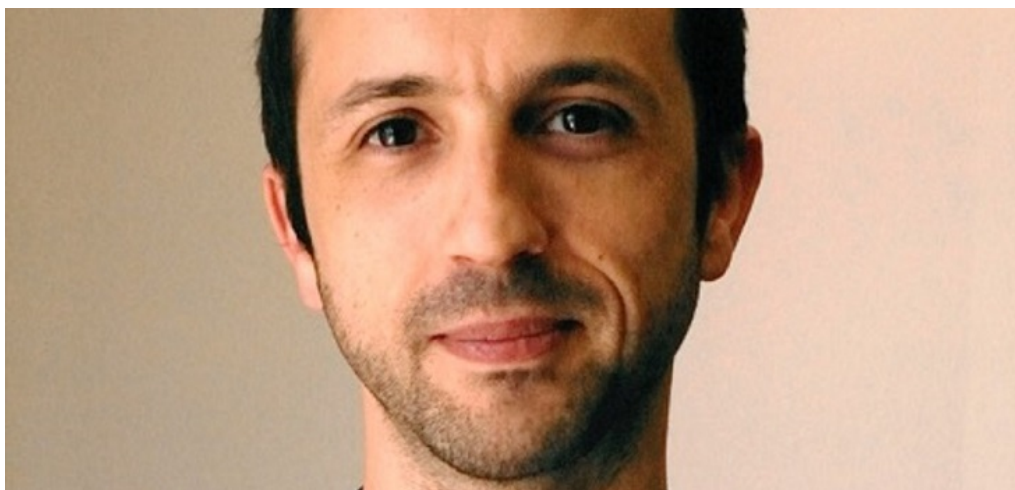

PlantaDoce.

ADN

Daniel Oliver (Capital Cell): “La biotecnología es la industria más rentable de España”

El consejero delegado de la plataforma de *crowdfunding* Capital Cell señala que el sector de la salud no ofrece retornos inmediatos, algo que provoca que arrancar una ronda de capital privado en el país sea “muy complicado”.

Albert Cadanet
25 abr 2019 - 04:58



Daniel Oliver es el actual consejero delegado de Capital Cell, una plataforma de *crowdfunding* especializada en el sector biotecnológico. La empresa, fundada en 2013, lanzó su primera ronda en 2015 y a día de hoy ya ha organizado un total de 28. El directivo, que también fue presidente de la Asociación Española de Crowdfunding entre 2014 y 2016, señala que la diversificación de las inversiones en salud es clave para conseguir retornos óptimos.

Pregunta: Capital Cell se fundó en 2013 y empezó a abrir las primeras rondas en 2015. ¿Está empezando a recoger los frutos de las inversiones realizadas?

Respuesta: Todavía creemos que es pronto para generar retornos en la inversión. Probablemente nos falten uno o dos años para que podamos empezar a repartir

1 / 4

<https://www.plantadoce.com/adn/daniel-oliver-capital-cell-la-biotecnologia-es-la-industria-mas-rentable-de-espana>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

beneficios de aquellos proyectos más potentes. Lo que sí hemos conseguido es que cada vez aparezcan mejores iniciativas, además de notar un interés creciente en el sector de la biotecnología.

P.: En entrevistas anteriores comentaba que la biotecnología es el sector más rentable de España. ¿Todavía es así?

R.: Creo que incluso se ha hecho más fuerte. Desde 2008 a 2016, la biotecnología era de los sectores más rentables del mundo. Cuando nosotros empezamos, 47 de los 50 fondos de inversión españoles más rentables invertían en *biotech*. En 2016, la bolsa de Estados Unidos sufrió una caída y hubo un cierto reajuste, pero ahora vuelve a repuntar. La biotecnología es más rentable que la vivienda.

P.: ¿Es difícil que la biotecnología despierte el interés de los inversores españoles?

R.: Los retornos en el sector *biotech* no son intuitivos ni inmediatos. En inmobiliario, por ejemplo, puedes pedir una hipoteca por un piso y alquilarlo en Airbnb. Si el alquiler es mayor que la hipoteca, ya tienes un retorno. Aunque las cifras demuestran que la rentabilidad de las empresas de salud es alta, es muy difícil hacerse a la idea e invertir en ellas.

“Aunque las cifras demuestran que la rentabilidad en *biotech* es elevada, es difícil invertir en estas empresas”

P.: ¿Hasta qué punto el factor riesgo puede influir en estas decisiones?

R.: Yo creo que su incidencia es poca. La inversión en biotecnología no es arriesgada si se hace de la forma adecuada. Meter todos el dinero en una sola empresa no es aconsejable, pero diversificar disminuye enormemente el riesgo. Nosotros sólo inyectamos capital en aquellas *start ups* que tienen el potencial de multiplicar tu inversión en altas cantidades. Al final, un gran retorno puede compensar el resto de inversiones. Los fondos más famosos del sector multiplican entre dos y tres veces su inversión.

P.: En su plataforma, sólo un 3% de las empresas que quieren presentar una ronda pasan los filtros. ¿Qué se debe tener en cuenta para seleccionar un proyecto?

R.: Primero, que las empresas sean innovadoras y disruptivas. Eso quiere decir que no invertimos en negocio personales que sólo pueden generar ingresos para las personas que lo gestionan. Buscamos negocios que aporten una nueva solución al mercado y que gocen de escalabilidad. Luego, también tenemos en cuenta el equipo, que además de tener los conocimientos para desarrollar el proyecto debe tener compromiso. Además, también nos fijamos en las magnitudes económicas y los

PlantaDoce.

planes financieros.

P.: ¿Qué consejo le daría a las empresas para que puedan ser aceptadas?

R.: Que vengan con un inversor líder. Arrancar una ronda de capital privado en España es muy complicado. Lo más fácil para empezar un proyecto es contar con un primer inversor que conozca el sector y que sea capaz de dar reputación a la empresa.

“Los españoles tendemos a meter el dinero en sectores como el inmobiliario, y esto limita nuestra iniciativa a la hora de experimentar”

P.: ¿Cuál es el perfil de los inversores en las plataformas de *crowdfunding*?

R.: En nuestra plataforma, el 77% son hombres. La gran mayoría de ellos (el 95%) son españoles, y el 84% tienen entre 36 y 55 años. La edad más frecuente de los inversores se sitúa entre los 46 y los 50 años. La mitad de nuestros inversores son profesionales vinculados de una forma u otra al sector de la salud, ya sean ejecutivos de farmacéuticas, directores de parques científicos o doctores. Acostumbran a ser gente que, además de seguir un interés económico, es consciente que está inyectando capital para promocionar la investigación científica.

P.: ¿Qué provoca que en España haya tantas dificultades para arrancar una ronda?

R.: Yo diría que es un tema cultural. En general los españoles no son partidarios del riesgo, no quieren ser imprudentes y tienden a meter su dinero en sitios donde la mayoría de gente invierte, como por ejemplo el sector inmobiliario. Esto limita un poco nuestra iniciativa a la hora de probar cosas nuevas.

P.: A la hora de financiar proyectos, los inversores pueden acudir a grandes fondos u optar por plataformas como la suya. ¿Hasta qué punto el *crowdfunding* ha impulsado a las pequeñas empresas?

R.: Sin aportar una cantidad de dinero espectacular al sistema, hemos creado una nueva vía para que las empresas del sector científico puedan obtener financiación. A medida que las empresas disponen de más opciones para encontrar capital, crece la competitividad y los inversores deben mejorar su propuesta de valor.

“Al sector de la salud le falta una masa crítica de recursos financieros”

P.: La inversión que levanta el sector biotecnológico supera sus cifras año a año. ¿Se podría hablar de burbuja?

R.: Creo que no. Ahora mismo, al sector le falta una masa crítica de recursos financieros. Desde hace varios años, el modelo de salud ha consistido en salvar a la

PlantaDoce.

gente que está a punto de morir mediante el uso de tratamientos químicos o cirugía. Esto ha provocado que los sistemas sanitarios sean insostenibles y que se esté produciendo un giro hacia unas nuevas tecnologías capaces de tratar a la gente antes de que se ponga enferma. El cambio que se está dando lo podemos comparar a lo que pasó con las tecnologías de la información hace 40 años. Es cierto que este sector generó una enorme burbuja, pero eso no quiere decir que haya existido un desarrollo enorme.

P.: En los últimos meses, distintas instituciones han alertado de una desaceleración económica. ¿Hasta qué punto esto puede tener una afectación en el sector de la salud?

R.: Cuando hablamos de financiación de pequeñas empresas e inversión privada siempre estas expuesto a cualquier cosa, pero en términos generales, la inversión está subiendo. Además, una tecnología que sea capaz de curar el cáncer siempre tendrá salida en el mercado. En contextos económicos complicados quizá la inversión tarde un poco más a ser rentable, pero es poco probable que se pierda dinero.