

De la ruina a la Bolsa en un tiempo récord

TEXTO ALFONSO SIMÓN

FOTOGRAFÍA MARTA JORDI

La catalana AB-Biotics, que desarrolla ingredientes funcionales, biofármacos y test genéticos, es ejemplo de un éxito incipiente de las nuevas empresas de biotecnología

A base de golpes y mucha ambición es como una pequeña *spin-off* de la Universidad Autónoma de Barcelona ha conseguido el éxito de ser una de las tres biotecnológicas que cotizan en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) para empresas en expansión. Y todo en un tiempo récord.

Sergi Audivert y Miquel Àngel Bonachera fundaron AB-Biotics (nombre proveniente de las iniciales Audivert-Bonachera) en 2004. Bonachera, bioquímico, había viajado a EE UU para ampliar sus estudios y volvió con un plan de negocio para una compañía de test genéticos. Audivert, que había estudiado Ciencia y Tecnología de los Alimentos, se aburría en su trabajo en Novartis y pensaba en crear una empresa en cultivos microbianos para la industria alimentaria. "Decidimos fusionar nuestros planes. Fue la primera operación corporativa", bromea Audivert.

Pero los inicios fueron muy duros. La creación de ingredientes funcionales (aquellos complementos dietéticos que aportan alguna propiedad a través de algún alimento) no marchaba. "Pedimos un préstamo de 45.000 euros cada uno avalados por nuestros padres. Al cabo de un año nos lo habíamos fundido todo y no teníamos ni un solo cliente", recuerda Audivert. "Teníamos que darle un giro al negocio. Habíamos entrado en una situación de emergencia. Tuvimos claro que debíamos comenzar a vender algo. Así que decidimos ofrecer servicios de I+D, en modelo de *outsourcing*, a otras empresas". Sus primeros clientes fueron de la industria láctea, que buscaban probióticos para sus productos.

"Habíamos perdido el dinero. No cobrábamos. Lo más difícil fue el arranque", coincide Bonachera. "Detectamos empresas que querían desarrollar I+D pero no tenían un departamento propio. A diferencia de las universidades, nosotros les aportábamos criterios empresariales. Y es que lo que le gusta al científico a veces no es lo que el mercado necesita", explica. "Nos espabilamos que no veas. Se juntó el hambre con las ganas de comer", reconoce.

DATOS BÁSICOS

CIFRAS

LOS INGRESOS DE la compañía en 2010 fueron de 3,6 millones de euros. Para 2011, tras la adquisición de Quantum, se espera que la cifra se eleve a 6,2 millones, y a 9,3 para 2012. Por ventas, la unidad de servicios de I+D es la que más ingresos aporta, alrededor de 1,9 millones según las estimaciones para este año.

CAPITAL

EL PROFESOR DE la Universidad Autónoma de Barcelona, Buenaventura Guamis,



Salida de AB-Biotics a la Bolsa de Madrid.

catedrático de Tecnología de los Alimentos, participó en la salida de esta *spin-off* y sigue controlando el 6% del capital. Los dos cofundadores mantienen un 22% cada uno. El presidente de la firma es Luis Sánchez Lafuente, quien invirtió un



Esas ganas de comer les llevaron a levantarse rápidamente de la caída. En 2005 ya recuperaron las pérdidas y entraron en beneficios. Una progresión continua que les llevó en julio de 2010 a cotizar en el MAB, con una valoración de 12,65 millones de euros. "Salir a Bolsa era nuestro paso natural para poder competir", cuenta Bonachera.

La unidad de servicios de I+D se acaba de ampliar con la adquisición de

la madrileña Quantum por 1,5 millones de euros, con el objetivo de doblar los ingresos en esta área del negocio.

Pero la empresa no se quedó solo en esta actividad, sino que apostó por la diversificación. Los fundadores crearon la unidad AB-Genotyping, que se centra en el desarrollo de análisis genéticos para saber cómo responden los pacientes a tratamientos farmacológicos. Neurofarmagen es el primer chip que comerciali-



LOS DOS cofundadores y consejeros delegados: Miquel Àngel Bonachera -izquierda-, también director financiero, y Sergi Audivert, director de operaciones.

zan, enfocado en las enfermedades mentales más comunes. A finales de 2010 firmaron un acuerdo con Laboratorios Rubió para licenciar el Neurofarmagen TDAH (para hallar la respuesta al tratamiento por déficit de atención con hiperactividad). Y para finales de 2011 prevén lanzar el Oncofarmagen (para distintos tumores).

Su tercera área de actividad es la fabricación de ingredientes funcionales



EN AB-BIOTICS trabajan alrededor de 40 profesionales especializados en el área de las ciencias de la salud, con conocimientos en microbiología, genética, biología molecular o química.

Una ampliación de capital para seguir creciendo

COMO YA CONTÓ el pasado junio **CincoDías**, AB-Biotics va a buscar en el MAB nuevos recursos para comenzar a salir a otros países. Concretamente, según se supo hace ocho días, la biotecnológica propondrá a sus accionistas una ampliación de capital por una cifra que doblaría su valor actual en el parqué.

El objetivo de la compañía es reforzar su actividad comercial y, especialmente, financiar un plan de expansión internacional que le permitiría contar con presencia directa en Estados Unidos, Reino Unido, Ale-

mania, Francia, Turquía, México o Brasil. Los laboratorios en Gerona serán la base para hacer los análisis y ofrecer los resultados de los test en Europa, pero por motivos de distancia y regulatorios, los directivos creen necesario estar presentes también fuera.

El capital captado se destinaría principalmente a la expansión comercial de AB-Genotyping, de test farmacogenéticos, ya sea mediante la adquisición de laboratorios y empresas en los países objetivo o bien mediante el establecimiento de acuerdos comerciales

y logísticos con firmas locales, informa la empresa.

La sociedad ya aprobó el pasado abril la primera ampliación de capital no dineraria, de intercambio de acciones, destinada a la adquisición de la firma madrileña Quantum Experimental.

Sobre las dificultades para captar capital en los mercados en la actualidad, los cofundadores son optimistas; según Bonachera: "Siempre es un mal momento, pero estamos convencidos de que lo conseguiremos porque nuestro proyecto va a ser valorado

como muy interesante". "Es un proyecto sólido", remarca Audivert.

Además de notoriedad y cierta reputación, la salida a Bolsa de 2010 ha servido "como herramienta financiera crucial", explica Bonachera, porque obtener los mismos recursos fuera del parqué les hubiera costado mucho más. "Cada vez que salimos a buscar capital, desgasta mucho en tiempo y recursos. La nueva ampliación nos va a servir para competir fuera con garantías. En este mercado o comes o te comen", añade.



LA SEDE DE la firma se encuentra en Cerdañola del Vallés, en el edificio Eureka de la Universidad Autónoma de Barcelona, y cuenta con laboratorios en el Parque Científico de la Universidad de Gerona.



LA FILIAL DE desarrollo de fármacos, cuyo consejero delegado es Carles Domech, tiene abierta una ronda de financiación para captar 2,8 millones del capital riesgo. El objetivo es que AB-Biotics diluya su participación a favor de nuevos socios financieros y tecnológicos.

(no son fármacos), un negocio que le puede facilitar importantes ingresos a base de *royalties* por licenciar sus patentes. El primer producto que ha salido de su laboratorio es AB-Fortis, una solución microencapsulada de hierro. En la actualidad están en negociación para vender los derechos a una multinacional farmacéutica, por la que esperan ingresar alrededor de 21 millones de euros. El segundo se llama AB-

Life, que según sus datos es capaz de reducir un 14% los niveles de colesterol. "En este caso queremos vender los derechos a compañías campeonas nacionales en sus respectivos países", asegura Bonachera, lo que podría reportar, calculan, entre 17 y 30 millones. Las siguientes aplicaciones para las que trabajan son la prevención de patologías gastrointestinales, el cólico infantil, la osteoporosis y la obesidad.

Cuentan con una molécula contra el cáncer de pulmón

Aunque su apuesta más ambiciosa ha consistido en desarrollar sus propios fármacos. Para ello, crearon la filial AB-Therapeutics. Actualmente cuentan con una molécula, en fase preclínica, para combatir el cáncer de pulmón. Hasta que este medicamento llegue al mercado pasarán unos cuantos años. La idea de la empresa es licenciar a alguna gran farmacéutica el desarrollo en las fases clínicas, que requiere gran can-

cantidad de recursos. Pero mientras, siguen investigando en otros medicamentos. Así que necesitarán 2,8 millones de euros en 2011 y cinco millones en 2012 para continuar con la actividad de la filial. Más dinero con el fin de no frenar la ambición de crecer.

Bonachera lo reconoce: "Necesitaremos acudir a fondos de capital riesgo. Aunque el mercado está seco, creemos que nuestro proyecto interesará".