

▲ Crowe nos recibe en sus nuevas oficinas situadas en la planta 22 de la Torre Realía, tras su inauguración el pasado mes de diciembre, acto que contó con la participación del alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida, miembros del Congreso de los Diputados y otras personalidades de la política y la empresa. La firma internacional, con más de 450 profesionales en España, sigue consolidando su crecimiento y atrayendo talento para fortalecer su posición en el mercado. Hablamos con ellos acerca de las claves para cerrar un buen deal en este contexto económico de incertidumbre.

# CROWE, UN PLAYER DE REFERENCIA EN EL ASESORAMIENTO TRANSACCIONAL

// **Acabáis de inaugurar vuestra nueva oficina en Madrid, ¿cuáles son vuestros próximos pasos y vuestros planes de futuro?**

Sí, claramente teníamos la necesidad de fortalecer nuestra presencia en Madrid, dada su relevancia como centro de negocios y escenario de los

principales actores en el mercado de fusiones y adquisiciones. Nuestro crecimiento ha sido continuado, orgánicamente ya estamos incorporando a profesionales que vienen de otras firmas grandes, y que ven en nuestro proyecto una extraordinaria oportunidad para su desarrollo. Perciben un

proyecto sólido y de futuro, en el cual brindamos una plataforma de desarrollo profesional que otras firmas no pueden proporcionar. Actualmente contamos con un equipo de más de 70 profesionales en Madrid, cubriendo las áreas de Auditoría, Financial Advisory, Consultoría y Tax & Legal.

// **¿Creéis que el mercado demanda más players fuertes en el asesoramiento en due diligence? ¿Qué valor añadido ofrece Crowe en este sentido?**

Estamos convencidos de la conveniencia de que el mercado cuente con más players fuertes



De izq. a der.:  
**Jesús Romero**, Socio del Área de Fiscal, **Manuel Calavia**, Socio del Área de Corporate, **Olga del Castillo**, Socia del Área de Corporate, **Fernando Segú**, Socio de Financial Advisory, y **Paula Segura**, Socia de Mercantil y Transacciones de **Crowe Spain**.

a nivel de asesoramiento en transacciones. La consolidación y el crecimiento de Crowe, en este marco, es muy positivo para el mercado ya que va a disponer de más alternativas de calidad. En este sentido, Crowe es un player de referencia en el asesoramiento transaccional. Además, somos una firma con todos los servicios integrados que se requieren para llevar el proceso de asesoramiento completo en un deal, y eso nos permite competir en todos los segmentos. Contamos con un equipo altamente cualificado, que combina cercanía, flexibilidad y dinamismo gracias a nuestra estructura dimensionada. Esto nos permite ser una firma centrada en oportunidades de negocio, con una comunicación efectiva y con menos desafíos en cuanto a independencia. Tenemos un importante track record en operaciones del middle market con PE españoles, con los que tenemos una larga relación. Sin olvidarnos de que contamos con una red internacional muy potente con presencia en 150 países, que también nos permite acometer grandes operaciones cross border

**// ¿Cómo habéis arrancado el año en Crowe? ¿habéis estado muy activos en el primer semestre? ¿en qué tipo de operaciones?**

Pese a la situación del mercado, hemos arrancado el año con muy buena actividad, sobre todo en el middle market, donde los problemas de financiación no están afectando tanto. Continuamos llevando a cabo operaciones, y la tan esperada oleada de reestructuraciones, que se pronosticaba desde 2021, está llegando, aunque con una velocidad menor. Nos estamos enfocando más en operaciones de tamaño medio, con valores que oscilan entre los €15 millones y €50 millones, ya que es en este segmento en el se concentra la mayor actividad. Sin embargo, notamos que, en el contexto actual, trabajar en estos acuerdos se ha vuelto más desafiante, ya que son más complejos y requieren más tiempo tanto en su análisis como en la obtención de financiamiento. Además, nos enorgullece ser uno de los asesores más activos en lo que respecta a salidas a cotización.

**// La subida de tipos de interés está complicando la financiación y haciéndola más cara, ¿está siendo más difícil cerrar operaciones por este motivo?**

Las operaciones que estaban en curso y en las que se habían establecido unos precios en base a unos parámetros, ahora están viendo cómo se enfoca de nuevo la estructura de financiación y en consecuencia, de precio. Por supuesto, depende de cada compañía y de cada sector. La situación obliga también a los diferentes PE a pensar en



De izq. a der.: **Manuel Calavia**, Socio del Área de Corporate, **Olga del Castillo**, Socia del Área de Corporate, **Elena García de la Torre**, Socia del área de Fiscal y **Fernando Segú**, Socio de Financial Advisory de **Crowe Spain**.

estructuras de capital distintas, a ser creativos y buscar alternativas para poder acometer las operaciones. Por otro lado, es verdad que estamos en un momento complicado en el mercado con ampliación de las diferencias de expectativas de precio entre comprador y vendedor, tras una coyuntura macroeconómica que ha contribuido a una penalización importante en los procesos de valoración. Este desalineamiento de expectativas junto con una mayor dificultad de financiación está ralentizando o impidiendo el cierre de operaciones, especialmente en los deals más grandes.

**// ¿Cuáles son las claves para conseguir cerrar un buen deal en el entorno actual?**

Las claves radican en lograr un acuerdo de precio en el cual tanto el vendedor como el comprador se sientan cómodos con lo que obtienen y con la inversión realizada. Las grandes discusiones en el mercado las estamos viendo ahí, porque las expectativas se han separado y eso no ayuda a que las operaciones se puedan llevar a cabo. Ya hemos visto procesos que se inician y luego no se consiguen cerrar porque las ofertas no son ni siquiera cercanas, y el vendedor, al final, prefiere esperar a una mejor ventana del mercado. Por otro lado, creemos que en este entorno va a haber un tipo de operaciones que va a ganar peso como son los buy and build, estrategias de crecimiento y consolidación que son tan necesarias y que seguirán siendo una de las principales áreas de creación de valor por parte del private equity.

**// Que el private equity es un “must have” para los inversores es un hecho, pero, en el**

**actual entorno económico ¿se complicará algo más la tarea de captar recursos? ¿sigue habiendo suficiente liquidez en el mercado?**

Sí, se está ralentizando el fundraising. Los LPs al final se están viendo afectados por la incertidumbre y, el hecho de que estemos viendo una menor rotación de activos en las carteras, también dificulta el proceso. Es bueno que se cierren deals, pero también que haya rotación de activos para que aflore la rentabilidad y eso ayude en los siguientes levantamientos de fondos. De todos modos, creemos que sigue habiendo mucha liquidez, es más cuestión de que los inversores se tomen una pausa en este contexto de cautela a la espera de que todo vuelva a la normalidad para arrancar de nuevo con inversiones futuras. En cuanto se vaya recuperando la normalidad volveremos a ver una mayor captación de recursos.

**// ¿Cuál es vuestra relación con el capital riesgo? ¿qué es lo que más os demandan?**

Al final saben que conocemos perfectamente la dinámica del sector, los drivers, y cómo funciona. Entendemos su lenguaje y lo que les preocupa, tenemos claro en nuestro servicio la importancia de la flexibilidad y de los tiempos, que muchas veces no son sencillos en las transacciones, y respondemos de acuerdo con lo que necesitan. Algo que aprecian mucho es que tenemos un enfoque muy “pro deal”, a favor de la transacción, identificando todos y cada uno de los riesgos, pero proponiendo soluciones realistas para mitigarlos. En definitiva, proponiendo vías para poder avanzar en el deal pese a las dificultades y siempre protegiendo la rentabilidad esperada. &

“Últimamente se están dando más operaciones de middle market entre €15M y €50M, franja en la que hay más actividad, si bien notamos que en el contexto actual cuesta un poco más cerrar los deals, que son más complejos, y llevan más tiempo en su análisis y en la obtención de financiación”