

Emprendedores

☰ Ideas Crea tu empresa Gestión Casos de éxito Fr Síguenos

Tienda

MUY PRÁCTICO

Así se gestó el primer exit del equity crowdfunding español

ZeClinics ha sido la primera empresa española que después de cerrar con éxito una ronda devuelto el dinero con beneficio a los inversores que confiaron en ellos a través de esta operación pasó prácticamente desapercibida hace unos meses (no son grandes cifras y unas cuantas lecciones empresariales que se pueden extraer de ella, seas o no una start en busca de dinero semilla para arrancar tu negocio).

[Rafa Galán | 14/02/2018]



De izquierda a derecha, Ignasi Sahún, Simone Calzolari, Davide D'Amico y Javier Terriente, fundadores de ZeClinics.

ZeClinics cerró con éxito en 2015, dos años después de su nacimiento, la segunda ronda de equity crowdfunding para una empresa biotech española (la primera fue iProteos). Lo que no sabían entonces es que eran unos pioneros y que su éxito abría una nueva vía para emprendedores biotech en su misma situación: investigaciones que necesitan dinero semilla y en las que el capital riesgo todavía no entra.

Han pasado ya dos años y medio desde que **ZeClinics**, la empresa que **Davide D'Amico** montó junto a **Ignasi Sahún**, **Simone Calzolari** y **Javier Terriente** para diseñar, entre otras muchas cosas, una herramienta que permite trasplantar una muestra de tumor de un paciente dentro de larvas de pez cebra y tratarlas después con distintos quimioterapéuticos para averiguar cómo reacciona el tumor real, consiguiera 100.000 euros en una campaña de crowdfunding a través de la plataforma **Capital Cell**.

Al año siguiente de cerrar su ronda, otras cinco biotech españolas consiguieron financiación para sus proyectos. Entre ellas, **Era7 Bioinformatics** completó el 100% de su campaña de crowdfunding de 600.000 euros, **Bioprognos** consiguió 372.000 euros y **Nostoc Biotech** levantó a través de una campaña de micromecenazgo de 230.000 euros. Ese mismo año **Cebiotex** logró **600.000 euros en menos de seis semanas**. Al igual que ZeClinics, ninguna de estas tres empresas había conseguido dinero en ningún otro sitio antes. Ahora están negociando rondas que superan los 2 millones de euros con capital riesgo europeo, y, en su mayoría, han conseguido fondos públicos. En el caso de ZeClinics han sido capaces, además, de recomprar dos años después las acciones de parte de los inversores que confiaron en ellos en la ronda de crowdfunding. ¿Por qué han hecho un exit parcial (el primer exit en nuestro país)? Para poder remunerar con acciones a los integrantes del advisory board científico que están terminando de componer.

“Hicimos una campaña para financiar la primera parte de un estudio de Investigación y Desarrollo puro: **un ensayo de medicina personalizada en oncología** mediante el uso del pez cebra. La idea era recoger dinero a cambio de equity, pequeñas cantidades de inversores

privados, que invertían poco dinero, pero el riesgo detrás del proyecto era alto. La dificultad principal era convencer a un inversor de invertir algo de dinero en el proyecto... un inversor que al fin y al cabo tiene en su bolsillo una pequeña cantidad para invertir en algo que muy probablemente no va a salir al mercado. Es algo típico de la investigación biomédica: hay muchas dificultades, hay muchos errores y el riesgo es muy alto. Hay pocas probabilidades de acceder a un mercado”, dice D’Amico.

“Cuando haces una campaña de crowdfunding para un producto biomédico la principal motivación suele ser puramente médica. Claramente no es sólo económica. ¿La nuestra? Hay un 30% de pacientes con cáncer que mueren, aunque se sometan a tratamientos estándar. Eso se explica porque que los tratamientos no son específicos y no suelen funcionar en un paciente de cada tres y, por tanto, es necesario personalizar la medicina anticáncer. Esta es nuestra motivación real”, continúa D’Amico.

Previsiones razonables y modelo de negocio

“Luego, claro, tuvimos que trabajar en la parte financiera. Es frecuente en las empresas biotecnológicas escuchar que el retorno de las inversiones puede ser muy alto después de varios años o que, al contrario, puede fracasar totalmente. En nuestro caso fue un punto intermedio. No estoy seguro de si los inversores a los que les hemos recomprado las acciones están contentos, aunque hayan ganado dinero”, dice, bromeando. “Me refiero a que pueden estar descontentos por haber salido antes de tiempo. Por lo que te decía antes: muchos invierten pensando en un retorno de 10x de su inversión, pero esto es a muy largo plazo y muy arriesgado. Nosotros siempre hemos sido muy claros con nuestros inversores. **Jamás hemos hablado de retornos de 100x. Hablábamos de números más pequeños, menos arriesgados**, porque el ZeOncoTest se comercializará como servicio y no como un producto pero aun así la gente decidió invertir. De este modo, primero, motivación médico-social y segundo, apostar para determinar si contribuir a salvar vidas también puede convertirse en **un modelo de negocio rentable, sostenible** y por encima de todo, centrando el punto de mira principal en los pacientes”, dice.

“Los que se sienten atraídos al principio por la campaña, te hacen preguntas pero luego no invierten, eso forma parte de un proceso normal. Al final si tengo que pensar en qué errores hemos cometido para no conquistarlos, hablaría de la realidad de nuestro negocio: **es un negocio no escalable a nivel exponencial, lo que ha frenado a algunos inversores que sólo buscaban el crecimiento exponencial y, por otro lado tenemos menos riesgo porque es un negocio que crece de forma lineal, de forma simple, natural y ligera**. La mayoría de los que no invirtieron dijeron: si voy a invertir 5.000 euros que no me cambian la vida, prefiero hacerlo en algo que tenga más riesgo, pero que me pueda devolver 200.000 euros”, añade.

“Nosotros siempre hemos presentado la empresa y lo que hacemos de forma muy transparente. Muchos pueden decir que va a haber un exit de 100x en siete años, pero nosotros sabíamos que eso no era cierto, así que presentamos el retorno de la forma más realista posible”.

Así conseguir dinero semilla para un proyecto biotech no es únicamente cuestión de dinero, sino de lenguaje.

Después de la fase de micromecenazgo y de haber levantado en global hasta la fecha más de 3,5 millones de euros en ayudas públicas, ZeClinics se prepara ahora para su nueva etapa, en la que lanzará un nuevo plan empresarial dirigido al descubrimiento y desarrollo interno de fármacos mediante el uso inicial del pez cebra. “Nosotros no nos encargamos de desarrollar un fármaco hasta el mercado. Ése es un proceso muy largo y costoso. De promedio cuesta 1,6 billones de euros. Así que el clásico proceso de una biotech farmacéutica es encontrar un fármaco y venderlo durante las fases de desarrollo. Nuestro objetivo es buscarlo en modelos animales, en modelos pre-clínicos, llevarlo hasta la fase 1 clínica y, después, hacer el out-licensing a una gran farma. Este proceso que planteamos debería durar entre cinco y siete años. Y la inversión que prevemos son 9,5 millones de euros (para llevarlo al final de la fase 1), que buscaremos en fondos de capital riesgo. Luego ya no tendríamos ni el tamaño, ni las competencias para seguir desarrollándolo en las siguientes fases clínicas”, explica D'Amico. Hay algunas biotech, muy pocas, que pueden llegar hasta el final de la fase 2 o de la fase 2 b. El exit ahí se retrasa, pero el retorno, claro está, es mucho mayor.

Dentro del valle de la muerte

“A las empresas del sector biotech les cuesta mucho levantar dinero. Y no tiene relación ni con el riesgo que tiene invertir en este tipo de empresas. Porque al final tú le das dinero a una startup y da igual que esté en el sector de ciencias de la vida o que estén montando una app o que quieran introducir una nueva bebida en el mercado basada en algas. El riesgo siempre es grande. Tampoco pensábamos que tuviera relación con los potenciales retornos: ahí sí que es bastante indiscutible que el mundo biotech, el mundo de la salud, es un mundo de home runs. Si el proyecto sale bien... estamos hablando de poner en el mercado un fármaco o un nuevo tipo de terapia que en cuanto sale tiene ventas anuales de decenas o cientos de millones de dólares”, dice **Daniel Oliver**, CEO de **Capital Cell**, la primera plataforma europea de equity crowdfunding enfocada de forma exclusiva al sector biotech.

“Ya de entrada pensábamos que el reto que teníamos era puramente de comunicación. Cuando le dices a la gente que vas a montar una empresa de gafas de sol o de bambas que tienen dentro una batería para cargar el móvil, todo el mundo lo entiende a la primera. Cuando les dices lo que hace ZeClinics... Yo sé lo que hacen, pero tampoco te creas... La cosa se complica muchísimo”, dice Oliver.

Aquí Daniel está bromeando. Daniel es biólogo de formación.

“Explican extraordinariamente bien lo que hacen. Y a nosotros nos pareció que lo que estaban haciendo era relativamente fácil de entender. Entre otras muchas cosas estaban haciendo ensayos pre-clínicos con un bicho básicamente más barato y más rápido que con ratones. Y el bicho son los peces cebra. Gracias a ellos están haciendo también un test que permite determinar qué tipo de quimioterapia necesita un paciente de cáncer que sustituiría al sistema actual de prueba y error”, dice.

“Montamos Capital Cell porque veíamos, a gente como iProteos presentar en foros de emprendedores... y había startups que habían desarrollado apps basadas en el Internet of Things para que cuando estás en el espejo del baño te estén vendiendo otros vestidos, gente que hacía pizzas congeladas... Básicamente cualquier cosa conseguía dinero, y luego, en cambio, venía una startup de biotecnología contando que estaban trabajando en un

inmunomodulador para reducir la permeabilidad de la barrera hemato encefálica y salían de ahí sin un solo euro", recuerda Oliver.

“Nosotros estamos en pleno valle de la muerte en un sector verdaderamente difícil. El secreto... lo explico así: si pudieras viajar al pasado 40 años atrás y tuvieras que invertir 1.000 dólares, probablemente irías a buscar a **Steve Jobs** para dárselo. Ahora sabemos que si hubieras metido un dólar en la primera ronda de Apple tendrías hoy 1.580.000 dólares. Pero en aquel momento era un grupo de chavales en un garaje haciendo cosas raras. En aquel momento aquello era igual de raro que lo que hacen ahora las empresas del sector biotech. Ellos estaban haciendo entonces *una instalación en serie de una memoria de acceso randomizado*... y contado así, francamente, no habrías sabido lo que hacían", concluye.

Por cierto, el 98% de los inversores que entraron en ZeClinics nunca habían invertido en una empresa.

No te pierdas...



Mi marido y yo hemos tenido sexo todos los días durante un año y así nos va ahora

No te pierdas...



Primera colección de ropa de New Era para NBA

ego

EGO

Te recomendamos



¿Por qué están muriendo tantas actrices de cine porno?

Historias patrocinadas