

**Entrevista Oscar Alegre – Socio de DWF-RCD (Rousaud Costas Duran) en el Área de Innovación y emprendimiento, especializado en el Sector de las Ciencias y la Tecnología**

## **Oscar Alegre: “Es importante que se fortalezca el diálogo entre los que promueven la ciencia y los que la financian”**

**Oscar Alegre es licenciado en derecho, Máster en derecho por el ISDE law & Business School. Ha trabajado durante más de cuatro años en el despacho de abogados Roca Junyent y durante los últimos 16 años para el despacho DWF-RCD. Oscar Alegre ha sido reconocido por los directorios jurídicos internacionales más prestigiosos, como Chambers and Partners, Legal 500, Leaders League y Best Lawyers en las prácticas de Intellectual Property, Life Sciences, Público Law, Venture Capital y TMT. En la edición 2020 de Best Lawyers, Oscar fue reconocido como Lawyer of the Year en la práctica Technology Law. Asimismo, ha sido destacado como uno de los asesores legales más activos en el mercado de M&A y Private Equity (TTR/Expansión).**

*Barcelona, febrero de 2022*

**¿En qué momento en RCD el apoyo a start-ups y spin-offs cobra relevancia respecto a las actividades en las que había estado tradicionalmente más involucrada como M&A de Big Pharmas?**

La firma nació en 2003 con un fuerte espíritu emprendedor y con mucha sensibilidad hacia los proyectos de innovación y emprendimiento. De hecho, fuimos el primer despacho en España que contó con un área especializada en la economía del conocimiento, y empezamos a colaborar con todos los agentes del ecosistema, desde los centros de investigación, universidades y fundaciones biomédicas, hasta los inversores que invertían en este tipo de proyectos.

Esto nos ha dado mucha información que nos ha servido para poder acompañar a las biotechs en todo su proceso vital desde antes incluso de su creación. Les ayudamos en el proceso de transferencia de tecnología desde las instituciones, en la negociación con inversores, y en su relación con la big pharma, muchas veces estableciendo acuerdos de codesarrollo, acuerdos de licencia sobre los productos de la biotech o la venta de la misma.

El hecho de haber trabajado con todos los agentes del ecosistema, y haber acompañado a muchas empresas a realizar todo el camino nos ayuda mucho a facilitar los acuerdos entre ellas, y es parte de nuestro rol natural ayudar a que estos procesos se hagan de forma ágil y constructiva generando valor a nuestros clientes y a las entidades con las que colaboramos.

**¿Suele ser complejo cerrar contratos de licencia entre instituciones y futuras spin-offs? ¿existe mucho desconocimiento tanto por parte de emprendedores como por parte de las instituciones de las que proceden en cuales son los márgenes lógicos de negociación?**

Tradicionalmente ha sido complejo puesto que no siempre los marcos normativos han sido claros y siendo un sector en crecimiento, no siempre había la experiencia y conocimiento adecuado para negociar con tranquilidad estos contratos. En muchos casos estamos hablando de procesos de transferencia de activos públicos, que deben ser tratados con rigor y arreglo a la normativa vigente. Por ello, ha habido siempre un alto nivel de proteccionismo del interés público y no siempre ha sido fácil conjugarlo con el interés del proyecto. No obstante, desde hace ya algún tiempo, todos los agentes involucrados en este tipo de procesos han incrementado su conocimiento en la materia lo que les permite decidir con mayor tranquilidad y seguridad, y buscar o aceptar propuestas que ayuden al éxito del proceso.

Por parte de los emprendedores, cada vez tienen mas comparables y experiencias de otros emprendedores que les permite entender las propuestas de contratos que reciben. En todo caso, es esencial que estén bien asesorados para entender que están firmando y qué impacto tendrá sobre la compañía

**¿Los acuerdos de colaboración de I+D que se suelen suscribir entre diferentes instituciones (públicas-públicas o públicas-privadas) suelen tener el rigor legal necesario para evitar problemas?.**

En esta materia, como en otras, se ha mejorado sustancialmente con el tiempo a partir de la experiencia adquirida, lo que ha permitido adecuar estos acuerdos a los estándares internacionales y a la regulación aplicable. Actualmente, estas instituciones cuentan con amplia experiencia en acuerdos con empresas y entidades nacionales e internacionales para el desarrollo de proyectos de investigación e innovación de todo tipo, y por lo general con resultados muy favorables que hacen que nuestras universidades y centros sean muy valorados por los operadores del sector.

**¿Cuáles son los cambios más importantes que presenta la nueva Ley de Start-ups?**

El anteproyecto de Ley de start-ups supone un punto de partida para dotar al ecosistema de emprendimiento de un marco legal competitivo, y ha sido tan aplaudido por reconocer la relevancia de este ecosistema en la economía como criticada por la falta de ambición de la misma, por un lado, porque queda corta respecto a las demandas de buena parte de los actores

que integran la economía del conocimiento, y por otro, porque el despliegue de la ley está sujeto a desarrollos futuros, lo que supone retrasar la solución de cuestiones que urgen ahora.

En la parte positiva de la balanza podemos contar con un mucho mejor régimen fiscal que permite que los planes de incentivos sean competitivos y no se graven a los beneficiarios hasta que efectivamente perciban una ganancia (no obstante con mecanismos quizás excesivamente complejos), o la simplificación de procesos para favorecer la inversión (eliminación de la necesidad de obtener NIE a los inversores extranjeros). También establece una extensión del régimen especial de impatriados de 5 a 10 años y la posibilidad de que se aplique a otros miembros de la unidad familiar.

En el otro lado de la balanza, hay una sensación generalizada de oportunidad perdida para ser más agresivo y contundente para favorecer este ecosistema emprendedor. Ciertos aspectos como reducciones al Impuesto de Sociedades con unas restricciones temporales tales que poquísimas start-ups se puedan beneficiar del mismo, la no regulación del exit tax o los formalismos para acreditarse como empresas emergentes, son elementos que han sido criticados por la mayoría del ecosistema.

### **¿Y respecto a la nueva Ley de la Ciencia?**

Igual que lo era la Ley de start-ups, la reforma de la Ley de la ciencia es también una necesidad de primer orden. Contamos con una competencia y calidad excelentes del trabajo de los científicos, comparables con las de otros países con más recursos, pero seguimos teniendo limitaciones. También disponemos de buenas oficinas de transferencia de los resultados de los centros públicos de investigación, así como iniciativas innovadoras que deberían facilitar la llegada al mercado de esa investigación. La Ley de la Ciencia fue un paso necesario e imprescindible para promover la transferencia y el emprendimiento en el entorno público de investigación, lastrado hasta entonces por una legislación claramente desfasada, y la reforma hace un esfuerzo para integrar en una única ley una regulación que está actualmente dispersa, pero aún caben mejoras.

Así, en materia de transferencia tecnológica, existen aún elementos que dificultan los procesos y privan a los centros y profesionales que se dedican a ello de libertad para poder ejecutar mejores procesos de transferencia. Entiendo positivos los cambios que se plantean respecto a los mecanismos de movilidad del personal investigador y la regulación del procedimiento de transferencia por parte de universidades y centros de investigación, pero creo que pueden mejorarse aún más para eliminar algunos requisitos formales y adaptar plenamente esta regulación a la realidad y necesidades de los emprendedores.

Es importante que se fortalezca el diálogo entre los que promueven la ciencia y los que la financian (fondos de inversión, instituciones públicas y otros inversores) para facilitar mecanismos de transferencia a la vez que se protege el interés público.

**Cuando se negocian rondas de inversión, ¿existen diferencias culturales en cuanto a los modelos de inversión en función de la procedencia de los Venture Capitals (sede en España o en otros países europeos, americanos, etc)?**

Hoy en día existen estándares internacionales que son fácilmente reconocibles y aceptados por todos, que facilita mucho el cierre de transacciones independientemente de la procedencia del inversor sobretodo en casos de inversores europeos o norteamericanos. Evidentemente existen diferencias porque el sector del Venture capital ha evolucionado diferentemente en cada país atendiendo a su realidad local. Los modelos de contratos de inversión en Estados Unidos incluyen documentos específicos para regular los derechos de los inversores en el marco de una salida a bolsa. Esto en España es mucho menos habitual pese a que el origen de los contratos estándares de inversión en España es claramente anglosajón y hemos importado sus prácticas habituales. Términos como “preferred shares”, “Liquidation preference” o “reps and warrants” se han convertido en elementos completamente estándares en España y diría que en la mayoría de Europa. Pero siempre hay elementos característicos asociados a la procedencia de la inversión. Por ejemplo en los países escandinavos es habitual que los propios inversores establezcan diferencias entre tipos de acciones o derechos de liquidación preferente para inversores a expensas de los fundadores.

FUENTE:

<https://genesis-biomed.com/es/entrevista-oscar-alegre-socio-de-dwf-rcd>