

**INFORME DE CONCLUSIONES DEL PROGRAMA
ACCESO A FINANCIACIÓN PARA EL INICIO Y EL SALTO
DE ESCALA DE PROYECTOS BIOTECH**

ACTIVIDAD No 3

Contenido

CONTEXTO	3
PROBLEMÁTICA DE LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS BIOTECH .	4
EL ACCESO A LA FINANCIACIÓN EN EL PROYECTO CTBio	6
OBJETIVO DEL INFORME.....	7
ACCIONES DE ACCESO A FINANCIACIÓN DESARROLLADAS	8
1. ACCIONES FORMATIVAS Y DE ASESORAMIENTO EN FÓRMULAS Y TÉCNICAS DE ACCESO A FINANCIACIÓN	8
Acciones formativas grupales	8
Asesoramientos individualizados	16
Mapa de fuentes de financiación	16
2. FOROS / RONDAS DE FINANCIACIÓN CONJUNTA TRANSFRONTERIZA	18
Foro de Financiación 1 – “SCIENCEPRENEURS”	18
Foro de Financiación 2 – “HEALTH BUSINESS SUMMIT”	22
Foro de Financiación 3 – EVENTO FINAL (FORO VIRTUAL)	25
3. PORTAL WEB DE CATÁLOGO DE PROPUESTAS DE PROYECTOS BIOTECH	29
Proyectos Biotech.....	30
Startups Biotech	31
Entidades de Investigación.....	31
Entidades de Inversión	32

Espacio de Colaboración	32
CUMPLIMIENTO DE INDICADORES	34
PRINCIPALES CONCLUSIONES ALCANZADAS	37
ANEXOS.....	41
ANEXO 1: MAPA DE FUENTES DE FINANCIACIÓN (RESUMEN).....	41
ANEXO 2: RESUMEN ACTIVIDAD DE ACCESO A FINANCIACIÓN	41

CONTEXTO

El siguiente documento corresponde al “**Informe de conclusiones del programa acceso a financiación para el inicio y el salto de escala de proyectos biotech**”, enmarcado en la **Actividad 3** (Acceso a financiación para un el inicio y el salto de escala de proyectos biotech) del proyecto **0082_CLUSTERBIOTRANSFRONTERIZO_1_E** (de aquí en adelante CTBio), financiado en un 75% por la UE (FEDER) bajo el programa INTERREG VA POCTEP.

El proyecto CTBio se enmarca en el Programa INTERREG V-A España – Portugal (POCTEP) 2014-2020 en el eje prioritario 2, «crecimiento integrador a través de una cooperación transfronteriza a favor de la competitividad empresarial».

El proyecto CTBio tiene como objetivo final es mejorar la competitividad empresarial y la consolidación del sector biotech y de las ciencias de la vida en la región transfronteriza con una hoja de ruta conjunta y basada en la colaboración y cooperación entre agentes y empresas a ambos lados de la frontera.

En este sentido, el proyecto CTBio contempla las siguientes actividades, encaminadas a mejorar la competitividad de las empresas del sector y favorecer el acceso conjunto a mercados exteriores:

- **Actividad 1: Mejora competitiva y modernización empresarial del sector.** Acciones destinadas a la creación e impulso del Clúster Transfronterizo Biotecnológico Galicia-Norte de Portugal mediante el diseño, desarrollo conjunto y definición de servicios y lanzamiento del Plan de Trabajo de la entidad transfronteriza.
- **Actividad 2: Aceleración del talento.** Acciones de mejora de las habilidades en el colectivo de emprendedores y empresarios biotech, con actuaciones relacionadas con la capacitación en la gestión empresarial mediante el “*mentoring*” por parte de managers con experiencia y la mejora del conocimiento con respecto a la cadena de valor del sector.
- **Actividad 3: Acceso a financiación para el inicio y salto de escala,** con servicios de apoyo a los emprendedores del sector para facilitarles el conocimiento y el acceso a fuentes de financiación para la puesta en marca, consolidación o salto de escala de sus proyectos empresariales.

- **Actividad 4: Acceso a mercados exteriores**, con la apuesta en marcha de un programa de acciones para impulsar la internacionalización de las startups y empresas biotech de la Euroregión.

PROBLEMÁTICA DE LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS BIOTECH

Las empresas de base biotecnológica siguen un ciclo de vida muy diferente al de otras empresas de tecnología no intensiva y de otras startups fundamentadas en otras tecnologías. Aspectos tales como el impacto normativo y de percepción pública, los largos periodos de retorno de la inversión, la importancia de la tecnología como base del negocio y la incertidumbre asociadas a este último aspecto, así como la necesidad de crear mercados a veces inexistentes, transforman la aventura de crear una empresa de biotecnología en un desafío difícilmente comparable a la creación de un negocio en otros sectores económicos.

Así, las biotecnológicas son empresas de alto contenido tecnológico que operan en **mercados muy regulados y complejos**. Como consecuencia, esta industria se caracteriza por sus **largos ciclos de desarrollo**, la necesidad de **volúmenes significativos de inversión** y por un perfil de **alto riesgo** tecnológico.

Las empresas biotech se enfrentan a **diferentes necesidades financieras en función de su ciclo de vida**, el cual generalmente se divide en **4 fases**: pre-incubación, creación, desarrollo y consolidación:

- En la **fase de pre-incubación**, que va normalmente desde el momento en el que surge la idea de negocio hasta su concretización en un proyecto empresarial, la financiación es **normalmente soportada por los socios promotores** o por alguien de su entorno. Es una fase que no acarrea grandes gastos, pues incide en el análisis de la viabilidad de la idea o de su plan de empresa. En esta fase no hay grandes oportunidades de financiación externa, a excepción de las **ayudas públicas a proyectos de I+D** y los apoyos de algunas entidades de capital riesgo que buscan proyectos en las universidades y centros de desarrollo tecnológico, investigación y transferencia de conocimientos. Estas entidades de capital riesgo, en esta fase de pre-incubación se suelen centrar en el desarrollo del

plan de empresa, direccionando las ideas de los investigadores hacia las áreas con mayores oportunidades de mercado y beneficio.

- En la **fase de creación**, que abarca desde la decisión de constitución como empresa hasta que las investigaciones sean concluidas y se produzcan ya los primeros productos / servicios y se inicie su comercialización, normalmente se **requieren importantes apoyos financieros externos** tanto para financiar los costes asociados a la constitución, así como las inversiones y gastos de estructuras que son necesarias para la implementación del negocio. El acceso a la financiación bancaria suele ser muy complicada, derivado del alto riesgo que se asume en esta fase. Es en esta fase, por el contrario, donde se suele recurrir al **capital riesgo**, definido para invertir en proyectos en fases iniciales y que ponen a disposición de las empresas los recursos técnicos y los conocimientos para evaluar el potencial real del negocio, apoyando en alcanzar los objetivos de crecimiento y rentabilidad.
- En la **fase de desarrollo**, ya cuando se posee un contenido empresarial mucho mayor y las primeras ventas, las **posibilidades de financiación aumentan**. En esta fase es mucho más accesible la financiación bancaria, el cual será más útil a medida que transcurra el tiempo y el plan de empresa entre en fase de consolidación.
- Finalmente, en la **fase de consolidación**, además de la financiación bancaria, desempeñan un papel fundamental el capital riesgo y el Mercado de Alternativo Bursátil (MAB). Las empresas de capital riesgo son atraídas en este caso por las expectativas de desarrollo potencial de las empresas, quienes a su vez se ven fortalecidas por el rigor y experiencia empresarial de los equipos ejecutivos de las entidades de capital riesgo, quienes aportan un conocimiento a nivel comercial, financiero y operativo de vital importancia.

Mencionar también la importancia creciente del **ecosistema de inversión privada** (*3F's - Family, Friends & Fools, crowdfunding, Equity Crowdfunding, crowdfactoring, business angels y family offices, FCR, Mercado Alternativo Bursatil (MAB) y bolsa de valores*) y la relevancia que tienen **los eventos de 'partnering' y foros de inversión**, así como las jornadas celebradas con colaboradores de referencia en ámbitos como los mercados de capitales.

EL ACCESO A LA FINANCIACIÓN EN EL PROYECTO CTBio

Tal y como se ha reflejado en el primer apartado, la tercera actividad del proyecto se centra en uno de los principales factores que más influyen a la hora de contar con un tejido empresarial dinámico: el **acceso a la financiación**, que junto con la internacionalización es uno de los factores de mayor trascendencia para el éxito de las empresas de base tecnológica.

Durante el proyecto, los beneficiarios del proyecto (miembros del Clúster CTBio) han ofrecido diversos servicios de apoyo a empresas y emprendedores del sector biotecnológico de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal para facilitarles el acceso a fuentes de financiación que posibiliten la puesta en marcha, consolidación o salto de escala de sus proyectos empresariales, implementando para ello diferentes acciones:

- Por una parte, se han llevado a cabo diferentes **acciones formativas y de asesoramiento en fórmulas y técnicas de acceso a financiación**, dirigidas tanto a emprendedores con proyectos empresariales biotech como a empresas, startups o spin off ya formalmente constituidas. Destacar también que se ha realizado y puesto a disposición de las mismas un mapa de ayudas a la financiación transfronterizo, en función de las fases en las que se encuentren los proyectos empresariales / pymes biotech (creación y consolidación, crecimiento e innovación y /o expansión internacional).
- Por otra parte, se han desarrollado un total de **3 foros / rondas de financiación conjunta transfronteriza** para el apoyo de proyectos de emprendimiento biotech, desarrollados con diferentes enfoques metodológicos y siempre considerando tanto las necesidades como el grado de madurez / preparación de los proyectos / empresas biotech de la Eurorregión participantes en los mismos.
- Como complemento, se ha puesto en funcionamiento un [portal en internet con un catálogo de propuestas de proyectos biotech](#), a modo de bolsa de proyectos, donde da información relevante bien nuevas empresas o nuevas líneas de negocio impulsadas por empresas que buscan financiación. A su vez, cuenta también con un directorio de entidades interesadas en invertir en determinados resultados de investigación y tecnologías y que quieren publicar un determinado perfil de proyecto a financiar.

OBJETIVO DEL INFORME

El “*INL - International Iberian Nanotechnology Laboratory*”, promotor de este Informe, ha sido uno de los beneficiarios del proyecto más activos en esta Actividad 3, en estrecha colaboración con el Beneficiario Principal del proyecto (“*USC - Universidade de Santiago de Compostela*”) y el “*Consortio de la Zona Franca de Vigo*” (CZJV), si bien es preciso mencionar que el resto de beneficiarios del proyecto (“*BIOGA - Cluster Tecnológico Empresarial das Ciencias da Vida*”, “*P-BIO - Associação Portuguesa de Empresas de Bioindustria*” y la “*Universidade do Minho*”) han jugado un papel muy activo en el desarrollo de las diferentes actuaciones de esta actividad, llevando a cabo diversas labores de formación y asesoramiento sobre el acceso a financiación y colaborando tanto en los foros de financiación como en dinamizar y aportar entidades de interés para el portal web.

Dicho esto, en este Informe serán expuestas **las principales conclusiones** resultantes de las acciones anteriormente descritas y su **impacto** en el tejido biotech de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal, así como las **diferentes metodologías** empleadas por parte del Clúster para la realización de las mismas.

En los siguientes apartados se abordarán de manera pormenorizada las diferentes actuaciones llevadas a cabo por los beneficiarios del proyecto CTBio (Clúster CTBio) en materia de acceso a financiación mencionadas en el punto anterior.

ACCIONES DE ACCESO A FINANCIACIÓN DESARROLLADAS

1. ACCIONES FORMATIVAS Y DE ASESORAMIENTO EN FÓRMULAS Y TÉCNICAS DE ACCESO A FINANCIACIÓN

Se han llevado a cabo diferentes acciones formativas y de asesoramiento por parte de los beneficiarios del proyecto en fórmulas y técnicas de acceso a financiación, dirigidas tanto a emprendedores con una idea de proyecto empresarial biotech como a empresas, startups o spin off ya formalmente constituidas.

En lo que respecta a la tipología de acciones realizadas, por una parte se han realizado sesiones formativas grupales sobre aspectos clave e innovadores relacionados con el acceso a financiación, mientras que por otra parte se han llevado a cabo asesoramientos específicos personalizados en función de las necesidades de los proyectos empresariales o empresas biotech.

Destacar también que se ha realizado y puesto a disposición de las mismas un [mapa de ayudas a la financiación transfronterizo](#), en función de las fases en las que se encuentren los proyectos empresariales / pymes biotech (**creación y consolidación, crecimiento e innovación y /o expansión internacional**), disponible en la página web del proyecto.

Acciones formativas grupales

Los beneficiarios del proyecto han llevado a cabo diferentes acciones formativas en materia de financiación a lo largo del proyecto, siempre bajo un enfoque cooperativo, transfronterizo, innovador y adaptando los contenidos a las necesidades y demandas del tejido biotech de la Euroregión Galicia-Norte de Portugal.

Las actuaciones más representativas han sido las siguientes:

Jornada “FINANCIANDO LA BIO TRANSFRONTERIZA”

Organizada por **BIOGA** en el mes de **mayo de 2018**, esta Jornada se ha enfocado hacia la búsqueda de financiación de proyectos biotech, persiguiendo cuatro objetivos principales:

- Dar a conocer diferentes fuentes de financiación de la biotecnología en Galicia y Norte de Portugal.
- Ser un punto de encuentro y debate entre empresas e instituciones interesadas en el objetivo del proyecto.
- Poner en contacto a las empresas y emprendedores con entidades financieras.
- Asesorar a las empresas y emprendedores sobre los mejores opciones financieras según las necesidades de cada caso particular.

La jornada estuvo especialmente dirigida a **empresas y emprendedores biotech con interés en conocer o analizar sus necesidades financieras** y las **posibilidades de acceso a la misma con fin investigador**. Un total de **25 personas** han sido **formadas** en esta Jornada.

Con respecto a la **metodología empleada**, la jornada se estructuró en dos partes:

- **1ª parte:** de carácter más **teórico**, con la presentación del seminario por parte de Loli Pereiro Mato, Project Manager de BIOGA, y dos ponencias de expertos en la materia:
 - *“Oportunidades de financiación empresarial del CDTI en el sector Bio”*, protagonizada por Luis Romera, encargado de la gestión, promoción y asesoramiento especializado en proyectos de I+D+I en el Área de Salud del CDTI.
 - *“Programas de capital alternativos: caso práctico el camino desde “spin-off” de la Universidad a Multinacional”*, presentada por Patricia Bayolo-Fuentes directora de Expansión Corporativa Global de Ecobanka.
- **2ª parte:** de carácter más **práctico**, ha contado con la exposición de dos casos de éxito sobre el acceso a financiación: “HG Beyond” y “Nanoinmmunotech”. La jornada ha finalizado con las recomendaciones de Juan Luís Romeu Santiago, para realizar **solicitudes de financiamiento empresarial del CDTI**.

Esta jornada estuvo apoyada previa y posteriormente por **acciones complementarias de formación** con el objetivo de ofrecer un enfoque personalizado que garantizase los mejores resultados para los participantes.

A mayores, se ha desarrollado un **programa de asesoramiento**, con las siguientes características:

- Con carácter previo a la Jornada se invitó a las empresas y emprendedores con interés bio a que conociesen cuáles eran sus **necesidades financieras** y cuáles

eran las **mejores ventanillas de financiación** mediante **tutorías individuales de 2 horas**, entre los días 1 a 11 de junio.

- El día de la Jornada se ofreció una **tutoría grupal de 1 hora con la finalidad de aclarar dudas prácticas sobre la presentación de solicitudes y el acceso a financiación**. En dicha actividad participó una empresa cuyo objetivo era la búsqueda de financiación para el proyecto de innovación en la línea de “desarrollo de sensores”. Concretamente, se les informó de líneas de financiación abiertas, préstamos para proyectos de 250.000 euros (aproximadamente), préstamos no reembolsables o fechas de las siguientes convocatorias a corto plazo.
- Tras la celebración de la Jornada y entre los días 13 y 29 de junio se ofertaron **tutorías individuales de 2 horas** para que las empresas y emprendedores biotech maximizaran las posibilidades de acceso a fondos de inversión biotech.



*Materiales entregados a los asistentes:
Programa, Libreta y Bolígrafo*



Apertura de la Jornada, con las intervenciones de Juan Luis Romera y Patricia Bayolo-Fuentes

Herramientas de financiación existentes en Portugal (INL)

El INL ha realizado un levantamiento de las herramientas de financiación existentes en Portugal, preparando un documento que contiene las principales herramientas para la obtención de financiación.

El documento (“***Criar Valor através do Financiamento Público***”) repasa las principales opciones de financiación (tanto a nivel público como privado) existentes en función del grado de desarrollo del proyecto empresarial en cuestión (Idea, prototipo, Start-up o crecimiento), desglosando el tipo de apoyo al que dichos proyectos pueden aplicar

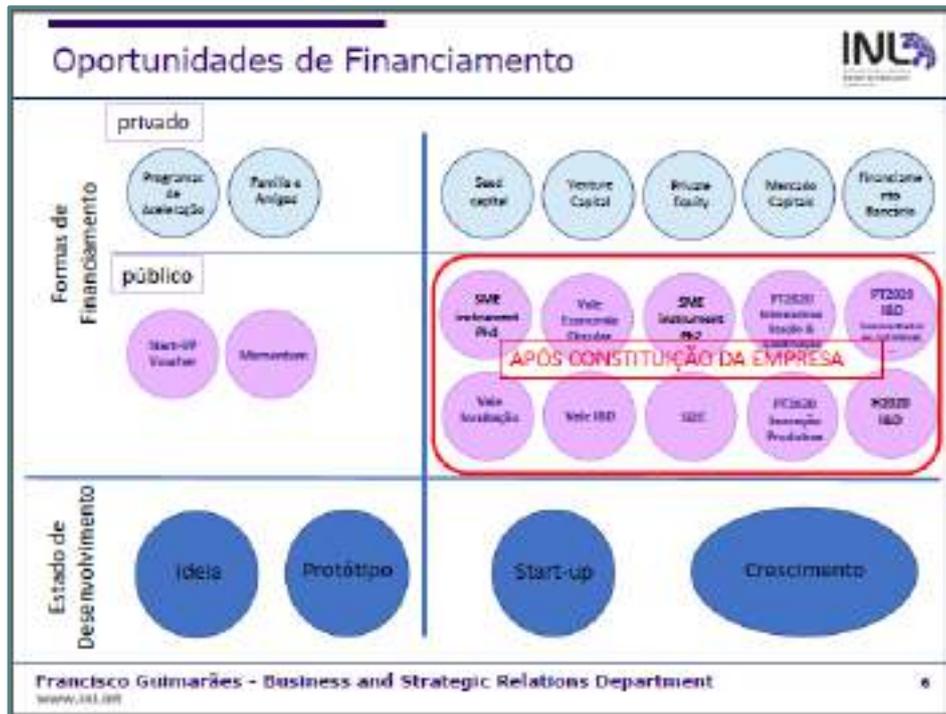


Imagen del documento "Criar Valor através do Financiamento Público" desarrollado por INL

Jornada "CÓMO POSICIONARSE Y LOGRAR FINANCIACIÓN EUROPEA PARA TU SPIN-OFF"

Organizado por la **Universidade de Santiago de Compostela (USC)** en el mes de **marzo de 2019**, su principal objetivo ha sido el de profundizar en las posibilidades de posicionamiento y acceso a financiación a nivel europeo, especialmente para empresas de nueva creación.

Este taller formativo ha estado especialmente dirigido a las **spin-off del sector biotech de la Eurorregión**, especialmente interesadas en posicionarse y optar a financiación en aquellas convocatorias europeas más atractivas, englobadas muchas de ellas en el nuevo programa **HORIZON EUROPE**.

Por lo que respecta a la **metodología** empleada, el evento ha tenido un **componente eminentemente práctico**, donde los asistentes han podido conocer de primera mano experiencias reales en primera persona por parte de spin-offs financiadas por

programas europeos, así como por profesionales expertos en la presentación y gestión de programas europeos, quienes han instruido a los participantes sobre programas innovadores enmarcados en el nuevo programa HORIZON EUROPE y sobre cómo las spin-off pueden posicionarse y lograr la participación en un proyecto europeo.

La jornada se estructuró de la siguiente manera:

- 1ª parte: primeramente se ha realizado un **recorrido por los principales instrumentos financieros disponibles tanto a nivel nacional como europeo**, poniendo para ello a disposición de los participantes el **mapa de ayudas a la financiación transfronterizo**, analizando las posibilidades de financiación en función de las fases en las que se encontraban las spin-off presentes en la Jornada (creación y consolidación, crecimiento e innovación y /o expansión internacional). Posteriormente, se ha explicado un ejemplo sobre una **herramienta de búsqueda**: búsqueda intermediarios de ayudas europeas a través del Portal YOUR EUROPE.
- 2ª parte: se ha relatado una **experiencia en primera persona** sobre los aspectos e impresiones más relevantes relacionadas con una propuesta de proyecto al programa **European Data Incubator (EDI)**, explicando las diferentes fases por las que ha pasado y las principales ventajas y beneficios obtenidos de dicho programa de aceleración.



Experiencia en primera persona sobre la presentación de su proyecto al programa EDI

- 3ª parte: se han recorrido una serie de **consejos e información de utilidad** para que las spin-off se posicionen y puedan optar a financiación en aquellas **convocatorias europeas más atractivas**, novedosas y en muchas ocasiones desconocidas, enmarcadas en el nuevo programa HORIZON EUROPE: European Data Incubator (EDI), EIC Accelerator, EIT o Eurostars, entre otros.



Intervención de José Luis Marín sobre los aspectos clave a tener en cuenta por parte de las spin-offs

- 4ª parte (**Práctica**): las spin-off participantes han sido invitadas a preparar un “pitch” de unos minutos para su exposición ante los tutores y demás participantes de la Jornada para tratar de convencer a potenciales inversores. Así, durante 30 minutos han desarrollado sus respectivas intervenciones en base a los consejos y orientaciones recibidas y las plantillas facilitadas. Los asistentes han recibido apoyo individualizado en cada una de las fases prácticas.

8 de las spin-off presentes en la Jornada han expuesto su “pitch”:



*Intervención de Maruxa Quiroga García, de
TASTELAB*



Intervención de Fernando Muñoz, de IBONELAB



*Intervención de María de la Fuente Freire, de
DIVERSA TECHNOLOGIES*



*Intervención de Aizhan Samambayeva, de
AYECONOMICS*



*Intervención de Fernando Rafael Pardo Seco, de
FLOW RESERVE*



Intervención de Elena González, de INTERA



Intervención de Marivel Sánchez, de CELTALGA



Intervención de María Seoane, de BFLOW

Tras las intervenciones, cada una de las 8 spin-off ha recibido feedback por parte de los tutores de la Jornada con el fin de mejorar sus respectivos mensajes.

Las **principales recomendaciones** trasladadas a las spin-off han sido las siguientes:

1. Tratar de captar la atención desde el principio;
2. Enfoque más comercial: énfasis en el producto / servicio y el mercado;

3. Poner el énfasis en reforzar la rentabilidad del inversor y contextualizar el mercado para el inversor, indicando si es posible las cifras de negocio y contratos relevantes obtenidos y la proyección a futuro;
4. Focalizar, en el caso de proyectos con varias áreas de actividad, en aquellos más rentables desde el punto de vista del inversor;
5. Poner en valor el equipo detrás del proyecto, mencionando la experiencia tanto a nivel técnico como de gestión, algo que los inversores valoran especialmente;
6. Omitir aspectos no relevantes para los inversores, como el hecho de centrarse en demasía en aspectos técnicos.

Asesoramientos individualizados

A lo largo del proyecto se han realizado asesoramientos individualizados relacionados con el acceso a financiación a proyectos empresariales biotech de la Eurorregión por parte de los diferentes beneficiarios del proyecto CTBio.

Las características de estos asesoramientos han variado en función de las necesidades específicas de los proyectos empresariales / pymes /startups/ spin-off biotech. Así, algunos de los asesoramientos más representativos han sido los siguientes:

- Asesoramiento para la captación de financiación a través de inversores, “Business Angels” u otras empresas interesadas;
- Asesoramiento para solventar los problemas de tesorería;
- Asesoramiento en la búsqueda de ayudas / subvenciones públicas, así como de presentación a las mismas;
- Asesoramiento en la presentación a convocatorias públicas de aceleración de proyectos empresariales que implican financiación;
- Asesoramiento en elaboración de “pitch” para inversores;
- Otros.

Mapa de fuentes de financiación

En el marco del proyecto se ha realizado y puesto a disposición del tejido biotech de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal un mapa de ayudas a la financiación transfronterizo.

Este documento, titulado **“Mapa de instrumentos financieros para el sector biotecnológico de la Eurorregión Galicia – Norte de Portugal”**, es un manual de referencia que recoge de modo práctico y accesible las principales actuaciones que las diversas instituciones europeas, españolas, gallegas y portuguesas han puesto en marcha para apoyar financieramente a las empresas de este sector. En él se recorren las diferentes ayudas a las que los proyectos /pymes/ spin-off / start-up biotecnológicas pueden optar en función de la fase en la que se encuentren, bien sea esta de creación y consolidación, crecimiento e innovación y /o expansión internacional.

Se ha preparado asimismo un [resumen](#) de dicho documento en formato A3, donde pueden fácilmente localizar aquellas ayudas que le puedan resultar más interesantes **(Anexo 1)**

2. FOROS / RONDAS DE FINANCIACIÓN CONJUNTA TRANSFRONTERIZA

Se han desarrollado un total de **3 foros / rondas de financiación conjunta transfronteriza** para el apoyo de proyectos de emprendimiento biotech, desarrollados con diferentes enfoques metodológicos y siempre considerando tanto las necesidades como el grado de madurez / preparación de los proyectos / empresas biotech de la Eurorregión participantes en los mismos.

Foro de Financiación 1 – “SCIENCEPRENEURS”

Este primer foro de financiación ha sido organizado por el **INL** en el mes de **septiembre de 2019**.

La **metodología** seguida para la realización de este primer Foro de Financiación responde a un **proceso secuencial**. INL ha lanzado una convocatoria de programa de aceleración para ofrecer diferentes servicios de asesoramiento a modo de “bootcamp” en otras actividades del proyecto (*plan de empresa, desarrollo de negocio, propiedad intelectual, aspectos legales para la constitución de una empresa y acceso al mercado*), así como en la Actividad 3 que nos ocupa en este Informe (*captación de fondos y preparación de “pitch”*), dirigidas a la presencia de dichos proyectos/pymes biotech en el Foro de Financiación.

Estos han sido los pasos que han derivado en su realización:

1. **Convocatoria Programa de Aceleración:** Así, primeramente fue realizada una convocatoria para un programa de aceleración para la realización de asesoramientos en diversas áreas para las empresas / proyectos empresariales biotech interesados, a la cual se habían inscrito 8 proyectos (con un total de 19 emprendedores).

Proyecto / PYME	Pers. (n)	Ubicación	Idea de Proyecto
BioAlgAir	3	Porto, Norte	Dispositivos decorativos que purifican el aire debido a la actividad de las microalgas.
Biofeet	5	Braga, Norte	Una gama de productos innovadores, naturales a base de aceites esenciales que previene, protege y limpia los pies.
B-Culture	1	Braga, Norte	Es un sistema BIOreACTor que podría ser utilizado por empresas farmacéuticas, cosméticas y ortopédicas
Carbiotech	1	Vigo, Galicia	Producción de Aceites enriquecidos procedentes de Microalgas.

Food'N Assay	2	Braga, Norte	Dispositivos miniaturizados para el análisis rápido de DNA
NEST	2	Braga, Norte	Sistema de NMR de mesa
See the bind	2	A Coruña, Galicia	Herramientas computacionales que permite seleccionar los ensayos a realizar en el laboratorio
SPIM	3	Porto, Norte	Modelo intestinal 3D para estudio de nuevas moléculas terapéuticas
TOTAL	19		

Proyectos en el programa de aceleración

2. **Contacto y Definición de contenidos del Programa de Workshops / Bootcamps:** Tras un primer contacto con los equipos/emprendedores de los proyectos, se puso de manifiesto el interés en tener formación en relación con los derechos de Propiedad Intelectual y aspectos legales como Acuerdos de confidencialidad y otros tipos de acuerdos entre instituciones. Es por esto, que el contenido inicial, más enfocado a la parte de negocio, gestión, y marketing, se ha complementado con 2 nuevos Workshops incorporó 2 workshops, Propiedad Intelectual (*"Intellectual Property"*) y aspectos legales (*"Legal steps for setting up a Company"*).

A mayores, se ha reforzado los Workshops con sesiones específicas de preparación del *"Pitch"* a potenciales inversores.

Así, de cara al *"Investors Day"* del 12 de septiembre, este ha sido el calendario de los *"Bootcamps"* realizados:

Topic del Workshop / Bootcamp	Fecha	Hora	Mentoring
<i>I - Business Model Development</i>	12 th March	10h – 18h	24 h of business mentoring +
<i>II - Business Plan</i>	13 th March	10h – 18h	
III – Go to Market	26 th March	10h – 18h	
IV – Intellectual Property	27 th March	10h – 14h	
V - Fund raising	9th April	10h – 14h	
VI - Legal steps for setting up a company	10 th April	10h – 14h	
VII - Pitch Training (Sesión 1)	7th -8th May	10h – 18h	
VII - Pitch Training (Sesión 2)	9-12th September	10h – 14h	
Investors Day	12th September	10h - 13h	

Calendario de workshops / bootcamps

3. **Realización y participación en los Workshops / Bootcamps:**

En general, prácticamente todos los equipos participaron (al menos con una persona) en todos los workshops.

En la siguiente tabla se refleja la asistencia de forma general a los workshop por parte de los equipos de los proyectos / PYMES inscritas, así como de RubyNanoMed (empresa que también ha participado en “Fundraising” y “Business Plan”; hubo un coaching específico).

Proyecto /PYME	Pers.	WORKSHOPS / BOOTCAMPS						
		Business Model Development	Business Plan	Go to Market	IP	Fund raising	Legal	Pitch Preparation
BioAlgAir	3	X	X	X				
Biofeet	5	X	X	X	X	X		X
B-Culture	1	X	X	X			X	
Carbiotech	1	X	X	X	X			
Food’N Assay	2	X	X	X	X	X	X	X
NEST	2	X	X	X	X	X	X	X
See the bind	2	X	X	X	X	X	X	X
SPIM	3	X	X	X	X	X	X	X
RubyNanoMed*	3		X			X		
TOTAL	22	8	9	8	6	6	5	5

Asistencia a los workshops / bootcamps

Conclusiones intermedias: En general destacar que los emprendedores han tenido un gran interés por todos los temas tratados. Desde el punto de vista de los proyectos asesorados se ha apreciado que en general todos se encuentran en un estadio muy inicial, y que será difícil alcanzar financiación. En el proceso de asesoramiento técnico se ha encontrado productos similares en el mercado, lo cual ha llevado a los emprendedores a abandonar la idea empresarial.

4. Celebración del Foro de Financiación “Investors Day - Sciencepreneurs”:

El día 12 de septiembre de 2019 finalmente se ha realizado el Foro de Financiación en el que diferentes proyectos empresariales han expuesto su idea empresarial (pitches) ante una serie de inversores, entre los que destacaba la presencia del fondo “Portugal Ventures”.



Programa del Foro "Sciencepreneurs" celebrado en el INL en septiembre de 2019



Imagen del Foro "Sciencepreneurs" celebrado en el INL en septiembre de 2019

Foro de Financiación 2 – “HEALTH BUSINESS SUMMIT”

El evento “**Healthcare Business Summit 2019**”, organizado por P-BIO (Associação Portuguesa de Bioindústrias) e INL (International Iberian Nanotechnologies Laboratory), durante los días 16 y 17 de octubre de 2019 ha favorecido que las empresas biotecnológicas de Galicia y el Norte de Portugal en el sector biomédico o biofarmacéutico hayan conocido las cuestiones regulatorias clave para tener éxito en su andadura empresarial.

Durante 2 días, este encuentro ha permitido la presentación de dichas empresas ante posibles inversores que puedan financiar su actividad, y ha fomentado la relación de las mismas con el ecosistema escandinavo y báltico, representado por ScanBalt, con vistas a su internacionalización.

Este evento ha contado con la participación de importantes entidades de inversión tales como “Portugal Ventures”, “200 M”, o “Green Innovation”, en donde los proyectos empresariales participantes han tenido ocasión de conocer el ecosistema Biopharma y exponer sus ideas empresariales y establecer contactos con dichas entidades.

HEALTHCARE BUSINESS SUMMIT
 Life Science Start-ups From Inception to EU 1
 16-17 October 2019 | Braga, Portugal

Agenda

Day 1 – 16 October

08:00 – 09:00 Registration

09:00 – 10:00 Key aspects and implications for a successful scientific and clinical validation. Regulatory and QC standards to take into account.
 Moderator: Paulo Sousa, ICV3/AMNIO
 Regulatory – Natalia Sánchez, Pfizer
 QC standards – Francisco Hernandez, Sanofi
 QC testing – Margarita Hernandez, APARMS, LP
 Clinical Validation – Oscar Pascual, Sanofi

10:00 – 10:30 Visit to CHAMUSCA ACADÉMICO DANIEL (CHAMUSCA) – Hospital de Braga

Day 2 – 17th October

08:00 – 09:00 Registration

09:00 – 09:30 Opening Session
 Chairperson: Rui Simões Soares, FIMT

09:30 – 10:00 From idea-out – leading SME companies in the 20th century. What should be expected from lead to product
 Bruno Pacheco, MCTP @In4

10:00 – 10:30 Key elements for successful regulatory and clinical validation
 Christian Schneider, Techno-Sciences

Funded by:



10:40 – 11:00 Start-up success story
 Moderator: Rui Simões Soares, FIMT
 Beneficiaries: In Vivo Diagnostics
 Colimex, by Bruno Paulo Sousa
 Colimex, by José Luis
 IMBIO, by Susana Botelho

11:00 – 11:45 Coffee Break

11:45 – 12:00 Deeds rise to kick-off
 Moderator: António Sousa, Paterna
 Margarita Mendes Faria, SPARMS, LP
 Christian Schneider, Techno-Sciences
 Ismael Pinho, Sanofi

12:00 – 14:00 Lunch

14:00 – 14:30 Sustainable start-ups – region of innovation in life science: issues learned
 Teresa Pires, Sanofi

14:30 – 15:00 Lessons learned for biotech company: from manufacturing R&D to R&D
 Teresa Hoggart, AstraZeneca

15:00 – 16:00 Life stage case study
 Moderator: Teresa Pires, Sanofi
 Novo A, by Pólos Ágora
 Hugo Carr, by José Paulo Duarte
 Perilium, by João Paulo Duarte
 Sarsa Health, by Rita Coimbra

16:00 – 17:00 What should be expected from a life stage company
 Moderator: David Horta, P-30
 Steve Angier, Oryzon, 2024
 Steven Malton
 Investor Leader

17:00 Closing remarks
 João Neves, Secretary of State of Economy, on behalf of Pedro Sáez Irujo, Minister of the Cabinet of the Prime Minister and of Economy
 Fernando Collares and visit to IMBIO

Funded by:



Programa del evento “Healthcare Business Summit” celebrado en el INL en octubre de 2019



Imágenes del evento "Healthcare Business Summit" celebrado en el INL en octubre de 2019

Foro de Financiación 3 – EVENTO FINAL (FORO VIRTUAL)

Finalmente, se celebró un último foro organizado por la USC, que por circunstancias de la pandemia de la COVID-19 tuvo que ser realizado de manera online. Así, dadas las circunstancias, se optó por la celebración de un Foro Virtual, soportado por la herramienta **Zoom Meetings**, ya que el objeto de la jornada era fomentar el debate y el diálogo entre los participantes.

Zoom Meetings permitió la interacción, de modo que los asistentes al evento tenían la posibilidad de plantear preguntas tanto a través del chat, como directamente, abriendo su micrófono y cámara.

El evento se celebró el día **15 de diciembre de 2020**, en horario de 10:00h a 12:00h, y se estructuró en **tres bloques principales**:

El primer bloque, destinado a la **presentación de los principales resultados** alcanzados por el proyecto en materia de financiación a nivel transfronterizo, en la que se contó con la intervención de José Luís Villaverde, Director del Área de Valorización, Transferencia y Emprendimiento de la USC, así como la exposición realizada por Diego Suárez, también de la Área de Valorización, Transferencia y Emprendimiento de la USC, que detalló los resultados alcanzados por cada una de las acciones llevadas a cabo (**incluidas en el Anexo 2 de este documento**)

El segundo bloque, más técnico, bajo el título **“Oportunidades de financiación nacionales e internacionales”**, estuvo dedicado a las ponencias de los representantes de tres entidades financiadoras:

- Pau Gimeno, Vicepresidente Ejecutivo de la Richie Childhood Cancer Foundation
- María Diéguez, Jefa del Departamento de Servicios y Observatorio de Innovación de GAIN
- Inmaculada Rodríguez, Directora General de UNIRISCO Galicia

A continuación, María Seoane, CEO de BFlow, expuso su experiencia como empresa asesorada a través del proyecto CTBIO

Finalmente, en el tercer bloque, se abrió el **debate** a la participación de todos asistentes que plantearon y comentaron diferentes aspectos relacionados con los retos de acceso a la financiación a lo que se enfrentan las empresas biotech.



EVENTO FINAL FORO DE FINANCIACIÓN
15 DE DICIEMBRE Webinar abierto
[INSCRIBETE](#)

PROGRAMA

10:00 Bienvenida
 Presentación de los resultados alcanzados a través del proyecto CTB en materia de financiación
 USC

10:10 Debate y conclusiones sobre cuestiones de acceso a financiación
Oportunidades de financiación nacional e internacional
 Inmaculada Rodríguez | Directora General de INICIATIVA GALICIA
 Raúl Fernández Viqueo | Jefe de Sección de la Delegación de EEE en Galicia
 Pío García | Vicepresidente Ejecutivo de la Red Clúster/Capex Financiaci3n
 María Dolores | Jefe del Departamento de Seguimiento e Innovaci3n de Iniciativa Galia
Representantes del proyecto CTB
 María Somoza | Chief Executive Officer de Biotec
 Representante Galicia

12:00 Cierre
[INSCRIBETE](#)



Programa del Foro organizado de manera virtual por la USC el 15 de diciembre de 2020

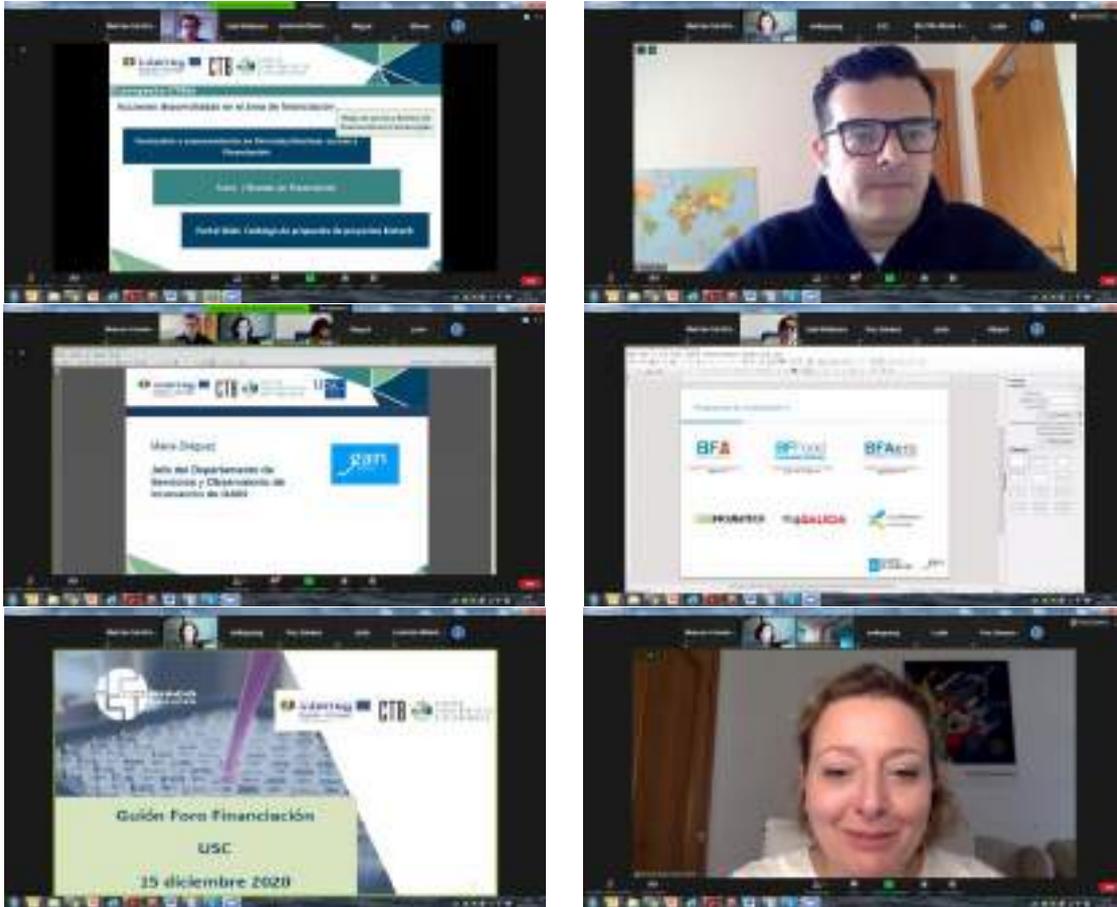
Este evento se ha dirigido a más de 50 empresas del entramado biotech de la Eurorregión y contó con la participación de **25 asistentes conectados simultáneamente** procedentes de diversas áreas del sector (empresas, centros de conocimiento, emprendedores, asociaciones tecnológicas y empresariales e inversores), contando especialmente con **la implicación activa de 5 empresas biotech de la Eurorregión** (i-Grape, Smart Vitamins, Biostatech, FIDIS de GENVIP y BFLOW).



Imagen del evento durante la Bienvenida



Imagen del evento durante la intervención de Luis Villaverde, Director del AVTE de la USC



Imágenes de las diferentes intervenciones en el Foro

Mencionar que este Foro final ha complementado el **proceso de acompañamiento** por parte de la USC a varias start-ups/ proyectos empresariales de la Eurorregión, facilitando el contacto con inversores a nivel internacional. En este sentido, durante la anualidad de 2020 se identificaron los intereses concretos de cada inversor en la búsqueda de proyectos (grado de madurez de proyecto, protección de la tecnología, nivel de inversión,...) para establecerles reuniones bilaterales con los proyectos y empresas con los que tuvieran especial afinidad.

3. PORTAL WEB DE CATÁLOGO DE PROPUESTAS DE PROYECTOS BIOTECH

Tal y como se ha mencionado al inicio del presente Informe, como complemento a las acciones de formación y asesoramiento en el acceso a financiación y a los foros / rondas de financiación conjunta transfronteriza, en el **primer semestre de 2019** se ha puesto en funcionamiento, bajo la coordinación del **Consortio de la Zona Franca de Vigo (CZFV)**, un portal en internet con un catálogo de propuestas de proyectos biotech en la Eurorregión Galicia – Norte de Portugal.



Página principal del Portal Web de Catálogo de propuestas de proyectos biotech

Este [Portal web de resultados de investigación biotecnológica](#) tiene como finalidad la **difusión de los resultados de investigación biotecnológica de entidades de investigación**, así como también de empresas **startups que tengan potencial para transferirse y llegar al mercado**. Cuenta además con un directorio de **inversores** interesados en invertir en determinados mercados resultados de investigación y tecnologías. Se trata en definitiva de un **punto de encuentro** entre **entidades de investigación y startups y entidades de inversión** de este territorio y otras especializadas en el ámbito biotecnológico.

Con esta herramienta se ha buscado dar apoyo a empresas y emprendedores del sector biotech en el acceso a fuentes de financiación para la puesta en marcha, consolidación o salto de escala de sus proyectos empresariales.

Todos los beneficiarios del proyecto han aportado inputs a este portal en la forma de entidades de investigación, startups y proyectos biotech y entidades de inversión, validando con dichas entidades la información solicitada. A su vez, los beneficiarios han difundido el portal a través de sus redes de contacto con el fin de continuar

dinamizando el portal e incrementar las oportunidades de encuentro entre el tejido investigador y empresarial biotech de la Eurorregión y fomentar así su competitividad.

Dicho esto, esta es la situación del Portal a fecha de presentación de este Informe:

- Número de agentes implicados: **100 agentes implicados**
 - 42 Proyectos biotech;
 - 29 start-ups;
 - 23 entidades de investigación;
 - 6 entidades de inversión

Proyectos Biotech



Catálogo de Proyectos Biotech



*Descripción de unos de los proyectos Biotech de la
Universidad de Santiago de Compostela
publicados en el Portal*

Startups Biotech



Catálogo de Startups Biotech



Descripción de Celtalga, una de las Startups Biotech publicadas en el Portal

Entidades de Investigación



Catálogo de Entidades de Investigación



Descripción del INL, una de las Entidades de Investigación Biotech publicadas en el Portal

Entidades de Inversión



Catálogo de Entidades de Inversión interesadas en invertir en determinados mercados, resultados de investigación y tecnologías Biotech



Descripción del XESGALICIA, una de las Entidades de Investigación Biotech publicadas en el Portal

Espacio de Colaboración



Espacio de colaboración, donde los agentes interesados pueden subir información de relevancia relativa a su entidad

A mayores, el Portal Web cuenta con un apartado de “Newsletters” donde han podido acceder a información relevante tanto del proyecto como de las tendencias actuales del sector biotech de la Euroregión Galicia-Norte de Portugal.

Por lo que respecto a los **resultados alcanzados** por el Portal, si bien es difícil cuantificar el impacto alcanzado por el Portal en términos de negocio por parte de los proyectos / pymes biotech, sí que nos podemos atrever a señalar que la visibilidad y el hecho de estar ubicados en un lugar común, fomenta la interacción y por tanto la posibilidad de establecer nuevas alianzas de colaboración entre los agentes implicados.

Por poner algún ejemplo, a fecha de presentación de esta Versión de este Informe (V1), este Portal ha posibilitado el establecimiento de una **nueva alianza de colaboración** entre el beneficiario **BIOGA** y la entidad de inversión **Invivo Ventures**, un fondo de capital riesgo especializado en proyectos “*early-stage*” del sector salud (biotecnología, dispositivos médicos y salud digital). Así, han mantenido un encuentro que ha derivado en la implicación de Invivo Ventures en una lonja de inversores organizada por BIOGA en el marco de una acción de acceso a la financiación en el evento “[VIII Bio Investor Day](#)”, organizado por BIOGA y la Axencia Galega de Innovación (GAIN) de la Xunta de Galicia.

Comentar finalmente que esta herramienta seguirá en funcionamiento más allá de la duración del proyecto, tal y como se ha expresado en el **Protocolo de Colaboración** que los diferentes beneficiarios del proyecto han de firmar tras el cierre del proyecto a 31 de diciembre de 2020.

CUMPLIMIENTO DE INDICADORES

Este es el grado de cumplimiento de indicadores alcanzado a fecha de presentación de esta Informe en cada una de las acciones de la Actividad 3 de “Acceso a Financiación”, en relación a los indicadores estimados en el Formulario de Candidatura:

Actividad 3			
Acceso a financiación para el inicio y salto de escala de proyectos biotech			
Indicadores de Resultado	Valor estimado	Valor alcanzado	% cumplimiento
<i>Emprendedores y empresas que son formadas sobre fórmulas de financiación de sus proyectos y líneas de negocio biotech</i>	64	66	>100%
<i>Foros / Rondas de Financiación Conjunta Transfronteriza</i>	3	3	100%
<i>Emprendedores y empresas participantes en los foros de financiación</i>	42	20*	48%
Portal en internet como catálogo de propuestas que buscan financiación así como de búsqueda de proyectos a financiar por inversores	100	>100	100%

Indicadores de Resultado de la Actividad 3

**Este indicador se corresponde con los emprendedores/empresas que han participado de manera más activa en los tres foros (intervención directa a través de pitches, elaboración de preguntas, etc.), si bien el número de emprendedores/empresas asistentes ha sido sustancialmente mayor, cumpliendo con el valor estimado previsto de 42.*

Por otra parte, destacar que la aportación de esta Actividad a los indicadores de productividad global del proyecto “**C001: Número de empresas que reciben ayudas**” ha sido considerable, por lo que se puede observar que el asesoramiento en el acceso a la financiación es uno de los aspectos más demandados por parte del tejido biotech de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal.

Así, de las 87 empresas/proyectos empresariales biotech apoyados de manera individualizada a lo largo del proyecto, un total de 28 han sido asesorados en materia de acceso a financiación, y ello sin sumar a todos aquellos emprendedores formados o

que han tenido acceso a información del proyecto (seminarios y jornadas de acceso a financiación, presencia en el Portal Web de resultados de I+D, etc.)

A continuación se exponen las empresas / proyectos empresariales que han recibido un asesoramiento personalizado en materia de acceso a financiación:

Actividad 3		
Acceso a financiación para el inicio y salto de escala de proyectos biotech		
Proyecto /Pyme biotech	Asesoramiento(s) recibido(s)	Beneficiario Responsable
<i>IMAGAMES</i>	<i>Asesoramiento en el análisis y búsqueda convocatorias de subvenciones públicas y presentación a Convocatorias</i>	<i>USC</i>
<i>DIMELAB</i>	<i>Asesoramiento y búsqueda convocatorias de subvenciones públicas para empresas de reciente constitución</i>	<i>USC</i>
<i>CRC TOXLAB</i>	<i>Asesoramiento y búsqueda de ayudas públicas, inversores, empresas, Business Angels, etc.</i>	<i>USC</i>
<i>BIORECOVERY</i>	<i>Asesoramiento en acceso a subvenciones públicas</i>	<i>USC</i>
<i>Proteínas MUNS</i>	<i>Gestión del contacto - interacción con inversores</i>	<i>USC</i>
<i>BFLOW</i>	<i>Gestión del contacto - interacción con inversores</i>	<i>USC</i>
<i>Software for Science Developments</i>	<i>Gestión del contacto - interacción con inversores</i>	<i>USC</i>
<i>GENOME4CARE</i>	<i>Gestión del contacto - interacción con inversores</i>	<i>USC</i>
<i>Detection and Radiation Technologies</i>	<i>Gestión del contacto - interacción con inversores</i>	<i>USC</i>
<i>Método de producción de láminas de grafeno</i>	<i>Gestión del contacto - interacción con inversores</i>	<i>USC</i>
<i>INDROPS</i>	<i>Instrumentos financieros</i>	<i>BIOGA</i>
<i>BIOFEET</i>	<i>Fundraising, Pitch Preparation y Participación en Foro de Inversión "Sciencepreneurs"</i>	<i>INL</i>
<i>Food´N Assay (INL Project)</i>	<i>Fundraising</i>	<i>INL</i>
<i>NEST (INL Project)</i>	<i>Fundraising, Pitch Preparation</i>	<i>INL</i>
<i>See the bind (UDC Project)</i>	<i>Fundraising, Pitch Preparation y Participación en Foro de Inversión "Sciencepreneurs"</i>	<i>INL</i>
<i>SPIM (Uminho Project)</i>	<i>Fundraising, Pitch Preparation y Participación en Foro de Inversión "Sciencepreneurs"</i>	<i>INL</i>

<i>RubyNanoMed</i>	<i>Pitch Preparation</i>	<i>INL</i>
<i>Mag2Clean</i>	<i>Pitch Preparation y Participación en Foro de Inversión "Sciencepreneurs"</i>	<i>INL</i>
<i>Mag4Biomed</i>	<i>Pitch Preparation y Participación en Foro de Inversión "Sciencepreneurs"</i>	<i>INL</i>
<i>GripWise</i>	<i>Pitch Preparation y Participación en Foro de Inversión "Sciencepreneurs"</i>	<i>INL</i>
<i>Chemitek</i>	<i>Participación en Foro de Inversión "Sciencepreneurs"</i>	<i>INL</i>
<i>ArboreAll</i>	<i>Pitch Preparation y Participación en Foro de Inversión "Sciencepreneurs"</i>	<i>INL</i>
<i>Smart Separations</i>	<i>Asistencia a Foro de Inversión "Sciencepreneurs"</i>	<i>INL</i>
<i>SciAlgae</i>	<i>Fórmulas de financiación</i>	<i>UMINHO</i>
<i>EyeOnDrug</i>	<i>Estudio de mercado y acceso a la financiación</i>	<i>UMINHO</i>
<i>Satisfibre</i>	<i>Apoyo a la inversión</i>	<i>UMINHO</i>
<i>OFRTech</i>	<i>Apoyo a la inversión</i>	<i>UMINHO</i>
<i>Toruslapora</i>	<i>Apoyo a la financiación para la comercialización</i>	<i>UMINHO</i>

Asesoramientos individualizados en el marco de la Actividad 3

PRINCIPALES CONCLUSIONES ALCANZADAS

A continuación se resaltan los principales aspectos, a modo de conclusiones, que la realización de las diferentes acciones de la Actividad 3 de “Acceso a financiación para un el inicio y el salto de escala de proyectos biotech” han arrojado a lo largo del proyecto.

Un servicio demandado

- El acceso a la financiación es uno de los aspectos más demandados por parte de los proyectos/pymes biotech, necesarios tanto para su crecimiento como para su consolidación como empresa.

Desconocimiento financiero

- Muchos de los proyectos asesorados carecían de los conocimientos financieros necesarios, lo que lastraba su crecimiento a diversos niveles.
- Se ha apreciado un gran desconocimiento en oportunidades de financiación no tradicionales, tales como las posibilidades a nivel europeo.

Presencia en los foros / rondas de financiación limitada

- Muchos de los proyectos empresariales asesorados en materia de financiación no han participado en los Foros, por las siguientes razones:
 - En el proceso de asesoramiento técnico se han encontrado productos similares en el mercado, lo cual ha llevado a los emprendedores a abandonar la idea empresarial.
 - Algunas de las ideas estaban en una fase muy inicial (*early-stage*), con la correspondiente falta de consistencia a nivel estratégico como para optar a financiación.

Preparación del “pitch”, aspecto clave

- Los asesoramientos relativos a la preparación del “pitch” a inversores ha sido un elemento clave que ha llevado a los proyectos / pymes biotech a adquirir habilidades comunicativas y hacer el mensaje más atractivo a los inversores, a la vez que ha sido de utilidad para que las propias empresas hayan adquirido un mayor conocimiento de sí mismas.
- Los pitch deben tener un propósito global. Es importante considerar que el mercado es el planeta, la visión global, pensando en grande. Es importante por lo tanto que a la hora de tratar de captar financiación en entornos de

conocimiento e inversión, lo primero que intentan observar es la misión, visión, valores, propósito... Sea cual sea la región, origen, hay que trasladar la visión global y mostrar claramente la ambición para generar impacto.

Especialización y experiencia en primera persona de los tutores / asesores

- Los emprendedores participantes de las acciones formativas o asesoramientos individualizados han valorado especialmente contar con un elenco de tutores / asesores con dilatada experiencia en determinados programas.
- Las experiencias en primera persona de emprendedores de proyectos biotech que han conseguido acceder a un determinado tipo de financiación ha sido también muy valorada, aportando un punto de vista práctico y real en el que los emprendedores se han podido ver reflejados, ejerciendo en ese caso como elemento motivador.

Asesoramiento individualizado y carácter práctico

- El tratamiento individualizado y espaciado en el tiempo ha posibilitado la adaptación de los asesoramientos al contexto y necesidades de los proyectos/pymes biotech, permitiendo también que éstos hayan ido madurando sus competencias en materia de financiación.
- Las partes prácticas de las sesiones han sido especialmente valoradas, pues han permitido experimentar a los emprendedores en primera persona determinadas tareas, lo cual ha contribuido a su empoderamiento / autonomía en la temática.
- La labor previa a la realización de los foros ha permitido que los participantes se hayan esforzado y reforzado sus conocimientos y competencias sobre cómo presentarse adecuadamente a un foro/ronda de financiación.

Importancia del perfil profesional al frente de los proyectos / empresas

- Los proyectos / empresas deben tener al frente un perfil profesional, desarrollando perfil de CEO, y tenga la suficiente agilidad para interactuar con mercados exigentes.

Maduración, aspecto clave

- Para optar a financiación es muy importante estar preparado y saber cómo competir dentro de los diferentes ecosistemas de financiación, ecosistemas que no solo pivotan su plan de inversión alrededor de la ciencia. En ocasiones es importante pasar por un proceso de prueba y error a la hora de captar financiación que haga a los proyectos/empresas madurar.

Diversidad de enfoques

- Se ha tratado de dar cobertura a mecanismos de financiación desconocidos e innovadores, más allá de los tradicionales, así como la aportación de contactos de relevancia, lo cual está en consonancia con el contexto actual donde existen una innumerable cantidad de actores a nivel internacional.

Punto de vista del inversor, elemento diferenciador

- La presencia en los foros / rondas de financiación de agentes / inversores reales ha propiciado que los emprendedores participantes hayan podido adquirir un conocimiento de primera mano de los requisitos demandados por las entidades de inversión.

Importancia de aspectos sociales y sostenibles

- Se está observando una tendencia creciente en la inversión socialmente responsable. La reputación repercute en la rentabilidad de la inversión y la tendencia a engarzar inversiones de otro tipo de inversores con el propósito y cumplimiento social, sin obviar otras características como la rentabilidad económica.

Cambio de paradigma – COVID-19

- La COVID-19 está sacudiendo estructuras. En este sentido, grandes inversores que se movían en mercados muy maduros como el inmobiliario, se están orientando ahora al mercado Life-sciences. Se observa una mayor cantidad de capital para invertir en salud y especialmente en biotech.
- Por otra parte, la COVID-19 también está por otra parte paralizando proyectos que estaban listos para lanzarse, pero que esta situación de incerteza ha hecho optar a los inversores por posturas más conservadoras.

Carácter transfronterizo y de sinergia

- El carácter transfronterizo de los eventos (jornada y foros) ha permitido a los emprendedores conocer un buen elenco de proyectos/pymes biotech y oportunidades de ambos lados de la frontera, lo cual ha conllevado que hayan podido establecer contactos de interés con otras entidades, ya no sólo a nivel de inversión sino también a la hora de establecer alianzas colaborativas a

niveles técnicos y comerciales, un aspecto más relevante si cabe en un sector con una clara vocación y orientación internacional.

ANEXOS

ANEXO 1: MAPA DE FUENTES DE FINANCIACIÓN (RESUMEN)

ANEXO 2: RESUMEN ACTIVIDAD DE ACCESO A FINANCIACIÓN

	FASE DE CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN	FASE DE CRECIMIENTO E INNOVACIÓN	FASE DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL
SUBVENCIONES	CDTI – NEOTEC IGAPE – Galicia Emprende IGAPE – Galicia Rural Emprende GAIN – Pricipia GAIN – Talento Senior	GAIN – Innova PEME GAIN – Fábrica inteligente IGAPE – Ayudas a los proyectos de inversión empresarial IGAPE – Ayudas a la digitalización de la industria 4.0 IGAPE – Incentivos económicos regionales	ICEX – ICEX Next ICEX – Ferias y actividades promocionales CÁMARAS – XPANDE CÁMARAS – XPANDE Digital CÁMARAS – Plan FOEXGA CÁMARAS – Programa internacional de promoción (PIP) IGAPE – Galicia Exporta Empresas IGAPE – Galicia Exporta OOI IGAPE – Gestores de internacionalización
PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS	ENISA – Línea ENISA Jóvenes Emprendedores ENISA – Línea ENISA Emprendedores IGAPE – IFI Emprende	Instrumento PYME (SME Instrument) – próximamente EIC Accelerator MINCOTUR – Préstamos de reindustrialización y fortalecimiento de la competitividad industrial MINCOTUR – Programa de apoyo a proyectos de I+D+i en la industria conectada 4.0 BEI – Préstamo directo grandes proyectos ENISA – Línea ENISA crecimiento CDTI – Proyectos de I+D CDTI – Línea Innovación IGAPE – IFI Industria IGAPE – IFI Innova	CDTI – Innovación global ICO – Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI) ICO – Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) ICO – Línea ICO Exportadores ICO – Línea ICO Internacional ICO – Línea ICO Canal Internacional CESCE – Fondo de apoyo a empresas ENISA – Línea ENISA Crecimiento
PRÉSTAMOS ARTICIPATIVOS	Xesgalicia – Fondo Galicia Iniciativas Emprendedoras FICC Xesgalicia – Fondo Galicia Innova Tech FICC Xesgalicia – Fondo Galicia Compite FICC	XESGALICIA – SODIGA XESGALICIA – Fondo Galicia Compite FICC XESGALICIA – Fondo Adiante 2000	CODIFES - Pyme Invierte ICO - Fond-ICOpyme CODIFDES - Fonpyme COFIDES - Crece + Internacional
CAPITAL RIESGO	CDTI - Invierte	CDTI - Invierte VIGOACTIVO	
ACELERADORAS	CZV - Via Galicia CZV - Business Factory Food Start UP - Tech Visa Start UP - Voucher Portugal		CZV - Via Exterior
PROYECTOS DE COOPERACIÓN	PROGRAMA INTERREG V-A España-Portugal (POCTEP) PROGRAMA INTERREG V SUDOE PROGRAMA INTERREG Espacio Atlántico HORIZONTE 2020 COSME CTBIO	PROGRAMA INTERREG V-A España-Portugal (POCTEP) PROGRAMA INTERREG V SUDOE PROGRAMA INTERREG Espacio Atlántico HORIZONTE 2020 COSME ERASMUS+ Fast Track To Innovation (FTI) SI INOVAÇÃO SI INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMIETO TECNOLÓGICO (IDT)	PROGRAMA INTERREG V-A España-Portugal (POCTEP) PROGRAMA INTERREG V SUDOE PROGRAMA INTERREG Espacio Atlántico UE Gateway
LÍNEA DE CRÉDITO			SI QUALIFICAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO Créditos ao Importador para Apoio à Exportação Portuguesa / CGD Línea de crédito PME Crecimiento Línea de Crédito Investe QREN
INCUBADORA	BIOINCUBATECH Vale Incubação		

CTB – CLUSTER TRANSFRONTERIZO DE BIOTECNOLOGÍA

Consolidación, crecimiento y competitividad del sector biotecnológico transfronterizo



PROGRAMA ACCESO A FINANCIACIÓN PARA EL INICIO Y EL SALTO DE ESCALA DE PROYECTOS BIOTECH

RESUMEN

El proyecto CTBio

Eje 1
Mejora competitiva y
modernización
empresarial del sector

Eje 2
Aceleración del
talento individual y
grupal

Eje 3
Acceso a financiación
para un salto de escala

Eje 4
Acceso a mercados
exteriores



El proyecto CTBio

Acciones desarrolladas en el área de financiación

Mapa de acceso a fuentes de financiación en la Euroregión

Formación y asesoramiento en fórmulas/técnicas acceso a financiación

Foros / Rondas de Financiación

Portal Web: Catálogo de propuesta de proyectos biotech

El proyecto CTBio

Acciones desarrolladas en el área de financiación

Formación y asesoramiento en fórmulas/técnicas acceso a financiación

Jornadas formativas

- “Oportunidades de financiación empresarial del CDTI en el sector Bio”;
- Programas de capital alternativos;
- Presentación de Mapa de Instrumentos financieros para pymes biotech;
- Convocatorias europeas a las que las spin-off pueden presentarse para obtener financiación.
- Posicionamiento para participar en proyectos europeos.
- Exposición de casos de éxito
- Tutorías grupales...

Asesoramientos individualizados

- Asesoramiento para la captación de financiación a través de inversores, “Business Angels” u otras empresas interesadas;
- Asesoramiento para solventar los problemas de tesorería;
- Asesoramiento en la búsqueda de ayudas / subvenciones públicas, así como de presentación a las mismas;
- Asesoramiento en la presentación a convocatorias públicas de aceleración de proyectos empresariales que implican financiación;
- Asesoramiento en elaboración de “pitch” para inversores...

El proyecto CTBio

Acciones desarrolladas en el área de financiación

Mapa de acceso a fuentes de financiación en la Eurorregión



Oportunidades de financiación en cada una de las 3 fases:

- FASE DE CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN
- FASE DE CRECIMIENTO E INNOVACIÓN
- FASE DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL

http://ct-bio.org/wp-content/uploads/2020/02/Mapa_Resumen-instrumentos-financieros-Biotech.pdf

El proyecto CTBio

Acciones desarrolladas en el área de financiación

Foros / Rondas de Financiación

“Sciencepreneurs”

INL (Septiembre 2019)



“Healthcare Business Summit”

INL (Octubre 2019)



EVENTO FINAL
“Foro Virtual”
USC (Diciembre 2020)



El proyecto CTBio

Acciones desarrolladas en el área de financiación

Portal Web: Catálogo de propuesta de proyectos biotech



> 100 agentes implicados:

Proyectos biotech, start-ups, entidades de investigación, entidades de inversión

El proyecto CTBio

Resultados alcanzados en el área de financiación

Formación y asesoramiento en fórmulas/técnicas acceso a financiación

66 empresas / emprendedores

Formados / asesorados en fórmulas / técnicas de acceso a financiación

Foros / Rondas de Financiación

20 Proyectos empresariales

Participantes en los foros de financiación

Portal Web: Catálogo de propuesta de proyectos biotech

> 100 agentes implicados:

Proyectos biotech, start-ups, entidades de investigación, entidades de inversión

CTB



CLUSTER TRANSFRONTERIZO BIOTECNOLÓGICO



Interreg España - Portugal



UNIÃO EUROPEA
UNIÃO EUROPEIA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

