



INFORME
DE FERIA

2024



MedCity INVEST

Chicago

21-22 de mayo de 2024

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Chicago

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME
DE FERIA

28 de julio de 2024
Chicago

Este informe ha sido realizado por
Rafael Crespo Molina

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Chicago

<http://estadosunidos.oficinascomerciales.es/>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224240140



Índice

1. Perfil de la conferencia	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción de la conferencia	5
2.1. Actividades de la conferencia	5
2.2. Datos estadísticos de participación	7
3. Actividades de promoción	8
3.1. Actividades paralelas de la feria	8
3.2. ICEX – Invest in Spain	8
4. Tendencias y novedades presentadas	9
5. Valoración	12
6. Anexos	13
6.1. Direcciones de interés	13
6.2. Imágenes del evento	13

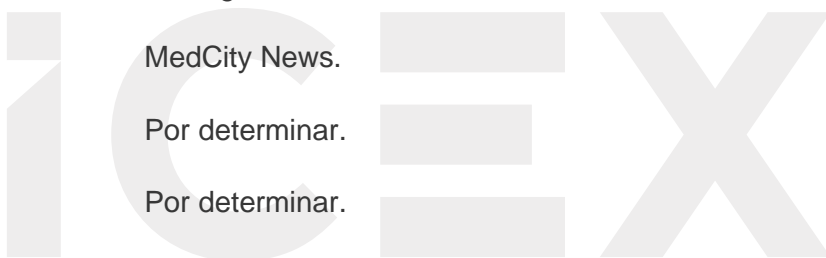




1. Perfil de la conferencia

1.1. Ficha técnica

Nombre del evento	MedCity INVEST 2024.
Fecha de celebración	21-22 de mayo de 2024.
Lugar de celebración	The Ritz Carlton Hotel 160 East Pearson Chicago, IL 60611.
Organizador	MedCity News.
Fecha de la próxima edición	Por determinar.
Lugar de la próxima edición	Por determinar.
Frecuencia	Anual, más de 10 ediciones.
Horario	11 am a 7 pm (primer día) 8 am a 7 pm (segundo día)
Precio de registro	795 USD
Sectores representados	Empresas emergentes de biotecnología, salud y tecnología médica. Inversores y banca comercial. Agencias gubernamentales.





2. Descripción de la conferencia

2.1. Actividades de la conferencia

La conferencia MedCity INVEST es un evento regional para inversores y empresas del sector biotecnológico, con asistentes principalmente del área de Chicago, el medio oeste americano y Canadá. El grueso de la conferencia consiste en *pitch competitions* organizadas por temática, ponencias de expertos, y paneles sobre el sector. El formato no incluye puestos fijos para expositores ni tampoco plataforma para agendar reuniones.

En esta edición, se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- Sesión sobre financiación y apoyo del NIH (Instituto Nacional de Salud) para pequeñas empresas, a cargo de Chris Sasiela, directora de servicios de apoyo a los innovadores. De este organismo.
- *Pitch competitions* de las siguientes cuatro áreas temáticas (el ganador de cada una se destaca subrayado):
 - Biofarma/oncología:
 - Amplified Sciences (diagnósticos *in vitro* para cáncer pancreático).
 - Enzyme by Design (ingeniería de enzimas para tratamiento oncológico).
 - MiRecule (ARN conjugado para cáncer y distrofia muscular).
 - MTI (medicamentos para pacientes con cánceres refractarios sin cura).
 - OncoSwab (detección temprana de biomarcadores de cáncer de pulmón).
 - Talus Bio (moduladores de factores de transcripción «indrogables»).
 - Dispositivos y diagnóstico para cardiología:
 - BioMEMS (plataforma de diagnósticos *in vitro* basada en cartuchos).
 - CoraVie (dispositivo implantado para presión arterial en tiempo real).
 - GPx (seguimiento remoto de biomarcadores para enfermedad crónica).
 - JB HealthTech (seguimiento de presión no invasivo para neonatos).
 - PolyNova Cardiovascular (válvulas cardíacas de polímeros sintéticos).
 - Shape Sensing Company (guía en 3D para reducir radiación quirúrgica).

- Tecnología para eficiencia operativa en sanidad:
 - DNAsafe (privacidad y encriptado de datos sanitarios).
 - Healcisio (IA generativa para diagnóstico y estratificación de pacientes).
 - Kemtai (aplicación de seguimiento de movimientos para rehabilitación).
 - Samaritan (mejora del acceso a salud de personas sin hogar).
 - Somnea (tecnología para la mejora de la apnea durante el sueño).
 - Syntax (optimización de contratos sanitarios orientados a resultados).
- Salud femenina:
 - GoNo (escaneo y recomendación de alimentos según sus ingredientes).
 - Coologics (dispositivo de frío para tratamiento de infección vaginal).
 - Estrigenix (desarrollo de medicamentos para sofocos en la menopausia).
 - Mother's Milk is Best (dispositivo para leche materna para prematuros).
 - NOMA AI (IA para predicción de riesgo de hemorragias posparto).
 - Marma Health (aplicación para nutrición durante embarazo y maternidad).
- Panel sobre las tendencias de inversión en salud, con la participación de tres fondos de capital riesgo estadounidenses (Illinois Ventures, Distributed Ventures, Mosaic General Partnership) y un representante de la Bolsa de valores de Toronto.
- Panel sobre la «atención sanitaria orientada a resultados» (*value-based health care*) enfocado en los seguros privados ofrecidos por empleadores.
- Panel sobre la toma y gestión de riesgos en el sector sanitario, con la participación de GE Healthcare, Upward Health (servicios sanitarios a domicilio) y WakeMed (empresa hospitalaria en Carolina del Norte).
- Panel sobre los nuevos fármacos GLP-1 y su impacto en el sector, con la participación de la consultora L.E.K. Consulting y dos empresas enfocadas en enfermedades metabólicas y gestión del peso, Found y Knownwell.
- Diálogo sobre ciberseguridad e infraestructura de datos, a cargo de Arundhati Parmar (MedCity News) y Nitin Natarajan (Cybersecurity and Infrastructure Security Agency).
- Panel sobre medicina de precisión, con la participación de Mirador Therapeutics (enfermedades inmunológicas), Precision Biosciences (edición génica) y OncoHost (terapia para el cáncer).
- Panel sobre el sector de la salud femenina, con la participación de Partum Health (servicios para la gestación y maternidad), mHub Chicago (aceleradora de empresas tecnológicas) y Visana Health (ginecología y salud de la mujer).



2.2. Datos estadísticos de participación

Al evento acudieron unas 180 empresas e instituciones, con un total de 230 asistentes. Entre ellos, aproximadamente un 25 % eran inversores ángel y fondos de capital riesgo.

Al evento acudieron representantes de universidades (Chicago Booth School of Business, Case Western Reserve University, Loyola University Chicago, Northwestern University), grandes consultoras (L.E.K. Consulting, Deloitte) y bancos (HSBC, JP Morgan, Silicon Valley Bank). No obstante, la mayor parte de los participantes fueron empresas emergentes de biotecnología o salud.

En esta edición, no hubo participación de ninguna empresa española.

icex



3. Actividades de promoción

3.1. Actividades paralelas de la feria

En el evento se presentaron numerosas sesiones de *networking*, donde los asistentes tenían la oportunidad de conocer a otros participantes e intercambiar ideas. Estos contactos tuvieron lugar durante las pausas para café y comida, así como en la recepción y cierre del evento.

3.2. ICEX – Invest in Spain

Durante el evento, se mantuvieron conversaciones informales con otros asistentes, entre ellos, del banco JP Morgan, los proveedores de servicios JTC y Justworks, la Universidad de Arizona y varias pequeñas empresas.

Por parte de la representación de la Ofecome, se destacaron las oportunidades en España en materia de ensayos clínicos, los clústeres de investigación, el ecosistema de *startups* y el ventajoso equilibrio de capital humano y costes relativamente bajos. Como resultado de estas conversaciones, se constata que la mayoría de las empresas biotecnológicas presentes estaban en fases muy tempranas tanto de inversión como de desarrollo tecnológico, por lo que la posibilidad de inversión en España o de colaboración con instituciones del país es remota. Asimismo, los fondos eran de tamaño pequeño/medio y enfocados a Norteamérica; puede por tanto resultar de interés su contacto para empresas españolas que se implanten en EE. UU. en busca de inversión.

4. Tendencias y novedades presentadas

En las ponencias y paneles, se destacaron algunas tendencias del sector. Algunas de las más relevantes fueron las siguientes:

- Financiación de los NIH:
 - Dos programas de financiación para pequeñas empresas¹: *Small Business Innovation Research* (SBIR) y *Small Business Technology Transfer* (STTR).
 - El SBIR está enfocado en apoyar a empresas independientes, mientras que el STTR financia la colaboración entre empresas e instituciones de investigación sin ánimo de lucro —como universidades, institutos de investigación u hospitales—.
 - Para ser elegibles, es imprescindible que las empresas tengan sede en Estados Unidos y que al menos el 50 % de su accionariado sean ciudadanos o fondos estadounidenses.
 - Los fondos NIH deben destinarse a actividades de I+D, generalmente dentro del país, y en ningún caso pueden usarse para financiar la obtención de patentes.
 - La financiación no es dilusiva, ya que no implica la cesión de acciones a cambio del capital inyectado. Esto la hace muy atractiva para las empresas y sus inversores (existentes o potenciales).
- Tendencias de inversión:
 - En 2023, hubo una menor inversión de capital privado en el sector, bajada que fue más acusada para el capital riesgo que para las inversiones corporativas.
 - Las salidas a bolsa se están moderando, después de la efervescencia propiciada por la pandemia del COVID-19 en 2020-2021.
 - En 2024, la tendencia es parecida al año anterior; continúa la dificultad en el acceso a capital privado, que sigue mostrándose conservador en su valoración del riesgo y prefiere empresas/productos en fases más tardías de desarrollo.
- Atención sanitaria orientada a resultados (*value-based health care*):
 - Este enfoque (también conocido como atención médica basada en el valor o por su acrónimo en inglés, VBHC) tiene como objetivo la mejora de los resultados de salud de los pacientes relativos al costo de estos.
 - Los empleadores privados muestran cada vez más interés en el VBHC a la hora de estructurar su plan de seguro médico privado. Esto se debe al potencial para conseguir mejores resultados de salud para los empleados, una mayor satisfacción e incluso una racionalización de costes sanitarios.

¹ En Estados Unidos, generalmente se consideran pequeñas empresas aquellas que tengan hasta 500 empleados.

- Salud digital:
 - Aunque la atención puramente digital presenta limitaciones, el modelo híbrido digital-presencial tiene potencial en cuanto a moderación de coste y mejora en el triaje.
 - Para la telemedicina, uno de los principales obstáculos es el sistema de licencias, dependientes de cada estado y muy variables en cuanto a requisitos y alcance.
- Nuevos medicamentos para enfermedades metabólicas:
 - Los agonistas del GLP-1 (Ozempic, Wegovy) muestran un gran cambio de paradigma en el tratamiento de la diabetes y la obesidad.
 - Aunque estos nuevos productos suponen un gran avance, sigue habiendo espacio para la innovación, especialmente en combinaciones con otros tratamientos y en el modo de administración.
- Ciberseguridad en el sector sanitario:
 - Los ataques cibernéticos son cada vez más frecuentes y sofisticados, y se han extendido a áreas que previamente no eran objetivo, como la educación o los sistemas de salud.
 - Es crucial para las empresas del sector sanitario no solo aumentar la protección contra ataques, sino mejorar la capacidad de respuesta y recuperación frente a ellos.
 - La tendencia es hacia una mayor integración de la seguridad en el diseño de las tecnologías y sistemas de gestión, que se presenta como una opción más fiable que la adición de paquetes de seguridad a los sistemas preexistentes.

Otro punto destacado del evento fueron las empresas elegidas ganadoras de las *pitch competitions*:

- Biofarma/oncología: miRecale. Esta empresa biotecnológica se enfoca en el desarrollo de terapias de ARN conjugado para cáncer y distrofia muscular. El jurado señaló como factores clave su historial de innovación en áreas con necesidades no satisfechas, la experiencia de su equipo y sus alianzas estratégicas, que le proporcionan una mayor habilidad para llevar las terapias al mercado.
- Dispositivos y diagnóstico para cardiología: CoraVie Medical. La empresa está desarrollando un dispositivo implantable para monitorizar de forma continua la presión arterial, junto con la tecnología para la detección temprana y prevención de hipertensión. Para el jurado, destacó la relevancia del problema —ya que la hipertensión es un «asesino silencioso» que propicia

derrames, infartos y fallos renales— y la integración de la tecnología, que proporcionaría información precisa y en tiempo real para optimizar la intervención médica.

- Tecnología para eficiencia operativa en sanidad: Samaritan. Esta empresa está centrada en mejorar el acceso a sanidad y vivienda de personas sin hogar a través de una plataforma que da apoyo e incentivos monetarios a sus miembros por la consecución de objetivos (como continuar con un seguimiento médico o asistir a una cita en la oficina de empleo). El jurado la seleccionó porque aborda un problema muy complejo y por el éxito que ha demostrado hasta ahora su modelo en mejorar la participación y reducir incidencias médicas.
- Salud femenina: Mother's Milk is Best. El foco de esta empresa es mejorar la nutrición de los bebés prematuros a través de un dispositivo que absorbe parte del agua presente en la leche materna y concentra sus nutrientes en un menor volumen. Esto permite su uso frente a alternativas con mayores riesgos de reacción adversa (como leche de vacuno fortificada), ya que los bebés prematuros solo pueden ingerir cantidades reducidas de líquido. Para el jurado, los factores diferenciales fueron la validación clínica y la gran simplicidad de la solución.

ICEX



5. Valoración

La conferencia MedCity INVEST es un evento que, a pesar de ir creciendo cada año, sigue siendo de nicho y de ámbito local. Las empresas biotecnológicas asistentes son en su mayoría estadounidenses y los inversores son o bien fondos de inversión locales, o bien banca comercial. La presencia internacional es reducida y consiste casi exclusivamente en empresas de Canadá.

Desde ICEX – Invest in Spain y la Ofecome de Chicago, se valora positivamente el evento en cuanto a los contactos conseguidos y el conocimiento del ecosistema biotecnológico del Medio Oeste americano. Sin embargo, teniendo en cuenta el elevado coste de la entrada y la falta de una plataforma para agendar reuniones, podría ser beneficioso acudir bienalmente en vez de anualmente.



6. Anexos

6.1. Direcciones de interés

- Programa del evento: <https://medcityinvestconference.com/invest/agenda/>
- Empresas participantes en las competiciones de *pitch*: [Pitch Perfect Startup Contest](#)

6.2. Imágenes del evento



icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



icex España
Exportación
e Inversiones