

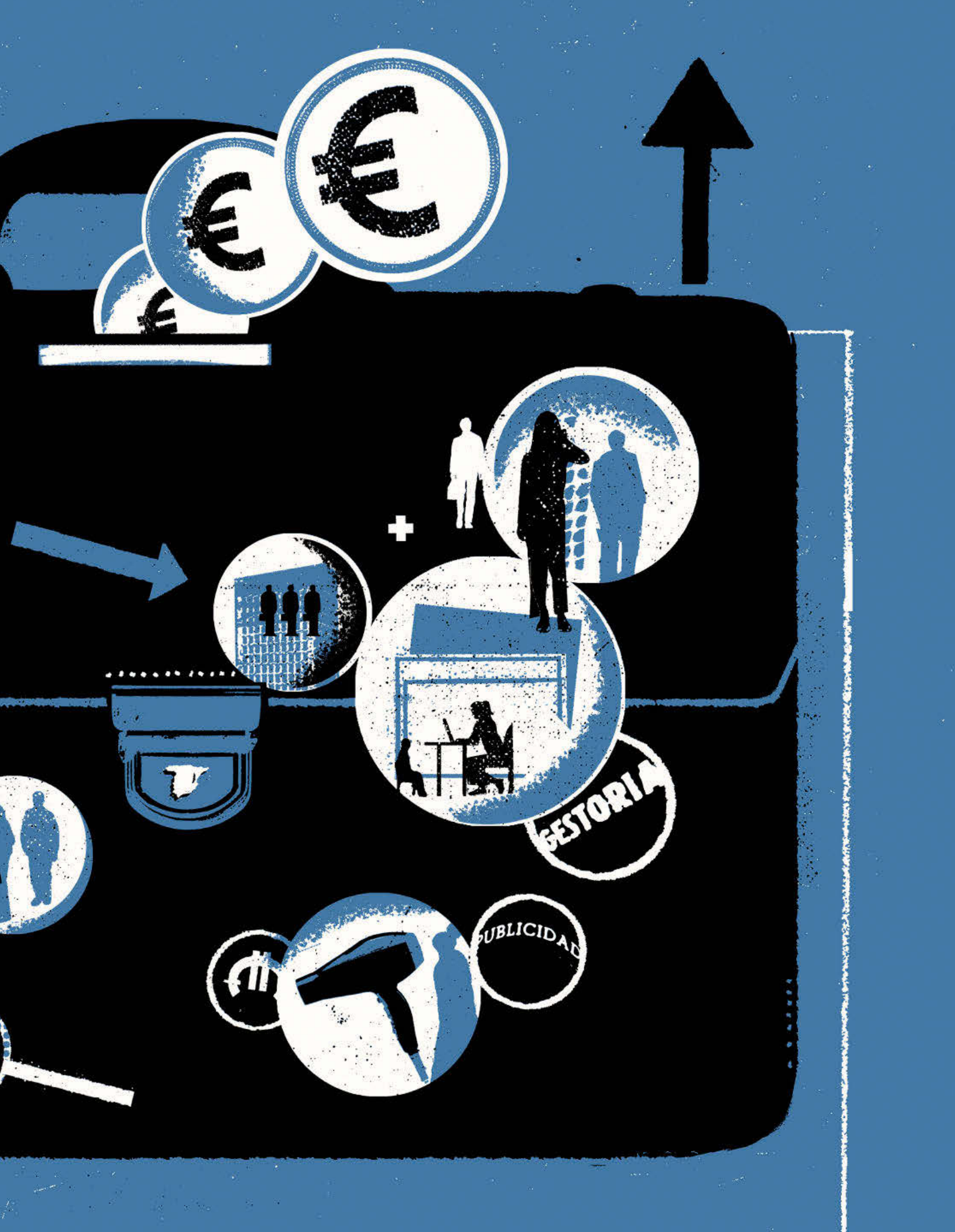
8 **A fondo**
Boom en servicios profesionales

Por qué los servicios profesionales son ahora el objeto de deseo de los fondos de inversión

Relevo generacional, fragmentación y la necesidad de tecnología son los ingredientes que hacen que la compra de gestorías, auditorías, consultoras o despachos de abogados sean el gran animador de las operaciones corporativas en España

Por **José M. Rodríguez Silva**
Ilustraciones **Cinta Fosch**





Cuando uno piensa en consultoría y auditoría, es inevitable que en la imagen que se haga el español medio no estén las altas torres de las *Big Four* y su ejército de jóvenes en traje. Algo similar ocurre en la abogacía, donde el imaginario se lanza a apellidos históricos presentes en edificios en zonas *premium* de las grandes ciudades. Y sin embargo, es un pensamiento que no refleja la realidad del sector en el que se encuadran: el variado y fragmentado mundo de los servicios profesionales.

En eras de concentración empresarial y megacorporaciones, el de los servicios profesionales es uno de los más atomizados de la economía española. Por debajo de los grandes nombres, hay empresas medianas, unas pocas, y sobre todo, muchas muy pequeñas en campos que van desde los antes mencionados a otros como la asesoría fiscal o contable, estudios de arquitectura o la clásica gestoría, omnipresente en la geografía española. Algo está cambiando en estas gestorías, concretamente dos cosas que, unidas a la fragmentación han convertido al sector en uno de los marcados en rojo en el punto de mira de cualquier fondo de inversión.

“Hasta hace unos años no eran tan necesarios los recursos financieros. Podías montar un despacho de abogados, una auditora o una consultora. Se unían unos socios, compraban unos ordenadores y empezaban a trabajar. Eso se ha acabado. El sector profesional necesita recursos muy intensos, básicamente en relación a la tecnología”, subraya Mario Alonso, presidente de Auren.

Alonso sabe bien de lo que habla porque Auren es una de las firmas de servicios profesionales que recibió el año

pasado una inyección de fondos por parte de un *private equity*, el fondo neerlandés Waterland. El otro gran movimiento fue la entrada del fondo New Mountain Capital en la firma española de Grant Thornton. Ambas compañías afrontan ahora una nueva etapa que esperan que sea de crecimiento exponencial con muchas adquisiciones en la hoja de ruta. Otras entidades como Baker

Tilly España y Portugal siguen el mismo camino, con 16 adquisiciones en los últimos diez años sin haber recurrido aún a la entrada de fondos.

¿POR QUÉ AHORA? La tecnología y la fragmentación son dos de las razones que explican estos cambios, pero hay una tercera de incluso mayor peso: el relevo generacional. “Muchas de estas entidades se crearon hace 40 años. Están justo en el momento en que estas personas, o una de dos: o tienen a sus hijos para dar seguimiento a la empresa o es un momento ideal para poder considerar ven-

300

Empresas. El sector de los servicios profesionales está muy atomizado, pero se calcula que apenas 300 firmas tienen más de 50 empleados.

20

Millones. Lift ha lanzado un fondo de 20 millones de euros para invertir exclusivamente en empresas que prestan servicios profesionales.

2X

Duplicar tamaño. La firma de servicios Grant Thornton apunta a doblar su tamaño en dos años tras la entrada del fondo New Mountain Capital.

118

Operaciones. Desde 2020 se han producido 118 entradas de fondos en estas firmas a nivel global, 83 de ellas en 2025.

derlo”, explica Sofía Mendes, la socia de M&A de Arcano encargada de este sector.

El problema para las empresas más pequeñas, la mayoría, señala la banquera de inversión, es que al depender de pocos socios, si éstos son mayores, los incentivos para vender están muy presentes. Una problemática de la que, además, no escapan las grandes.

“En auditoras y consultoras tienes muchos socios que probablemente tienen intereses diferentes. Los más jóvenes están pensando en invertir en el futuro de la sociedad (...) Tecnología, hacer una compañía más grande, diversificar (...) Los mayores están probablemente pensando en su salida y en hacer *cash out*”, explica Mendes. Lo que ocurre es que el socio financiero alinea esos intereses: salen los socios antiguos con su dinero para la jubilación y el nuevo accionista continúa con los socios más jóvenes. Bajo la estructura común, la práctica cotidiana es repartir entre ellos los beneficios. La entrada del fondo permite inyectar capital para reinvertirlo en la empresa y la transformación que necesita en estas ocasiones, así como acometer adquisiciones.

Mendes señala que hay muchas operaciones en curso en el sector que podrían cerrarse este mismo año. “Con la consolidación tienes ahorros que se producen al no tener una estructura de costes operativa para cada sociedad, o sinergias. Si tienes varios verticales de servicios puedes hacer *cross-selling* (venta cruzada)”, ejemplifica la directiva de Arcano.

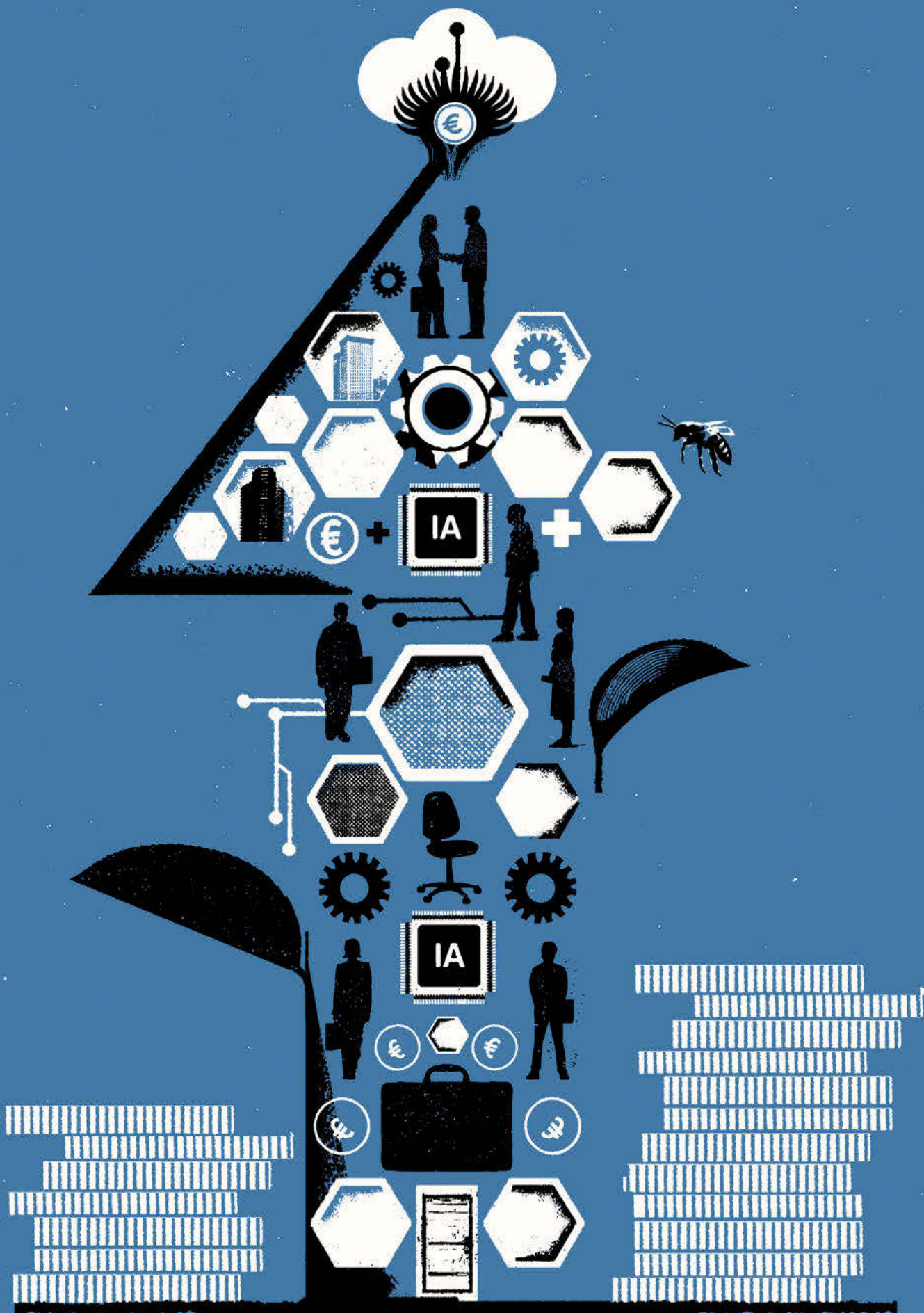
De fondo está también la promesa de la digitalización acelerada que encarna la IA, especialmente en sectores como la contabilidad y los servicios jurídicos. “Vamos a asistir a más de este tipo de operaciones. Según el país, serán más grandes o más pequeñas”, subraya Mendes sobre una tendencia que es global, aunque reciente en España.

EL ROL DE LOS FONDOS. Entre los fondos que están ojeando al sector se refleja esa variedad. En los últimos meses, dos han protagonizado movimientos significativos. Por un lado está Nzyme, el primer fondo de *private equity* de Kibo Ventures con 160 millones que nació con la idea de digitalizar pymes de la mano de un acuerdo estratégico con Oliver Wyman. Este foco les ha llevado inevitablemente a fijarse en servicios profesionales. En julio, cerró la toma de RB Soluciones, una firma de servicios legales con 50 empleados.

“Además, la fidelidad de la clientela y la recurrencia de ingresos en estos segmentos aportan estabilidad. La combinación de crecimiento orgánico, adquisiciones estratégicas y digitalización permite transformar estos negocios en plataformas escalables y competitivas”, subrayan desde el fondo, que ven oportunidades en ver-

Muchas firmas ven en los fondos una solución para afrontar el relevo generacional

“La consolidación genera ahorros, sinergias y permite hacer venta cruzada de servicios”



► ticales como corredurías de seguros, servicios a comunidades de vecinos, servicios de cumplimiento normativo o ingenierías.

Otro caso significativo es el de Lift Professional Services, un fondo de 20 millones de euros impulsado por Lift Asset Management, para invertir precisamente en empresas de servicios profesionales y financieros. La idea ocurrió después de que a la firma llegaran muchas oportunidades de inversión que parecían interesantes a sus socios, pero no tenían el vehículo para efectuarlas, explican Ana Espárrago, socia de Private Equity y Estrategia de la firma, y Javier Cortés, director de Inversión y socio del fondo.

Lift tiene también un foco amplio que llega a las agencias de comunicación, representantes de talento o tasadores. “Ya hemos analizado unas 60 oportunidades, firmado dos y tenemos dos en *due diligence* avanzada”, señalan los directivos que remarcan que su apuesta es una visión cooperativa con los socios de la firmas invertidas, ya que solo toman hasta el 50% del capital. “Nuestra visión es impulsar la empresa”, señalan los financieros, que oponen su visión a otras empresas más agresivas. Para facilitar estas operaciones, el fondo ofrece desde tomar acciones a acuerdos de *profit-sharing* o préstamos convertibles. Además, apuesta por una inversión larga de siete años.

GRANDES PROYECTOS EN MARCHA. Si este es el lado inversor, las propias empresas del sector, ya sea de la mano de un fondo o no, son las otras grandes llamadas a protagonizar la gran consolidación. Se trata de empresas multiservicio que ofrecen auditoría, servicios de consultoría muy variados y lo que se viene a conocer en el sector como *tax & legal*, es decir, asesoría fiscal y jurídica con

Grant Thornton y Auren como grandes exponentes en el mercado nacional.

El presidente de la primera en España, Ramón Galcerán encabeza una de las firmas llamadas a protagonizar una parte de *la acción*. “Nosotros entendimos que era importante tener más masa crítica y músculo financiero para poder dotar a nuestros equipos de más oportunidades

y a nuestros clientes de más servicios y eficiencia”, señala el directivo que apunta a que en la industria “había pasado muy poca cosa” en los últimos años, por lo que el *boom* actual es racional.

“Nuestro objetivo es duplicar la facturación en dos años y si podemos en uno. Lo antes posible”, subraya el presidente de Grant Thornton, lo que situaría a la compañía por encima de los 200 millones de euros. Para ello, existe el crecimiento orgánico, donde el grupo crece en todos sus verticales, incluida la auditoría, pese a tratarse de un segmento “maduro”, y también el inorgánico.

**Las empresas
buscan comprar
firmas que les
aporten talento y
capilaridad**

**“Va a haber muchas
más operaciones.
Hay mucha
gente hablando
con los fondos”**

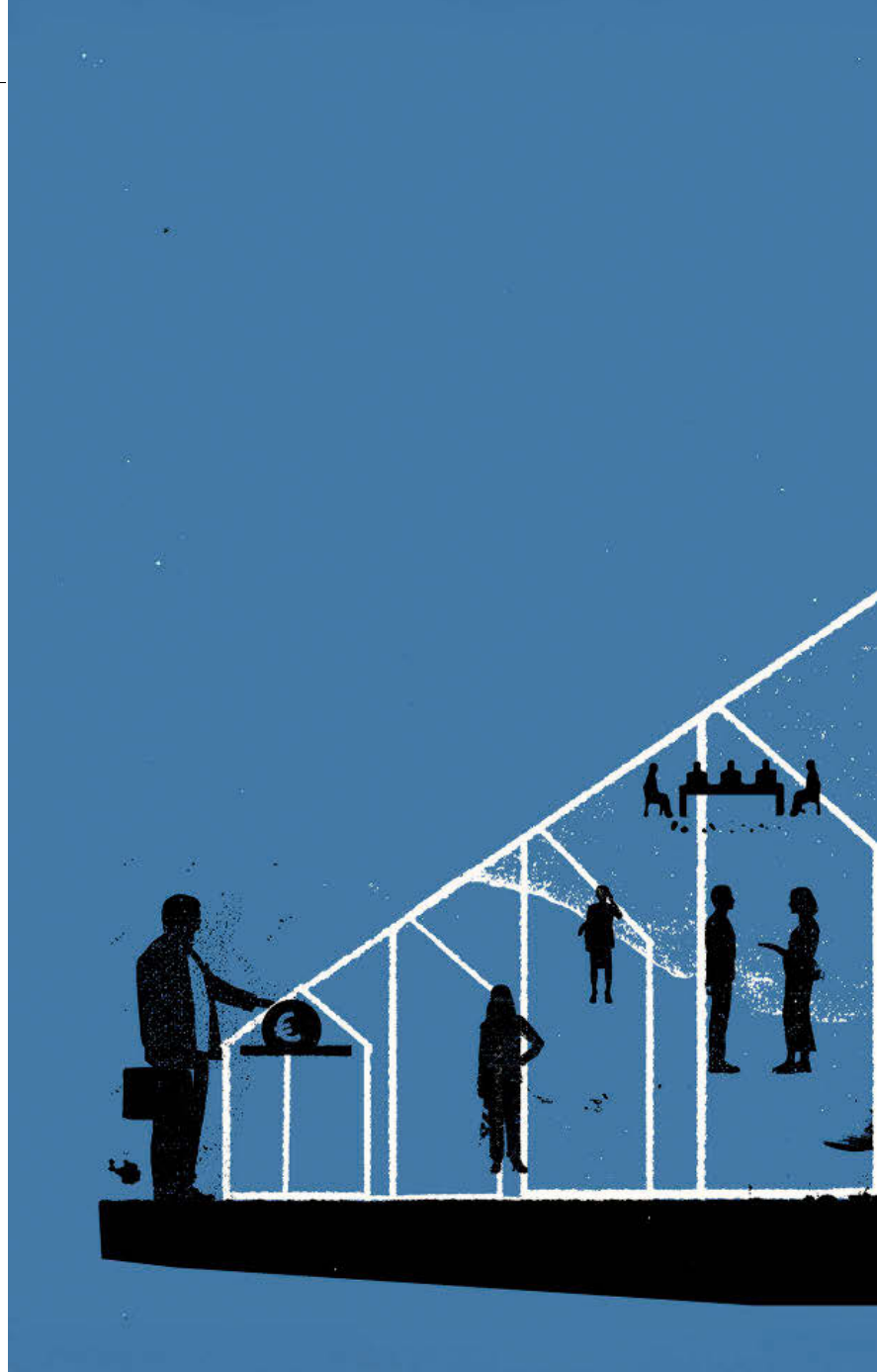
100

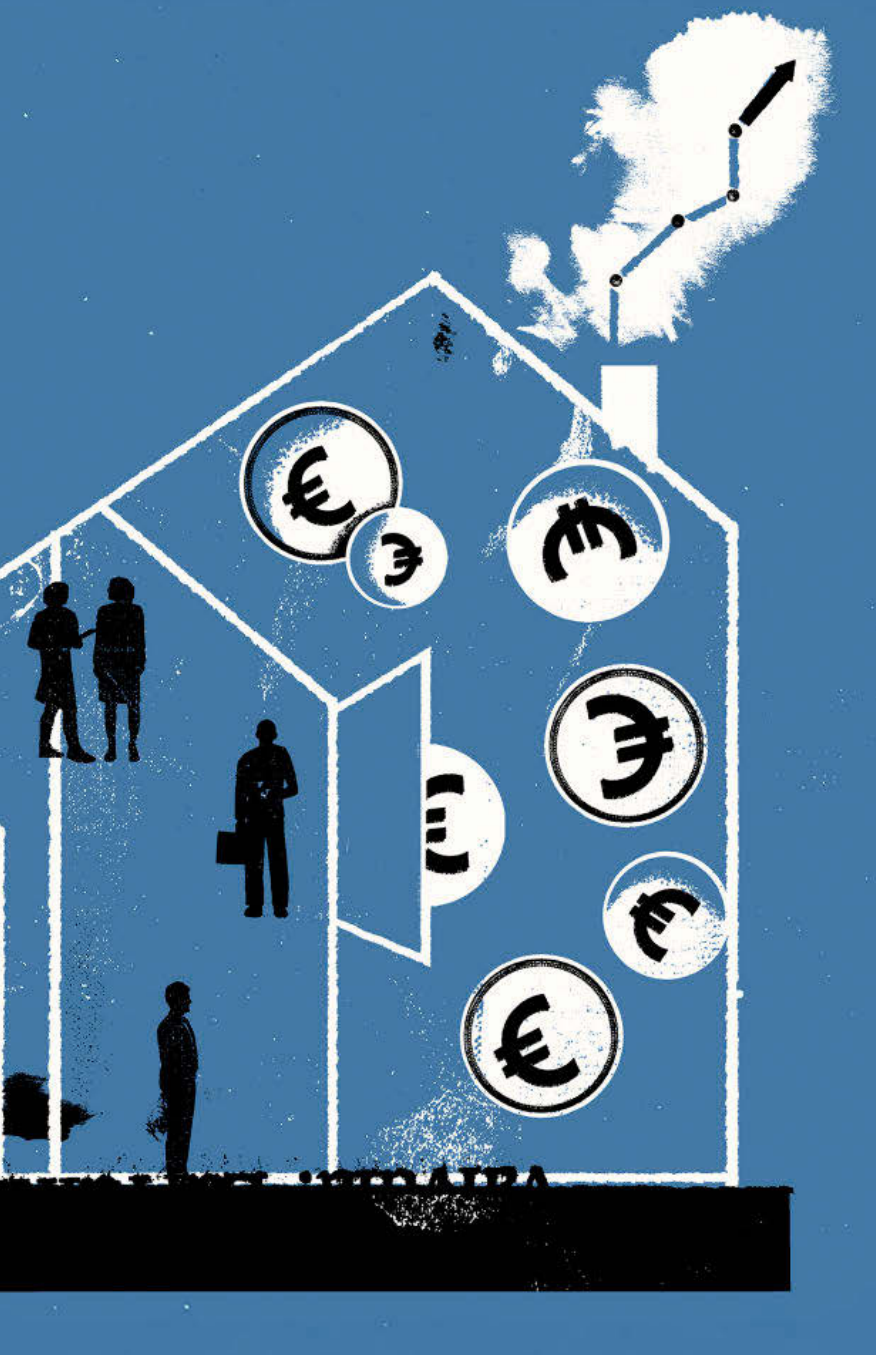
Millones. Baker Tilly sigue una estrategia de adquisiciones sin un fondo detrás. Apunta a llegar a 2028 con 100 millones de euros de ingresos, tras cerrar el pasado ejercicio en 63 millones de euros.

La nueva estrategia pasa por atraer talento nuevo a la firma, para lo que se abrirá el *partnership* tradicional de Grant Thornton, así como adquirir compañías similares que permitan ganar tamaño, especialmente en geografías donde la empresa está menos presente. “El otro capítulo es la compra de compañías de nicho que nos permitan ampliar el *portfolio* de servicios. Tenemos detectadas varias compañías que tienen una oferta de servicios profesionales de alto valor añadido que nosotros no estamos ofreciendo y no vamos a desarrollar de forma interna porque no tenemos capacidades. Nos es más rápido adquirirlo”, apunta el directivo.

A esto se une la inversión millonaria en tecnología que traerá New Mountain en los próximos años, que servirá para automatizar “un montón de procesos” para enfocar a los trabajadores de la firma en la creación de valor.

En la carrera de compras compite con Auren, ambas de un tamaño similar. Mario Alonso, su presidente, también





A partir de ahí, todo lo que podemos por arriba”, subraya el directivo que asegura que no cree que haya más de 300 empresas de servicios en España que tengan más de un centenar de empleados.

De fondo está también la inversión en tecnología donde Auren está desarrollando herramientas legales para redacción de contratos, elaboración de informes financieros de las empresas o documentos internos y otras herramientas orientadas a sus servicios.

Las consultoras están usando la IA para automatizar procesos, sobre todo en sus áreas legales

En esta carrera, la meta final es consolidarse como la quinta firma detrás de las 'Big Four'

“Va a haber muchas operaciones. A mí me consta que hay mucha gente hablando con mucha gente. Los fondos han visto una oportunidad”, concluye Alonso. Este además apunta a otro factor clave a la hora de dar entrada a un fondo

de inversión: la creciente necesidad de apostar por crear una marca y un marketing reconocible, otra apuesta que necesita recursos importantes para implementarse y llegar a ampliar la base de clientes potencial.

Un camino distinto al de estos dos grupos lo está tomando Baker Tilly, donde no ha entrado ningún fondo de inversión, ni de momento se piensa incorporar uno, según su director general, Xavier Mercadé. A favor de la decisión de no incluir fondos se da por ejemplo que no había urgencias para acometer un relevo generacional. La compañía acaba de esbozar su plan hasta 2028, un periodo en el que quiere llevar su facturación a 100 millones de euros en España y Portugal desde los 63 millones del pasado ejercicio.

“Para conseguir estos objetivos, tenemos previsto comprar empresas por valor de 15 millones de euros”, apunta el directivo que busca invertir en sus cuatro divisiones: auditoría, con Bilbao y Valencia como foco, *tax & legal*, con un enfoque similar, algún proyecto de empresas de base tecnológica para reforzar sus procesos en la parte de consultoría, donde se gestarán las inversiones más importantes con la ciberseguridad y la inteligencia artificial en el punto de mira.

La compañía invierte un millón al año en tecnología y tiene en el punto de mira la automatización, pero Mercadé es cauto a la hora de pronosticar el futuro. “La guerra por la tecnología y acertar en la transformación de nuestro modelo tecnológico no va a pasar el año que viene. Esto es una curva y vamos todos perdidos”, enfatiza el directivo, que llama a no convertir el sector en un “fondo sí o fondo no”.

En lo que todos coinciden es en la visión de que el túnel se estrecha y tiene sentido que haya menos empresas en el sector. El horizonte llama a un mercado donde una decena o menos de grandes compañías acaparán los ingresos y quieren ser uno de ellos o ¿por qué no? Pensar a lo grande y ganarse la soñada etiqueta de ser la nueva *Big Five*. ■

detalla en *Actualidad Económica* unos planes que también pasan por consolidar el sector.

Tenemos sobre la mesa muchas operaciones corporativas. Más de 50 posibles y esperamos cerrar cada año entre 15 y 18”, apunta Alonso. “Creemos que lo podremos hacer. Ahora se acercan muchas firmas porque saben que estamos en esta posición integradora y nosotros buscamos a otras”, apunta.

La empresa facturó 104 millones en su último ejercicio y emplea a 1.150 personas. También busca duplicar su facturación en los próximos “dos o tres años” y llegar este mismo año a los 150 millones.

Para ello, se buscan compañías de los sectores en los que opera la empresa (abogacía, consultora de recursos humanos, finanzas) que tengan una facturación por encima de dos millones. “En nuestro sector, empresas que facturan más de diez millones hay muy pocas. Eso sí, menos de un millón, dos millones de facturación, en principio no.

150

Millones. Auren prevé facturar 150 millones de euros este mismo año y se marca un plazo de entre dos y tres años para doblar su tamaño.