

MULTIPARTNER APOYA LAS LANZADERAS FINANCIERAS

“ESTAMOS AYUDANDO A PONER EN CONTACTO A CIENTOS DE START UPS CON LA COMUNIDAD FINANCIERA E INVERSORA ESPAÑOLA”

El acceso a financiación sigue siendo uno de los principales problemas de las start ups españolas. Multipartner está actuando en este nicho respaldando la creación y el desarrollo de pymes con buenas perspectivas de crecimiento. Su Virtual Data Room (VDR) está apoyando a la empresa privada y la Administración Pública española en sus proyectos de Lanzaderas y plataformas de crowdfunding, poniendo en contacto a cientos start ups con la comunidad financiera e inversora española en un entorno dinámico y de máxima seguridad.

El apoyo a emprendedores y start ups es uno de los ámbitos donde Multipartner está consolidando su posición en España, ¿cuándo iniciaron este tipo de proyectos?

Empezamos a principios del 2016 y, actualmente, estamos apoyando cuatro Lanzaderas que han permitido captar financiación

sumado ha sido la del Gobierno de Cantabria, a través de Sodercan, que se suman a otras como la “Lanzadera Financiera de Castilla y León” y a la de la Junta de Extremadura. Las start ups españolas están revolucionando todos los sectores donde operan, pero la financiación sigue siendo uno de sus principales obstáculos.

presentado. En definitiva, la VDR permite crear un espacio virtual de trabajo para el intercambio de in-

Nuestra plataforma web, estructurada a medida del cliente, tiene un elevado nivel de seguridad, la asistencia proporcionada a todos los usuarios es permanente y nuestra política de precios se ha demostrado mucho más competitiva que la del resto de proveedores. En definitiva, el sector público y privado están viendo en Multipartner un socio que ofrece un marco estable y seguro para favorecer la financiación de empresas y emprendedores. Su éxito se basa, fundamentalmente, en el hecho de concentrar el mayor número posible de entidades financieras, inversores y proyectos en un marco donde la seguridad y el control sobre los datos y los accesos de los usuarios autorizados son la máxima prioridad. El objetivo es ofrecer una respuesta ágil y personalizada a las necesidades de cada emprendedor con nuestra VDR, que facilita una gestión rápida y sencilla.

“ La Administración ve en Multipartner el socio adecuado para crear un entorno seguro y ofrecer una respuesta ágil y personalizada a cada emprendedor ”

GIANCARLO PICIARELLI, CEO de Multipartner y MARÍA DEL MAR GARCÍA RODERO, Área Manager Spain&Latam de MULTIPARTNER



La Lanzadera Financiera de Castilla y León, por ejemplo, está teniendo un gran éxito...

Sí, es un buen ejemplo de instrumento de colaboración público-privada impulsado por el Gobierno autonómico. Nació a principios de 2016 y desde su puesta en marcha ya se han recibido 8.887 solicitudes por un importe de €1,73M, lo

a cientos de start ups y de proyectos de nueva creación en España. Es un fenómeno incipiente pero imparable. Estos instrumentos permiten a las pymes de cada región que necesitan financiación presentar la información de sus proyectos a las entidades bancarias e inversores que suscriben los convenios. Dado que una parte del funcionamiento de la Lanzadera implica la comunicación continuada con todas las partes implicadas, Multipartner proporciona un espacio seguro de trabajo virtual permitiendo el intercambio y el análisis de documentación y manteniendo la máxima confidencialidad y seguridad. La última Lanzadera que hemos

¿Cuánto suelen tardar, de media, los proyectos en captar la financiación esperada?

Constantemente entran y salen proyectos pero, normalmente, el proceso suele demorarse entre tres semanas y un mes. Es una plataforma muy dinámica, siempre en movimiento, y fácil de usar. Las Administraciones Públicas envían a las entidades financieras y a los inversores -business angels, fondos y sociedades de capital riesgo- involucrados en cada Lanzadera las credenciales de acceso para que puedan ver y analizar cada proyecto y decidir su posible financiación. Posteriormente, también publican dentro de nuestra VDR el resultado de la financiación de cada proyecto

formación sensible y, por tanto, un elevado nivel de seguridad y protección de datos. Además, nuestros VDR están hechos a medida, son “tailor made”, de manera que nos adaptamos a las necesidades específicas de cada Lanzadera, más allá de la simple personalización en función de la identidad de la marca.

¿Por qué creen que las Agencias de Desarrollo Regional eligen la VDR de Multipartner?

Son licitaciones de las que resultamos adjudicatarios. Además, desde el pasado mes de marzo, hay una nueva normativa que obliga a estar inscrito en el ROLECE, es decir, en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado.

que supone una inversión inducida de €3,44M. De dichas solicitudes se han financiado y asesorado el 91,5% del total (8.129 solicitudes), por importe de €1.465,5M (84,3% del total), con una inversión inducida de €2,7M. Estos datos incluyen también los obtenidos a través de la plataforma Multipartner, donde hemos tramitado un total de 19 solicitudes de €20M, habiéndose financiado 17 (89,5%) por un importe de €15,6M (78%). Son unos números que, desde luego, hablan claramente del éxito de la iniciativa. Por sectores, el agroalimentario, comercio y servicios fueron los que centraron la mayoría de los proyectos presentados.

