

AHORRO DE TIEMPO Y COSTES EN DEALS CROSS BORDER GRACIAS AL VIRTUAL DATA ROOM

Optimiza el tiempo, mejora la eficiencia de los procesos, reduce sus costes y mitiga y controla sus riesgos. Los beneficios de usar una plataforma flexible y dinámica como el Virtual Data Room (VDR) de Multipartner en las complejas operaciones transfronterizas son múltiples, garantizando los máximos niveles de seguridad y suavizando las diferencias culturales y lingüísticas, como evidencian las recientes ventas de Enel en Latinoamérica.

Son proveedores oficiales de VDR de Enel desde hace varios años, ¿cómo está apoyando Multipartner al grupo en sus operaciones?

Efectivamente, somos los proveedores oficiales de VDR de Enel a nivel mundial y les estamos acompañando en todas las operaciones de venta de activos de energías renovables en Latinoamérica, principalmente Argentina, Chile y México. Por ejemplo, las transacciones de Enel Green Power Argentina se están gestionando entre Italia, España y Argentina. Nuestra VDR y el soporte recibido están siendo claves para ellos, así como la rapidez, integridad, disponibilidad y seguridad, que también son muy valoradas por nuestro cliente.

Supongo que son operaciones con un gran volumen de documentación altamente sensible.

Obviamente y, además, son operaciones donde el tiempo es clave, por lo que nos comprometemos a preparar la VDR en muy poco tiempo. Normalmente, en menos de 24h ya está operativa y con el acceso de los usuarios perfectamente verificado y autorizado. Restringimos el acceso a determinadas personas con un elevadísimo nivel de seguridad y protección, definiendo la “granularidad” de los grupos. Cada usuario accede a determinada información sensible en plazos concretos. También nos piden que la plataforma sea multilingüe y de uso sencillo. A veces, hay cierta preocupación inicial, pero en seguida comprueban que nuestra VDR es muy fácil, dinámica e intuitiva, y que se adapta de forma continua a

la evolución de la operación y a sus necesidades.

Creo que su asistencia es continua y multilingüe, 24 horas al día 7 días a la semana...

Efectivamente, nos pueden pedir que activemos el servicio durante las 24 horas del día a lo largo de todo

cedido en la VDR y, posteriormente, destruir toda la información, garantizamos la máxima transparencia. Para nosotros, la seguridad y el control son la máxima prioridad. No es que nuestra VDR sea la panacea que pueden presentarse en el marco de una operación cross border, pero

¿Cómo agiliza y acorta la VDR la duración y el coste de las transacciones transfronterizas?

La due diligence en una operación de M&A suele prolongarse en torno a seis meses y, normalmente, con el uso de la VDR se reduce hasta una media de 60 días. Pero, además, acota los costes. Las Data Room físicas implican viajes, impresión de la documentación, etc. Con una VDR, los viajes no se suprimen del todo, porque es necesario cierto contacto personal, pero la documentación se puede enviar y compartir en todo momento en un entorno virtual seguro sin necesidad de desplazarse físicamente.

“Estamos acompañando a clientes como Enel en sus operaciones de venta de activos de renovables en Latinoamérica”

GIANCARLO PICIARELLI, CEO de Multipartner



el proceso. Además, llegada determinada fecha, tenemos que estar preparados para abrir ciertas parcelas de la información a usuarios predeterminados y denegárselo a otros, activando roles de visualización a medida, ofreciendo un acceso selectivo y diferenciado a los contenidos. Una vez concluida la operación, Multipartner documenta y certifica para el cliente todo lo sucedido en la plataforma y, posteriormente, toda la información presente en los servidores se destruye.

Esas exigencias, ¿son comunes en las operaciones cross border?

Efectivamente, nuestra experiencia como asesores nos dice que son exigencias iniciales y habituales. Al documentar y certificar todo lo su-

los reduce de forma sustancial, tanto los tiempos como los costes y mitiga los potenciales riesgos y las diferencias culturales y lingüísticas. Por eso, es una herramienta que “vale lo que vale”, con todo el servicio de personal que hay detrás. En deals cross border nos hemos encontrado con clientes que habitualmente usaban Drop Box y que, cuando sus deals se han caído y han logrado encontrar, por ejemplo, un nuevo inversor, han acudido a nosotros. La información nunca debería almacenarse ni compartirse utilizando medios potencialmente inseguros. Cuando los procesos no fluyen de la forma esperada se valoran mejor las ventajas y los beneficios que aporta contar con una VDR.

¿En qué regiones ha crecido más su actividad?

Estamos muy activos en Latinoamérica, trabajando mucho en México y Chile, especialmente en proyectos de energías renovables. Y, por supuesto, en Europa destacan países como Francia, Alemania, Reino Unido y Luxemburgo. En este último, estamos apoyando a un número importante de fondos de private equity en sus inversiones en el sector inmobiliario. En España, estamos muy activos en Madrid, Valencia, el País Vasco y Cataluña, donde hemos notado cierta caída del flujo inversor en M&A, pero la actividad en el sector biotech por parte de inversores extranjeros que están apostando por compañías catalanas sigue siendo importante.

