



**«Mi espíritu emprendedor despertó del letargo cuando empecé a trabajar con científicos emprendedores»**

## Entrevista a Josep Lluis Falcó, Fundador de la empresa GENESIS Biomed

Josep Lluís Falcó se presenta a sí mismo como una persona «en cuya sangre fluye el espíritu emprendedor». Fundador de la empresa GENESIS Biomed, su misión es la de «ayudar a otros emprendedores y a centros de investigación a hacer realidad sus proyectos de emprendimiento y creación de *spin-off*», dice.

Falcó tiene 20 años de experiencia en el sector biomédico, habiendo trabajado en empresas farmacéuticas, oficinas de transferencia tecnológica, *spin-off* hospitalarias, y consultorías. Durante este camino, Falcó ha creado cinco empresas. Doctor en química orgánica por el Institut Químic de Sarrià de Barcelona, institución que depende de la Universidad Ramon Llull, Falcó se especializa en química médica. Su período postdoctoral, con una beca Marie Curie, tiene lugar en París en la empresa farmacéutica Aventis Pharma (ahora Sanofi). El primer paso en el mundo privado lo da en 2002, cuando entra a trabajar en el Grupo Ferrer como jefe de grupo del departamento de Química Médica del Centro de I+D, donde se ocupa de diseñar nuevos fármacos, con métodos computacionales o por síntesis química, colaborando con otros departamentos como bioquímica, farmacología, toxicología y otros para poder completar la cadena de valor del *Drug Discovery*. Dentro del mismo grupo, Falcó evoluciona desde la Química Médica hasta el *Project Management* y el *Business Development*. En 2008, finaliza un MBA en la Universidad de Barcelona. Ese mismo año se incorpora al Área de Creación de Empresas Biomédicas de la Fundació Bosch i Gimpera (UB). En 2009, se incorpora como CEO en una *spin-off* del Hospital Clínic de Barcelona (primera experiencia emprendedora), para después trabajar en el mundo de la consultoría en Asphalion (2012) y Antares Consulting (2013-16). En 2017 funda GENESIS Biomed, donde siente que puede desarrollar su sueño de «ayudar a los emprendedores con buenos proyectos».

## Fundación Botón (FB): ¿Cómo nació su pasión hacia la química médica?

**Josep Lluis Falcó (JLF):** Me acuerdo de que cuando era pequeño me encerraba en el lavabo e iba mezclando colonias. Hacía experimentos un poco absurdos y lo más divertido de todo es que ahora veo que uno de mis tres hijos hace exactamente lo mismo! Además, uno de mis mejores profesores en el instituto fue el de química, quien finalmente me animó a emprender la carrera de química. Aunque la química tiene muchas ramas, la idea del retorno social, de una máquina que pudiera curar, tratar y diagnosticar las enfermedades era la que más me atraía. De hecho, la mayoría de proyectos biomédicos nace de la química médica.



## FB: ¿Qué le motivó a entrar en el mundo de la gestión e inversión especializada en biotecnología?

**JLF:** Entre 2002 y 2005 trabajé en Ferrer como químico médico. La organización matricial de la empresa me dio la oportunidad de descubrir que los proyectos de *drug discovery* tenían muchos componentes, no solo la parte del diseño y síntesis de la que me encargaba yo. Me di cuenta de que para mí era más interesante la gestión de todo un proyecto para poder tener prospectiva y globalidad. Y en ese momento colgué la bata de laboratorio y me pasé al *project management*: gestionaba cuatro proyectos de *drug discovery* en diferentes ámbitos, entre la oncología, antibacterianos y el sistema nervioso central. Sin embargo, mis inquietudes no pararon de estimularme: la parte científica estaba muy bien, pero en el desarrollo de un medicamento hay una parte de *business* sin la cual la parte científica no tiene sentido. Por eso me apunté al MBA de la Universidad de Barcelona en 2008. Después del máster, quería un cambio y empecé a trabajar en la Fundación Bosch i Gimpera. Fue mi primer contacto con el mundo del emprendimiento: estuve trabajando un año allí, apoyando la creación de *spin-off* de la Universidad de Barcelona. Les ayudábamos a preparar un plan de negocio y en el proceso constitutivo de las *spin-off*. En ese momento mi espíritu emprendedor despertó de su letargo, ya que el hecho de trabajar con emprendedores te acaba contagiando este espíritu. Así que, cuando en 2009, Francisco Lozano del servicio de Inmunología del Hospital Clínic de Barcelona creó *ImmunoNovative Developments* y me dijo que necesitaba un CEO, le contesté enseguida que quería unirme al equipo.

Esta primera experiencia en el mundo de la empresa no resultó del todo exitosa. El objetivo de la empresa era desarrollar una proteína recombinante para el tratamiento de la sepsis. Para hacerlo, necesitábamos ocho millones de euros. Seguimos dos. Eso nos permitió valorizar el proyecto hasta la preclínica regulatoria y, sintiéndolo mucho, en 2011 decidí abandonar el proyecto. Con perspectiva ahora sé que hice lo correcto. Fue un máster acelerado en emprendimiento, un gran número de lecciones aprendidas que me permitió madurar como persona y como profesional.

### **FB: ¿Qué aprendió de esta experiencia?**

**JLF:** Es muy fácil saber cuándo entrar en un proyecto, pero muy difícil identificar el momento en el que hay que salir. El investigador no quiere nunca terminar, porque está trabajando en su proyecto vital. Ha empleado muchos años de trabajo en ello, y no entiende que no haya inversores o que su proyecto no suscite interés. En cambio, el emprendedor aprende del fracaso, y pone en marcha una nueva idea, teniendo en la mochila su *lesson learnt*. Por ejemplo, una buena lección aprendida es que es muy importante escoger bien a los socios en el momento inicial del ciclo de vida de la *spin-off*. También es muy importante separar el grupo de investigación de la *spin-off*. La *spin-off* no puede ser un instrumento de financiación para la investigación, tiene que tener su independencia de la investigación, aún manteniendo el cordón umbilical que en cierto modo siempre es necesario ya que el proyecto empresarial no se entiende sin el *link* al grupo de investigación. Finalmente, hay que tener un muy buen plan de negocio preparado, para que, cuando vayas a visitar a los inversores, te perciban como empresa seria. Esta última lección es muy importante, ya que hay que tener en cuenta aspectos clave como la estrategia regulatoria que afectará al desarrollo de tu producto.

### **FB: Después de cuatro años en la consultoría, da el paso hacia la creación de GENESIS Biomed. ¿Cómo pasó?**

**JLF:** Después de mis años en el sector farmacéutico, en *tech transfer* y emprendiendo una *spin-off*, para mí fue muy gratificante el hecho de poder poner en práctica el *know-how* acumulado al servicio de proyectos de emprendimiento, investigación, desarrollo e innovación dedicándome a la consultoría. Durante estos últimos 5 años en consultoría regulatoria y estratégica a nivel empresarial, también he aprendido muchísimas cosas. Aunque el gusanillo emprendedor pudo más y ganó la batalla. Esto me llevó a crear GENESIS Biomed, empresa de consultoría para investigación y emprendimiento, mi gran proyecto vital y que quiero ver crecer durante los próximos años.

### **FB: Hábleme de GENESIS Biomed. ¿Cuáles son sus objetivos y sus servicios?**

**JLF:** Es una empresa que ofrece servicios de consultoría para dar soporte a los científicos emprendedores, dando forma a su plan de negocio y acompañándolos en las primeras etapas de *fundraising* privado. Nos definimos siempre como consultores que formamos parte y nos integramos en el equipo emprendedor, nuestro cliente, viviendo en primera persona el proyecto y sobre todo ayudándoles con nuestra experiencia para que puedan tener éxito en las fases iniciales del ciclo de vida de la *spin-off* o *start-up*. En 2017 trabajamos muchísimo, llevando a cabo numerosos *business plans* y conseguimos levantar cuatro rondas de financiación para empresas de referencia en el sector biomédico tales como *ApTaTargets*, *Peptomyic*, *Anaconda Biomed* y *GlyCardial Diagnostics*. En total contribuimos a levantar 25 millones de euros. Estos resultados me confirmaron que el hecho de dar el paso y crear GENESIS Biomed fue una idea muy acertada. Los resultados son muy gratificantes y dan sentido a la empresa. Ahora ya somos cinco personas y seguimos en plena fase de expansión.

**FB: GENESIS Biomed también tiene un pequeño fondo de inversión: GENESIS Ventures. ¿De qué se trata?**

**JLF:** En estos últimos cinco años de interacción con inversores del sector, la tipología de preguntas que suelen hacer son similares: caracterización del perfil farmacocinético, de la toxicología, del mecanismo de acción, de la escalabilidad... Y normalmente, las respuestas que en ese momento podemos ofrecer no son siempre las que el inversor quiere, ya que el grupo investigador no siempre puede aportar los estudios necesarios para poder responder a dichas preguntas. El motivo fundamental es el económico y la falta de recursos, ya que los pocos recursos que pueda haber en estas fases tan tempranas se dedican a mantener la propiedad intelectual. De esta manera, nos animamos a hacer *fundraising* para nosotros mismos y crear GENESIS Ventures. Nuestro socio, un *family office* del sector inmobiliario, contribuyó con 500.000 euros. El resto de personal de GENESIS hemos contribuido con 100.000 euros cada uno. El resto, hasta 1,2 M euros, lo hemos conseguido con apalancamiento público. Nuestro *ticket* es de 50-100.000 euros por proyecto, que depositamos en el centro de investigación para que se lleven a cabo aquellos estudios necesarios y que acordamos con el grupo investigador. Un año más tarde aproximadamente tiene lugar la creación de la *spin-off*, de la que somos fundadores y de la que tomamos un paquete de participaciones que nunca supera el 20%. La idea es, en el futuro y si salen bien los proyectos en los que invertimos ahora, que el fondo incremente su tamaño y podamos tener un fondo de 20-25 millones de euros referente en el sector biomédico *early-stage*. ¡Nos gusta ayudar a los emprendedores que tengan buenos proyectos!

**FB: ¿Cuáles son los factores claves para una campaña de *fundraising* de éxito?**

**JLF:** Un inversor tiene tres riesgos que quiere minimizar al máximo: el de gestión, el tecnológico y el financiero. Con un buen equipo (buen CEO, buenos socios, etc.) se soluciona el riesgo de gestión: el inversor siempre invierte en un equipo. El riesgo tecnológico se reduce con una buena idea y buenos resultados, si el producto está protegido por patentes y con un buen conocimiento de la estrategia regulatoria del producto. El riesgo financiero se soluciona asegurando que cuando se agota la financiación en la empresa y se necesite una nueva ronda de ampliación, los socios actuales tengan otra vez la capacidad de invertir y/o de buscar nuevos socios. Por lo tanto, las claves para que el *fundraising* tenga éxito son: tener un buen plan de negocio, con un estudio de mercado bien hecho, con un análisis detallado de los competidores y del posicionamiento de tu producto; un buen paquete de resultados, pruebas de concepto, buena ciencia protegida por patentes, una buena estrategia regulatoria, un plan de desarrollo para la fase clínica; también hay que asegurar la calidad del equipo de proyecto, buscar personas clave que nos ayuden y un buen comité de asesoramiento científico; y, finalmente, un *business model* (modelo de negocio) bien diseñado y un buen plan financiero que lo sustente.

**FB: ¿Cuáles son los retos en España en el campo de la inversión o en el de la creación de empresas biotecnológicas?**

**JLF:** Primero de todo, es necesario un compromiso por parte de la administración y de las instituciones públicas con la investigación. No hay suficientes recursos invertidos y actualmente estamos muy lejos de poder cubrir todo lo que

necesitamos como sociedad y como emprendedores. Afortunadamente, hoy en día se está supliendo en parte con dinero privado. Hay nuevos fondos de inversión, hasta hay algunos fondos internacionales dispuestos a invertir o incluso implantarse en España, cosa que antes no ocurría. Segundo, necesitamos asumir más riesgo, necesitamos más fondos *early stage* para el *tech transfer* que puedan suplir la falta de financiación pública. Hago un llamamiento a los inversores para que se animen cada vez más a financiar las primeras fases de los proyectos biomédicos y que se contribuya a llenar este *gap* que todavía estamos sufriendo.