

«Tenemos financiación asegurada para los próximos dos años»

Javier Velasco, Director General de Neuron Biopharma

Medio año después de su debut en el Mercado Alternativo Bursátil, los responsables de Neuron Biopharma se muestran satisfechos con la experiencia. Estar en el mercado les ha permitido ser más visibles como compañía, tener más liquidez y obtener recursos para financiarse. De hecho, el director general de la empresa, Javier Velasco, subraya que tienen financiación asegurada para los próximos dos años, pese a reconocer que la crisis también se ha dejado notar en la compañía y su sector. Velasco subraya que están cumpliendo con el plan de negocio presentado ante los accionistas y que acabarán 2010 con una cifra de negocio del entorno de los 3 millones de euros. *Redacción.*

Ha pasado ya medio año desde que la compañía saliese a bolsa, al Mercado Alternativo Bursátil, ¿están satisfechos con la experiencia?

Sí, es una experiencia breve pero la verdad es que los resultados coinciden con las expectativas que habíamos puesto en la salida a bolsa de la empresa. Nos habíamos planteado una serie de objetivos y algunos de ellos se están cumpliendo ya. Uno de ellos, por ejemplo, es el de aumentar la visibilidad de la empresa y el de ayudar a financiarnos a corto plazo y a tener las herramientas para hacerlo también a medio y largo plazo. Eso se está cumpliendo. El objetivo de dar liquidez a los accionistas también se está cumpliendo; de hecho al ser la única empresa del MAB que cotizamos en continuo tenemos bastante liquidez, tenemos cotización todos los días, el 98 por ciento de las sesiones hemos cotizado a diferencia de otras que tienen menos movilidad en este segmento del mercado. Además, ser una empresa cotizada nos ha servido internamente para estructurar mejor y darle más soporte profesional a la compañías y eso nos está permitiendo asentar nuestros proyectos y acelerarlos.

¿Cuánta financiación han logrado captar con su salida al MAB?

Nosotros cuando hicimos la Oferta Pública de Suscripción (OPS) el pasado 1 de julio captamos 2,5 millones de euros. En ese momento, nuestra intención era obtener ese capital porque ya habíamos

hecho una ampliación de capital con anterioridad, en el mes de abril de 2010, y ahora mismo tenemos financiación asegurada para un par de años al menos. Además, las perspectivas de desarrollo de negocio nos permiten tener buenas expectativas para el futuro.

Habla de los objetivos logrados, ¿entre los que no han logrado?

Nosotros tenemos el objetivo continuo de crecimiento de la empresa, de incremento del valor de la empresa y eso

«Somos expertos en alzheimer o, mejor dicho, en prevención de esa enfermedad en las fases previas de la misma»

lo basamos en el desarrollo de nuestros proyectos de I+D. Nosotros somos una empresa que nos dedicamos a la investigación, tenemos dos áreas. Por un lado la farmacéutica, en la que desarrollamos compuestos neuroprotectores, compuestos que puedan prevenir el desarrollo de la enfermedad del alzheimer. Se trata de proyectos considerados de riesgo, pero también con alto potencial, y son a largo plazo, es decir, el desarrollo de un fármaco es un proceso largo y nuestro objetivo es que todas las fases de ese desarrollo se vayan cumpliendo en los tiempos adecuados porque eso es lo que hará que el valor de la compañía vaya en aumento. Por otro lado, tenemos un área industrial

en el que contamos con proyectos de biotecnología también pero más a corto plazo. Aquí nuestro objetivo es ir acabando proyectos, vendiéndolos y generando nuevas líneas de negocio.

En el área farmacéutica, ¿se dedican en exclusiva al Alzheimer?

Sí, trabajamos principalmente en el estudio de esta enfermedad. Es algo que nos viene heredado del origen de la empresa que está en un grupo de investigación del Centro de Biología Molecular de Madrid dirigido por Fernando Valdivieso, que tenía una gran experiencia en este campo. Esa experiencia, algunas de las patentes que habían generado y parte del personal se incorporaron a la empresa y esa ha sido la base que nos ha permitido desarrollar los proyectos con una cierta velocidad. Digamos que somos expertos en alzheimer o, mejor dicho, en prevención de esta enfermedad en las fases previas a la misma y, más en detalle, nos hemos especializado en el metabolismo del colesterol en el cerebro. Ese es nuestro objetivo principal: conseguir regular el colesterol que está en el cerebro porque su desregulación es un factor muy importante para el desarrollo de la enfermedad del alzheimer.

En la segunda área de negocio... ¿qué están desarrollando ahora?

Estamos con proyectos internos y externos. En cuanto a los primeros, los desarrollamos con el objetivo de valorizar-



los en forma de licencias o en forma de participación en empresas industriales a las que nosotros aportamos el conocimiento tecnológico. Por ejemplo, ahora mismo estamos con un proyecto en el que ya estamos produciendo bioplásticos para los que estamos buscando aplicación en el área biomédica como puede ser para la ampliación de apósitos o de dispositivos médicos. En cuanto a los proyectos externos, es decir, los que hacemos para otras empresas, hemos firmado recientemente un acuerdo con Repsol a partir del cual estamos desarrollando proyectos para ellos y aspiramos a convertirnos en el departamento de biotecnología de empresas como ésta.

Pese a dedicarse a la investigación, Neuron no deja de ser una compañía que tiene que cumplir con unos números para poder seguir investigando y trabajando... ¿ustedes cómo van en este tema?

Nosotros durante el año 2010 acabaremos con una cifra de negocio del entorno de 3 millones de euros, lo que supone cumplir con lo que teníamos establecido en el plan de negocio. Para este 2011 la previsión pasa por aumentar esta cifra algo más. Nosotros pese a ser una empresa de investigación tenemos claro desde el principio que somos una em-

presa, de modo que nuestra estructura es hacer investigación pero utilizándola como herramienta para la generación de beneficios, es decir, no es nuestro fin último.

«Nadie es inmune a la situación económica. A nosotros nos ha afectado principalmente en la fase de financiación»

no hacer investigación. Lo que queremos es desarrollar productos y servicios que generen ingresos y eso lo tenemos muy claro desde el principio. También tenemos que tener claro, y creo que nuestros inversores así lo entienden, que se trata de procesos cuya maduración necesita tiempo y que antes de conseguir ingresos hay que invertir en I+D, pero el plan de negocio que nos habíamos planteado lo vamos cumpliendo.

¿En qué medida le ha afectado la crisis a Neuron Biopharma?

Nadie es inmune a la situación económica. A nosotros nos ha afectado principalmente en la parte de financiación. A finales de 2009 detectamos problemas de financiación bancaria y, pese a que ya habíamos tomado la decisión, ese fue uno de los factores que nos impulsó a incor-

porarnos al Mercado alternativo Bursátil. Aunque es un mercado que todavía está en una fase incipiente, pensamos que es la salida natural para la financiación de empresas como la nuestra porque ya lo hemos visto en EE.UU, Inglaterra o Alemania. En cuanto a los negocios, la crisis ha afectado en el sentido de que algunas empresas que normalmente hacen I+D y que nos podrían haber contratado han parado algunos de sus proyectos durante 2009 y 2010 y eso, en cierta manera, nos ha afectado.

Planes de futuro de la compañía ¿tienen previsto salir al exterior?

Sí, durante el año pasado abrimos una oficina comercial en Florida en EE.UU. Estamos buscando allí empresas licenciarias para los procesos que desarrollamos en nuestro área industrial. Ahora estamos intentando de forma activa cerrar acuerdos con empresas argentinas porque en ese país hay una explosión de la producción de biodiesel y esa es una de las líneas en las que nosotros estamos trabajando. Además, continuamente estamos buscando clientes internacionales porque, de hecho, el cliente natural de lo que nosotros hacemos –sobre todo en el área farmacéutica– son las grandes farmacéuticas internacionales. ■