

Entrevista Fernando Valdivieso, presidente de Neuron BPh



NACHO MARTÍN

“Nuestro modelo de negocio híbrido nos llevó a beneficios en apenas dos años”

Rodrigo Gutiérrez

MADRID. Neuron BPh ya se ha colocado en la parrilla del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), presta a tomar la salida en cuanto suene la campana, algo que podría pasar este mismo verano. Bajo el capó, dos motores, un prodigio híbrido que intercala biotecnología industrial y biofarmacia, de ciclo corto y ciclo largo respectivamente. Dos actividades a velocidades distintas que se retroalimentan entre sí y han permitido a la compañía crecer en cinco años a un ritmo vertiginoso. Fernando Valdivieso, catedrático de biología molecular de la Universidad Autónoma y orgulloso presidente de la compañía, nos recibe para hablar de Neuron BPh, una de las grandes promesas del MAB para los próximos años.

■ **Las inclemencias financieras han paralizado la salida al MAB de algunas empresas. ¿Podría pasar lo mismo con Neuron BPh si la cosa va a peor?**

■ Nosotros tenemos pensado salir al Mercado Alternativo Bursátil este verano y no descartamos incluso, si se puede, hacerlo en junio. Iniciamos este proceso el pasado mes de diciembre y no hemos visto razones para abandonar o paralizar esta idea. No queremos dar la campanada, cazar grandes inversores o especular. Vamos a prepararnos pa-

Salida al MAB:

“Queremos prepararnos para el futuro, el sector biotecnológico todavía tiene mucho recorrido”

Precio del título:

“Lo más probable es que el valor de salida de la acción ronde los cuatro euros”

Dividendo:

“No sabemos cuándo podremos hacerlo, pero nuestra idea es retribuir a los accionistas”

ra el futuro porque el biotecnológico es un sector de mucho recorrido a largo plazo.

■ ¿Qué les impulsó a tomar esta decisión?

■ La compañía se percató hace años de que, pese a las ayudas públicas, la financiación no era todo lo fluida que nos gustaría. El consejo de administración decidió hacer entonces una ampliación de capital por 2 millones que se llevó a cabo el pasado mes de abril. Sin embargo, esto únicamente solucionaba el corto y medio plazo. El MAB y Asebio [patronal de las empresas biotecnológicas en España] dieron unas charlas sobre la posibilidad de salir al parqué en este mercado y poco a poco nos convencimos. Además, esta vía de financiación nos da visibilidad.

■ ¿En cuánto está valorada su compañía?

■ Estamos pendientes de la última valoración, pero en noviembre de 2009 se tasó Neuron en 15 millones, el doble que un año antes. La diferencia es que en 2008 éramos un embrión de compañía. El buen desarrollo de nuestros productos bioindustriales y farmacológicos se incrementó en ese tiempo.

■ ¿Cómo se orquestará su salida a este mercado?

■ La idea es una oferta pública de

suscripción muy pequeña, de 2,5 millones de euros, lo justo para poder garantizar el funcionamiento de la empresa para este y el año que viene. La idea además es acercarnos a los pequeños inversores. Queremos suscribir cerca de 2.500 nuevos accionistas con importes de alrededor de 1.000 euros. Así evitamos que nadie tenga demasiado poder y amortiguamos mejor los bandazos del mercado. El precio de salida de la participación rondará los 4 euros.

■ ¿Habrá dividendo para sus accionistas?

■ Desde luego, lo que no sabemos es cuándo estaremos en condiciones de poder entregarlo. Pero está entre nuestros planes retribuir al accionista.

■ ¿Quién les ha asesorado y quién hará de colocador?

■ Estamos siendo asesorados por Renta 4, que también hará de colocador. En cuanto a nuestras cuentas, son auditadas desde hace un par de años por PriceWaterHouse Coopers. Siempre hemos querido ser muy transparentes.

■ ¿Cómo está estructurada la empresa?

■ Tenemos dos áreas de actividad, la bioindustrial y la biofarmacéutica. La primera de ellas empezó a funcionar rápidamente ya que li-

cienciar patentes biotecnológicas para mejorar procesos industriales es mucho más rápido que hacerlo con los fármacos. Así, hemos conseguido crear biodiésel de segunda generación y bioplásticos utilizando nuestra colección de microorganismos, los cuales licenciamos a otras empresas para que ellas desarrollen sus aplicaciones. Gracias a una comunicación fluida entre los núcleos de negocio, el segmento de biofarmacia, muy especializado en enfermedades neurodegenerativas, también se aprovecha del *know how* de la otra unidad. Por ejemplo, se buscan aplicaciones médicas a los bioplásticos desarrollados por los biotecnólogos. Este modelo híbrido nos permitió alcanzar el *break even* a los dos años de poner en marcha la empresa.

■ ¿Qué resultados obtuvo la compañía en 2009?

■ Logramos unos ingresos totales de 2,8 millones de euros, mientras que el *ebitda* se situó en 313.000 euros. El beneficio neto fue de 222.000 euros.

■ ¿Qué planes de futuro tienen para la compañía?

■ Queremos ser una empresa biotecnológica muy volcada en la I+D+i, por lo que no descartamos ampliar el campo de actuación a otros sectores para mejorar nuestra base tecnológica e incorporar talento. Tenemos 40 trabajadores en la empresa y queremos llegar a entre 80 y 100 en cuatro años. Además, en breve comenzaremos con las fases clínicas de desarrollo de varios compuestos de prevención de enfermedades neurodegenerativas, lo que mejorará el valor de nuestra cartera de productos en desarrollo.