

→ El sector de ciencias de la vida está aportando retornos financieros y sociales mayores que nunca y sirviendo como refugio a inversores en busca de diversificación. Un buen ejemplo es la sobresuscripción lograda por Asabys. Su fondo enfocado en innovaciones terapéuticas, lanzado a finales de 2018 con un tamaño objetivo de €60M, ha logrado captar €90M para ayudar a convertir la ciencia en empresa y en producto. Gracias a la VDR de Multipartner la gestora está compartiendo toda la información con sus inversores de forma fácil, rápida y segura.



MARÍA DEL MAR GARCÍA RODERO,  
Área Manager Spain & Latam de Multipartner Virtual Data Room.



JOSEP LLUÍS SANFELIU y CLARA CAMPÀS  
Socios de Asabys Partners.

## ASABYS cierra su fondo de €90M con una gran sobresuscripción y en apenas dos años

**El mercado de life science en España cuenta con mucha liquidez y más operaciones de éxito ¿El momento actual es muy positivo?**

**JSF:** Sin duda. Tras más de 10 años de consolidación, el ecosistema está formado por compañías con buenos niveles de maduración, casos de éxito para emprendedores e inversores, una buena red de universidades y centros de investigación con tradición en transferencia tecnológica e inversores financieros nacionales e internacionales en sus distintas formas: capital riesgo, angel investors, crowdfunding, etc. Asabys lleva operando tres años e invirtiendo activamente en biotech, medtech y sa-

lud digital y cuenta con un equipo de profesionales con 20 años de experiencia como inversores y/o emprendedores en ciencias de la vida.

**CC:** Somos una pieza más del puzzle pero esperamos contribuir a lo que el venture capital ya ha logrado antes de Boston, Tel-Aviv o Zúrich: ayudar a convertir la ciencia en empresa y en producto. Es decir, aportar recursos que generen valor para los accionistas de nuestras participadas, pero también riqueza científica, sanitaria y social. Con una ciencia competitiva y bien financiada y un entorno “entrepreneurship friendly” favoreceremos la llegada de más gestoras y de mayor liquidez al sistema, así como de capital extranjero.

**Ahora, más que nunca, el inversor está viendo el atractivo del sector, aunque no está exento de los riesgos inherentes al mundo de la ciencia y de la innovación...**

**JSF:** Así es. El sector resulta muy atractivo para diversificar y compensar tipos de interés negativos. Un buen ejemplo es Asabys. Nacimos a finales del 2018 con un primer fondo de un tamaño objetivo de €60M que hemos acabado cerrando en €90M en 2021, con una sobresuscripción sin precedentes en el sector del capital riesgo de las ciencias de la vida en España, el soporte del Banc Sabadell como inversor de referencia y la participación de Alantra como el socio estratégico ideal para el crecimiento en el ámbito de los inversores institucionales e internacionales. Hemos superado nuestro objetivo logrando compromisos de inversores institucionales e internacionales, family offices y compañías de seguros, entre otros para invertir en 12 compañías en nuestros tres verticales: biotech, medtech y salud digital, y comprometiendo unos €7M por compañía.

**CC:** Al margen de nuestra estrategia de inversión, contamos también con una apuesta firme y acreditada por la sostenibilidad, certificada por Bureau Veritas en relación con los ODS de Naciones Unidas, lo que también ha despertado el interés de muchos inversores que entienden que no basta con invertir de forma responsable y “decir” que eres sostenible. Como en la ciencia, hay que demostrarlo y eso nos ha hecho todavía más atractivos ya que nos los creemos, y lo demostramos.

**MGR:** Desde Multipartner, nuestra lectura es que el sector está claramente en auge y existe una necesidad de financiación enorme, además de su alto potencial de crecimiento y de impacto socioeconómico. La trayectoria del capital riesgo y los casos de éxito en el ámbito biotech, medtech y salud digital lo hacen especialmente atractivo en España. En 2020, el sector recaudó niveles récord de capital a nivel global, con más de \$51.000M sólo del capital riesgo. Concretamente, 84 empresas biotecnológicas salieron a Bolsa (+65%) recaudando más de \$15.000M, casi el triple que el año anterior y las OPV siguen realizándose a buen ritmo en 2021.

**Mar, precisamente el fundraising es uno de los momentos de mayor vulnerabilidad, ¿qué ventajas aporta el contar con una VDR en estos procesos? El temor a las filtraciones, por ejemplo, ¿está muy presente?**

**MGR:** Sin duda, el fundraising es uno de los momentos más sensibles y



de mayor vulnerabilidad del proyecto al compartir documentación confidencial de la empresa con terceros. Por eso es primordial hacerlo de forma segura. El proceso ya es de por sí complicado y el miedo a las filtraciones no hace más que condicionarlo negativamente y entorpecerlo. Otro de los momentos de mayor vulnerabilidad del proyecto son las primeras rondas con inversores. A partir de una Serie A, tener un Data Room es quizás más importante que el mismo “pitch deck” (presentación sintética de la startup). Y, sin duda, otro tema esencial para el sector es la propiedad intelectual (IP), el activo más importante para cualquier empresa farmacéutica o biotecnológica. Si se produce una filtración de información clave y llega a manos inadecuadas antes de registrarla de poco sirve el trabajo de investigación y la inversión realizadas. Por eso, el reto es aunar la cada vez más dificultosa tarea de proteger la propiedad intelectual sin obstaculizar el crecimiento de la empresa. ¡Pero el miedo a posibles filtraciones no debe condicionar! Desde las primeras fases hasta la financiación y la concesión de licencias, las empresas pueden compartir información sensible tanto dentro como fuera de la organización, con la VDR. La industria continúa evolucionando, y proteger la propiedad intelectual debe ser una de las máximas prioridades de las empresas farmacéuticas y biotecnológicas.

### ¿De qué manera la VDR de Multipartner mejora y optimiza las relaciones de Asabys con sus inversores?

**JSF:** La posibilidad de contar con una VDR como la de Multipartner, que está muy pensada para nuestro sector, nos permite que nuestros inversores tengan en todo momento disponible toda la información tanto a nivel de Fondo como a nivel de inversor garantizando siempre la máxima confidencialidad. Creemos que es un plus para nuestros inversores, porque les permite ahorrar tiempo y acceder desde nuestra web a toda la información relevante del Fondo en cualquier momento y lugar de una manera fácil, rápida y muy segura.

### Estrenaron su primer fondo invirtiendo en la catalana Psious y también han entrado en Israel con Medasense, ¿Cómo marcha el deployment? ¿Qué capital está ya invertido?

**CC:** Hasta la fecha hemos analizado más de 1.100 oportunidades de inversión en el sector de la salud y las ciencias de la vida y hemos realizado 11 inversiones. Actualmente solo nos queda es-

## La Virtual Data Room de Multipartner nos permite compartir información con nuestros inversores de una manera más segura, rápida y fácil para todos

pacio para una compañía más. Somos un inversor muy activo, implicados en ayudar a nuestras compañías a desarrollar soluciones innovadoras y necesidades médicas no cubiertas que mejoran la calidad de vida de los pacientes. Este primer fondo de Asabys ha tenido un foco puramente terapéutico, pero hemos identificado otros nichos como el diagnóstico y las tecnologías de inteligencia artificial y big data como sectores donde también se está desarrollando una innovación relevante.

### Mar, ¿cómo apoya la VDR las posibilidades de financiación del sector?

**MGR:** Según datos de ASEBIO, las empresas biotecnológicas españolas mueven anualmente más de €700M de inversión privada captada a través de créditos, recursos propios, líneas públicas de apoyo y rondas de capital. Por esta última vía se captan unos €100M, y en el 75% de esos fondos hay un inversor internacional involucrado. En tres de

cada cuatro rondas de empresas biotecnológicas españolas participa un inversor internacional. Por lo tanto, tenemos un ecosistema empresarial muy competitivo y global donde la VDR permite a las empresas presentar sus proyectos a un número ilimitado de inversores en diferentes momentos y en cualquier lugar del mundo. Además, es importante asegurarse qué información está disponible y para quién, con la posibilidad de ofrecer a cada usuario permisos personalizados.

### ¿El sector necesitaba acelerar su digitalización? ¿Cuándo se plantearon mejorar su VDR con los inversores?

**JSF y CC:** El sector estaba bastante digitalizado pero, sin lugar a dudas, el confinamiento ha acelerado un proceso que podría haber durado años. A raíz de ello, nos planteamos la necesidad de mejorar nuestra Virtual Data Room para los inversores para poder compartir información con ellos de una manera más segura, rápida y fácil para todos.

**MGR:** Desde Multipartner hemos notado también que el Covid ha aumentado la demanda de VDR en departamentos como Compliance, Legal, Regulatorio, los Órganos de Gobierno que ahora más que nunca tienen que tomar decisiones importantes y estratégicas. También crece su uso y necesidad durante las negociaciones de “licensing out”, a la hora de cerrar acuerdos y alianzas comerciales con otras empresas, en su mayor parte extranjeras; en los ensayos clínicos, donde la VDR ayuda a optimizar y proteger los datos de todas las partes involucradas (pacientes, investigaciones y autoridades) y, por supuesto, fondos de private equity y venture capital que necesitan la plataforma para comunicarse con sus inversores (como es el caso de Asabys).



En la imagen, el equipo de MULTIPARTNER



El equipo de ASABYS PARTNERS

