

Los mercados han dejado de ser locales o regionales y los competidores son ya globales. Cada vez más, la internacionalización está en el corazón de la estrategia de los fondos y los grupos industriales españoles, pero no hay que obviar los múltiples riesgos asociados a estos procesos, donde los errores se pagan muy caros. "Siempre es mejor una retirada a tiempo que una inversión precipitada", por lo que el mejor compañero de viaje ante el gran reto de la salida al exterior es contar con un asesoramiento adecuado.

El private equity está cada vez más volcado en el exterior, ¿era una de las asignaturas pendientes del sector?

Cada vez vemos más fondos españoles realizando build ups en el extranjero. Tanto los add-ons desde participadas como la implantación de filiales comerciales o productivas en el exterior forman

Santalucía, Prosegur, Veolia o Igenomix, entre otros. Dentro de estos procesos y con el ánimo de ofrecer un servicio muy enfocado sectorialmente, hemos firmado una alianza con Dextra International, un partner estratégico especializado en el sector agroquímico (protección y nutrición de cultivos), con el que ya estamos asesorando

Internacional en más de 135 países...

Los equipos internacionales de Financial Advisory y de otras áreas complementarias en el soporte a la transacción nos dan una amplia cobertura para acompañar a nuestros clientes en prácticamente cualquier parte del mundo y nos sitúan en una posición muy ventajosa para el asesoramiento a los grupos y fondos es-

estructura organizativa, integración de equipos... La inversión asociada suele ser muy relevante, tanto en términos financieros como de recursos humanos y talento. Un error en cualquiera de estos dos ámbitos puede llevar al traste el plan de toda la compañía, incluso con mercados locales estables y consolidados. Por ello, es importante que se den las condiciones económicas y políticas/regulatorias pertinentes y que el asesoramiento sea el adecuado para anticipar riesgos y minimizar problemas de integración. Siempre es mejor una retirada a tiempo que una inversión precipitada.

Muchos clientes están llegando a Latinoamérica desde España...

IMPULSAR LA INTERNACIONALIZACIÓN TODAVÍA ES UN GRAN DESAFÍO PARA EMPRESAS Y FONDOS

“Tras nuestra alianza estratégica con Dextra International para asesorar en M&A al sector agroquímico, nos hemos visto sorprendidos por el dinamismo de la industria y su disposición a potenciales compraventas”

RAMÓN GALCERÁN

Socio Director de Financial Advisory
GRANT THORNTON



pañoles que quieren salir al exterior. Todos estos factores hacen que, de manera recurrente, nuestros clientes nos elijan para acompañarles en sus procesos de internacionalización.

¿Cuáles son las claves del éxito de estos procesos? Ya sé que la respuesta no es sencilla...

Así es. En realidad, los motivos por los que una operación corporativa internacional tiene éxito o fracasa no son distintos a los de una transacción de ámbito local. Casi siempre pasan por aspectos relacionados con la integración del target en el grupo comprador: cultura,

Sí, y desde hace tiempo les estamos acompañando de manera recurrente tanto en la identificación y negociación de oportunidades, como en la realización de due diligence, etc. La velocidad de implantación en el país depende de varios factores, pero en cualquier caso Grant Thornton les puede ayudar desde el punto de vista del M&A (con la identificación y negociación con Targets), Transaction Support (due diligences tanto financieras, como fiscal, legal, laboral o comercial), Consultoría (con procesos de integración) o regulatorio.

ya parte de la agenda estratégica de muchas empresas o fondos. Que una gestora nacional acometa una compra en el exterior sin una plataforma inicial en España es menos frecuente. Aunque existen muchas gestoras con ámbitos de inversión paneuropeos, ninguna tiene todavía su origen en España, pero estoy seguro de que lo veremos pronto.

Entre sus recientes operaciones hay varios casos de éxito de empresas medianas españolas que han creado valor vía internacionalización y consolidación sectorial...

Efectivamente, en los últimos meses hemos ayudado a muchas empresas a ejecutar adquisiciones en varios países de Europa, Latinoamérica o Asia. Clientes como

varias operaciones crossborder. Esta alianza permite a las empresas beneficiarse de una sólida estructura de profesionales en el ámbito de las finanzas corporativas y de un profundo conocimiento de la industria agroquímica a escala mundial. El nivel de especialización y de conocimiento del mercado es tan profundo que nos hemos visto sorprendidos por la cantidad de oportunidades que se están planteando. Es un sector en constante movimiento, donde los industriales han estado muy activos y hemos visto inversiones recientes realizadas por el private equity.

En el último lustro, Grant Thornton ha duplicado su tamaño en España y ha ampliado su red in-

