PlantaDoce.

Entorno

El ‘biotech’ se deja querer por el toque de campana y se hace fuerte en el MAB

Las compañías biotecnológicas y sanitarias cobran cada vez mayor protagonismo en el mercado alternativo español. Atrys Health se posiciona como uno de los principales operadores del sector.

A. Escobar
21 sep 2020 - 04:58



Las emisiones de capital son un recurso imprescindible para las empresas que deben invertir para multiplicar su valor, por supuesto también para las biotecnológicas. La búsqueda de financiación externa se erige como un *to do list* igual de relevante que la investigación científica y **los mercados de valores se han convertido en una opción atractiva para las empresas del sector salud en España. Al mismo tiempo, a estas les gusta cada vez más dar el toque de campana en busca de inversores que subvencionen sus costes.** Una de las opciones favoritas es el antiguo Mercado Alternativo Bursátil (MAB), recientemente bautizado como BME Growth.

No son tantas las empresas biotecnológicas o del negocio de la salud en general que están presentes en el mercado alternativo español, pero algunas de ellas sí tienen una posición destacada. Por ejemplo, dos de las quince empresas con mayor volumen de

https://www.plantadoce.com/entorno/el-biotech-se-deja-querer-por-el-toque-de-campana-y-se-hace-fuerte-en-el-mab

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.

contratación son del sector sanitario (forman parte del Ibex MAB 15). Se trata de un índice de precios, ponderado por capitalización bursátil ajustada por capital flotante de cada compañía. **Atrys Health, empresa catalana dedicada a la prestación de servicios diagnósticos y tratamientos médicos, y ADL Bionatur, grupo de empresas biotecnológicas, son los dos operadores en este *top* quince**.

Más allá de Atrys Health o ADL Bionatur, en BME Growth también se encuentran Inkemia, Euroespes, Medcom Tech y Pangaea Oncology. Pero la gran protagonista es la compañía catalana, por lo menos en los últimos meses. **El pasado junio, Atrys Health llegó a un acuerdo para comprar Itms, una empresa chilena especializada en telecardiología y teleradiología.** La española financió la compra con una ampliación de capital de 35 millones de euros y la emisión de 25 millones de euros de deuda, de los cuales diez millones son bonos convertibles.

Atrys Health ha adquirido recientemente el grupo Itms y AxisMed

La de Itms no ha sido la única operación corporativa realizada por Atrys Health en las últimas semanas. A mediados de agosto compró la brasileña AxisMed al grupo Telefónica por 1,6 millones de euros.

El presidente de Atrys Health, Santiago de Torres, declara en una entrevista a PlantaDoce, que la compañía dio el salto al BME Growth hace cuatro años, lo que tilda de proceso “complicado, pero ambicioso”. El ejecutivo destaca la oportunidad de estar en un mercado alternativo como este y especifica que “la compañía ha pasado de una capitalización de 16 millones de euros a 245 millones de euros en sólo cuatro años”. De Torres, no obstante, lamenta que, aunque el sector salud es interesante, “hay empresas del sector de la salud que por desconocimiento no están presentes en este mercado”.

También ha sido noticia hace escasas semanas ADL. **El fondo de inversión Kartesia ha tomado el control accionarial de ADL Biopharma, con el 51% del capital social de esta compañía**. Con el acuerdo alcanzado se avanza en la estabilidad financiera de las empresas, a la vez que se refuerza el liderazgo de Jaime Feced, que es ahora presidente del consejo de administración (ejercerá como presidente y consejero delegado), para continuar con el desarrollo del plan industrial y de crecimiento del grupo.

https://www.plantadoce.com/entorno/el-biotech-se-deja-querer-por-el-toque-de-campana-y-se-hace-fuerte-en-el-mab

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.

Laminar Pharma ha abierto una ronda de cinco millones de euros para dar el salto al BME Growth

Algunas empresas trabajan actualmente para estrenarse en el BME Growth. Un caso conocido recientemente es el de la *start up* Laminar Pharma, que ha decidido abrir su capital con el objetivo de recaudar cinco millones de euros y dar el salto a este mercado a finales de año, según reconocieron hace una semana Pablo Escribá, consejero delegado y fundador de Laminar Pharma, y Mario Grande, director corporativo de la empresa.

También destaca la voluntad de dar el salto al BME Growth por parte de la plataforma española especializada en activos inmobiliarios del sector de la salud Halthcare Activos, que finalmente ha declinado esta opción, apostando por cotizar en Euronext París.

Requisitos necesarios para salir a BME Growth

Salir al BME Growth puede ser una gran oportunidad para muchas empresas del sector de la salud, pero como en toda plataforma de acceso a los mercados de capitales existen unas normas que estos operadores deben cumplir. Manuel Barba, asesor registrado de BME Growth y *corporate finance* de Solventis, señala que algunos de estos requisitos son ser sociedad anónima, que las acciones estén totalmente desembolsadas representadas mediante anotaciones en cuenta, sin restricciones legales ni estatutarias; contar con estados financieros auditados al menos en los dos últimos años, que estén comercializando sus productos en el momento de la incorporación y estar obteniendo ingresos significativos por esta comercialización, que tengan capitalizaciones por debajo de los 500 millones de euros.

Otros de los puntos indispensables que destaca Barba es aportar previsiones de plan de negocio en caso de que la actividad sea inferior a los dos años, e "igualmente se le pide a los administradores, directivos y accionistas principales que una vez incorporados no vendan sus acciones en un plazo de un año", apuntilla.

Son deberes en los que incide también el director general corporativo de Pangaea Oncology, Alejandro García. El ejecutivo pone de relieve que lo primero es "adaptarse a los procedimientos de mercado" y destaca que normalmente se precisa de un banco

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.

agente y un banco colocador para empezar a cotizar en el BME Growth o cualquier mercado alternativo.

García comenta, además, que es necesaria la figura de un asesor registrado y de un proveedor de liquidez que haga que "las acciones coticen y fluctúen", precisa. Por último, el responsable de Pangaea Oncology hace mención a una circular de BME Growth que recuerda que es indispensable que la salida a bolsa mediante *listing* se haga con una capitalización de dos millones de euros.

Ventajas de estar en el mercado

Estar en BME Growth trae consigo ventajas para las compañías. Para el responsable de Solventis existen cuatro muy destacadas: acceso a financiación en mercados de capitales, liquidez entre accionistas, profesionalización de la compañía y una mayor transparencia.

Para Barba, el acceso a financiación en mercados de capitales es una vía alternativa a la financiación bancaria "favorecedora" para compañías que quieran optar por "una ampliación de capital relativamente rápida". La transparencia de las compañías a la hora de comunicar hechos significativos tiene "un claro impacto en las valoraciones de estas", comenta.

Adicionalmente, Barba habla de un impacto comercial cuando una compañía se presenta en un mercado como BME Growth. "La visibilidad que generan estas compañías tiene un impacto positivo tanto en el modo que sus competidores te perciben, como incluso en cómo las entidades bancarias te reciben", añade.

Por su parte, Santiago de Torres recuerda que estar presente en un mercado alternativo te obliga a ir "con pies de plomo" porque según él la cultura de una empresa "cambia por completo", en alusión a la información que puedes facilitar, tener las cuentas auditadas o notificar cualquier movimiento mediante hecho relevante.

El presidente de Atrys Health valora de forma positiva estar en BME Growth y recuerda las dos ofertas públicas de adquisición (OPA) que se han producido: la de Telekom y la AB-Biotics, esta última es una empresa del sector salud y cuya propiedad ahora recae en manos del grupo japonés Kaneka.

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.