

➔ En tiempos de pandemia, Drooms está experimentando un crecimiento exponencial en España en proyectos de deuda distressed y en transacciones de M&A en sectores anticíclicos. Javier Meseguer, General Manager Southern Europe, explica a C&C cómo la firma está adaptando sus soluciones tecnológicas a las nuevas necesidades y casos de uso del mercado ibérico. Su otra gran apuesta es la diversificación desde su foco tradicional en real estate, -donde se ha posicionado como partner estratégico de bancos, fondos y servicers-, hacia sectores como energía, infraestructuras y ciencias de la salud.

¿Cómo están enfrentando el Private Equity y el M&A el gran reto de la digitalización y el trabajo en remoto?

La reacción y adaptación no pueden haber sido mejores. La adopción de herramientas colaborativas como las nuestras y la toma de decisiones han sido realmente rápidas. Por nuestra parte, el contacto con el sector ha sido continuo y permanente, con picos de trabajo muy fuertes. En el mercado ibérico ha seguido habiendo un buen número de transacciones. A las ya iniciadas pre-Covid, se han sumado las generadas en plena pandemia, más enfocadas en distressed y reestructuraciones. Los inversores y empresas que entendieron primero el reto de la transformación digital tienen ahora una clara ventaja competitiva para cerrar operaciones corporativas. Los más rezagados tendrán que adaptarse más temprano que tarde. En algunos casos, el desconocimiento o la aversión al cambio les está avocando a una pérdida de "time to market" y de competitividad vital, ahora que el éxito es un todo o nada y la competencia es feroz.

¿Qué nuevas soluciones tecnológicas está demandando el mercado de M&A post-Covid?

La innovación es clave para optimizar los procesos de due diligence y las transacciones de M&A, por lo que nuestros equipos de desarrollo incorporan continuamente nuevas funcionalidades. Estamos trabajando en soluciones específicas y personalizadas para la venta de préstamos de forma pormenorizada, automatización de tareas para eliminar cargas de trabajo redundante y manual, análisis complejos de información sensible y específica en las ventas de carteras de deuda (NPL y REO's) así como la ocultación con garantía de los datos personales en tiempo récord. Por otra parte, con el trabajo en remoto, el sector también demanda herramientas que permitan administrar equipos de trabajo colaborativos y gestionar portafolios y activos con plena trazabilidad. En el caso del private equity, el interés se centra en plataformas flexibles y seguras

"La digitalización acelerará la nueva oleada de compraventas de carteras de deuda y créditos fallidos"

Drooms 

El equipo de Drooms en Madrid.

De pie, Javier Meseguer, General Manager Southern Europe, y Bet Rossich, Senior Project Manager Iberia. Sentados, Nuño Carlos Cachón, Business Development Manager (dcha.) y Javier Rodríguez-Irizarbal, Senior Business Development.

que permiten cubrir, mediante una única solución tecnológica, el ciclo de vida completo de los fondos incorporando los últimos avances en inteligencia artificial y blockchain. Por su parte, los despachos

de abogados demandan herramientas de trabajo sobre información en línea con capacidades legaltech integradas, la posibilidad de designar equipos de trabajo y de controlar toda la actividad mientras se

maximiza la experiencia de usuario reduciendo tiempos de trabajo con métricas realmente espectaculares.

¿En qué sectores crece más la demanda de soluciones tecnológicas?

Es muy significativo el aumento de la demanda como plataforma de uso corporativo y socio digital en ciencias de la salud, donde nos estamos posicionando como referente para la colaboración e intercambio de información segura y auditada. También en compañías del Ibex 35, especialmente en el sector energético, industrial, infraestructuras, medios e IT en múltiples casos de uso y especialmente también en el sector público.

El escudo de privacidad en el procesamiento y tratamiento de datos entre la UE y EE.UU. se ha roto, ¿esto implica una nueva variable de riesgo?

Efectivamente. Contratar proveedores no europeos implica el riesgo de infringir el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), al no existir una cobertura que lo ampare, aunque se indique que los datos se hospedan en la UE. Además, los proveedores no europeos suelen limitar su responsabilidad máxima y penalizaciones al importe negociado en los contratos, sin existir un máximo que, por ejemplo, en el caso de Drooms, es de 1 Millón de CHF. El problema es preocupante. En este aspecto, somos el único proveedor que cumple rigurosamente con la normativa garantizando el almacenamiento en servidores propios y el procesamiento de datos únicamente en la UE. Nuestra infraestructura, servicios y recursos son propios sin la intervención de terceros. Buena prueba de ello es la confianza que el sector bancario, reguladores y entidades gubernamentales han depositado en nosotros, especialmente desde la rotura del escudo de privacidad y las auditorías de la Autoridad Bancaria Europea (EBA por sus siglas en inglés).

Este año han crecido de forma exponencial en operaciones de M&A...

Sí, especialmente en sectores anticíclicos y en operaciones que antes se realizaban con plataformas con poca innovación y funcionalidades muy limitadas. También hemos ganado una cuota de mercado muy significativa como plataforma en proyectos de deuda distressed en el mercado primario y secundario con la apuesta de la mayor parte de las entidades financieras y de fondos por la gestión de portafolios de

activos y préstamos improductivos así como la venta de éstos. Los servicers también están muy activos apostando por la tecnología con proyectos muy relevantes que implican complejas integraciones ya en marcha y que serán pioneros en la industria. Nos sentimos muy orgullosos de poder participar aportando valor y experiencia en estos proyectos que, sin duda, serán referentes en Europa. También se están preparando procesos, equipos y tecnología para atender la próxima oleada de reestructuraciones, creando soluciones a medida para cada proyecto.

Con su expertise inmobiliario, ¿qué nichos ven con un mayor potencial?

El volumen de nuevos proyectos de toda índole ha sido continuo, pero evidentemente se ha concentrado en los

“ La rotura del escudo de privacidad en el procesamiento y tratamiento de datos entre la UE y EE.UU. implica una nueva variable de riesgo en las operaciones corporativas ”

negocios más anticíclicos, con un claro auge en la inversión de activos build to rent y su gestión completa con nuestras herramientas proptech. La digitalización del sector está siendo muy significativa y necesaria. Como socio de confianza desde hace 20 años del sector de real estate en Iberia, vemos una creciente demanda en la gestión del ciclo de vida e integraciones en grandes players y fondos, así como la implementación de plataformas ad hoc para proyectos concretos, como escaparates de activos y ventas más granulares.

¿Cómo ayuda la VDR a gestionar y dar salida a esos créditos dudosos?

Actualmente, estamos trabajando en la preparación de numerosas carteras de NPLs y REO's que saldrán al mercado durante los próximos meses. Drooms es una plataforma consolidada en compraventas de carteras inmobiliarias y de deuda, como socio de referencia de bancos y fondos. Por ello, numerosas entidades,



tras procesos muy rigurosos de homologación y tests de seguridad, nos han elegido como proveedor de referencia con un crecimiento significativo en 2020. Drooms participa como plataforma de escaparate para dar una salida más rápida y alternativa a esos préstamos y permitiendo, a su vez, una venta más granular de los créditos improductivos (NPL o REO), y paquetes de activos sin necesidad de macrocarteras. Por otra parte, los inversores extranjeros pueden traducir en tiempo real los documentos agilizando los tiempos de revisión. Las herramientas de análisis también se aplican a la parte compradora sin costes adicionales, lo que acelera y profesionaliza las compraventas. Además, en Drooms hemos ido más allá incorporando tecnología blockchain, machine learning, deep learning y robótica avanzada. Son avances que, además, favorecen el respeto por el medio ambiente en detrimento el uso de papel.

Drooms tiene oficinas en Madrid y Barcelona, ¿tienen previsto ampliar sus equipos locales?

Sí, el futuro es muy prometedor. Vamos a reforzar el equipo con nuevas incorporaciones ante la creciente demanda en la Península Ibérica y en el sur de Europa. Drooms opera desde 2007 en España pero no fue hasta 2017 cuando, con la apertura de la nueva oficina en Madrid, la firma puso el foco estratégico en nuestro país. La firma tiene una historia de 20 años de crecimiento orgánico continuado. El disponer de equipos locales nos permite maximizar nuestra apuesta por la rapidez y la excelencia y evita subcontratar a terceros, con flexibilidad y solidaridad en precios, adaptando los contratos a las necesidades del mercado.

