

CIENCIA&SALUD**Inversión**

El ángel que aparece para ayudar a los científicos

La Fundación Genoma une a investigadores que quieren dar el salto al mundo empresarial con los 'business angel'. Son inversores privados con dinero y contactos que buscan el alto retorno de la biotecnología

ALFONSO SIMÓN *Madrid*

Un encuentro para tomar una cerveza en la ciudad de San Francisco cambió para siempre el modelo corporativo de la biotecnología. Un joven inversor de capital riesgo, Robert Swanson, insistió repetidamente al científico Herbert Boyer para que le concediera diez minutos de su tiempo. La reunión finalmente duró tres horas y de la cita salió la idea para fundar Genentech, la primera *bio* y paradigma del éxito empresarial. Swanson buscó el dinero y Boyer puso la capacidad científica en los pasos iniciales de la primera compañía genética.

El inversor se convirtió así en el *ángel* de un científico que no tenía la capacidad ni financiera ni de gestión para crear una empresa. Este modelo es lo que se conoce como *business angel*, o inversor privado, que opera en cualquier sector económico. La Fundación Genoma ha patrocinado un encuentro europeo en Madrid de estos *salvadores*, poniendo el énfasis en el sector de la biotecnología.

Esta figura *alada* "es un inversor individual con tiempo y dinero", explica Luisa Alemany, directora del programa de *business angel* de Esade. "Suele ser gente mayor que ofrece oportunidades a jóvenes con ideas, pero sin recursos", a cambio de entrar en el capital, añade.

Cuando un emprendedor busca financiación para desarrollar una idea suele acudir a lo que en inglés se denomina las tres f: *family, friends and fool* (familia, amigos y locos). Tras exprimir a los conocidos, el acceso a la financia-

ción del capital riesgo queda fuera del alcance, en este caso, del científico, porque estos fondos no suelen invertir menos de un millón de euros. En esta fase inicial es donde aparece el inversor-ángel, con recursos de entre 50.000 y 500.000 euros.

"Nuestra imagen suele ser la de un multimillonario, pero en realidad puede ser cualquier ciudadano con unos ahorros", asegura Antoni Abad, presidente de Esban, la red española de *business angel*. Alemany matiza el perfil: "Normalmente son empresarios a los que su compañía les va bien y tienen tiempo". "Y quieren recuperar sus orígenes de emprendedores", añade Abad. Pueden ser directivos o ex directivos de empresas, "prejubilados que han tocado bastante dinero", señala el presidente de Esban.

Al científico que tiene una idea para patentar una investigación le aportan contactos, experiencia y labor comercial. "El biotecnólogo o médico está negado para la gestión", asegura Abad. En España hay entre 12.000 y 14.000 investigadores en el sector. "Cuando salen fuera se les queda cara de tontos, porque ven a sus colegas que ganan mucho dinero, aunque tal vez sólo un 1% quiera crear una empresa". El modelo típico es crear una *spin-off* a partir de una investigación pública y explotar parte de los derechos de la patente.

En España, debido a la limitación del sector y a su alta especialización, no exis-

"Nuestra imagen suele ser la de un multimillonario, pero en realidad puede ser cualquier ciudadano con unos ahorros", señala Antoni Abad, presidente de la red Esban

ten muchos casos de capitalistas conocidos y organizados bajo una marca, pero "casi todas las empresas de biotecnología han necesitado de un inversor privado", explica Miguel Vega, director de Estudios Estratégicos e Inversión de la Fundación Genoma.

La compañía Sanifit puede ser uno de los últimos casos, creada gracias al capital de Invenzia. "Un buen ejemplo sería Zeltia, creada por la familia Fernández Sousa, los de Pescanova", explica Vega. En el capital riesgo, sin embargo, sí han surgido fondos especializados en biotecnología, como Ysios, **Cross Road Bio-tech** o Capital Health.

¿Y qué busca un *business angel* en un científico? "A las empresas del sector les cuesta mucho encontrar financiación tradicional, porque durante los primeros años de investigación, raramente facturan. Por eso tienen muy difícil acceso al crédito de los bancos", afirma el res-

ponsable de la Fundación Genoma. "¿Quién espera 15 años a que haya un producto en el mercado? El 99% de los inversores sale corriendo", añade. "Pero a cambio ofrecen retornos inimaginables, del 100%, del 1.000%". Abad explica la regla del 10%, según la cual, de diez inversiones, tres o cuatro van a fracasar, dos o tres no van a dar mucho dinero, otras dos van a funcionar, pero una sola va a compensar toda la inversión y va a aportar muchos beneficios.

"Quien invierte en *bio*, o conoce a alguien en el sector o es que está en el sector", reconoce el presidente de estos inversionistas. Entonces, ¿dónde encontrarse con uno? "Hay un mito que dice que los *business angel* hacen los negocios jugando al golf. Hay que estar moreno para ser uno de ellos", bromea Alemany. La realidad es que la mejor forma de acceder a ellos es acercarse a una de las redes donde se agrupan.

¿Busca dinero para su negocio? "Hay un montón"

Reconocer a un *business angel* por la calle no es fácil, no llevan alas y puede ser cualquiera. De hecho, no se conoce mucho sobre ellos. Históricamente siempre han existido los inversores individuales y, últimamente, los *family office*, que gestionan los capitales de apellidos tan ilustres como

Koplowitz. Pero no existen muchos datos estadísticos sobre sus inversiones.

En los últimos años se conocen los datos de las redes que los agrupan. En 2007, según cifras de la asociación Eban (a nivel europeo), las 297 redes (que agrupan a 75.000 *ángeles*) invirtieron entre 3.000 y

5.000 millones de euros, frente a los 20.000 millones en EE UU.

Estas redes señalan que su papel en tiempos de sequía financiera cobra importancia porque son capaces de llegar al accionariado de pequeñas empresas donde nunca llegará el capital riesgo. Por eso, el

lobby español (Eban) reclama una regulación jurídica y fiscal para esta figura similar a la del capital riesgo.

"No hay incentivos. Hoy, si un *business angel* desinvierte, la plusvalía tributa por el impuesto de la renta. Esto está en las antípodas de lo que se está sucediendo en la Unión Europea", apun-

ta Antoni Abad, donde, además de tributar por sociedades existen bonificaciones.

Miguel Vega comprende estas peticiones para incentivar la inversión, sobre todo en un momento en que la entrada del capital riesgo en biotecnología está cayendo a un ritmo de un 50%.

La profesora de Esade Luisa Alemany asegura que en su curso están "a tope", a pesar de la crisis. Si alguien busca recursos, no hay problema. "Hay un montón" de *business angel*, ratifica, "y hay dinero". "En la actualidad, estas operaciones suponen menos riesgos que comprar un piso".

