

# “Grant Thornton quiere duplicar su facturación en España en 5 o 6 años”

**ENTREVISTA RAMÓN GALCERÁN** Presidente de Grant Thornton en España / La firma, con una facturación superior a los 80 millones el pasado ejercicio, quiere crecer con la compra de despachos e integración de equipos.

Rebeca Arroyo. Madrid

Ramón Galcerán, presidente de Grant Thornton en España desde el pasado mes de septiembre, ha tomado las riendas de la firma de servicios profesionales en un momento convulso debido al impacto del Covid en la economía del país y en el tejido productivo. Pese a ello, Galcerán –primer presidente de la firma que no es socio fundador de la misma y que no procede del mundo de la auditoría– se muestra confiado en que la compañía cuenta con el potencial necesario para hacer frente a este trance y seguir fortaleciendo su peso en España.

La hoja de ruta del nuevo responsable de Grant Thornton en España pasa, incluso, por cerrar adquisiciones para crecer y aumentar su tamaño en el país.

Galcerán, que se incorporó a Grant Thornton en 2003, asumió el cargo de nuevo presidente de la firma hace apenas cuatro meses. Actualmente lidera un equipo de cerca de 800 personas en España. “Durante los últimos años hemos crecido a doble dígito con nuevas líneas de servicio, especialización por sectores y acompañando a nuestros clientes, centrándonos muchos en empresas del *middle market*. Ahora queremos además incorporar a la firma el componente de crecimiento inorgánico con la integración de despachos, equipos y firmas”, explica el presidente de Grant Thornton en España a EXPANSIÓN en su primera entrevista a un medio desde su nombramiento.

En este sentido, el objetivo de la firma pasa por duplicar su facturación en España en los próximos cinco o seis años, lo que supondría alcanzar una cifra de negocio de 160 millones de euros. Grant Thornton finalizó el pasado ejercicio fiscal, que cierra el 30 de agosto, con una facturación superior a los 80 millones, ligeramente por encima del año anterior pese al Covid.

“La evolución muy positiva, con crecimiento de doble dígito el pasado año, se frenó en marzo, pero hemos recuperado”

Queremos crecer en España de forma inorgánica con la integración de despachos, equipos y firmas”

## NUEVOS PASOS

La firma de servicios profesionales, líder en España por facturación por detrás de las *Big Four*, BDO y ETL Global, quiere reforzar su posición en España e impulsar su peso en servicios centrados en **sostenibilidad, tecnología e innovación**.

La evolución muy positiva, con crecimiento de doble dígito el pasado año, se frenó en marzo, pero hemos recuperado”

va, con crecimiento de doble dígito del pasado año, se frenó en marzo. Hemos cerrado con un ligero incremento respecto al año anterior pero la velocidad de cruce se ha visto ralentizada”, reconoce el directivo.

Pese al impacto del Covid, Galcerán advierte de que algunos servicios, que ya contaban con una buena dinámica, se han acelerado como la práctica de laboral y otras, como el área concursal, lo harán debido a la pandemia. Galcerán asegura que el primer trimestre de su actual ejercicio fiscal –septiembre, octubre, noviembre– ha sido positivo con un crecimiento cercano al 4% o 5%. Aunque se ha recuperado el ritmo, Grant Thornton ha querido ser “prudente” y en los presupuestos planteados para el año en curso cuenta con repetir facturación.

A nivel global, la firma facturó 5.810 millones de dólares (4.725 millones de euros) el pasado ejercicio, un crecimiento de casi un 2% a moneda constante.

En los últimos años Grant Thornton ha apostado por balancear el peso de las distintas prácticas: auditoría; jurídica, legal y laboral; y consultoría y asesoramiento financiero.

## Compras

En cuanto al crecimiento inorgánico, Galcerán indica



Ramón Galcerán, presidente de Grant Thornton en España.

## “Los fondos europeos no son para tapar agujeros”

Ramón Galcerán asegura que los fondos europeos ‘Next Generation’, que contarán con una dotación de 72.000 millones en transferencias directas, suponen una enorme oportunidad para España y ayudarán a “salir de la crisis”, pero –apostilla el presidente de Grant Thornton España– no son una “póliza de crédito para tapar agujeros”. “Nos han regalado un montón de

dinero pero tenemos que aprovecharlo y ese es el gran reto”. Galcerán recuerda que la firma ha creado un equipo multidisciplinar para asesorar a empresas privadas y entidades públicas en la identificación, planteamiento, elaboración y presentación de proyectos. “Ya hemos tenido reuniones con ministerios y clientes para presentar algún proyecto tractor”,

apunta. En paralelo, al igual que en otros programas europeos, la firma quiere supervisar que los fondos se destinen a proyectos que cumplan los requisitos. “Europa va a ser muy exigente. Se deben presentar buenos proyectos, las empresas tienen que dedicar recursos a los mismos y las administraciones deben ser ágiles, evitando cargas burocráticas”.

que la compañía estudia actualmente unas diez operaciones por un volumen agregado de unos 20 millones de euros encaminadas a incorporar nuevas líneas o servicios, a cubrir geografías donde la firma ya está presente con servicios que hasta ahora no presta y, además, a entrar en áreas donde Grant Thornton no actúa de momento. “Analizamos oportunidades en Canarias, Andalucía, Galicia, País Vasco, Madrid o Barcelona”, añade.

Para el directivo el tamaño de la compañía le permite ofrecer una buena cobertura a sus clientes y, a su vez, “mirar hacia arriba y contar con recorrido”.

Así, Grant Thornton busca reforzar su posición en servicios vinculados a la sostenibili-

dad, tecnología y la innovación. “De las diez operaciones activas algunas están avanzadas, otras en proceso de *due diligence* y otras en una fase más inicial de estudio”, avanza el directivo.

## Recuperación

En cuanto a la evolución del mercado español, Galcerán considera que la llegada de fondos por parte de Europa o la decisión del banco europeo de incrementar la política de estímulos ayudan a mejorar las perspectivas macroeconómicas del país. “Vemos indicios, tanto desde el punto de vista sanitario como económico, que permiten abrigar cierto optimismo, aunque con prudencia”, asevera.

Pese a todo el presidente de Grant Thornton prevé una

“avalancha” de concursos de acreedores a partir de este mes de enero.

Para Galcerán, 2021 también supondrá un impulso en el sector de fusiones y adquisiciones (M&A, en la jerga anglosajona). “La incertidumbre se ha acotado, la liquidez sigue ahí y las empresas van a necesitar ayuda alternativa a la financiación bancaria o a los recursos propios de los accionistas. Hay un caldo de cultivo que nos hace pensar que se va a reactivar el mercado. El *private equity* va a tener muy buenas oportunidades pero, seguramente, las operaciones van a incorporar elementos vinculados al Covid en los cierres y en las negociaciones de los contratos con fórmulas de precios variables o condicionados”, aclara.

## Repsol trabaja en hidrógeno verde con eólica marina

Expansión. Madrid

Repsol participa, junto a un consorcio integrado por otras grandes empresas del sector energético, en un proyecto pionero en Noruega que utiliza energía eólica para extraer hidrógeno verde del agua del mar. Denominado *Deep Purple*, el desarrollo de este sistema está liderado por TechnipFMC y cuenta con la participación de la española Repsol junto a los grupos Vattenfall, ABB, NEL, DNV GL, UMOE y Slatland.

El proyecto piloto, con un presupuesto inicial de nueve millones de euros y que ha recibido el apoyo financiero del Estado noruego a través de la institución Innovation Norway, permitirá el desarrollo de un sistema de energía avanzado para la producción de hidrógeno verde impulsado por eólica marina y abrirá la puerta a los socios del consorcio a preparar el sistema para un uso comercial en alta mar a gran escala, según señaló TechnipFMC.

El objetivo es integrar tecnologías probadas para ofrecer soluciones a escala para la producción de hidrógeno verde en alta mar y energía renovable. El sistema consta de turbinas eólicas marinas y tecnologías de hidrógeno marinas para la producción, almacenamiento y transporte de energía en forma de hidrógeno verde presurizado. También se puede utilizar para producir, almacenar y entregar hidrógeno a los consumidores en el mar o exportar en un oleoducto a la costa.

La pretensión es convertir la energía de la eólica marina en hidrógeno verde mediante electrólisis. El hidrógeno se almacenaría y se utilizaría para el suministro estable de electricidad renovable a las plataformas de petróleo y gas o el transporte marítimo.

## Transición energética

La petrolera dirigida por Josu Jon Imaz, dentro de su apuesta por la transición energética, cuenta con experiencia en eólica marina y en hidrógeno verde. En eólica *offshore*, Repsol participa en el proyecto eólico flotante WindFloat Atlantic, operativo desde el verano, que suministra energía limpia a la red eléctrica de Portugal. Además, Repsol es el primer productor y el primer consumidor de hidrógeno en España.