

Análisis de Oportunidad de Inversión: AbCellera Biologics Inc. (ABCL)

Resumen Ejecutivo

AbCellera Biologics Inc. (NASDAQ: ABCL) es una empresa de biotecnología que se especializa en el descubrimiento y desarrollo de anticuerpos impulsado por inteligencia artificial para diversas áreas terapéuticas, incluyendo cáncer, enfermedades metabólicas y endocrinas, y trastornos autoinmunes.¹ La empresa utiliza una plataforma integrada que combina tecnología, ciencia de datos y equipos interdisciplinarios para acelerar el descubrimiento de fármacos.¹

Actualmente, la acción de AbCellera se encuentra en un mínimo significativo, habiendo caído más del 90% desde su máximo histórico y un 57% desde su pico del verano pasado.⁴ La principal razón de esta baja valoración es la drástica disminución de los ingresos y el aumento de las pérdidas netas tras el cese de los pagos sustanciales de regalías de las terapias de anticuerpos contra la COVID-19 de Eli Lilly en noviembre de 2022.⁴ En el primer trimestre de 2025, los ingresos totales fueron de \$4.2 millones, una disminución considerable en comparación con los \$10.0 millones del primer trimestre de 2024, lo que resultó en una pérdida neta de \$45.6 millones.⁶

A pesar de los desafíos financieros, AbCellera mantiene una sólida posición de liquidez de aproximadamente \$810 millones, que incluye \$633 millones en efectivo, equivalentes de efectivo y valores negociables, y \$178 millones en fondos gubernamentales no dilutivos.³ Esta liquidez proporciona una pista de efectivo que se extiende hasta bien entrado 2026, e incluso se estima que será suficiente para los próximos 36 meses.³ Las perspectivas futuras de la empresa están ligadas al avance de su cartera de productos internos, con dos programas clave (ABCL575 para la dermatitis atópica y ABCL635 para los síntomas vasomotores debido a la menopausia) que se espera que inicien ensayos clínicos de Fase 1 en el tercer trimestre de 2025.³

El consenso de los analistas sigue siendo en gran medida positivo, con un precio objetivo promedio significativamente por encima de los niveles actuales, lo que sugiere un potencial alcista sustancial.¹⁰ Sin embargo, existen riesgos significativos,

como los altos costos e incertidumbres inherentes al desarrollo clínico, la intensa competencia en el sector y la continua quema de efectivo hasta que se materialicen nuevas fuentes de ingresos.⁷ La empresa está buscando activamente asociaciones estratégicas para lanzar nuevas empresas de biotecnología, lo que puede interpretarse como una forma de consolidación del negocio para diversificar el riesgo y apalancar su plataforma.¹⁵

1. Descripción General de la Empresa: AbCellera Biologics Inc. (ABCL)

1.1 Modelo de Negocio y Plataforma de Descubrimiento de Anticuerpos Impulsada por IA

El modelo de negocio central de AbCellera se centra en el descubrimiento y desarrollo de medicamentos basados en anticuerpos, principalmente a través de asociaciones con otras empresas farmacéuticas.¹ Su plataforma patentada integra secuenciación de una sola célula, aprendizaje automático y cribado de alto rendimiento para acelerar el desarrollo de fármacos, afirmando una reducción del 70% en el tiempo de desarrollo de anticuerpos en comparación con los métodos tradicionales.³ Esta plataforma cuenta con una capacidad de procesamiento de 100 millones de anticuerpos por día y 70 mil millones de secuencias, respaldada por un clúster computacional de \$50 millones.³

La empresa tiene como objetivo abordar necesidades médicas no satisfechas en diversas áreas terapéuticas, incluyendo oncología, trastornos autoinmunes y afecciones metabólicas/endocrinas.¹ Los ingresos se generan a través de tarifas de investigación, pagos por hitos y regalías sobre las ventas netas de productos de programas asociados exitosos.²

Una observación más profunda del modelo de negocio revela un cambio estratégico de un enfoque puramente de servicio a un modelo híbrido. Inicialmente, AbCellera se centró en proporcionar servicios de descubrimiento y licencias, obteniendo tarifas de investigación y regalías. Sin embargo, el énfasis reciente en el avance de programas internos (ABCL575, ABCL635) y la creación de "Newcos" (nuevas empresas) con

firmas de inversión ³ señala un giro estratégico. Este enfoque indica un movimiento más allá de ser solo un proveedor de tecnología para convertirse también en un desarrollador de fármacos y un participante en el capital. Este modelo híbrido busca capturar un mayor valor de los candidatos a fármacos exitosos, lo que podría ofrecer un potencial alcista superior a las tarifas de servicio puras, aunque también asume un mayor riesgo de desarrollo.

Además, aunque AbCellera destaca explícitamente su "plataforma de descubrimiento de anticuerpos impulsada por IA" como una ventaja competitiva fundamental, citando reducciones significativas en el tiempo de desarrollo y altas tasas de éxito en la identificación de candidatos viables ³, el rendimiento de la acción y la valoración actual ⁴ sugieren que el mercado no está valorando o apreciando completamente esta ventaja. Esto podría deberse a la etapa temprana de su cartera de productos internos, al escepticismo general del mercado hacia las biotecnológicas en fase previa a los ingresos, o a la dependencia excesiva anterior de una única fuente de ingresos (regalías de COVID-19).

1.2 Contexto Histórico y Hitos Clave

Fundada en 2012 en Vancouver, Canadá, como una escisión de la Universidad de Columbia Británica ¹⁹, AbCellera ha logrado hitos significativos a lo largo de su trayectoria. Su primera asociación importante con la farmacéutica Pfizer en 2014 validó su plataforma tecnológica.¹⁹ En 2018, la empresa recibió un contrato del programa DARPA P3, lo que le proporcionó financiación no dilutiva y mejoró sus capacidades de respuesta rápida ante pandemias.¹⁹

Un momento transformador ocurrió en 2020, cuando AbCellera codesarrolló Bamlanivimab con Eli Lilly, una terapia de anticuerpos contra la COVID-19. Este éxito demostró la velocidad y eficacia de la plataforma, generando ingresos sustanciales por regalías inicialmente.² Este logro llevó a una Oferta Pública Inicial (IPO) en Nasdaq a finales de 2020, recaudando aproximadamente \$555.5 millones de dólares.⁴ En 2022, la empresa amplió sus capacidades al abrir una instalación de fabricación GMP (Buenas Prácticas de Fabricación), integrando el descubrimiento de anticuerpos con

la fabricación clínica.¹

El éxito del Bamlanivimab con Eli Lilly, aunque monumental, fue un arma de doble filo. Si bien mostró las capacidades de la plataforma de AbCellera y condujo a ingresos significativos y una exitosa salida a bolsa ⁴, también creó un pico de ingresos insostenible, lo que llevó a una situación de "víctima de su propio éxito".²⁰ La posterior revocación de la autorización de la FDA para los anticuerpos en noviembre de 2022 ⁴ causó directamente la drástica disminución de los ingresos y el aumento de las pérdidas, convirtiéndose en el principal motor de la baja valoración actual de la acción. Esto pone de manifiesto el riesgo de una dependencia excesiva de un único programa, incluso si es muy exitoso.

La evolución de la empresa también revela una transición de ser principalmente una "plataforma" a convertirse en una "empresa de productos". El enfoque histórico se centró en validar la plataforma a través de asociaciones (Pfizer, DARPA, Lilly).¹⁹ La apertura de la instalación de fabricación GMP en 2022 ¹ y la expectativa de que los programas internos entren en ensayos de Fase 1 en 2025 ³ señalan un cambio deliberado. Esto sugiere que AbCellera está pasando de ser principalmente un proveedor de tecnología para el descubrimiento de fármacos a ser también un "minero" por derecho propio, desarrollando sus propios candidatos a fármacos. Esta transición es fundamental para generar ingresos sostenibles a largo plazo más allá de las tarifas de asociación y las regalías potencialmente volátiles.

2. Rendimiento Actual de la Acción y Sentimiento del Mercado

2.1 Acción del Precio Reciente y Contexto Histórico

La acción de ABCL ha experimentado una caída significativa, superando el 90% desde su máximo histórico y un 57% desde el pico que alcanzó el verano pasado.⁴ Actualmente, la acción se negocia alrededor de los \$3.41.¹⁰ Aunque un cambio reciente del 0.11% podría sugerir un interés inversor estable en medio de las fluctuaciones del mercado, esta es una observación a muy corto plazo.¹² Los promedios móviles de la acción (promedio móvil de 50 días de \$2.38 y promedio móvil de 200 días de \$2.67) indican que actualmente se negocia por encima de estos

puntos de referencia, lo que podría insinuar un impulso positivo a corto plazo.¹²

Existe una desconexión entre los indicadores técnicos y la realidad fundamental. Si bien la consulta del usuario señala que la acción está en un mínimo técnico y en una "oportunidad de compra", y los datos técnicos recientes sugieren un posible impulso a corto plazo, las razones fundamentales de la fuerte caída (pérdida de ingresos importantes, aumento de las pérdidas)⁴ son significativas. Esto crea una situación en la que las señales técnicas podrían sugerir un rebote, pero los fundamentos subyacentes indican una presión continua o un alto riesgo. Los inversores que confían únicamente en los aspectos técnicos sin comprender los impulsores fundamentales podrían ser malinterpretados.

2.2 Consenso de Analistas y Precios Objetivo

El consenso de los analistas es en gran medida positivo, con una calificación de "Compra Fuerte" basada en 5 calificaciones de compra, 0 de mantener y 0 de venta en los últimos 3 meses.¹⁰ Otra fuente indica que 10 analistas tienen un consenso de "Compra" (50% Compra Fuerte, 50% Compra).¹¹ El precio objetivo promedio de 5 analistas en los últimos 3 meses es de \$7.00, con un pronóstico alto de \$10.00 y un bajo de \$5.00.¹⁰ Esto representa un aumento del 105.28% desde el último precio de \$3.41.¹⁰ Otra fuente, basada en 10 analistas, establece un precio objetivo de \$21.20.¹¹ Sin embargo, esta cifra es contradicha por otros datos que mencionan un precio objetivo promedio de \$11.43 después de recortes en las estimaciones de ingresos⁵, o un precio objetivo de \$8.43 en mayo.¹²

Los analistas han recortado recientemente sus estimaciones, proyectando ingresos consensuados de US\$21 millones en 2025 (una disminución considerable del 8.80.65%).⁵ Anteriormente, esperaban US

27 millones en ingresos y US\$0.59 en pérdidas.⁵

La divergencia en los precios objetivo promedio de los analistas es notable, con cifras que van desde \$7.00 hasta \$21.20. Aunque la calificación de consenso es "Compra Fuerte" o "Compra", las estimaciones reales de ingresos y EPS han sido recortadas.⁵ Esto sugiere que, si bien los analistas pueden creer en el potencial a largo plazo de la plataforma y la cartera de productos de AbCellera, se están volviendo más

conservadores con respecto a su rendimiento financiero a corto plazo. La calificación de "Compra Fuerte" podría reflejar el potencial alcista desde el precio actual bajo, más que una fuerte creencia en la rentabilidad inminente o una rápida recuperación de las finanzas básicas. Esto implica una propuesta de "alto riesgo, alta recompensa".¹²

A pesar de la promesa de la plataforma de IA y los avances en la cartera de productos, el mercado y los analistas están reaccionando fuertemente a la disminución de los ingresos y al aumento de las pérdidas.⁴ Los recortes en las previsiones de ingresos y EPS⁵ indican que el mercado está esperando resultados tangibles de la cartera de productos internos (ABCL575, ABCL635) y de las nuevas asociaciones para que se traduzcan en ingresos significativos y pérdidas reducidas. Esto es típico de las empresas de biotecnología en fase previa a los ingresos o en fase clínica temprana, donde la valoración pasa del potencial tecnológico a la ejecución clínica y el éxito comercial. Los altos precios objetivo de los analistas dependen de estos éxitos futuros, lo que convierte a ABCL en una "acción conceptual"²⁰ hasta que los datos clínicos reduzcan el riesgo de la cartera.

A continuación, se presenta un resumen de las calificaciones de los analistas y los precios objetivo:

Métrica	Valor
Precio Actual de la Acción	\$3.41 ¹⁰
Número de Analistas (últimos 3 meses)	5 ¹⁰
Consenso de Calificación	Compra Fuerte ¹⁰
Precio Objetivo Promedio	\$7.00 ¹⁰
Precio Objetivo Alto	\$10.00 ¹⁰
Precio Objetivo Bajo	\$5.00 ¹⁰
Potencial Alcista Implícito	105.28% ¹⁰
Precio Objetivo Promedio (otra fuente)	\$8.43 ¹² / \$21.20 ¹¹

3. Comprensión de la Baja Valoración: ¿Por Qué la Acción de ABCL Está Tan Baja?

3.1 Impacto del Declive de las Regalías Post-Pandemia (Asociación con Eli Lilly)

AbCellera fue valorada en más de \$15 mil millones tras su salida a bolsa a finales de 2020.⁴ Esta alta valoración fue impulsada en gran medida por el éxito de Bamlanivimab, el anticuerpo contra la COVID-19 codesarrollado con Eli Lilly, que generó ingresos sustanciales por regalías.⁴ Sin embargo, la FDA rescindió la autorización de estos anticuerpos en noviembre de 2022, y la empresa no ha recibido pagos de regalías desde entonces.⁴ Esta decisión llevó directamente a una disminución significativa de los ingresos.⁴

La enorme afluencia de ingresos de Bamlanivimab ⁴ creó una valoración y una línea base de ingresos artificialmente infladas para AbCellera. Cuando esta fuente de ingresos temporal cesó, el modelo de negocio subyacente de la empresa, anterior a la COVID-19 (tarifas de investigación, hitos en etapa temprana), quedó expuesto, revelando una base de ingresos mucho menor. Esto no representa necesariamente un fracaso del negocio principal, sino más bien un retorno a un perfil de ingresos más típico para una empresa de biotecnología en su etapa de desarrollo, que se vio enmascarado por el auge impulsado por la pandemia. El mercado ahora está reevaluando la acción basándose en este perfil de ingresos "normalizado" y más bajo.

3.2 Disminución de Ingresos y Aumento de las Pérdidas Netas

Los ingresos totales para el primer trimestre de 2025 fueron de \$4.2 millones, lo que representa una disminución considerable en comparación con los \$10.0 millones del primer trimestre de 2024.⁶ La mayor parte de estos ingresos sigue proviniendo de las tarifas de investigación generadas por las asociaciones.⁶ La pérdida neta para el primer trimestre de 2025 se amplió a \$45.6 millones, o \$(0.15) por acción (básica y

diluida), en comparación con una pérdida neta de \$40.6 millones, o \$(0.14) por acción, en el primer trimestre de 2024.⁶ Los ingresos de todo el año 2024 fueron de \$28.8 millones, por debajo de los \$38.0 millones de 2023, con pérdidas netas crecientes de (

\$0.55) por acción en 2024 en comparación con (\$0.51) en 2023.¹¹ Los analistas esperan que los ingresos de 2025 sean de US\$21 millones, lo que reflejaría una disminución considerable del 8.8% en las ventas en comparación con el año pasado, y se espera que las pérdidas por acción aumenten bruscamente, alcanzando los US\$0.65.⁵

El cambio de ingresos significativos por regalías a principalmente tarifas de investigación ⁶ pone de manifiesto que el negocio principal de servicios de descubrimiento de AbCellera, aunque activo, no está generando ingresos suficientes para compensar la pérdida de las regalías de Lilly. La disminución de los propios ingresos por tarifas de investigación (las tarifas de investigación del primer trimestre de 2025 fueron de \$4.068 millones frente a \$9.774 millones en el primer trimestre de 2024 ⁶) sugiere desafíos para hacer crecer este segmento o una desaceleración en el inicio de nuevos programas con tarifas inmediatas. Esto indica que, si bien la plataforma está ocupada con programas ⁶, la monetización de estos programas a corto plazo es insuficiente para cubrir los costos.

El aumento de las pérdidas netas a pesar de la disminución de los ingresos ⁶ y los altos gastos operativos continuos ⁶ ilustran un desafío común para las empresas de biotecnología: el "valle de la muerte" entre el éxito inicial de I+D/validación de la plataforma y los ingresos comerciales sostenidos de los productos aprobados. AbCellera está invirtiendo fuertemente en I+D (\$42.5 millones en el primer trimestre de 2025, un aumento con respecto al primer trimestre de 2024) y en programas internos ⁶, lo cual es necesario para el crecimiento futuro, pero exacerba las pérdidas actuales. Este período de quema significativa de efectivo sin ingresos sustanciales es una razón clave para el bajo precio de las acciones y la cautela de los inversores.

3.3 Altos Gastos Operativos y Quema de Efectivo

Los gastos operativos totales en el primer trimestre de 2025 fueron de \$66.895 millones, un aumento con respecto a los \$64.848 millones del primer trimestre de 2024.⁶ Los gastos de Investigación y Desarrollo (I+D) aumentaron a \$42.5 millones en el primer trimestre de 2025, desde los \$39.3 millones del primer trimestre de 2024, lo que refleja crecientes inversiones en programas internos.⁶ Los gastos de Ventas y Marketing (S&M) fueron de \$2.8 millones en el primer trimestre de 2025, una disminución con respecto a los \$3.4 millones del primer trimestre de 2024, mostrando cierta gestión de costos.⁶ Los gastos Generales y Administrativos (G&A) también disminuyeron a \$16.2 millones en el primer trimestre de 2025, desde los \$17.4 millones del primer trimestre de 2024.⁶ A pesar de la gestión de costos en algunas áreas, la pérdida operativa total fue de \$(62.660) millones en el primer trimestre de 2025.⁶ La pérdida neta de la empresa de \$45.6 millones en el primer trimestre de 2025 refleja un uso de efectivo trimestral de aproximadamente \$45 millones.³

El aumento en los gastos de I+D ⁶ es una elección estratégica deliberada para invertir en programas internos ⁶, los cuales son críticos para futuras fuentes de ingresos. Esto representa un tipo de quema de efectivo que indica una inversión orientada al futuro. Sin embargo, el aumento general de la pérdida neta ⁶ significa que la base de ingresos actual no puede soportar estas inversiones. El mercado percibe esto como un riesgo hasta que estas inversiones en I+D se traduzcan en éxito clínico y comercialización. La cuestión es si el gasto en I+D es eficiente y si los programas internos tienen una alta probabilidad de éxito.

3.4 Preocupaciones sobre el Avance de Programas Asociados y el Crecimiento de las Ventas

A 31 de marzo de 2024, la empresa tenía 158 programas bajo contrato, pero solo 13 habían avanzado a la fase de ensayos clínicos (menos del 10%).⁴ La empresa dejó de informar sobre el total de programas bajo contrato este año, lo que podría ser una señal de que está resultando más difícil encontrar nuevos clientes o avanzar en los programas.⁴ Los ingresos por tarifas de investigación del primer trimestre

disminuyeron un 7.5% interanual.⁴

La baja proporción de programas contratados que avanzan a las etapas clínicas (menos del 10% de 158 programas contratados a 13 en ensayos clínicos a 31 de marzo de 2024)⁴ plantea interrogantes sobre la eficiencia de la plataforma de AbCellera para generar candidatos clínicamente viables, o sobre el compromiso de los socios para hacerlos avanzar. La decisión de dejar de informar sobre el "total de programas bajo contrato"⁴ podría ser interpretada negativamente por los inversores, sugiriendo una falta de transparencia o dificultad para mantener el crecimiento en esta métrica. Esta falta de progreso claro o transparencia en una métrica empresarial clave contribuye al escepticismo de los inversores y a la baja valoración.

Si bien AbCellera sigue iniciando nuevos programas asociados (97 acumulados a partir del primer trimestre de 2025, frente a 90 en el primer trimestre de 2024) y aumentando el número de moléculas en la clínica (16 a partir del primer trimestre de 2025, frente a 13 en el primer trimestre de 2024)⁶, la tasa a la que estos se traducen en ingresos significativos a largo plazo es lenta e incierta. La disminución de las tarifas de investigación⁴ sugiere que simplemente añadir más programas no es suficiente; el desafío es convertir estos en activos clínicos de alto valor que generen ingresos. Este es un obstáculo fundamental para las biotecnológicas basadas en plataformas que dependen del éxito posterior.

4. Análisis de la Salud Financiera y el Rendimiento

4.1 Desglose de los Resultados Financieros del Primer Trimestre de 2025

Los resultados financieros del primer trimestre de 2025 de AbCellera muestran una disminución significativa en los ingresos y un aumento en las pérdidas netas en comparación con el mismo período del año anterior.

Ingresos Totales:

- **Q1 2025:** \$4.2 millones ⁶
- **Q1 2024:** \$10.0 millones ⁶

Desglose de Ingresos:

- **Tarifas de Investigación:** \$4.068 millones (Q1 2025) vs. \$9.774 millones (Q1 2024) ⁶
- **Ingresos por Licencias:** \$0.167 millones (Q1 2025) vs. \$0.180 millones (Q1 2024) ⁶

Gastos Operativos:

- **Total:** \$66.895 millones (Q1 2025) vs. \$64.848 millones (Q1 2024) ⁶
- **Gastos de I+D:** \$42.5 millones (Q1 2025) vs. \$39.3 millones (Q1 2024), lo que refleja crecientes inversiones en programas internos ⁶
- **Gastos de S&M:** \$2.8 millones (Q1 2025) vs. \$3.4 millones (Q1 2024) ⁶
- **Gastos G&A:** \$16.2 millones (Q1 2025) vs. \$17.4 millones (Q1 2024) ⁶
- **Depreciación y Amortización:** \$5.331 millones (Q1 2025) vs. \$4.844 millones (Q1 2024) ⁶

Resultados Netos:

- **Pérdida Neta:** \$45.6 millones, o \$(0.15) por acción (básica y diluida) (Q1 2025) vs. \$40.6 millones, o \$(0.14) por acción (Q1 2024) ⁶
- **Pérdida de Operaciones:** \$(62.660) millones (Q1 2025) vs. \$(54.894) millones (Q1 2024) ⁶

Aunque AbCellera logró reducir ligeramente los gastos de S&M y G&A en el primer trimestre de 2025 en comparación con el primer trimestre de 2024 ⁶, la caída sustancial en los ingresos totales (\$4.2 millones frente a \$10.0 millones) ⁶ significa que estos esfuerzos de reducción de costos fueron insuficientes para evitar un aumento de la pérdida neta. Esto indica un problema significativo en la línea superior que las eficiencias operativas actuales no pueden mitigar por completo, lo que refuerza la preocupación del mercado sobre la capacidad de la empresa para generar ingresos suficientes.

Tabla: Aspectos Financieros Clave (Q1 2025 vs. Q1 2024)

Métrica	Q1 2025 (millones USD)	Q1 2024 (millones USD)	Cambio Anual (%)
Ingresos Totales	\$4.2	\$10.0	-58.0%
Tarifas de Investigación	\$4.068	\$9.774	-58.3%
Ingresos por Licencias	\$0.167	\$0.180	-7.2%
Gastos Operativos Totales	\$66.895	\$64.848	+3.2%
Gastos de I+D	\$42.5	\$39.3	+8.1%
Gastos de S&M	\$2.8	\$3.4	-17.6%
Gastos G&A	\$16.2	\$17.4	-6.8%
Depreciación y Amortización	\$5.331	\$4.844	+10.0%
Pérdida de Operaciones	\$(62.660)	\$(54.894)	+14.1%
Pérdida Neta	\$(45.6)	\$(40.6)	+12.3%
Pérdida Neta por Acción	\$(0.15)	\$(0.14)	+7.1%

4.2 Posición de Liquidez y Plazo de Ejecución de Efectivo

AbCellera finalizó el primer trimestre de 2025 con \$633 millones en efectivo total, equivalentes de efectivo y valores negociables, además de aproximadamente \$178 millones en fondos gubernamentales no dilutivos, lo que eleva la liquidez total disponible a aproximadamente \$810 millones.³ Este "balance sólido como una fortaleza" proporciona un plazo de ejecución de liquidez que se extiende hasta bien entrado 2026, asumiendo un uso de efectivo trimestral de aproximadamente \$45 millones.³ La empresa considera que su liquidez actual será suficiente para al menos los próximos 36 meses.⁷

A pesar de las pérdidas netas significativas y la disminución de los ingresos ⁶, AbCellera posee sustanciales reservas de efectivo y financiación no dilutiva.³ Este es un factor mitigante crítico frente a las tendencias financieras negativas. Significa que la empresa no corre un peligro inmediato de tener que recaudar capital dilutivo, lo que le proporciona un colchón para ejecutar su giro estratégico hacia el desarrollo de su cartera de productos internos y nuevas empresas. Esta resiliencia financiera es un diferenciador clave de muchas biotecnológicas en etapa temprana que enfrentan crisis de financiación inmediatas.

El largo plazo de ejecución de efectivo (hasta 2026 o incluso 36 meses ³) implica que AbCellera tiene tiempo suficiente para llevar sus programas internos (ABCL575, ABCL635) a través de los ensayos clínicos de Fase 1 y, potencialmente, demostrar una prueba de concepto temprana. Este plazo extendido permite a la empresa absorber las pérdidas operativas continuas mientras espera que se materialicen posibles catalizadores clínicos o nuevas fuentes de ingresos de sus asociaciones estratégicas. Los inversores deben ver esto como una inversión a largo plazo, ya que es poco probable que se obtengan rendimientos significativos hasta que se cumplan los hitos clínicos.

4.3 Rentabilidad y Visión General de las Métricas de Valoración

La empresa generó una pérdida neta de \$45.6 millones en el primer trimestre de 2025⁶ y una pérdida neta de \$162.86 millones en 2024.⁷ AbCellera ha incurrido en pérdidas en ciertos años desde su creación y espera seguir haciéndolo en el futuro previsible.⁷ La empresa tiene un margen bruto del 82%, lo que refleja la eficiencia operativa incluso a medida que escala su plataforma.³ La ausencia de una relación P/E (Precio/Beneficios) y una P/E a futuro de -5.49 resaltan los desafíos que enfrentan muchas empresas de biotecnología en la fase previa a los ingresos.¹² El Retorno sobre el Capital (ROE) es del -15.60%, y el flujo de caja libre es de -\$189 millones.¹²

El margen bruto del 82%³ es impresionante y sugiere que cuando AbCellera genera ingresos, es altamente rentable a nivel de costo directo. Esto indica el apalancamiento inherente en su modelo de negocio de plataforma. Sin embargo, las significativas pérdidas operativas y netas⁶ demuestran que los altos gastos de I+D y G&A están actualmente superando esta rentabilidad bruta. El desafío radica en escalar los ingresos lo suficiente como para cubrir estos costos fijos y orientados al crecimiento.

Las relaciones P/E y ROE negativas¹² indican que las métricas de valoración tradicionales no son aplicables, ya que la empresa no es rentable. Los inversores están esencialmente comprando una "opción de compra" sobre el éxito futuro de la cartera de productos y las asociaciones de AbCellera. El bajo precio actual de las acciones refleja la alta incertidumbre y el riesgo asociados con el desarrollo clínico y el largo camino hacia la rentabilidad, más que un reflejo de su rendimiento operativo actual. El sentimiento de "infravaloración"³ se basa en el potencial de la plataforma y la cartera de productos, no en las finanzas actuales.

5. Perspectivas Futuras y Motores de Crecimiento: ¿Seguirá Bajando?

5.1 Avance de la Cartera de Productos Internos: Ensayos de Fase 1 de ABCL575 y ABCL635 (Q3 2025)

AbCellera se centra en el avance de una cartera de productos internos de programas "first-in-class" y "best-in-class".¹ Se espera que dos programas internos clave inicien ensayos clínicos de Fase 1 en el tercer trimestre de 2025:

- **ABCL575:** Un anticuerpo en investigación para la dermatitis atópica (DA) de moderada a grave, dirigido al ligando OX40 (OX40L). Los estudios preclínicos muestran una potente inhibición de las vías inflamatorias mediadas por células T, una tolerabilidad favorable y una vida media prolongada para una dosificación menos frecuente.³ Este programa tiene como objetivo superar las terapias existentes como dupilumab.³
- **ABCL635:** Un anticuerpo en investigación dirigido al receptor de neurokinina 3 (NK3R) para los síntomas vasomotores (SVM) debido a la menopausia. Este es un antagonista de NK3R "first-in-class" que aborda un mercado de más de \$2 mil millones dominado por terapias hormonales.³

Estos programas marcan un giro estratégico hacia la conversión en un innovador en etapa clínica.³ La iniciación de los ensayos de Fase 1 para ABCL575 y ABCL635 en el tercer trimestre de 2025⁸ representa los catalizadores más inmediatos y significativos para la acción de AbCellera. Las señales farmacodinámicas tempranas o los datos de seguridad positivos de estos ensayos podrían reducir significativamente el riesgo de la cartera y desencadenar una reevaluación por parte del mercado, lo que podría desviar el enfoque de los inversores de las caídas de ingresos pasadas al potencial de crecimiento futuro. Este es un factor clave para determinar si la acción "seguirá bajando" o encontrará un suelo y potencialmente se recuperará.

La elección de las indicaciones (dermatitis atópica, síntomas vasomotores) para sus programas internos⁸ significa una diversificación deliberada lejos del enfoque en enfermedades infecciosas (COVID-19) que dominó sus ingresos anteriormente. Esto reduce la dependencia de oportunidades impredecibles impulsadas por pandemias y se dirige a mercados grandes y establecidos con necesidades no satisfechas

significativas.³ Este cambio estratégico es crucial para construir una base de ingresos sostenible a largo plazo.

5.2 Programas Asociados y Potencial de Ingresos a Largo Plazo

A partir del primer trimestre de 2025, AbCellera alcanzó un total acumulado de 97 inicios de programas iniciados por socios con participación en ingresos posteriores (frente a 90 al 31 de marzo de 2024).⁶ Los socios de AbCellera han avanzado un total acumulado de 16 moléculas a la fase clínica (frente a 13 al 31 de marzo de 2024).⁶ Estas métricas acumuladas indican oportunidades totales para obtener ingresos posteriores por tarifas de hitos y regalías a mediano y largo plazo.⁶ La empresa tiene más de 40 socios y más de 100 programas de fármacos con anticuerpos iniciados.¹⁶

Si bien los ingresos actuales por tarifas de investigación son bajos, el creciente número de programas iniciados por socios (97) y moléculas en la clínica (16) ⁶ representa una "cola larga" creciente de posibles ingresos futuros. Cada uno de estos programas, si tiene éxito, podría generar pagos por hitos y regalías. Esto indica que la plataforma sigue atrayendo a nuevos socios y avanzando programas, incluso si la conversión a la fase clínica es lenta (como se señaló en la Sección 3.4). Esto proporciona una narrativa de crecimiento a largo plazo, aunque con alta incertidumbre y plazos extendidos.

Tener 16 moléculas en la clínica a través de varios socios y áreas terapéuticas ¹ significa que AbCellera no depende del éxito de solo uno o dos programas asociados. Esta diversificación de su cartera de productos asociados ayuda a mitigar la alta tasa de fracaso inherente al desarrollo de fármacos. Incluso si un alto porcentaje de programas no llega a las etapas clínicas ⁴, el gran volumen aumenta la probabilidad de que algunos tengan éxito, lo que eventualmente conducirá a ingresos posteriores.

Tabla: Métricas Acumuladas del Programa (Programas Iniciados por Socios y Moléculas Clínicas)

Métrica	31 de marzo de 2024	31 de marzo de 2025	Cambio (%)
Inicios de programas iniciados por socios con participación en ingresos posteriores	90	97	+8%
Moléculas en la clínica	13	16	+23%

5.3 Asociaciones Estratégicas e Iniciativas de Creación de Nuevas Empresas (Viking, ArrowMark, Atlas, Versant)

AbCellera anunció una colaboración con Viking Global Investors y ArrowMark Partners para avanzar en nuevos programas de fármacos con anticuerpos y lanzar múltiples empresas basadas en activos ("Newcos").¹⁵ Esta colaboración reúne la experiencia de las firmas de inversión en inversión en etapa temprana y creación de empresas con el motor de descubrimiento de AbCellera.¹⁵ AbCellera participará como socio fundador de capital en estas Newcos, con potencial de hitos y regalías sobre ventas futuras.¹⁵ Los dos primeros programas estarán en el área de inmunología.¹⁵

Existen asociaciones similares con Atlas Venture y Versant Ventures, donde la plataforma de AbCellera apoya la creación de nuevas empresas de biotecnología.¹⁶

Estas alianzas estratégicas abordan directamente la pregunta sobre si la empresa está "consolidando algo". Esto no es una consolidación financiera tradicional (por ejemplo, una fusión con un competidor), sino más bien una consolidación de su modelo de negocio y posicionamiento estratégico. Al cofundar nuevas empresas y adquirir participaciones de capital, AbCellera está consolidando su papel en la cadena de valor de la biotecnología, pasando de ser un simple proveedor de servicios a ser un participante activo en nuevas iniciativas de desarrollo de fármacos. Esto les permite aprovechar su plataforma para crear múltiples fuentes de ingresos

potencialmente de alto valor sin depender únicamente de su propio balance para el desarrollo clínico completo.

Este modelo se asemeja a un enfoque de "estudio de riesgo" o "creador de empresas" común en tecnología, adaptado para la biotecnología. AbCellera proporciona la tecnología central y los candidatos a fármacos en etapa temprana, mientras que los socios aportan el capital y la experiencia para construir las empresas específicas de desarrollo de fármacos. Esto permite una rápida iteración y desarrollo paralelo de múltiples activos, "consolidando" eficazmente la fase de descubrimiento inicial con capital externo y esfuerzos de comercialización. Esto podría ser un motor de crecimiento significativo a largo plazo y una forma de escalar eficientemente su impacto y sus posibles retornos.

5.4 Capacidades Integradas de Fabricación Clínica

AbCellera abrió una instalación de fabricación GMP en 2022, expandiendo sus capacidades a la fabricación clínica.¹⁹ Esta instalación de 124,000 pies cuadrados en Vancouver tendrá capacidades para el banco de células GMP y la producción de sustancias farmacéuticas GMP (hasta biorreactores de 2,000 L), y se espera que esté en línea en 2025.¹ La integración de la fabricación clínica interna tiene como objetivo permitir una transferencia de tecnología eficiente, plazos flexibles y procesos personalizados para modalidades desafiantes.¹ Se espera que esta integración impulse la eficiencia y los márgenes.²⁰

Al integrar la fabricación GMP internamente ¹, AbCellera obtiene un mayor control sobre el proceso de desarrollo de fármacos, desde el descubrimiento hasta el suministro clínico temprano. Esto reduce la dependencia de organizaciones de fabricación por contrato (CMO) de terceros, lo que podría mejorar los plazos, el control de calidad y la eficiencia de costos.¹ Esta integración vertical es un movimiento estratégico para optimizar sus operaciones y potencialmente mejorar los márgenes en sus programas internos y asociados, lo cual es crucial para una empresa con altos gastos de I+D.

Ofrecer capacidades de fabricación clínica interna ¹ mejora la propuesta de valor de

AbCellera para sus socios. Para las nuevas empresas o biotecnológicas más pequeñas, tener una transición fluida desde el descubrimiento hasta la producción GMP dentro de una plataforma integrada puede ser una ventaja significativa, lo que podría atraer más asociaciones de mayor valor. Esta capacidad respalda el modelo de creación de "Newco" al proporcionar capacidades de desarrollo de principio a fin.

6. Riesgos y Desafíos

6.1 Desarrollo Clínico y Obstáculos Regulatorios

El desarrollo de una molécula biológica es inherentemente incierto; no hay garantía de que ningún candidato a fármaco con anticuerpos reciba aprobación de comercialización o se convierta en un producto comercial viable.⁷ AbCellera no tiene productos patentados comercializados y no ha iniciado de forma independiente el desarrollo clínico, lo que dificulta evaluar su capacidad para desarrollar de forma independiente futuros candidatos a productos.⁷ Los ensayos clínicos son costosos, lentos, difíciles de diseñar y tienen resultados inciertos. Los resultados preclínicos y de fase temprana pueden no predecir resultados futuros, y pueden surgir problemas imprevistos de seguridad o eficacia.⁷ El cumplimiento normativo sigue siendo un desafío formidable, con procesos de aprobación de la FDA en evolución y desafíos de armonización regulatoria global.¹⁴ Los retrasos en la obtención de las aprobaciones necesarias podrían afectar significativamente la entrada al mercado.⁷

La alta incertidumbre de los ensayos clínicos⁷ significa que la valoración futura de AbCellera depende en gran medida de la progresión exitosa de ABCL575 y ABCL635, así como de sus programas asociados. Esto representa un riesgo binario: el éxito puede conducir a un alza significativa, pero el fracaso (común en biotecnología) puede llevar a una mayor caída de las acciones. La pregunta del usuario "¿Seguirá bajando?" depende directamente de estos resultados clínicos.

El entorno regulatorio complejo y cambiante¹⁴ no es solo un obstáculo para AbCellera, sino un desafío sistémico para toda la industria biotecnológica. Esto significa que incluso con una plataforma de descubrimiento superior, los retrasos o el aumento de los costos debido a los cambios regulatorios pueden impedir

significativamente el tiempo de comercialización y la rentabilidad. Este riesgo se amplifica para una empresa que está en transición hacia el desarrollo clínico independiente, ya que están construyendo esta experiencia desde cero.⁷

6.2 Intensa Competencia en Biotecnología

El sector de la biotecnología es intensamente competitivo, con grandes empresas farmacéuticas multinacionales, empresas de biotecnología establecidas e instituciones de investigación como competidores.⁷ Los competidores pueden desarrollar productos más efectivos, seguros o menos costosos, u obtener la aprobación regulatoria más rápido.⁷ La industria está experimentando avances tecnológicos acelerados, incluyendo herramientas de IA y digitales, lo que aumenta la presión competitiva.²²

La ventaja competitiva de AbCellera reside en su plataforma impulsada por IA.³ Sin embargo, la industria biotecnológica se caracteriza por rápidos avances tecnológicos y una alta inversión en I+D.²² Esto significa que AbCellera debe innovar y mejorar continuamente su plataforma para mantener su ventaja frente a nuevos participantes y actores establecidos. No hacerlo podría erosionar su cuota de mercado y sus oportunidades de asociación, lo que dificultaría superar su baja valoración actual.

6.3 Presiones Financieras y Posible Necesidad de Capital Futuro

Aunque la liquidez actual es sólida (\$810 millones ³), la empresa ha incurrido y espera seguir incurriendo en pérdidas.⁷ Los altos costos y los plazos prolongados asociados con la innovación biotecnológica crean presiones financieras únicas.¹⁴ Las fluctuaciones en los mercados financieros y las recesiones económicas pueden afectar la disponibilidad de financiación.⁷ La incapacidad de obtener capital en términos aceptables o de generar los flujos de efectivo necesarios podría perjudicar el negocio. La obtención de fondos a través de acciones podría diluir a los

accionistas.⁷

La sustancial liquidez de AbCellera ³ proporciona un colchón crucial, pero no es infinito. La quema continua de efectivo sin un aumento correspondiente en los ingresos de programas exitosos eventualmente agotará estas reservas, lo que requerirá futuras recaudaciones de capital.⁷ El riesgo de dilución para los accionistas ⁷ sigue siendo una preocupación a largo plazo si la cartera de productos internos no genera ingresos significativos.

6.4 Dependencia del Éxito y la Discreción de los Socios

Para los programas liderados por socios con participación económica posterior, el éxito futuro de AbCellera depende de la eventual aprobación y comercialización de los productos desarrollados por los socios, sobre los cuales AbCellera no tiene control con respecto a los planes de desarrollo clínico, la estrategia regulatoria o los esfuerzos de comercialización.⁷ Los socios tienen una discreción significativa para anunciar el estado de las asociaciones, incluidos los desarrollos clínicos y los plazos. AbCellera no tiene previsto revelar información sobre los programas de los socios hasta que estos lo hagan.⁷

Una parte significativa del potencial de ingresos a largo plazo de AbCellera proviene de los pagos por hitos y regalías de los programas liderados por socios.⁶ Sin embargo, AbCellera tiene un control limitado sobre el ritmo, el éxito o incluso la divulgación pública de estos programas.⁷ Esto crea un riesgo de dependencia, donde el futuro financiero de la empresa está parcialmente en manos de sus socios, lo que puede llevar a flujos de ingresos impredecibles y frustración para los inversores debido a la falta de transparencia sobre el progreso de programas específicos.

7. ¿Está la Empresa Consolidando Algo?

7.1 Alianzas Estratégicas y Empresas Conjuntas para Nuevas Empresas Biotecnológicas

AbCellera ha establecido explícitamente colaboraciones con firmas de inversión como Viking Global Investors y ArrowMark Partners para lanzar múltiples empresas basadas en activos ("Newcos").¹⁵ Esto implica una determinación conjunta de los perfiles de productos terapéuticos y la iniciación por parte de AbCellera de nuevos programas de fármacos con anticuerpos, con las firmas de inversión financiando el trabajo hasta el lanzamiento de la empresa.¹⁵ AbCellera participa como socio fundador de capital en estas Newcos, con potencial de hitos y regalías sobre ventas futuras.¹⁵

Existen asociaciones similares con Atlas Venture y Versant Ventures, donde la plataforma de AbCellera apoya la creación de nuevas empresas de biotecnología.¹⁶

La pregunta del usuario sobre si la empresa está "consolidando algo" se aborda directamente con estas alianzas estratégicas. Esto no es una consolidación financiera tradicional (por ejemplo, una fusión con un competidor), sino más bien una consolidación de su modelo de negocio y posicionamiento estratégico. Al cofundar nuevas empresas y adquirir participaciones de capital, AbCellera está consolidando su papel en la cadena de valor de la biotecnología, pasando de ser un simple proveedor de servicios a ser un participante activo en nuevas iniciativas de desarrollo de fármacos. Esto les permite aprovechar su plataforma para crear múltiples fuentes de ingresos potencialmente de alto valor sin depender únicamente de su propio balance para el desarrollo clínico completo.

Este modelo se asemeja a un enfoque de "estudio de riesgo" o "constructor de empresas" común en tecnología, adaptado para la biotecnología. AbCellera proporciona la tecnología central y los candidatos a fármacos en etapa temprana, mientras que los socios aportan el capital y la experiencia para construir las empresas específicas de desarrollo de fármacos. Esto permite una rápida iteración y desarrollo paralelo de múltiples activos, "consolidando" eficazmente la fase de descubrimiento inicial con capital externo y esfuerzos de comercialización. Esto podría ser un motor

de crecimiento significativo a largo plazo y una forma de escalar eficientemente su impacto y sus posibles retornos.

7.2 Enfoque Interno en la Cartera de Productos y la Integración de la Plataforma

AbCellera se centra en el avance de una cartera de productos internos de programas "first-in-class" y "best-in-class".¹ La empresa está integrando la fabricación clínica internamente con su nueva instalación GMP, incorporando la experiencia en desarrollo en una etapa temprana del proceso de descubrimiento.¹ Esto tiene como objetivo lograr un proceso de desarrollo de anticuerpos más integrado, desde el descubrimiento hasta los ensayos clínicos.¹⁹

Más allá de las asociaciones externas, AbCellera está "consolidando" sus capacidades internas al integrar el descubrimiento, la ciencia traslacional, el desarrollo y la fabricación bajo un mismo techo.¹ Esta integración vertical ¹⁹ tiene como objetivo optimizar el proceso, mejorar la eficiencia y reducir las dependencias externas, fortaleciendo así su base operativa central. Esta consolidación interna es fundamental para el éxito tanto de su cartera de productos internos como de su capacidad para apoyar eficazmente el modelo de "Newco".

7.3 Tendencias Más Amplias de Consolidación en la Industria

El sector de la biotecnología está experimentando una creciente tendencia de asociaciones y colaboraciones en I+D para acelerar los procesos experimentales.²⁴ Existe una actividad empresarial y una consolidación del mercado en curso, con más de 5600 fusiones y adquisiciones en el sector.²³ El mercado está experimentando un crecimiento impulsado por la creciente demanda de externalización y el aumento de la inversión en I+D para el descubrimiento de nuevos fármacos.²²

El enfoque de AbCellera de formar alianzas estratégicas para lanzar nuevas empresas e integrar capacidades ¹ no es una estrategia aislada, sino que se alinea con las

tendencias más amplias de la industria de crecientes colaboraciones en I+D, demanda de externalización y consolidación del mercado.²² Esto sugiere que AbCellera se está posicionando eficazmente dentro del panorama cambiante de la biotecnología, lo que podría beneficiarse de estas macrotendencias en lugar de luchar contra ellas. Esto refuerza la viabilidad a largo plazo de sus esfuerzos de "consolidación".

8. Análisis de Oportunidades de Inversión: ¿Es ABCL una Compra?

8.1 Equilibrio entre el Potencial Alcista (Precios Objetivo de Analistas, Catalizadores de la Cartera) y los Riesgos Significativos

Potencial Alcista:

- El consenso de los analistas es "Compra Fuerte" o "Compra", con precios objetivo promedio significativamente por encima de los niveles actuales (por ejemplo, de \$7.00 a \$21.20¹⁰), lo que implica un potencial alcista superior al 100%.¹⁰
- Los próximos ensayos clínicos de Fase 1 para ABCL575 y ABCL635 en el tercer trimestre de 2025 son catalizadores clave.³ Si tienen éxito, estos programas podrían generar ventas máximas que superen los \$1 mil millones anuales combinados.³
- La sólida liquidez (\$810 millones) proporciona una larga pista de efectivo (hasta 2026 o 36 meses), lo que reduce el riesgo de dilución inmediata.³
- La plataforma impulsada por IA es una ventaja competitiva significativa, que potencialmente reduce el riesgo de los programas clínicos y acelera el desarrollo.³
- Las asociaciones estratégicas para la creación de nuevas empresas ofrecen un potencial de ingresos diversificado y aprovechan el capital externo.¹⁵

Riesgos Significativos:

- Fuerte disminución de los ingresos y aumento de las pérdidas netas debido al cese de las regalías de anticuerpos contra la COVID-19 de Eli Lilly.⁴
- Altos gastos operativos y quema continua de efectivo.³
- Incertidumbre y altas tasas de fracaso inherentes al desarrollo clínico y las

aprobaciones regulatorias.⁷

- Preocupaciones sobre el bajo porcentaje de programas asociados que avanzan a las etapas clínicas y la disminución de los ingresos por tarifas de investigación.⁴
- Intensa competencia en el sector de la biotecnología.⁷
- Dependencia del éxito y la discreción de los socios para los ingresos posteriores.⁷

El análisis indica claramente que AbCellera es una inversión clásica de "alto riesgo, alta recompensa".¹² El potencial alcista, como lo indican los precios objetivo de los analistas y el potencial de mercado de su cartera de productos ³, es sustancial. Sin embargo, este potencial se basa en la superación de importantes obstáculos financieros y las incertidumbres inherentes al desarrollo de fármacos. El bajo precio actual de las acciones refleja la valoración del mercado de estos riesgos.

8.2 Factores Clave para la Consideración del Inversor

- **Horizonte a Largo Plazo:** Esta no es una operación a corto plazo. Los inversores deben estar preparados para la volatilidad y una espera de varios años para que se materialicen los resultados de los ensayos clínicos y las nuevas fuentes de ingresos.¹²
- **Tolerancia al Riesgo:** Solo los inversores con alta tolerancia al riesgo deben considerar ABCL, dadas las pérdidas significativas y las incertidumbres clínicas.¹²
- **Seguimiento de Hitos Clínicos:** Se debe seguir de cerca el progreso de ABCL575 y ABCL635 en los ensayos de Fase 1 (tercer trimestre de 2025) para obtener señales tempranas de seguridad y farmacodinámica.³ Estos serán puntos de inflexión críticos.
- **Diversificación de Ingresos:** Evaluar si las nuevas asociaciones estratégicas y la cartera de productos internos pueden diversificar eficazmente los ingresos más allá de la dependencia pasada de las regalías de COVID-19.
- **Gestión de la Quema de Efectivo:** Monitorear la tasa de quema de efectivo de la empresa en relación con su liquidez. Aunque actualmente es sólida, una quema alta sostenida sin nuevos ingresos eventualmente se convertirá en una preocupación.

- **Revisiones de Estimaciones de Analistas:** Prestar atención a futuras revisiones de analistas, especialmente para ingresos y EPS, ya que estas indicarán la evolución del sentimiento sobre la trayectoria financiera de la empresa.

Conclusiones y Recomendaciones

La acción de AbCellera Biologics Inc. se encuentra efectivamente en un punto bajo, principalmente debido a la fuerte disminución de los ingresos por regalías relacionados con la COVID-19 y al aumento de las pérdidas. Sin embargo, la empresa no está simplemente "cayendo"; está experimentando activamente un giro estratégico, invirtiendo fuertemente en su cartera de productos internos y forjando nuevas asociaciones para la creación de empresas.

¿Por qué está tan bajo?

El precio de la acción está tan bajo principalmente debido al cese de las regalías de anticuerpos contra la COVID-19 de Eli Lilly, lo que provocó una drástica caída de los ingresos y un aumento de las pérdidas netas. El mercado está reevaluando la empresa basándose en su negocio de plataforma principal y en su cartera de productos en etapa inicial, que actualmente no pueden compensar los ingresos pasados. La alta valoración inicial tras la OPI se vio distorsionada por el éxito del Bamlanivimab, y el precio actual refleja una normalización de las expectativas de ingresos para una empresa de biotecnología en esta etapa de desarrollo.

¿Seguirá bajando?

La trayectoria futura de la acción depende en gran medida del éxito de sus próximos ensayos clínicos de Fase 1 para ABCL575 y ABCL635, y de la capacidad de sus nuevas asociaciones estratégicas para generar ingresos futuros. Si bien la liquidez significativa proporciona un colchón contra un colapso inmediato, las pérdidas continuas sin éxito clínico o nuevas fuentes de ingresos podrían conducir a nuevas caídas. Sin embargo, los datos clínicos positivos podrían actuar como fuertes catalizadores para un rebote, cambiando la narrativa del mercado de las pérdidas pasadas al potencial de crecimiento futuro.

¿La empresa está consolidando algo?

Sí, la empresa está "consolidando" estratégicamente su modelo de negocio mediante la integración vertical de la fabricación clínica y, lo que es más significativo, mediante la formación de alianzas con firmas de inversión para lanzar nuevas empresas de biotecnología. Este enfoque le permite a AbCellera aprovechar su plataforma de descubrimiento para

obtener participación en el capital y futuras regalías, diversificando su riesgo y creando nuevas fuentes de ingresos potenciales más allá de las tarifas de investigación tradicionales. Esto representa una evolución estratégica destinada a la creación de valor a largo plazo, alineándose con las tendencias más amplias de la industria biotecnológica hacia la colaboración y la externalización de la I+D.

Recomendación General de Inversión:

AbCellera Biologics Inc. representa una oportunidad de inversión de alto riesgo y alta recompensa. Si bien la acción se encuentra técnicamente en un punto bajo y el sentimiento de los analistas sugiere un potencial alcista significativo, esto depende en gran medida del avance exitoso de su cartera de productos internos y de la monetización de sus asociaciones estratégicas.

Para los inversores con una **alta tolerancia al riesgo y un horizonte a largo plazo**, ABCL podría considerarse una "compra" especulativa, dada su sólida tecnología subyacente, su sustancial liquidez y sus próximos catalizadores clínicos. Sin embargo, requiere paciencia y la voluntad de absorber una posible volatilidad adicional. Se debe tener precaución: los inversores deben ser conscientes de la significativa quema de efectivo, las incertidumbres inherentes al desarrollo clínico de biotecnología y el largo plazo hasta la rentabilidad. Se recomienda encarecidamente la diversificación dentro de una cartera más amplia.

Puntos Clave a Monitorear para los Inversores:

- Seguir de cerca las iniciaciones de ensayos clínicos en el tercer trimestre de 2025 y los datos posteriores.
- El progreso de las nuevas iniciativas de creación de empresas.
- Cualquier cambio en la tasa de quema de efectivo o la posición de liquidez.

Obras citadas

1. AbCellera's Platforms, fecha de acceso: junio 24, 2025, <https://www.abcellera.com/platform>
2. AbCellera and Lilly Expand Collaboration to Develop Antibody Medicines, fecha de acceso: junio 24, 2025, <https://investors.abcellera.com/news/news-releases/2024/AbCellera-and-Lilly-Expand-Collaboration-to-Develop-Antibody-Medicines/default.aspx>
3. AbCellera Biologics: Balancing Clinical Promise and Cash Burn—Unlocking Undervalued Potential - AInvest, fecha de acceso: junio 24, 2025, <https://www.ainvest.com/news/abcellera-biologics-balancing-clinical-promise-cash-burn-unlocking-undervalued-potential-2506/>
4. Down 57%, Is AbCellera Biologics a Buy on the Dip? | The Motley Fool, fecha de acceso: junio 24, 2025, <https://www.fool.com/investing/2024/06/13/down-57-is-abcellera-biologics-a-buy-on-the-dip/>
5. Some Analysts Just Cut Their AbCellera Biologics Inc. (NASDAQ:ABCL) Estimates - Simply Wall St News, fecha de acceso: junio 24, 2025, <https://simplywall.st/stocks/us/pharmaceuticals-biotech/nasdaq-abcl/abcellera-biologics/news/some-analysts-just-cut-their-abcellera-biologics-inc-nasdaq>
6. AbCellera Reports Q1 2025 Business Results, fecha de acceso: junio 24, 2025, <https://investors.abcellera.com/news/news-releases/2025/AbCellera-Reports-Q1-2025-Business-Results/default.aspx>
7. AbCellera Biologics Inc., fecha de acceso: junio 24, 2025, https://s26.q4cdn.com/359178033/files/doc_downloads/2025/05/ABCL-10Q-websites.pdf
8. AbCellera Receives Authorization from Health Canada to Initiate a Phase 1 Clinical Trial of ABCL575, fecha de acceso: junio 24, 2025, <https://investors.abcellera.com/news/news-releases/2025/AbCellera-Receives-Authorization-from-Health-Canada-to-Initiate-a-Phase-1-Clinical-Trial-of-ABCL575/default.aspx>
9. AbCellera Receives Authorization from Health Canada to Initiate the Phase 1 Clinical Trial of ABCL635 for Vasomotor Symptoms Due to Menopause, fecha de acceso: junio 24, 2025, <https://investors.abcellera.com/news/news-releases/2025/AbCellera-Receives-Authorization-from-Health-Canada-to-Initiate-the-Phase-1-Clinical-Trial-of-ABCL635-for-Vasomotor-Symptoms-Due-to-Menopause/default.aspx>
10. Abcellera Biologics, Inc. (ABCL) Stock Forecast, Price Targets and Analysts Predictions - TipRanks.com, fecha de acceso: junio 24, 2025, <https://www.tipranks.com/stocks/abcl/forecast>
11. AbCellera Biologics (ABCL) Stock Forecast: Analyst Ratings, Predictions & Price

- Target 2025, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://public.com/stocks/abcl/forecast-price-target>
12. AbCellera Biologics Inc. (ABCL) Investor Outlook: Exploring A 142.90% Potential Upside, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://www.directorstalkinterviews.com/abcellera-biologics-inc-abcl-investor-outlook-exploring-a-142-90-potential-upside/4121203480>
 13. Breaking Down AbCellera Biologics Inc. (ABCL) Financial Health: Key Insights for Investors - dcfmodeling.com, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://dcfmodeling.com/blogs/health/abcl-financial-health>
 14. Top 6 issues facing the biotechnology industry - DrugPatentWatch, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://www.drugpatentwatch.com/blog/top-6-issues-facing-biotechnology-industry/>
 15. AbCellera, Viking Global Investors, and ArrowMark Partners Collaborate to Launch New Biotech Companies, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://investors.abcellera.com/news/news-releases/2024/AbCellera-Viking-Global-Investors-and-ArrowMark-Partners-Collaborate-to-Launch-New-Biotech-Companies/default.aspx>
 16. AbCellera's Partners, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://www.abcellera.com/partnering>
 17. AbCellera and Atlas Venture to collaborate on new company for therapeutic antibody discovery - Labiotech.eu, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://www.labiotech.eu/trends-news/abcellera-atlas-venture/>
 18. AbCellera Biologics company information, funding & investors | Dealroom.co, fecha de acceso: junio 24, 2025,
https://app.dealroom.co/companies/abcellera_biologics
 19. AbCellera Biologics Inc. (ABCL): history, ownership, mission, how it works & makes money - dcfmodeling.com, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://dcfmodeling.com/blogs/history/abcl-history-mission-ownership>
 20. AbCellera Biologics (Nasdaq:ABCL) - Stock Price, News & Analysis - Simply Wall St, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://simplywall.st/stocks/us/pharmaceuticals-biotech/nasdaq-abcl/abcellera-biologics>
 21. AbCellera Biologics Inc. - Investor Relations, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://investor.abcellera.com/>
 22. Biotechnology & Pharmaceutical Services Market Research and Forecast, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://www.towardshealthcare.com/insights/biotechnology-and-pharmaceutical-services-market-sizing>
 23. Biotechnology Industry Outlook 2025: Key Data & Innovations - StartUs Insights, fecha de acceso: junio 24, 2025,
<https://www.startus-insights.com/innovators-guide/biotechnology-industry-outlo>

[ok/](#)

24. 2021 Risk Radar:Biotechnology Sector - KPMG International, fecha de acceso:
junio 24, 2025,

<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2021/04/2021-risk-radar-biotechnology-sector.pdf>