



De izquierda a derecha, **Álvaro Rodríguez**, Socio Director de Legal, **Jorge Tarancón**, Socio Responsable del Área de Transacciones, **Roberto Benito**, Director de M&A, **Jordi Santamaría**, Socio de Legal y **Eduardo Cosmen**, Socio director de Fiscal.

Tras un gran año en el que ha estado desde en grandes deals como la venta de la sede de Amazon hasta operaciones de más middle market, la firma consolida dos equipos fuertes y multidisciplinarios en Madrid y Barcelona, con los que está consiguiendo convertirse en un proveedor alternativo de servicios integrados para el private equity. Su estrategia pasa por ofrecerles un servicio integral con todas las patas necesarias para cerrar un buen deal, desde laboral hasta fiscal pasando por legal o financiero, y acompañarles en toda la vida de la transacción hasta garantizar la creación de valor.

Grant Thornton da un paso al frente y vuelve a apostar de forma clara y decidida por el mercado español de private equity y M&A. La firma ha realizado una importante inversión contratando a profesionales con gran experiencia en el sector, e incorporando a diferentes especialistas en áreas como fiscalidad, legal o financiero, con un objetivo claro entre ceja y ceja: ofrecer un servicio de asesoramiento integral incluyendo los diferentes enfoques y puntos de vista que requiere un deal para asegurar que la operación se completa con éxito, sin duda una de sus claras señas de identidad. "Una característica diferenciadora del equipo de Grant Thornton es su vocación pro-deal. El equipo está en continua búsqueda de soluciones o alternativas a los problemas que puedan surgir durante la transacción para conseguir el buen fin de la misma salvo que los problemas sean insalvables",

explica a Capital & Corporate Jorge Tarancón, Socio Responsable del Área de Transacciones. La Firma ha conseguido crear y consolidar dos equipos especializados en Madrid y Barcelona, en los que trabajan más de 60 profesionales de varias líneas de negocio. La más tradicional en estos deals, Financial Advisory, que dirige el socio Fernando Beltrán, está ganando una importante cuota de mercado frente a otros grandes players, asesorando a los principales fondos de capital riesgo, tanto nacionales como internacionales, en su asalto al mercado español. "Nuestra relación con los fondos de capital riesgo y venture capital viene de lejos. Hay mucha recurrencia por parte de los vehículos de inversión en la contratación a Grant Thornton, sobre todo en la fase de due diligence y para la redacción y negociación de los contratos en la fase de toma de participación", asegura Roberto Benito, Socio de Legal y M&A. La relación con el

sector es histórica para la Firma y va en su propio ADN; comenzó en Barcelona hace años y se desarrolló posteriormente en Madrid, lo que le permite tener el enfoque necesario para estar en un mercado en el que estamos viendo cada vez más operadores. Desde pequeños fondos nacionales hasta gigantes extranjeros, pasando por venture capital o fondos de deuda, todos con sus particularidades y necesidades, lo que requiere de una experiencia diferencial. "Trabajar con el sector de private equity requiere unas credenciales en el sector y un equipo consolidado. Estas características están claramente demostradas y por ese motivo somos un claro proveedor alternativo de servicios integrados para el private equity", explica Jorge Tarancón. La clave para la compañía en su apuesta pasa por mantener una dedicación máxima, compromiso y especialización, unos valores que le están permitiendo, junto a su enfoque tradicional en el middle

market, crecer en el mercado y posicionarse frente a los grandes players, a pesar de la elevada competencia. "En la actualidad, se nos ve como un player de primer nivel en materia de M&A. En nuestras operaciones, nos encontramos enfrente habitualmente a las Big Four y a los principales despachos de abogados en este ámbito, tanto en operaciones nacionales como internacionales", añade Álvaro Rodríguez, Socio Director del Área Legal de la Firma.

Benito. Cosmen también señala que "nuestro servicio no termina con el closing del deal, sino al contrario, comienza una nueva etapa donde debemos también demostrar que nuestro servicio previo fue impecable". También permite estar encima de cualquier problema que surja en la operación y garantizar así que el deal sigue adelante. "Durante todo este proceso, sueles encontrarte con ciertas dificultades relacionadas con el objeto de la transacción, financiación necesaria, flujo de

Benito. "Esas son las operaciones más habituales, pero también trabajamos por encima de ese rango por supuesto. Además, desde hace 3 años estamos asesorando de forma activa a "search fund" que suelen participar en operaciones con tickets entre €1M y €3M de EBITDA", añade Jorge Tarancón. "Nuestra fuerza en el M&A en el middle market se basa, en parte, en la especialización de los equipos, excelencia en el servicio, honorarios competitivos, mejoras tecnológicas y de proce-

## GRANT THORNTON SE REARMA PARA SER LA ALTERNATIVA DEL PRIVATE EQUITY

### SERVICIO INTEGRAL DURANTE TODA LA VIDA DEL DEAL

La apuesta de Grant Thornton pasa por involucrarse plenamente en las transacciones con un carácter multidisciplinar, ofreciendo un servicio legal, fiscal, financiero, laboral, administrativo, y de negocio o consultoría; lo que les permite afrontar cada operación aportando todas las herramientas necesarias para conseguir que termine siendo un éxito. Esto les permite entender mejor las necesidades de cada cliente, adaptarse a las circunstancias, ya sea en el lado del comprador o del vendedor, y cubrir internamente todos los ámbitos con una visión única de firma. "Ofrecemos un conocimiento exhaustivo, completo y máximo de las circunstancias del cliente. No caben ineficiencias ni solapamientos ni reiteraciones inútiles. Y, además, permites una confianza absoluta: en el fondo, te conviertes en el equipo interno del cliente, aunque garantizando el máximo conocimiento técnico en cada disciplina y momento", cuenta Eduardo Cosmen, Socio Director de Fiscal de la Firma. "Intentamos ayudar al máximo en este proceso y en solventar aquellos aspectos que se deban regularizar previos a la transacción y orientamos nuestro asesoramiento de forma ágil y con un enfoque a resultados, todo ello combinado con el máximo rigor técnico", añade Jordi Santamaría, Socio de Legal y M&A. Esta aproximación a los deals y esta forma de trabajar resulta diferencial para la Firma, ya que le permite formar parte de todo el proceso de la operación, detectar posibles dificultades inherentes a la misma, y estar muy cerca del cliente en todo momento para orientarle en la toma de decisiones de forma ágil y con un claro enfoque a resultados. "Nuestro asesoramiento arranca desde el momento en el que se origina la operación con un mandato de compra o de venta y termina cuando se logra cerrar la operación. En el ínterin hemos sido capaces de asesorar en la revisión de compañía en el proceso de due diligence, en su estructura fiscal, en la búsqueda de la financiación y en la redacción y negociación de los contratos de compraventa, inversión y financiación", pone en valor Roberto

información, resolución de incidencias detectadas durante el due diligence, sujetos intervinientes y relación futura como acuerdos de socios o protección de minoritarios, etc.", añade Álvaro Rodríguez. Esta estrategia también tiene claras ventajas competitivas frente a sus rivales, reduce riesgos durante la transacción y permite ahorrar tiempo y dinero. "Ofrecer un servicio integral a los private equity, permite una clara reducción de la asunción de riesgos, un mayor control del proceso de la transacción, por supuesto ahorros de costes, y también una mejora y control de los tiempos de ejecución", pone en valor Jordi Santamaría. Roberto Benito por su parte destaca que "nuestro servicio integral supone un indudable ahorro de tiempo y una eficiencia en los costes de la transacción. El cliente no tiene que negociar honorarios y contratar cada una de las fases del proceso con distintas firmas, pues Grant Thornton le pone a su disposición todas ellas".

### OPERACIÓN TIPO

Este enfoque ha permitido a la Firma estar muy activa en el último año, participando en un amplio rango de operaciones, desde grandes deals como la venta de la sede de Amazon en Barcelona al fondo alemán Kanam por €67M, hasta operaciones más del middle market español y de sectores muy diversos como la compra del fabricante de productos del mar Maresmar por parte de Inversiones Parafarma, la del especialista en lunas para camiones Ralarsa por parte de Cary Group, la venta de la agroquímica Exclusivas Sarabia al grupo chino Rainbow Agro, la transacción del fabricante de fertilizantes Trichodex o la venta de Olivenet a Asterion y Teras Capital. Su ticket medio ronda los €20M y €100M de valoración, y están especializados en sectores tradicionales como el turístico-hoteler, inmobiliario, sanitario, farmacéutico, alimentación y servicios; y otros más novedosos como el agroquímico, tecnológico y energía. "Nos hemos ido posicionando en el middle market, de ahí que los fondos de capital riesgo a los que asesoramos estén invirtiendo en compañías entre €3M y €10M de EBITDA", asegura Roberto

Benito. "Esas son las operaciones más habituales, pero también trabajamos por encima de ese rango por supuesto. Además, desde hace 3 años estamos asesorando de forma activa a "search fund" que suelen participar en operaciones con tickets entre €1M y €3M de EBITDA", añade Jorge Tarancón. "Nuestra fuerza en el M&A en el middle market se basa, en parte, en la especialización de los equipos, excelencia en el servicio, honorarios competitivos, mejoras tecnológicas y de proce-

Benito. "Esas son las operaciones más habituales, pero también trabajamos por encima de ese rango por supuesto. Además, desde hace 3 años estamos asesorando de forma activa a "search fund" que suelen participar en operaciones con tickets entre €1M y €3M de EBITDA", añade Jorge Tarancón. "Nuestra fuerza en el M&A en el middle market se basa, en parte, en la especialización de los equipos, excelencia en el servicio, honorarios competitivos, mejoras tecnológicas y de proce-

### La apuesta de Grant Thornton por el private equity

- ▲ **Equipo:** 10 Socios y alrededor de 60 profesionales en los equipos completos de M&A de Grant Thornton.
- ▲ **Ticket medio:** Rango entre €3M y €10M millones de ebitda, aunque también participan en operaciones fuera de ese rango.
- ▲ **Otros segmentos:** Desde hacer 3 años asesoran de forma activa "search fund" que suelen participar en operaciones con tickets entre €1M y €3M de ebitda.
- ▲ **Sectores:** En los últimos 12 meses muy activos en industrial, transporte, energía, veterinario y agroquímico.
- ▲ **Operaciones recientes:** Maresmar, Ralarsa, Trichodex, Exclusivas Sarabia, Grupo Natac, la venta de la sede de Amazon en Barcelona o la venta de Olivenet.