



## *Crowdfunding* para invertir en ciencia

En tan solo cuatro años de existencia, la compañía Capital Cell, plataforma online de inversión colectiva –*crowdfunding*<sup>1</sup>– en proyectos biomédicos, ha levantado seis millones de euros de inversores privados en casi una treintena de rondas, “lo que la convierte en el inversor no institucional que más rondas de inversión ha realizado en el sector biotecnológico en España”, apunta Daniel Oliver, director ejecutivo y fundador de la plataforma. A estas cifras hay que sumar lo aportado por fondos de inversión privados que participan en las iniciativas, “alcanzando la cifra los 20 millones”, añade. Todo ello se completa con una estrategia que cuenta con una ratio de éxito por encima del 90% según sus promotores. “La última ronda que no funcionó se desarrolló hace más de dos años”, puntualiza Oliver. De hecho, incluso determinadas empresas han realizado varias de estas rondas de inversión, es decir, han conseguido su objetivo de financiación en un primer intento, han crecido y, a posteriori, han vuelto a levantar capital a través del *crowdfunding* con Capital Cell.

La plataforma nació fruto del análisis de sus fundadores de la dificultad de acceso a capital de las empresas *start-up* biotecnológicas, “que son de gran importancia por su impacto social y por su potencial rentabilidad para los inversores”, aclara Daniel Oliver. Junto a tres socios, impulsó un proyecto empresarial que acabaría convirtiéndose en uno personal. El CEO de Capital Cell destaca que los primeros que apostaron decididamente por su plataforma fueron Nigel Fleming, un empresario en *biotech* de San Francisco que vive en la Costa Brava, y Xavier Castells, el director financiero del grupo Inkemia.

En el caso de Capital Cell, *crowdfunding* equivale al impulso de rondas de inversión realizadas de manera pública, es decir, que cada vez que se abre una ronda de inversión de un proyecto, se visibiliza en su web. Las rondas disponen de un tiempo limitado para las inversiones y las iniciativas cuentan con un objetivo eco-

<sup>1</sup> El micromecenazgo, crowdfunding o financiación colectiva, es un mecanismo colaborativo de financiación de proyectos desarrollado sobre la base de las nuevas tecnologías. Fuente, Wikipedia: <https://bit.ly/1TOLRQZ>



Indicadores de impacto. Cifras que avalan la actividad de Capital Cell desde su inicio. Fuente: Capital Cell

nómico definido. “No se trata de la realización de donaciones, sino de inversiones con las que se comprarían participaciones de las empresas que se impulsan. Sería similar a comprar acciones de bolsa, pero de empresas no cotizadas”, aclara Daniel Oliver. El fundador de Capital Cell reconoce que se suele asociar *crowdfunding* a financiar pequeños proyectos a cambio de compensaciones, por lo que indican que desde el sector llevan tiempo intentando definir la actividad con otro término, “como podría ser inversión *on line*. Solemos explicar que lo que ofrecemos es invertir aplicando reglas de *crowdfunding*”, añade. En caso de que una ronda tenga éxito, Capital Cell obtiene el 7% de la financiación obtenida, del cual un 2% se corresponde a participaciones. “Así nos convertimos en accionistas de todas las empresas que pasan por la plataforma”, puntualiza Oliver.

Actualmente, Capital Cell cuenta con cinco personas en plantilla y una amplia red de colaboradores, científicos y analistas de mercado, que ayudan a *start-ups* y empresas innovadoras en el sector de la biotecnología y el de la salud a encontrar capital privado al inicio de su actividad de investigación y desarrollo o de innovación. Su foco no se centra en la investigación básica –para la que existen otras vías de financiación–, sino en aquellas etapas en las que se quiere desarrollar un producto comercial resultado de un descubrimiento científico, como puede ser un fármaco. “Me dedicaba a la inversión en empresas emergentes, cuando detecté, a base de asistir a eventos sobre su financiación, que no es que no hubiese fondos para las *start-ups* en España, sino que las empresas de biotecnología no acostumbraban a conseguir financiación con facilidad”, recuerda Daniel Oliver. Para el impulsor de Capital Cell el primer gran objetivo fue que se entendiera lo mejor posible en qué consiste la actividad de las empresas del sector biotecnológico. “Por ello nos respaldamos en expertos que analizan y seleccionan los proyectos y nos ayudan a acercar su contenido a público no especializado, ya que los inversores no son proclives a destinar capital a una actividad que no entienden”, añade Oliver. La premisa es contar con reputados científicos para ayudar a seleccionar proyectos potentes. Por ello, desde la plataforma son rechazados la mayoría, ya que al revisarlos en profundidad, sólo unos pocos superan el umbral de lo que se considera una buena inversión con rentabilidad.

Como regla general, la clave para la selección de los proyectos no está en el estado de su desarrollo, sino en su potencial. De todas maneras, en Capital Cell creen que “lo más importante es el equipo que tienen detrás. Cuando se realiza una inversión es necesario que los proyectos por los que apuestas tengan impli-

cados a profesionales con los conocimientos necesarios, con la resistencia precisa para afrontar posibles avatares y con honestidad”, detalla Oliver. Al valor del factor humano hay que sumar la capacidad de los proyectos de multiplicar las inversiones realizadas. “Estamos invirtiendo en iniciativas que tienen un riesgo elevado, ya que centran su actividad alrededor de productos biotecnológicos que todavía no existen, y hay muchas cuestiones que pueden no seguir un buen curso. Por ello, no podemos invertir con este volumen de riesgo en proyectos que vayan a suponer escasos beneficios, porque los números en ese caso no salen. Si sabes que la mitad de los proyectos en los que inviertes van a fracasar, o cada uno de ellos te pueden reportar el doble de la inversión realizada, o estarás perdiendo dinero”, reflexiona Oliver. Este es una de las ideas de base de Capital Cell, impulsar proyectos que supongan unos beneficios ampliamente mayores de los costes necesarios para desarrollarlos en un plazo relativamente corto. Así, a veces, consiste en invertir en fases clínicas y en otras ocasiones en prototipajes. “Los proyectos pueden estar en una fase más temprana o tardía de maduración con diferentes méritos, potenciales y niveles de riesgo a valorar”, explica Oliver.



Daniel Oliver, CEO de capital Cell. Fuente: Capital Cell

---

**“Cuando nacimos, hace ya casi cinco años, el crowdfunding era visto como el futuro. Actualmente creemos que el blockchain va a transformarlo todo”**

Algunas de las empresas en las que se invierte sólo están desarrollando un único producto –lo que se suele denominar *silver bullet*,<sup>2</sup> bala de plata–, pero también hay entidades que cuentan con varios productos en el mercado. Se trata de empresas que desarrollan principalmente fármacos, pero también son seleccionadas las que definen sistemas de diagnóstico, maquinaria médica o realizan servicios de alto valor. “Es habitual que apoyemos a empresas que apuestan por una tecnología concreta. De hecho, un tercio de las invertidas están desarrollando un único fármaco o tecnología, una molécula que podría convertirse en diferentes productos con distintas aplicaciones terapéuticas”, comenta Daniel Oliver.

Desde Capital Cell se dedican a ayudar a investigadores, con empresas constituidas, que han obtenido descubrimientos potentes y que se encuentran en un camino financiero sin salida, ya que no cuentan con más inversión pública que les permita trasladar el producto que han generado al mercado.

Cualquiera puede convertirse en inversor, aunque apuntan desde Capital Cell que cerca del 40% están relacionados con el mundo de la salud. Invertir es –según confirma Oliver– un proceso muy sencillo que pasa por registrarse en su web, seleccionar una empresa, decidir cuánto se quiere invertir, introducir los datos que solicitan en el Registro Mercantil y entidades bancarias, firmar un contrato online y pagar mediante tarjeta o transferencia. A nivel geográfico, además de en España, Capital Cell también implantó una sede en Inglaterra. No obstante, más del

<sup>2</sup> El término también es una metáfora de una solución simple, aparentemente mágica, para un problema difícil. Fuente, Wikipedia: [https://es.wikipedia.org/wiki/Bala\\_de\\_plata](https://es.wikipedia.org/wiki/Bala_de_plata)

90% de sus inversores son españoles, “porque no es común invertir en pequeñas empresas lejos de tu realidad geográfica”, opina Oliver. De hecho, la mitad de los inversores de los proyectos incluso suelen proceder de la propia ciudad de cada iniciativa. Con respecto al volumen, Cataluña, Madrid, Andalucía, Galicia, el País Vasco y Valencia, por este orden, son sus referencias. Mirando al futuro, esperan poder ser capaces de levantar en España una media de diez millones de euros para una docena de proyectos anualmente. “Nos estaríamos convirtiendo en un inversor relativamente grande, en un sector especializado, con un amplio impacto”, proyecta Oliver. La ambición de expansión se completa con una estrategia de internacionalización que apuesta por establecer franquicias en otros países de Europa, conformando una red continental de inversión.



En cualquier caso, en la plataforma son conscientes de que es arriesgado hacer pronósticos a largo plazo, ya que es difícil saber cómo podría cambiar la actividad. “Cuando nacimos, hace ya casi cinco años, el *crowdfunding* era visto como el futuro. Actualmente creemos que el *blockchain*<sup>3</sup> va a transformarlo todo”, comenta Oliver. Capital Cell espera poder operar utilizando criptomoneda<sup>4</sup> cuando las regulaciones lo permitan. Es lo que consideran una pequeña revolución de internacionalización, por la facilidad de acceso y de transparencia. “Una serie de cuestiones que nos gustaría ver en unos cinco años”, remarca. Pero, reitera, hay aspectos que nunca cambian, como es que el conocimiento humano, el de los expertos, es imprescindible para saber cuál es una buena inversión.

Uno de los casos de éxito de Capital Cell es **Cebiotex**, una empresa *spin-off*<sup>5</sup> de la Universidad Politécnica de Cataluña y el Hospital Sant Joan de Déu, que, combinando el ámbito médico-farmacéutico y el de la ingeniería, ofrece tecnología y servicios de investigación y desarrollo en el área de *drug delivery*.<sup>6</sup> Su impulsor, Joan Bertran, ingeniero textil experto en nanofibras poliméricas,<sup>7</sup> decidió comenzar esta aventura cuando una niña de su entorno falleció con tan solo seis años después de luchar desde los dos contra un neuroblastoma, un tumor cancerígeno infantil, que estaba alojado alrededor de una arteria. “Al fallecer, pensé que debía hacer algo”, comenta el responsable de Cebiotex. Decidió cargar un novedoso biomaterial constituido por nanofibras con un medicamento para liberar altas

<sup>3</sup> El Blockchain (o cadena de bloques) es una base de datos compartida que funciona como un libro para el registro de operaciones de compra-venta o cualquier otra transacción. Es la base tecnológica del funcionamiento del bitcoin, por ejemplo. Consiste en un conjunto de apuntes que están en una base de datos compartida on-line en la que se registran mediante códigos las operaciones, cantidades, fechas y participantes. Al utilizar claves criptográficas y al estar distribuido por muchos ordenadores (personas) presenta ventajas en la seguridad frente a manipulaciones y fraudes. Fuente, Infotechnology: <https://bit.ly/2L9K2zK>

<sup>4</sup> Una criptomoneda, criptodivisa (del inglés *cryptocurrency*) o criptoactivo es un medio digital de intercambio que utiliza criptografía fuerte para asegurar las transacciones financieras, controlar la creación de unidades adicionales y verificar la transferencia de activos. Fuente, Wikipedia: <https://bit.ly/2oYOLhf>

<sup>5</sup> Las *spin-off* son iniciativas empresariales promovidas por miembros de la comunidad universitaria, que se caracterizan por basar su actividad en la explotación de nuevos procesos, productos o servicios a partir del conocimiento adquirido y los resultados obtenidos en la propia Universidad. Fuente, Universidad de Granada: <https://bit.ly/2vy8UeS>

<sup>6</sup> Administración dirigida de fármacos. Consiste en el desarrollo de tecnologías y sistemas para transportar un compuesto farmacéutico en el cuerpo para lograr de manera segura el efecto terapéutico deseado. Fuente, Wikipedia: <https://bit.ly/2K2wrOm>

<sup>7</sup> Los polímeros son macromoléculas formadas por la unión de moléculas más pequeñas llamadas monómeros. Fuente, Educalingo: <https://bit.ly/2wjuiSJ>

dosis de quimioterapia localmente, después de que el cirujano haya extraído el tumor. Se trata de una solución post-cirugía oncológica, no solo infantil sino también para adultos.

---

**“En Capital Cell no recomendamos invertir en *start-ups* tecnológicas a menos que se tenga un conocimiento sólido del sector o de la empresa en cuestión”**

Tras la creación de la *spin-off* y la obtención de las primeras financiaciones que permitieron validar científicamente su propuesta, Cebiotex consiguió el visto bueno de las agencias española y europea del medicamento –la AEMPS y EMA, respectivamente– para realizar los primeros ensayos en adultos, antes de considerarlos en niños. En ese momento fue necesaria nueva financiación para dar más pasos adelante y entraron en juego, entre otras entidades, Capital Cell. En una primera ronda, siendo la inversión mínima de 1.000 euros, se levantaron 300.000 euros en una semana. Al poco, se duplicó esa cifra hasta superar los 600.000, cantidad con la que decidieron poner fin a la campaña de financiación. Sumando otras vías de financiación, y una tercera ronda de *crowdfunding* la inversión ha rozado los cuatro millones de euros, lo que permitirá que en este 2019 sea posible empezar ensayos clínicos para tratar sarcomas en pacientes adultos.

“El despegue de Cebiotex gracias en parte a la intermediación de Capital Cell no es fruto de la casualidad”. Su caso confirma cómo las inversiones, para ser impulsadas a través de la plataforma, son seleccionadas minuciosamente tras un análisis en profundidad. “Por cada empresa que ofrecemos a los inversores, nuestros analistas han rechazado otras diez”, aclara Oliver. En Capital Cell no recomiendan en absoluto invertir en *start-ups* tecnológicas a menos que se tenga un conocimiento sólido del sector o de la empresa en cuestión. “Aunque servimos en bandeja oportunidades de inversión en las que confiar, no significa que todas vayan a funcionar. También existe el fracaso y se puede perder lo que se aporta”, detalla Oliver. “Recomendamos paciencia y no obsesionarse. La mayoría de las inversiones tienen un ciclo de cuatro a siete años para dar beneficios”, aclara. Una vez realizada la inversión, todas las empresas adquieren un compromiso de información trimestral o semestral con sus inversores, los cuales, al convertirse en socios, tendrán derecho a asistir a sus juntas. En cualquier caso, en Capital Cell confían en que apostar por varias inversiones, aumenta significativamente las probabilidades de acierto.

