

# MULTIPARTNER CONSOLIDA SU POSICIÓN EN ESPAÑA COMO REFERENTE EN VIRTUAL DATA ROOMS (VDR)

Multipartner y su Virtual Data Room (VDR) no han parado de crecer en España con la seguridad, flexibilidad, innovación y especialización como grandes ejes. A su tradicional labor como soporte en operaciones de M&A y Private Equity se suma su apoyo en procesos de fundraising, Consejos de Administración, gestión de carteras, plataformas crowdfunding y en cualquier espacio virtual de trabajo que requiera el intercambio de información sensible.

**E**n 2017, varios virus afectaron a la seguridad de grandes empresas españolas, ¿cómo reaccionaron ante esos ataques? ¿Acudieron a Multipartner pidiendo ayuda?

Sí, en mayo de 2017 varios clientes, tanto compañías cotizadas como no cotizadas, nos llamaron

ticación en los perfiles de usuario y accesos y con cero riesgo de pérdida de datos. Multipartner cuenta con un equipo de seguridad propio que realiza tests regulares, auditorías externas y de algunos clientes que también nos realizan sus propios análisis. Para confirmar un elevadísimo nivel de seguridad y protección

frontar nuestro know how con el de quienes realizan investigación al más alto nivel en el ámbito de la ciberseguridad, en un terreno común que es la seguridad y el control de datos.

**Cada operación de M&A es única, ¿cómo se adaptan al cliente?**

Nuestros VDR están hechos a

la necesidad de concentrar el mayor número posible de inversores y partes interesadas, a menudo provenientes de diferentes geografías, en una VDR para lograr el éxito final y el mejor resultado posible.

**¿En qué operaciones están apoyando a sus clientes en España?**

El M&A y el Private Equity han vivido un año 2017 muy positivo en España y esa tendencia se refleja también en nuestra facturación local, que ha crecido un 150%. España es un mercado cada vez más estratégico. Entre nuestros clientes hay fondos de private equity, empresas,

## INNOVACIÓN, MÁXIMA SEGURIDAD Y SOLUCIONES TAILOR MADE

**“**España es un mercado cada vez más estratégico donde la digitalización y el dinamismo del M&A están impulsando nuestro crecimiento **”**

**MARÍA DEL MAR GARCÍA RODERO**  
Área Manager Spain&Latam de MULTIPARTNER



porque habían sufrido un ciberaataque masivo que afectó a todas las cuentas de correo electrónico y necesitaban una plataforma segura y eficaz para hacer frente a esas incidencias. En pocos minutos y de manera inmediata, pusimos en marcha el VDR para que cada cliente pudiera recuperar su operativa diaria en un entorno virtual seguro y sin miedo de contagio. Después de resolver la situación y pasado el pánico inicial, varios clientes nos llamaron muy agradecidos y nos dijeron: ¡nos habéis salvado!

**¿Cómo garantiza Multipartner el máximo nivel de seguridad?**

Un VDR siempre debe garantizar los niveles más altos de control de documentos, seguridad y auten-

de datos, también es importante que el proveedor de la Data Room tenga servidores en Server Farm certificadas ISO/IEC27001, como es nuestro caso, localizados en Europa y distanciados geográficamente. Además, Multipartner está desarrollando un gran proyecto de virtualización de nuestros servidores que garantiza un plus de seguridad, flexibilidad y planes de “business continuity” y “disaster recovery” cercanos al tiempo real, para eliminar el riesgo de pérdida de datos. Para nosotros, la seguridad y el control son la máxima prioridad. Por eso, hace un año firmamos un contrato de investigación con el CIS, un Centro de Investigación Universitaria de Ciberinteligencia y Seguridad de la Información de la Universidad de La Sapienza de Roma, para con-

medida, son “tailor made”. Somos una pyme innovadora y dinámica, siempre en movimiento, que de forma constante invierte parte de los beneficios y recursos en I+D y tecnología. Nuestro equipo de I+D se encarga de adaptar el producto a las necesidades específicas de cada cliente, yendo más allá de la simple personalización del VDR en función de la identidad de la marca. Nuestras VDR no son un mero “contenedor” de documentos, sino una plataforma dinámica en cinco idiomas, sofisticada pero muy fácil de usar, que se adapta a la evolución de cada operación. El sector es cada vez más consciente de la cantidad de riesgos que hay detrás de una compleja transacción de M&A, ya sea nacional o crossborder, y de

instituciones, boutiques, bufetes, firmas de real estate, etc. La cultura de la digitalización, que antes no existía en España, se está extendiendo, por lo que estamos prestando servicio no sólo en operaciones más estándar de due diligence y M&A, sino apoyando a los fondos en sus procesos de fundraising -aportando velocidad y transparencia-, y apoyando a la empresa privada y la Administración Pública española en sus proyectos de Lanzaderas y plataformas de crowdfunding, poniendo en contacto a las start ups con la comunidad financiera e inversora. Por otro lado, los Consejos de Administración de las compañías, que antes eran más reacios al entorno virtual, cada vez contratan más nuestros servicios.