

PlantaDoce.

ADN

Mario Grande (Nowture): “En ‘biotech’, los buenos proyectos no tienen márketing detrás”

El cofundador y socio de Nowture considera que los proyectos buenos no tienen detrás márketing o son fruto de una moda, sino una propiedad intelectual muy potente.

A. Escobar
6 oct 2022 - 04:56



Mario Grande es cofundador de Nowture, un *venture capital* que impulsa el crecimiento de compañías biotecnológicas y de ciencias de la vida. Grande, emprendedor, ejecutivo e inversor en proyectos *biotech*, considera que el sector no es tanto un refugio, como sí estratégico. Para Grande, los buenos proyectos no necesitan que detrás les acompañe el márketing, sino “una propiedad intelectual fuerte”.

Pregunta: ¿El sector de la salud y de ciencias de la vida en España es un refugio para la inversión?

Respuesta: Hay que separar el *venture capital* y el *private equity* de lo que son las empresas cotizadas. En España, el mercado biotecnológico de *venture capital* todavía es pequeño. En 2021, en el país se canalizaron al sector 250 millones de euros y, de

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/mario-grande-nowture-en-biotech-los-buenos-proyectos-no-tienen-marketing-detras>

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.

esa cantidad, cien millones de euros procedieron del extranjero. No es un sector refugio, hablaría más de un sector estratégico y de largo plazo, en el que los proyectos buenos no tienen detrás marketing o son fruto de una moda, sino una propiedad intelectual muy potente.

P.: ¿España es capaz de capitalizar ciencia y proyectos *biotechs*?

R.: Parece un consenso que España está en el *top* cinco o *top* ocho mundial de generación de ciencia. Los focos principales son Cataluña, Galicia y País Vasco. La ciencia es muy buena, pero tenemos un ecosistema que no es capaz de asegurar esa transferencia de tecnología y convertir esa ciencia en negocios. No hay un espíritu emprendedor muy grande y la estructura burocrática o legal no ayuda demasiado. La inversión en España todavía es pequeña; al final existen cinco o seis fondos grandes especializados en *venture capital* en el sector de la salud.

P.: ¿Es más sencillo invertir ahora en salud que hace cinco años?

R.: Ahora existe una mayor visibilidad de los proyectos. Hace veinte años, el 90% de todos los proyectos o desarrollos de terapias se hacían dentro de la industria farmacéutica. Actualmente, el 60% son adquisiciones inorgánicas de compañías pequeñas que desarrollan una terapia, fármaco o tecnología y cuando llegan a una fase II licencian sus avances o venden. Cada vez la ciencia es más barata y por eso surgen distintas iniciativas como semillas. Los costes de desarrollo en términos de tiempo se están viendo reducidos.

La inversión en España todavía es pequeña; al final existen cinco o seis fondos grandes especializados en *venture capital* en el sector salud

P.: ¿De qué otra forma se puede atraer financiación?

R.: Cuando hablas con inversores existe el sentir de que no hay proyectos buenos y cuando hablas desde el punto de vista de la compañía, al contrario. Hay desalineamiento entre los inversores y los desarrolladores de productos. Hace falta hablar el mismo idioma y a veces los gestores y el equipo de *management* de una compañía no están listos para recibir el dinero.

P.: ¿Por qué?

R.: Todavía existe un perfil muy científico al frente de los proyectos. Muchas veces es el propio científico el que piensa que lo difícil es hacer ciencia, pero gestionar una compañía lo puede hacer cualquiera. A veces las empresas no están preparadas para

PlantaDoce.

ofrecer unas garantías suficientes al inversor o no saben explicar bien cómo van a gestionar el proyecto.

P.: ¿Emprender en salud compensa los riesgos propios del sector?

R.: Una vez que llegas a un candidato y a un descubrimiento y puedes empezar con una fase preclínica o fase I, si lo has hecho de forma racional, la probabilidad de que funcione es mayor que hace unos años, cuando quizás llegabas por ensayo y error. El principal problema del sector no tiene que ver tanto con la ciencia, sino con el interés comercial. La mayoría de las veces no son problemas reales. El problema real es el que la industria realmente quiera solucionar.

El principal problema del sector no tiene que ver tanto con la ciencia, sino con el interés comercial

P.: ¿El crecimiento de las pequeñas empresas en el sector pasa siempre por colaborar con grandes grupos?

R.: El modelo más interesante para empresas que desarrollan terapias avanzadas y con unos costes de producción muy grandes es el de codesarrollo. Montas la compañía, empiezas a capitalizar, pero no sólo gastas tú. Según nace la compañía, va de la mano de una gran multinacional que la va guiando hacia su interés comercial.

P.: ¿Cómo se puede mejorar la cohesión entre la iniciativa pública y la privada?

R.: Hay buenas voluntades, pero falta por hacer. Los préstamos blandos con carencia a dos años realmente no sirven de mucho en este sector. A los dos años tendrás que devolver ese préstamo con otro préstamo o una ampliación de capital. Es un sector donde las compañías no facturan, de hecho, si va bien, no llegan a facturar jamás. El día que el producto está prácticamente listo para venderse, llega una *big farma* y te compra.

P.: ¿Es óptimo que las empresas de salud estén gestionadas por *outsiders*?

R.: Es muy importante que en la empresa haya la persona que sabe y la que manda. El que sabe es el científico y el que manda gestiona. Ambos deben estar hiper relacionados o conectados.