve diecisiete fuera de España, entre EEUU e Inglaterra. Tuve la oportunidad de trabajar a nivel ejecutivo en distintas divisiones, empezando en sistemas de información, posteriormente en ventas y finalmente en desarrollo de negocio. La actividad de desarrollo de negocio corporativa incluía la búsqueda de oportunidades de inversión y el trabajo directo en los proyectos corporativos de fusiones y adquisiciones.

Los últimos tres años de actividad en Desarrollo de Negocio los realicé con base en España. Esto me dio la oportunidad de empezar a conocer el mercado español y desarrollar actividades que me permitieron entender mejor cómo se podría apoyar la investigación básica desde la industria farmacéutica con una idea clara de traslación al mercado. Tuve entonces mis primeros contactos con distintos grupos tales como el CDTI. De ese intercambio de experiencias surgieron modelos que hoy se están desarrollando; en particular, la inversión en capital riesgo que ahora el CDTI está aplicando con mucho éxito.



FB: Ha sido usted promotor de proyectos biotecnológicos como Bioncotech, Artax Biopharma o Aura Biosciences. ¿Se definiría como un emprendedor en serie? ¿Qué aprendizajes le han resultado más útiles para iniciar los siguientes proyectos?

JGC: Estoy a medio camino entre un emprendedor y un inversor. Podría decirse que soy un emprendedor frustrado y que llegaba tarde para comenzar un primer proyecto como emprendedor. Por otro lado, mi experiencia me permite involucrarme mucho en aspectos de desarrollo de negocio que requieren un conocimiento del mercado y de los procesos de inversión.

Comprobé que en España había una ciencia de muy alta calidad pero que nadie hablaba de los desarrollos científicos españoles como se hacía con los de Cambridge, o los del [Instituto] Karolinska. Empecé a preguntarme si existía ciencia de valor que se podía llevar fuera, o por lo menos competir internacionalmente. Conocí a Damià

Tormo quien me presentó el proyecto Bioncotech. La ciencia y el equipo eran buenos y yo les podía ayudar a conseguir objetivos más ambiciosos. A raíz de esa primera experiencia creamos Artax, y de ahí hemos pasado a ser socios en la creación de Columbus.

FB: ¿Cuál ha sido su papel en estos proyectos? ¿Sigue actualmente vinculado a ellos?

JGC: Cuando la ciencia es buena me gusta arrancar los proyectos desde el principio. Apoyo las actividades de inversión y desarrollo de negocio, las que mejor conozco. En este segundo aspecto, no solo aporté con-

tactos internacionales sino que también me implico en cómo hacer crecer la compañía. El emprendedor trabaja día a día en todos los aspectos de la compañía, y yo me centro en aquellos de desarrollo y crecimiento, dejando que sea el emprendedor el que tome el liderazgo. Mi actividad se desenvuelve en el consejo de las compañías y en la búsqueda de inversores y de salidas para las inversiones.

Mi experiencia me permitió comprobar que en España había una ciencia de muy alta calidad. Nuestra visión (en Columbus Venture Partners) es que hay muchas oportunidades pero hay que buscarlas y estar preparado para acompañarlas.

FB: Usted es uno de los fundadores de Columbus Venture Partners. ¿Qué le motivó a promover un fondo de capital riesgo?

JGC: [Damià Tormo y yo] nos dimos cuenta de que cuando tienes tres compañías estás levantando capital constantemente. Además nos preocupaba el hecho de que el inversor asume mucho riesgo si participa en un único proyecto. **Tienes que crear una cartera para diversificar el riesgo.** Esto nos hizo pensar que si queríamos seguir buscando proyectos científicos había que cambiar el vehículo. Entonces pensamos que el vehículo adecuado sería un fondo de inversión.

FB: Participó en el cierre de un fondo de 140 millones con TVM Capital, en el que Lilly era un socio estratégico. ¿Le ha servido esta experiencia como modelo para Columbus?

JGC: Efectivamente, trabajé en un fondo estratégico donde Lilly era un *'limited partner'*. Aunque Lilly tenía su propio fondo corporativo pensaron que era más interesante dejar a un gestor independiente al frente de ese fondo. Se constituyó en Montreal con TVM de *'general partner'*, que gestiona otros fondos tanto de biotecnología como de TIC. Esa experiencia me permitió conocer la mecánica de funcionamiento de un fondo y la relación entre los socios.

Cuando levantamos fondos para Artax, Aura y Bioncotech conocimos varios fondos internacionales. Hemos tenido la gran suerte de tener línea abierta con **fondos europeos y americanos que nos están ayudando con su experiencia y metodologías. Nos dan acceso a su red de expertos y nos enseñan cómo se realizan determinados procesos**, por ejemplo, cómo se hace una buena *'due diligence'*. De hecho el fondo de Advent Life sciences es muy cercano a nosotros y su General Partner, el Dr. Raj Parekh, es uno de los miembros independientes de nuestro Comité de Inversión.

FB: Describa, por favor, el proceso de creación del fondo. En particular, ¿cómo percibe el papel desempeñado por el CDTI y otras entidades públicas?

JGC: Empezamos a preguntarnos cómo levantarlo en el año 2014 y pensamos que era imposible. Sobre todo porque lo primero que te van a pedir los inversores es un historial como gestor de fondos del que carecíamos.

Decidimos aplicar al fondo los criterios de un emprendedor. ¿Qué necesitamos para motivar a un inversor? Presentarnos con lo que sabemos hacer: seleccionando una buena cartera. Así que entre 2014 y 2016 nos dedicamos a crear un "deal flow de autor".

Decidimos hacerlo de forma distinta. Damià [Tormo] era emprendedor y yo tenía una experiencia en la industria farmacéutica y como inversor. Por eso decidimos aplicar al fondo los criterios de un emprendedor. ¿Qué necesitábamos para motivar a un inversor? Presentarnos con lo que sabíamos hacer: seleccionando una buena cartera. Así que entre 2014 y 2016 nos dedicamos a buscar proyectos punteros para incubarlos.

De esta forma hemos creado un "deal flow de autor". Ya hemos comprometido cuatro inversiones en el fondo y haremos dos adicionales antes del verano.

El papel del CDTI fue fundamental porque es un elemento tractor de inversores privados. Nos encontramos con personas como María Luisa Poncela que nos ayudó muchísimo a la hora de desarrollar el proyecto. Han apoyado tanto con inversión directa como con su perspectiva sobre cómo ven el mercado y cómo ven nuestro fondo en el contexto nacional.

FB: ¿Cómo definiría la estrategia de inversión de Columbus Venture Partners? ¿Cuáles serán sus focos o prioridades?

JGC: El fondo pretende incubar y desarrollar proyectos científicos incipientes pero muy innovadores. Invertimos el 80% en España. Son proyectos de alta innovación pero no siempre moléculas porque pensamos que en el mercado español tienen cabida otros proyectos más industriales y que complementan muy bien la cartera de desarrollo de moléculas. **Nuestra parte de inversión ‘semilla’ se centra en terapias, y en la parte industrial buscamos las ventajas que aporta España para este tipo de proyectos.**

Hacemos el primer desarrollo y luego coinvertimos con socios de mucho peso, creando habitualmente un sindicato. Vamos a hacer inversiones con fondos, socios y empresas muy importantes, lo cual nos permite encontrar el capital adecuado para llevar la empresa al siguiente nivel y compartir riesgo con gente muy experimentada. Por tanto, aunque lideramos en la fase de arranque, tenemos vocación de participar con otros inversores. En ese contexto, nos planteamos inversiones de cinco a seis millones [de euros] por proyecto. Acabamos de empezar, pero nuestra ambición es ser considerados como un fondo de referencia en España.

FB: Habiendo promovido e invertido en proyectos a nivel internacional, ¿qué considera crítico para fomentar el dinamismo del sector biotecnológico?

JGC: Falta un concepto de transferencia más abierto que vaya más allá de ceder la patente y luego desentenderse. **Nuestro ecosistema no está tan desarrollado como el de otros países de nuestro entorno. Nos faltan perfiles profesionales preparados para el mercado. Hacen falta apoyos en propiedad industrial, financiación, estrategia de desarrollo y aspectos regulatorios.** En Francia o Alemania, hay muchas personas con experiencia en la industria que pueden apoyar estas empresas, pero en España no tenemos esa tradición ni existen muchos de esos perfiles profesionales. También tenemos carencias en capital riesgo y banca de inversión.

Aunque se ha avanzado en los últimos años, sobre todo en materia fiscal, estamos lejos de lo que otros mercados europeos ofrecen. Por ejemplo, en Francia y Bélgica las ayudas fiscales para la I+D son muy superiores a lo que hay en España. **Estos cambios se deben ir produciendo de forma progresiva.** En los últimos dos años y con la ayuda de Asociación Española de Bioempresas (ASEBIO) se introdujo el concepto de *‘empresa de alta intensidad innovadora’*. El Ministerio de Hacienda lo ha utilizado para establecer un criterio más favorable para la devolución de deuda en empresas con alto nivel de I+D. Pero hay que seguir trabajando en ese ámbito.

FB: ¿Qué reflexiones compartiría con nosotros sobre el momento de la inversión en biotecnología en España?

JGC: Nuestra visión es que hay muchas oportunidades pero hay que buscarlas y estar preparado para acompañarlas. Aquí hay proyectos muy interesantes y además no es un mercado inflado. Sin embargo, muchas empresas y proyectos no están preparados para ir a mercado con éxito. Fondos como el nuestro pueden cubrir esa brecha. **El acceso del capital privado a las empresas biotecnológicas es el gran paso que tenemos que dar.** Los fondos de capital riesgo deben cubrir en España el mismo segmento de desarrollo que hacen en otros países con mayor tradición de inversión en este sector.