

El Covid-19 ha impactado en la actividad de M&A en todo el mundo, imponiendo el teletrabajo y transformando nuestras vidas por completo. En los primeros días de la pandemia, Multipartner puso al servicio del sector su programa de solidaridad digital, ofreciendo su VDR de forma gratuita para optimizar las operaciones y los procesos de due diligence. Ahora que la pandemia obliga a contar con entornos virtuales seguros para poder seguir operando de forma remota e intercambiar información de forma ágil y rápida, ¿asistiremos a una digitalización del sector en tiempo récord?



MAR GARCÍA RODERO
Área Manager Spain & Latam de MULTIPARTNER

rado la barrera del temor a lo tecnológico, compartiendo su información “sensible” y trabajando online. Ante la lentitud con la que evolucionaba la transformación digital en España, el mercado se enfrenta al reto de aprovechar esta crisis para modernizar sus estructuras empresariales apostando por la digitalización.

En un momento como el actual, supongo que contar con una “Cyber Due Diligence” cobra máxima relevancia en toda operación de M&A...

Sin duda. Es una “best practice” necesaria que debería adoptarse automáticamente y que desde Multipartner aconsejamos integrar en toda operación de M&A. En un momento como el actual, contar con una “Cyber Due Diligence” al mismo nivel que el resto de análisis necesarios, -fiscales, financieros o legales-, cobra especial relevancia a la hora de analizar correctamente la empresa objetivo. La ciberseguridad y el grado de protección de la compañía target contra potenciales violaciones de datos impacta significativamente en la valoración del activo, facilita que las potenciales sinergias se valoren correctamente y otorga mucha tranquilidad al comprador. La diversidad de sistemas y de protocolos utilizados puede ralentizar la integración de las actividades una vez realizada la fusión y agregar costes no planificados en el plan de negocio. En este sentido, una encuesta reciente de Donnelley Financial Solutions/Mergermarket concluye que el 80% de los negociadores (dealmakers) de todo el mundo detectaron una brecha de seguridad de datos en, al menos, una de cada 4 operaciones negociadas durante el periodo 2015-17. Es un aspecto muy sensible de la organización que, además, representa una prueba importante de la adopción de Buenas Prácticas. En este sentido, contar con una VDR segura garantiza que los secretos corporativos no lleguen a competidores y que se pueda acceder online

a la información 24/7/365 con la seguridad, la confidencialidad y el seguimiento de quién la consultó, aspecto que sigue siendo la principal preocupación.

¿Cómo han cambiado los proyectos gestionados por la VDR de Multipartner desde el inicio de la crisis?

Desde el inicio de la pandemia hemos experimentado un gran crecimiento del uso de nuestro Virtual Data Room para procesos de reestructuración y ERTEs donde el equipo de RRHH de nuestro cliente necesita intercambiar información con sus asesores externos del área laboral. Además, tras el Real Decretoley 8/2020 que aprobó la línea de avales para las empresas en dificultades hemos desarrollado una nueva solución VDR que “virtualiza” la gestión de las sucursales bancarias en toda la red y segrega la solicitud del cliente, en función de su sucursal bancaria, dirección territorial y corporativa. Es decir, dentro de cada carpeta, cada sucursal bancaria y cliente pueden intercambiarse de manera segura y segregada desde el formulario de solicitud a los diversos documentos necesarios para tramitar el aval. De esta manera, garantizamos una gestión confidencial de la tramitación y concesión de los avales Covid-19 de manera rápida y efectiva, ordenando y controlando totalmente el proceso. De cara a los próximos meses, los expertos apuestan por una oleada de operaciones distress y de reestructuración e incluso de nacionalización.

Muchos trabajadores han trasladado, por necesidad, sus datos personales a sus hogares, ¿qué riesgos implica?

Esta situación multiplica el riesgo de que se pierdan los datos o se ponga en riesgo su confidencialidad. De hecho, la Agencia Española de Protección de Datos ha publicado una serie de recomendaciones para proteger los datos personales en situaciones de movilidad y teletrabajo. La mayoría de las empresas tienen poca o ninguna visibilidad o control sobre el acceso remoto a sus redes empresariales, lo que dificulta el poder identificar y evitar a los actores maliciosos. A esto se suma un incremento del “phishing”, usando como gancho al propio coronavirus. Todos estos problemas se evitan con una VDR donde las empresas pueden tener sus datos cifrados aunque se encuentren en un equipo remoto, controlar los permisos de acceso y auditar los accesos a la información. Además, pueden revocar el acceso a cualquier información protegida, evitar posibles fugas de datos y te-

“ En estos momentos, contar con una Cyber Due Diligence, al mismo nivel que la financiera o legal, cobra especial relevancia y otorga tranquilidad al comprador ”

nerlos bajo control en los equipos pese a estar teletrabajando. Es imprescindible contar con un proveedor que ofrezca las mayores garantías de confiabilidad en materia de seguridad y control sobre los datos, con certificaciones y acreditaciones específicas en sistemas de gestión segura de la información y servidores propietarios localizados en Europa, junto a una Business Continuity y Disaster Recovery casi en tiempo real.

La semana laboral ha cambiado muchísimo ¿En qué medida ha crecido la demanda de los servicios de apoyo al cliente y de asistencia de Multipartner?

Así es. El número de horas de trabajo ha crecido enormemente, dejando prácticamente de existir el fin de semana. Los clientes y usuarios nos han llamado y escrito a cualquier hora del día y de la noche. Hemos organizado infinidad de videoconferencias por Skype, Microsoft Team, Zoom, etc. El número de solicitudes de asistencia durante el fin de semana también ha aumentado vertiginosamente e incluso nuestros clientes han podido contactar con el equipo en nuestros teléfonos móviles. Multipartner ha estado siempre y ahora, más que nunca, al pie del cañón, porque sabemos y entendemos que debemos estar al lado de nuestros clientes, que en unos momentos

tan delicados y extraordinarios se están jugando mucho.

Para terminar, ¿el Covid-19 marcará un hito en la adopción de soluciones cloud de las empresas españolas?

El teletrabajo ha traído indudables efectos positivos sobre el tráfico y la digitalización pero también en la digitalización, donde España necesitaba una aceleración definitiva. Desde 2017 la adopción de soluciones cloud para desarrollar la actividad empresarial no ha parado de crecer. Más del 75% de las empresas españolas han adoptado ya estas soluciones por sus enormes ventajas en términos de ahorro, seguridad y productividad. Sin embargo, algunas compañías siguen siendo reacias. Poniendo en marcha nuestro proyecto #solidaridaddigital para Covid-19 hemos contribuido a pisar el acelerador de la digitalización. Aunque nuestra plataforma es muy fácil de utilizar, hemos ofrecido formación gratuita, otra variable importantísima. La iniciativa ha sido una gran apuesta, pero ya empezamos a recoger los frutos. Es como si estuviéramos experimentando el futuro que siempre hemos soñado y esperamos no volver atrás. Algunos estudios asignan al mercado VDR un valor global que supera los \$1.000M y un potencial de crecimiento de dos dígitos en la próxima década.

MULTIPARTNER REFUERZA SU APOYO AL M&A:

“LAS SOLUCIONES DE VIRTUAL DATA ROOM SE DISPARAN EN EL MERCADO IBÉRICO POR EL IMPACTO DEL COVID-19”

El sector sigue teletrabajando intensamente gracias, en parte, a programas de Solidaridad Digital como el ofrecido por Multipartner, ¿en qué consiste la iniciativa?

En los primeros días de la emergencia sanitaria celebramos una reunión plenaria urgente para comunicar la posición oficial de Multipartner frente al Covid-19. La decisión del management fue poner en marcha el programa #solidaridaddigital, ofreciendo de forma gratuita lo que mejor sabemos hacer: plataformas seguras de colaboración, intercambio y gestión de documentos multifuncionales. Nuestro objetivo

era apoyar a antiguos y a nuevos clientes, sin distinción, para que pudieran trabajar desde casa de forma segura y remota hasta finales de Septiembre. Sin duda, ha sido uno de los momentos en los que me he sentido más orgullosa de trabajar en Multipartner. Patrocinamos nuestra iniciativa a nivel mundial y nos han contactado abogados, empresas de gestión inmobiliaria, Ayuntamientos, consultoras italianas e internacionales que aprecian tanto la iniciativa como la solución después de haberla utilizado. El nuevo escenario requerirá soluciones, pero se presenta también lleno de oportunidades. Muchas firmas han supe-



El Equipo comercial y de Client Support España de Multipartner.