

Que un profesional con una larga trayectoria en M&A -como Socio Director de Financial Advisory desde 2008, área que cofundó-, alcance la Presidencia de una firma multidisciplinar, todavía es poco frecuente en España. Pero, sin duda, su visión estratégica y su track record dejarán su impronta personal en la casa. Ramón Galcerán, Presidente de Grant Thornton desde el pasado 1 de septiembre, cuenta en primera persona a C&C los grandes ejes de esta nueva etapa donde el crecimiento inorgánico será uno de los pilares del desarrollo futuro, con más de 10 procesos actualmente abiertos.



Ramón Galcerán
Presidente de
GRANT THORNTON
en España.

“ESTAMOS APOSTANDO CON FUERZA POR EL CRECIMIENTO INORGÁNICO CON 10 PROCESOS ABIERTOS”

¡Enhorabuena! Es el nuevo Presidente de Grant Thornton en España en un momento decisivo para el tejido empresarial español, ¿qué grandes ejes marcarán su estrategia y su agenda durante los próximos meses?

Obviamente, el aterrizaje en una situación sanitaria y económica como la

actual marca la agenda y obliga a centrarse en el corto plazo, pero sin olvidar el medio y largo plazo. Existen 4 ejes en los que queremos poner el foco. En primer lugar, nuestro equipo, asegurando su seguridad, bienestar y sus necesidades de desarrollo profesional, atrayendo y reteniendo talento. El segundo eje son nues-

tros clientes, con una dedicación máxima y cercanía por parte de nuestros socios directores, en sus diferentes necesidades. Otro eje, alineado con la estrategia global de la firma, es la calidad en la prestación de nuestros servicios, sumando nuestras capacidades en innovación y tecnología. Y el cuarto eje es nuestro compromiso a favor de una economía más social y sostenible, definido en nuestra agenda internacional para desarrollar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Grant Thornton lleva seis años creciendo a doble dígito en España. En esta nueva etapa, ¿el objetivo es seguir al mismo ritmo en sus cuatro grandes áreas de negocio?

Nuestro crecimiento ha venido, por un lado, de la mano de nuestros clientes, desarrollando nuevos servicios de alto valor añadido por la propia demanda del mercado. En estos momentos, todas nuestras áreas de negocio cuentan con el tamaño, la capacidad y la cobertura geográfica necesarias para prestar un servicio adecuado a cualquier compañía en toda España. El propio desarrollo del middle market, el segmento con mayor potencial, también nos ayuda a crecer. Y la otra pata es la apuesta por el crecimiento inorgánico, donde actualmente tenemos 10 operaciones abiertas, tanto de ámbito geográfico como de líneas de servicio y combinadas. Es un aspecto donde espero dejar mi impronta personal, dotando a la firma de un mecanismo de crecimiento complementario a la propia velocidad de crecimiento de doble dígito. El mundo de los servicios profesionales está muy vinculado a las personas y, por lo tanto, son operaciones complejas, pero estamos abierta y activamente apostando por esta vía.

Las pymes españolas, ¿se están adaptando con rapidez a las tendencias económicas aceleradas por la pandemia?

El impacto ha sido tan profundo e inmediato que la pandemia ha puesto a prueba a nuestras empresas como nunca antes. En términos generales, hemos visto a la empresa española reaccionar rápidamente y de forma ágil, sin dejar

de detectar posibles oportunidades. Ha habido una reinención de las propias compañías, que han tenido que analizar los nuevos hábitos de consumo; reevaluar sus cadenas de suministros y canales de distribución, preocuparse por la liquidez y las fuentes de financiación, hacer frente a cambios regulatorios que han recortado sus capacidades operativas... Pero, en el fondo, son análisis estratégicos de manual. La gran diferencia es la velocidad que impone la pandemia y la capacidad de respuesta de las compañías. Y, en esta incertidumbre empresarial, estamos ayudándolas a vislumbrar los retos que tienen por delante, tanto económicos, como sociales y medioambientales.

Su último barómetro empresarial, “Resiliencia y reimpulso: la empresa española ante la COVID-19”, analiza cómo los empresarios orientarán la reconstrucción de sus negocios, hasta ahora las líneas ICO se han impuesto a la financiación externa...

Obviamente, como no podía ser de otra manera, las compañías han acudido masivamente a las ayudas gubernamentales. Pero nuestra lectura es que ésta es una solución cortoplacista. Los bancos se han centrado en proporcionar liquidez y en canalizar su crédito a través de estas líneas de financiación con aval del ICO creando una especie de efecto placebo en las compañías. Sin embargo, el canal bancario tendrá que plantear soluciones largoplacistas, veremos cuál será su papel, y los fondos de deuda jugarán un rol muy importante, junto a las emisiones de deuda y todas las soluciones vinculadas a reforzar el equity, dando entrada a inversores o industriales. Y, en este sentido, el private equity es un player absolutamente fundamental. Las compañías deben seguir trabajando para dotarse de planes de contingencia, operativa y financiera, y también de recuperación para asegurar su crecimiento y viabilidad futuras.

En base a su estudio, la tecnología ha jugado también un papel clave...

Así es. Tanto la innovación como el uso de las tecnologías, muy ligadas a nuestra firma, han permitido implementar la velocidad de reacción y adaptación. En base a nuestro estudio de 5.000 empresas en toda Europa (400 en España), un 60% de las compañías han abrazado la implementación de nuevas medidas de transformación digital. Las perspectivas de inversión en I+D y tecnología son las que menos se han reducido, pero es importante que nuestras empresas no pierdan el tren de la digitalización por culpa de la pandemia.

“CON NEXTGEN GT AYUDAREMOS A CAPTAR, CONCEPTUALIZAR Y GESTIONAR LOS PROYECTOS QUE RECIBIRÁN AYUDA DE LOS FONDOS EUROPEOS”

¿CÓMO ESTÁN APOYANDO A SUS CLIENTES PARA ACCEDER A LOS FONDOS EUROPEOS? ¿HAN PUESTO EN MARCHA EQUIPOS Y ESTRATEGIAS ESPECIALES PARA ACOMPAÑAR A COMPAÑÍAS Y ADMINISTRACIONES?

En efecto, hemos creado un equipo, denominado NextGen GT, liderado por socios especializados en las diferentes disciplinas profesionales para asesorar y ayudar a entender a nuestros clientes el funcionamiento del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRR), y facilitarles cobertura para diseñar aquellos proyectos susceptibles de recibir fondos europeos. En este primer tramo estamos trabajando con nuestros clientes, Administraciones Públicas o entidades privadas, en la identificación de Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica (“PERTE”), los cuales funcionarán bajo una figura de colaboración Público-Privada, como proyectos tractores de las diez políticas palanca del PRR, que elaboró Presidencia de Gobierno hace algunas semanas. Estos PERTE serán los primeros en recibir fondos e iniciar su ejecución, previsiblemente en los primeros meses de 2021. Posteriormente, en torno al segundo semestre de 2021, se prevé que las Agencias y otros organismos Estatales, así como Autonómicos competentes, comiencen la publicación de órdenes de convocatoria de ayudas. Durante esta fase, desde Grant Thornton asesoraremos a nuestros clientes en la presentación de solicitudes de ayuda para proyectos susceptibles de subvenciones, e incluso colaboraremos en su gestión.

EL OTRO GRAN MOTOR DE CRECIMIENTO, ¿SIGUE SIENDO LA INTERNACIONALIZACIÓN?

Sí, precisamente éste es uno de los ámbitos que esperamos tengan cobertura por las ayudas de fondos europeos. Nuestras empresas cada vez son



FERNANDO BELTRÁN, Socio director de Financial Advisory de GRANT THORNTON en España.

más internacionales y aquellas que operen con mercados menos impactados por el virus tendrán esa opción más accesible. No hemos detectado una actividad especial por causa del Covid-19 en procesos de internacionalización, probablemente porque aquellas que aún no tienen una actividad en el exterior y que están sufriendo la crisis carecen todavía de los medios necesarios.

¿CÓMO SE PRESENTA LA ACTIVIDAD DE CORPORATE FINANCE PARA EL NUEVO AÑO 2021?

En general, la situación actual es de incertidumbre. Pese a que todavía hay mucha liquidez en el mercado, los proveedores de capital, tanto de equity como de deuda, están trasladando esta incertidumbre a sus decisiones, aplazando las adquisiciones o ajustando precios acordados con el aumento del riesgo. Por el lado vendedor, hay sectores tan afectados que los ajustes de precio hacen todavía difícil que los propietarios los acepten porque, además, la financiación de las líneas ICO está permitiendo que muchas empresas, por el momento, aguanten. Evidentemente, esta situación puede variar mucho dependiendo del sector.

¿Qué papel pueden jugar los planes de recuperación impulsados por Europa para la salida de esta crisis?

Del mismo modo que la implementación de las líneas ICO ha sido de gran ayuda, el anuncio de los fondos europeos también es una grandísima noticia, recibida como un bálsamo. Muchas empre-

“ La empresa española no puede perder el tren de la digitalización por culpa de la pandemia. La recuperación vendrá de la mano de la tecnología ”

sas españolas que esperan recibir parte de estos fondos europeos ya están desarrollando planes o iniciativas para ponerlos en marcha. El concepto y la idea son buenos, pero todavía falta aterrizarlos. La velocidad a la que acucian las necesidades y la de reacción de Europa son distintas. La realidad es que conocemos los grandes ejes sobre los que se estructurará el plan de ayudas, -centradas en la transición energética e industrial y la digitalización-, pero hay un sinfín de preguntas que cada día nos hacen clientes e instituciones aún por responder. En Grant Thornton hemos puesto en marcha un grupo de trabajo focalizado específicamente en ayudar a grupos públicos y privados a acceder a las ayudas del Fondo de Recuperación de la UE.

