

Entrevista Josep Castells, CEO de Inkemia IUCT en Barcelona. 19 de Marzo de 2014

“Nuestro modelo de negocio es la explotación multicanal del conocimiento”



¿Cuál es el origen de Inkemia y el *key team* que lo impulsa?

El origen del nombre Inkemia viene de “innovation” y de “kimia” (que es química en griego). Sumando ambas palabras surge el nombre de la Compañía, e IUCT es Instituto Universitario de Ciencia y Tecnología. Somos una Empresa de Alta Tecnología que investiga, desarrolla, crea y explota nuevo Conocimiento para ser transferido o licenciado a la Industria Química, Farmacéutica y Biotecnológica. Este conocimiento se materializa a través de un Pipeline propio de nuevos productos, procesos y tecnología, además de un conjunto de servicios tecnológicos y servicios de transmisión del conocimiento que ofrecen una oferta especializada a las empresas. Fue fundada en 1997 enfocada a investigar, desarrollar, gestionar y explotar sus fuentes de conocimiento y capacidades para poder

conseguir un desarrollo sostenible y competitivo a nivel internacional. Como Empresa puntera participamos en varios programas nacionales e internacionales de I+D, llegando a ser la empresa española con más productos propios en el campo de la biotecnología industrial, y la principal impulsora de tecnologías punteras como la Química Verde o la Química Combinatoria.

Nuestra filosofía es clara, generar valor que se quede en la empresa. En todos estos años hemos crecido de forma orgánica reinvertiendo la totalidad de los beneficios en la generación de más valor. El MAB nos permite ahora dar un salto de mayor envergadura y afrontar proyectos mucho más ambiciosos, pero sin abandonar nuestra filosofía de aportar valor al accionista largo plazo.

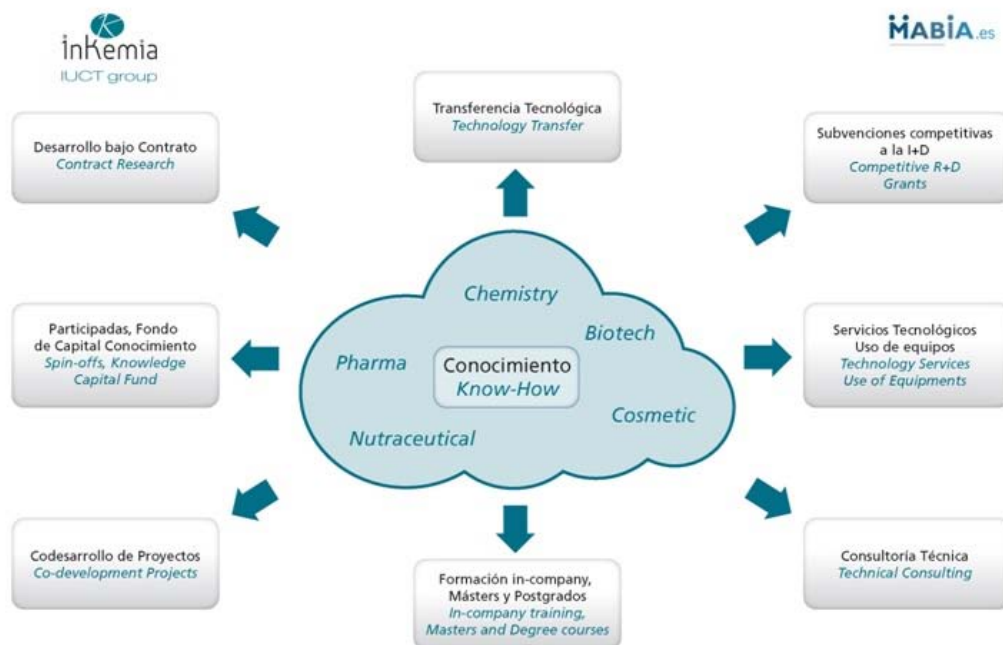
¿Sois un mix entre servicios I+D, desarrollo de nuevos productos y fondo de inversión en empresas Biotech. Cuál es el modelo de negocio del grupo?

El modelo de negocio se basa en generar nuevas tecnologías, productos y procesos para poder ser aplicados industrialmente en sectores tales como el farmacéutico, químico, química fina, biotecnológico, biocarburantes y muchos otros. Utilizamos como

instrumentos de trabajo la investigación científica, el desarrollo y la innovación tecnológica, los servicios científico-técnicos y la transmisión del conocimiento.

“Utilizamos como instrumentos de trabajo la investigación científica, el desarrollo y la innovación tecnológica, los servicios científico-técnicos y la transmisión del conocimiento”.

El **Modelo de Negocio** se apoya en la **Explotación Multicanal del Conocimiento**, el cual se puede resumir en el siguiente cuadro:



¿Qué perspectivas veis para el sector Biotech a medio plazo?

Los dos desafíos clave que identificamos son, por una parte, el crecimiento (la necesidad de que los buenos proyectos que se generan adquieran la dimensión suficiente para desarrollar todo su potencial), pero también y especialmente el incremento del valor, entendido como la capacidad de convertir el conocimiento en innovaciones que lleguen al mercado y en mejoras efectivas en la vida de las personas.

El impacto de la crisis ha dejado su huella en un tejido de empresas pequeñas, todavía lejos del mercado y muy dependientes de las ayudas públicas (muchas de las cuales han desaparecido) en estas primeras etapas. La apuesta por la creación de centros de investigación propios regidos por criterios de excelencia, rendimiento de cuentas y autonomía de gestión ha contribuido a lograr que la calidad de la investigación en Cataluña la sitúe entre las regiones líderes de Europa.

En este caso, también vemos cómo aparecen nuevas formas de colaboración entre empresas,

inversores e instituciones clínicas y académicas, para acelerar la innovación e incrementar la eficiencia.

Una de ellas es la creación de redes de conocimiento e innovación abierta para dar respuesta a los retos científicos y también para promover la participación de todos los agentes de la cadena. Podemos citar, a modo de ejemplo, acuerdos entre farmacéuticas y hospitales, empresas que crean sus incubadoras, empresas de diagnóstico, biofarmacéuticas y de dispositivos que ofrecen un servicio conjunto al paciente o asociaciones de pacientes que lideran el desarrollo de moléculas específicas.



Xavier y Josep Castells de Inkemia junto a Jordi Rovira de Mabia

Desde vuestro fondo de capital conocimiento, IUCT Empren, participáis en empresas de Activos cosméticos (Phytore Biotech), en empresas que desarrollan nuevos fármacos antivirales y antitumorales (Plasmia Biotech) o nuevos fármacos contra las enfermedades cardiovasculares (Enemce Pharma). ¿Pensáis seguir invirtiendo en start ups Biotech en los próximos tiempos?

Sí, nosotros seguimos 2 modelos a la hora de invertir en proyectos. Uno es participando activamente en el proyecto, estableciendo una estrecha colaboración, y el otro es participar sin estar al día, es decir, dando nuestro apoyo cada vez que lo necesiten, pero dejando que el proyecto

se desarrolle con independencia. Eso sí, en esta red matricial de empresas la clave es que siempre hay que generar sinergias siempre con nuestro grupo

¿A día de hoy cuál es el principal reto que os marcáis a medio plazo?

Nuestro objetivo a medio plazo es incorporar 2 empresas al año. De esa forma se seguirá ampliando nuestro modelo único de explotación multicanal del conocimiento, con más participadas, más desarrollos bajo contrato, más codesarrollo de proyectos, más consultoría técnica, más formación.

Después del éxito conseguido en la primera ampliación de capital de la compañía, ahora se está planteando una nueva ampliación por un importe superior a los 3 millones de euros. ¿Qué perspectivas tenéis?

Muchas. Dicha ampliación nos permitirá reforzar la comercialización e internacionalización en nuevos países, invertir en nuevas empresas reforzando el Fondo de Capital Conocimiento, las Spin-off de Inkemia y las compras corporativas que comentábamos antes, y reforzar las líneas de Investigación y Desarrollo iniciadas recientemente con proyectos europeos y del CDTI, además de crear nuevas líneas de codesarrollo con empresas químicas y farmacéuticas.

InKemia lleva una revalorización de más del 170% desde su debut en un año y medio. ¿Qué variables identifica claves en este proceso?

La clave fue nuestra paciencia para prepararnos bien para salir al MAB. Empezamos a cotizar a finales de 2012, momento en que el MAB ya cumplía 3 años y medio, y para ese entonces habíamos aprendido de la experiencia de otras Compañías en su salida al MAB para no repetir sus errores. De esa forma antes de salir ya habíamos hecho los deberes y ampliado capital. Una vez cotizando, a medida que surgían proyectos interesantes y generadores de valor para los accionistas, solicitábamos la ampliación de capital

correspondiente. Esa forma de actuar consideramos que es la clave del proceso.

“Empezamos a cotizar a finales de 2012, momento en que el MAB ya cumplía 3 años y medio, y para ese entonces habíamos aprendido de la experiencia de otras Compañías en su salida al MAB para no repetir sus errores”.

¿Qué le diría a un inversor que se esté planteando invertir en una biotech?

El largo plazo. Invertir en una Biotech es invertir en valor a largo plazo, con mucho potencial y grandes expectativas de crecimiento. Pero siempre a largo plazo, y es bueno asesorarse con expertos en el sector que aporten un valor al análisis de la compañía y les acompañen en el proceso.

¿Y a una empresa que se esté planteando salir al MAB?

Que se prepare antes, que haga los deberes. Como comentábamos antes, esa es la clave. El mercado detecta a una Compañía que está equilibrada y que funciona con coherencia, con planes de negocio ambiciosos y bien estructurados a la vez. La clave es que el proyecto genere valor. Y muy importante es encontrar buenos compañeros de viaje que confíen en ti. Y muchas veces los grandes no son los mejores.

¿Qué perspectivas tenéis en cuanto a las proyecciones para el periodo 2013-2015 en términos de crecimiento?

Es difícil de predecir, pero ya estamos preparando la ampliación de capital y publicaremos el documento de ampliación con el detalle necesario para que el accionista disponga de toda la información.

¿En un esquema DAFO cuál diría hoy que es la principal amenaza o riesgo para InKemia?

Tenemos muchos competidores, pero diversificados. Nuestro modelo de negocio es la explotación multicanal del conocimiento, lo que nos

hace únicos en ese sentido, al poder abarcar distintos sectores brindando todos los servicios: Pharma, Chemistry, Biotech, Cosmetic, Nutraceutical, etc.



Martín de la Cruz de Mabia junto a Xavier y Josep Castells de IUCT

“Nuestro modelo de negocio es la explotación multicanal del conocimiento, lo que nos hace únicos en ese sentido, al poder abarcar distintos sectores brindando todos los servicios: Pharma, Chemistry, Biotech, Cosmetic, Nutraceutical”

¿Si pudiera realizar la “carta a los reyes” que le pediría a la Administración Pública, a los inversores y a las empresas del sector?

A la Administración Pública, que genere una normativa más adecuada para potenciar la innovación, el emprendimiento, la creación de tecnología y la investigación. La nueva ley de emprendedores en este sentido es una mala copia del sistema que se utiliza en Francia. Hay muchos aspectos mejorables en la misma, como la presentación del informe motivado. Respecto a los inversores, que ésta es una oportunidad a largo plazo. Nuestro modelo de negocio necesita de un período de 5 a 6 años para monetizarlo adecuadamente y con resultados satisfactorios. A las empresas del sector, animarlas a que se planteen otros modelos de negocio novedosos como plantea Inkemia.