

Transferencia



NÚMERO 2 | SEPTIEMBRE DE 2013

CUESTIÓN DE PESO



Cuestión de peso

España es una potencia científica, a tenor del porcentaje de participación que alcanzan las publicaciones de nuestros investigadores en revistas de alto factor de impacto. Según Digital Science, España ocupa el décimo lugar entre los países que más publican en revistas científicas. Además, ha sabido crear un sector biotecnológico en un corto plazo. De acuerdo con el Informe de la Fundación Ge-

España es una potencia científica, a tenor del porcentaje de participación que alcanzan las publicaciones de nuestros investigadores en revistas de alto factor de impacto.

nomía de 2011, España es uno de los países con mayor número de empresas biotecnológicas, el tercero en el ranking mundial del ejercicio 2010 (Ver Figura 1).

Un ecosistema propicio al desarrollo de nuevas empresas de base tecnológica (NEBT) tiene varios requisitos: existencia de capital humano altamente cualificado, tolerancia social al

riesgo y aceptación del fracaso, una buena densidad de empresas tecnológicas, centros académicos de referencia y suficiente disponibilidad de capital para invertir en proyectos empresariales.

Figura 1. Número de empresas biotecnológicas

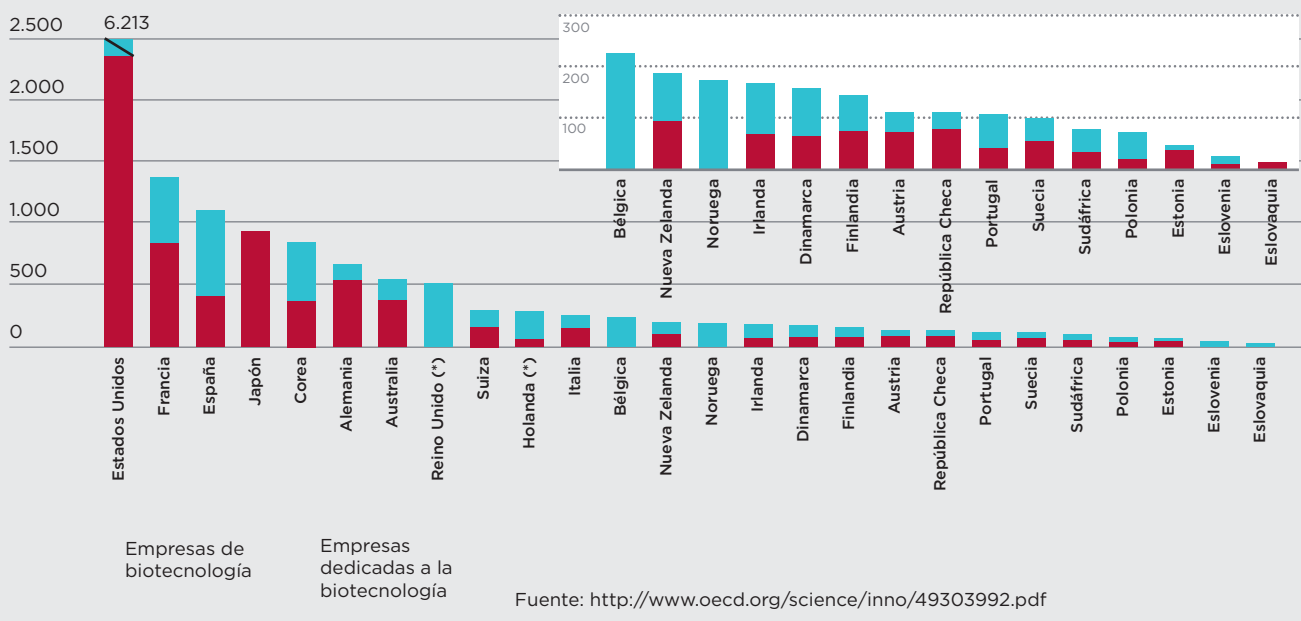
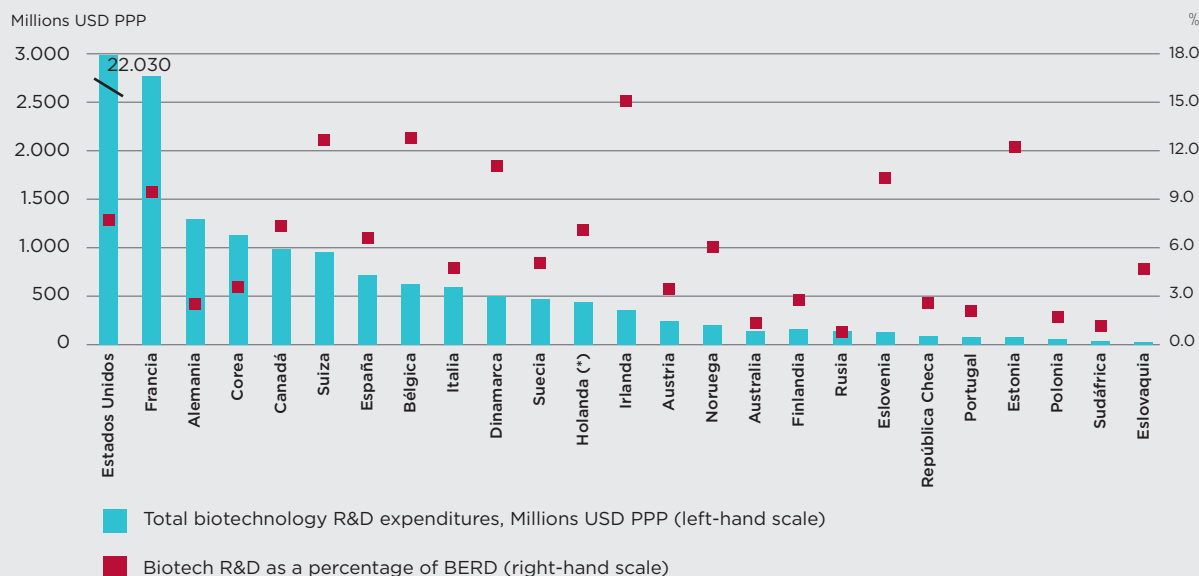


Figura 2. Gasto anual en I+D biotecnológica empresarial

KBI 3. Total biotechnology R&D expenditures in the bussines sector, 2010 or latest available year
Millions of USD PPP and as a percentage of Business Enterprise R&D



Cuando examinamos datos facilitados por la OCDE, la posición de la biotecnología española cae varios puestos en la escala internacional de gasto total en I+D (ver Figura 2). Seiscientos millones de dólares gastados en I+D en 2010 pueden

En España se han creado muchas empresas, pero es necesario facilitar su acceso al capital para que puedan desarrollar su potencial de creación de valor.

parecer muchos, pero repartidos entre 1.100 empresas no representan más de medio millón de dólares (384.000 euros) por empresa y año. La media para cada empresa estadounidense es de 3,5 millones de dólares. En España se han creado muchas empresas, pero es necesario facilitar su acceso al capital para que puedan desarrollar su potencial de creación de valor.

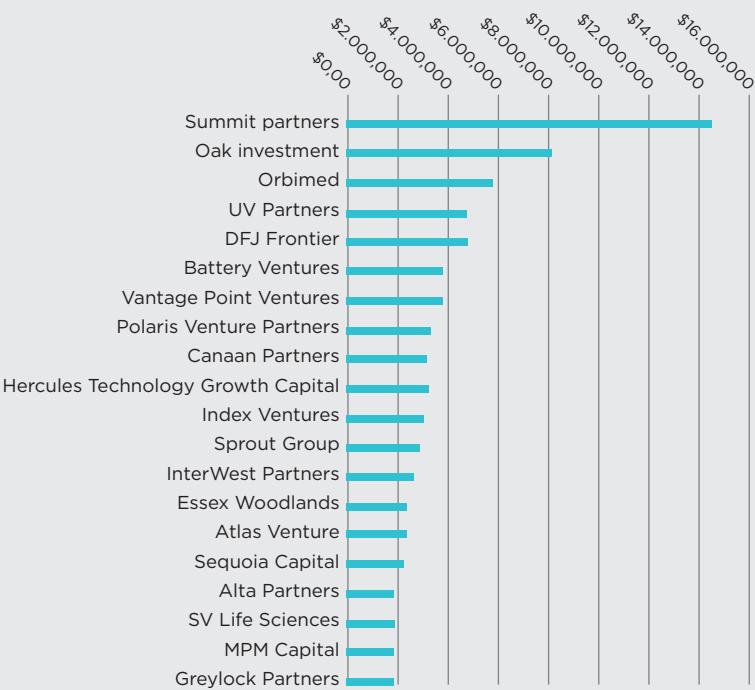
Una de las principales causas de la escasez de recursos destinados a nuestro sector biotecnológico es la falta de un sector de capital riesgo maduro. En la Figura 3, se comparan los tamaños de los mayores fondos de capital riesgo que invierten en biotecnología. Los 20 líderes del sector gestionan más de 90 mil millones de dólares conjuntamente. Para poner las cosas en perspectiva, hay que indicar que el mayor fondo de capital riesgo especializado en biotecnología que existe en la

Península Ibérica, Ysios Capital Partners, gestiona 60 millones de euros ,cuando existen fondos extranjeros que gestionan más de 2.000 millones de euros, una diferencia de dos órdenes de magnitud. De acuerdo con la Asociación de Capital Riesgo e Inversión (ASCRI), en 2012 la inversión media de capital riesgo en em-

presas biotecnológicas españolas fue de 493.000 euros. En el mismo período una empresa estadounidense recibía una media de 9,5 millones de dólares, según datos de la National Venture Capital Association y Price Waterhouse Coopers (<https://www.pwc.com/moneytree.com/MTPublic/ns/nav.jsp?page=industry>).

En 2012 la inversión media de capital riesgo en empresas biotecnológicas españolas fue de 493.000 euros. En el mismo período una empresa estadounidense recibía una media de 9,5 millones de dólares.

Figura 3. Gestoras de fondos ordenadas por volumen de fondos gestionados



Fuente: <http://venture-capital-firms.findthebest.com/d/c/Biotechnology>

La biotecnología en España tiene que mejorar su acceso al capital riesgo. Existen inversores en la fase de capital **semilla**, pero cuando las empresas llegan a la fase de desarrollo tienen dificultades para cerrar la siguiente ronda de financiación. Esto se conoce en la jerga del sector como “el valle de la muerte”, que corresponde al momento en que las necesidades de financiación empiezan a ser elevadas pero el riesgo también es alto y, por tanto, no existen muchos inversores dispuestos a afrontarlo. Una apuesta de país por un modelo económico basado en innovación, necesita de un sector inversor capaz de movilizar una cantidad importante de recursos hacia las NEBT.

Figura 2. Gasto anual en I+D biotecnológica empresarial

Gestora	Fondos gestionados en millones USD	Inversión Mínima MM. USD	Inversión Máxima MM. USD	Etapas desarrollo
Summit partners	\$15.000,00	\$5,00	\$500,00	Expansión
Oak investment	\$8.400,00		\$50,00	Semilla, temprana, expansión, desarrollo
Orbimed	\$6.000,00	\$5,00	\$40,00	Semilla, temprana, expansión
UV Partners	\$5.000,00			Semilla, temprana
DFJ Frontier	\$5.000,00	\$0,10	\$1,00	Semilla, temprana
Battery Ventures	\$4.000,00		\$750,00	Semilla, temprana, expansión
Vantage Point Ventures	\$4.000,00			Semilla, temprana, expansión, desarrollo
Polaris Venture Partners	\$3.500,00		\$50,00	Semilla, temprana, expansión
Canaan Partners	\$3.400,00			Semilla, temprana, expansión, desarrollo
Hercules Technology Growth Capital	\$3.400,00			Semilla, temprana, expansión
Index Ventures	\$3.200,00	\$0,50	\$75,00	Semilla, temprana
Sprout Group	\$3.000,00		\$15,00	Semilla, temprana
InterWest Partners	\$2.800,00	\$10,00	\$15,00	Temprana
Essex Woodlands	\$2.500,00	\$50,00	\$250,00	Semilla, temprana, expansión, desarrollo
Atlas Venture	\$2.500,00	\$0,50	\$5,00	Semilla, temprana
Sequoia Capital	\$2.400,00	\$0,10	\$10,00	Semilla, temprana, expansión
Alta Partners	\$2.000,00			Semilla, temprana
SV Life Sciences	\$2.000,00	\$1,00	\$40,00	Semilla, temprana
MPM Capital	\$2.000,00	\$5,00	\$50,00	Semilla, temprana
Greylock Partners	\$2.000,00	\$0,50	\$10,00	Semilla, temprana

Algunas propuestas

Los expertos entrevistados por la Fundación Botín apuntan varias soluciones. La mejor forma de atraer capital es mediante una buena historia de éxito que haya producido un retorno a los inversores, pero el sector aún no ha alcanzado la masa crítica de tamaño que lo permita. Los mercados secundarios, como el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), podrían facilitar salidas al inversor, si bien la experiencia, aún, es que el MAB no está dando liquidez a los socios de primera ronda.

Cuando los mercados no funcionan de forma eficaz, cobra mayor relevancia el papel del Estado. Ciertos incentivos, como la posibilidad de monetizar los créditos

fiscales originados por el gasto en I+D en el impuesto de sociedades, podrían animar a los inversores. Además, se podrían impulsar fondos más ambiciosos desde el ICO y CDTI. La experiencia israelí demuestra que los fondos asimétricos que favorecen a los inversores privados pueden ser muy eficaces.

Cuando los mercados no funcionan de forma eficaz, cobra mayor relevancia el papel del Estado.

Inclusive, hay quienes se han planteado medidas de estímulo para que los planes de pensiones inviertan en el sector un porcentaje mínimo de su patrimonio, lo que podría movilizar importantes recursos.

Por otra parte, los grandes fondos internacionales tienen presencia en varios países, sobre todo en aquellos que tienen un potente sector de NEBT: EE.UU, Cana-

dá, Reino Unido, Israel, y cada vez es más frecuente verlos operando en China e India. Convendría plantearse una estrategia para atraer a los grandes fondos internacionales para que inviertan en empresas tecnológicas españolas.

Convendría plantearse una estrategia para atraer a los grandes fondos internacionales para que inviertan en empresas tecnológicas españolas.

GLOSARIO

Las fases en la inversión de capital riesgo:

1. Semilla – Inversión para constituir una empresa, establecer un plan de negocio y equipo gestor e iniciar el desarrollo de un producto o servicio. Suele oscilar entre \$ 250.000 y \$1 millón.
2. Temprana – Empresas que inician sus operaciones y que aún no han alcanzado la etapa comercial. La financiación se destinará al Desarrollo del producto o al lanzamiento de la actividad comercial.
3. Desarrollo – Capital aportado a una empresa que ya ha alcanzado la etapa de mercado pero que puede no estar en beneficios.
4. Expansión– Capital para expandir la capacidad productiva (por ejemplo en fábrica y equipamiento) o comercial (por ejemplo en una red de ventas).
5. Mezzanine (puente) – Financiación previa a una salida a bolsa.