



## Ricard Munné

VICEPRESIDENT DE CATALONIA BIO

# “Les fusions entre biotecnològiques comencen a ser imprescindibles”

ANNA PINTER  
BARCELONA

**C**atalonia Bio és la patronal de les empreses del sector biotecnològic català. Agrupa una cinquantena de firmes que a partir de la recerca en ciència busquen aplicacions comercials en el món de la salut humana, però també en altres àrees com ara el medi ambient i l'alimentació. L'organització ha estat promotora de canvis legislatius i mercantils que ajuden a impulsar un sector encara jove però amb molt potencial, que a més es veu amenaçat per la manca de finançament.

L'empresa biotecnològica, com qualsevol altra, té problemes d'accés al crèdit, però en el vostre cas és més greu per les particularitats del model de negoci?

Sí, perquè nosaltres requerim inversions molt elevades, amb un temps per arribar al mercat d'una mitjana de 10 anys, i això comporta més risc. Aquest còctel no encaixa bé en els sistemes de finançament tradicionals, que no acaben d'entendre el model.

Creu que amb més empreses de capital de risc especialitzades en el sector es solucionaria aquest desencall?

No necessàriament hem de dependre només de capital de risc especialitzat. Aquesta ha de ser una font més. Ara com ara a Catalunya només existeixen dues empreses de capital de risc centrades en biotecnologia. En caldrien moltes més, sobretot per a estadis d'in-



**El principal problema és de finançament i és urgent trobar-hi solucions**

**Tenim bones infraestructures, però hem d'aconseguir arribar al mercat**

**Només Madrid i Catalunya tenen incentius fiscals per a qui inverteixi al MAB**

**Requerim inversions altes, amb un temps per arribar al mercat elevat**

versió intermedis. Estem fent molta pedagogia perquè altres firmes d'inversió apostin per aquest sector.

Per què és interessant invertir en biotecnologia? És un sector en què, amb un projecte reeixit, el retorn és molt elevat. Enguany l'empresa de capital de risc Ysios ha fet una operació en una empresa estrangera que en un any ha multiplicat per tres la inversió.

Havia creat moltes expectatives el mercat alternatiu borsari (MAB), però ara per ara només ha sortit una empresa biotecnològica.

El MAB es va engegar en un moment dolent, però, si mirem les experiències d'altres països, són mercats que han funcionat gràcies a l'impuls dels beneficis fiscals. Ara només Madrid i Catalunya tenen incentius fiscals per a qui inverteixi, i és molt restrictiu. Tant en aquest mercat com en altres contextos existeixen moltes barreres legals que penalitzen la inversió en el sector. Les hem estudiat i ho hem presentat a l'Estat i a la Generalitat.

Quines?

Per exemple, nosaltres no ens podem acollir a les deduccions fiscals per inversió en R+D perquè si no tens beneficis el mateix any no pots accedir-hi. Com que la nostra sortida comercial és a llarg termini, ho perdem. Per això proposem que es plantegin devolucions, que es puguin negociar en un mercat, o posar-les al balanç per fer-lo més sostenible i atractiu per a inversors. Si aconseguíssim que un petit inversor es pogués beneficiar de les deduc-



Ricard Munné, en un moment de l'entrevista. QUIM PUIG

cions fiscals que nosaltres no podem tenir, això suposaria un bon atractiu per captar capital.

Això suposaria reduir ingressos per a l'administració, i, pel que sembla, cap passa el millor moment. Sabem que té un impacte en els pressupostos que resulta complicat, però tot i això la xifra estaria al voltant dels 65 milions d'euros. No són tants diners i ajudaria a impulsar el sector. Així ho hem proposat al llarg del 2010, però de moment cap administració ha recollit les nostres propostes.

Fins a quin punt condicionen a l'empresa biotecnològica la manca de finançament i les barreres legals?

El nostre principal problema és de finançament i és urgent trobar-hi solucions. Si no es resol, augmentarà la mortalitat de les empreses.

A més, el perfil d'empresa actual, de dimensió reduïda i amb pocs anys de vida, la fa més feble.

Sí, però això nosaltres els insistim que han de col·laborar entre elles. No és fàcil, però és imprescindible que s'avanci en termes de fusió. A més s'ha de reflexionar sobre el model de negoci. Ja comença a haver-hi exemples de companyies que no només fan recerca i assajos clínics per vendre'ls; també volen arribar fins al final i controlar la major part de la cadena de valor. Han de fer recerca i produir aquí. Hem d'aconseguir que el temps d'arribar al mercat s'acurti.

L'administració hauria de ser més proactiva tenint en compte totes aquestes particularitats?

L'impuls del sector públic és un element clau per als inicis dels projectes empresarials del sector. Ara, per exemple, ens cal més crèdit tou, i així ho estem

intentant transmetre. Sóc conscient que l'administració està sensibilitzada però no hi dedica el capital. A més, en els darrers 10 anys s'ha fet una gran inversió com a Estat i com a país en infraestructures. Tenim molts llocs on es pot fer recerca, però hem d'aconseguir que aquesta surti al mercat i es pugui convertir en empresa i crear riquesa.

I com es fa el salt?

Cal que el científic vegi els beneficis de transformar la seva recerca en empresa i que es fomenti amb incentius públics, amb la creació de capital llavor i programes de finançament de projectes. El sector en conjunt necessita més persones de perfil gestor. Una vegada l'investigador ja ha decidit muntar l'empresa, l'hem d'ajudar a convertir-lo en gestor i deixar-lo prou solt perquè s'espavili abans de sortir al mercat.