

# El cerebro financiero de la empresa familiar española



Ramón Requeni y Julio Cobo. Socios directores de Implica Corporate Finance

Implica Corporate Finance acompaña a empresarios y familias en operaciones clave actuando como puente entre el mundo empresarial y los inversores institucionales

Implica Corporate Finance se ha consolidado como una boutique de referencia en M&A y financiación para empresas no cotizadas del middle market, acompañando a empresarios y familias en operaciones clave como ventas, entrada de socios o refinanciaciones. Su valor diferencial es un enfoque realmente customer centric: no se trata solo de cerrar transacciones, sino de proteger el legado, maximizar el valor y garantizar la continuidad del proyecto. En un contexto de relevo generacional y nuevas necesidades de capital, actúa como un auténtico cerebro financiero.

**P. ¿Qué papel juega hoy una boutique como Implica en la empresa familiar española?**

**R.** Nuestro papel es acompañar al empresario en las decisiones financieras más importantes de su vida, desde una perspectiva totalmente alineada con sus intereses. No somos solo "colocadores de empresas": ayudamos a definir si tiene sentido vender, cuándo, a quién y en qué condiciones, o si es

**"El empresario necesita un sparring que entienda su negocio, su familia y el mercado, y que le hable claro durante todo el proceso"**

mejor optar por una solución de deuda, un socio minoritario o una operación de crecimiento inorgánico. El empresario necesita un sparring que entienda su negocio, su familia y el mercado, y que le hable claro durante todo el proceso.

**P. ¿Qué les diferencia de otras firmas de M&A y de las grandes consultoras?**

**R.** Primero, el foco: trabajamos con compañías no cotizadas y empresas familiares del middle market, donde el componente emocional y de legado pesa tanto como el múltiplo de EBITDA. Segundo, el modelo partner led: los socios están implicados en la originación y en la ejecución de las operaciones clave, no solo en la firma de la propues-

ta. Y tercero, el enfoque integral: combinamos M&A, debt advisory y mejora operativa para llegar al mercado con compañías mejor preparadas, con estructuras de capital más sólidas y, en consecuencia, con más valor.

**P. ¿Podrían compartir algún caso de éxito que refleje ese enfoque?**

**R.** Un ejemplo representativo es el de una empresa industrial familiar, con varias décadas de historia, que afrontaba el relevo generacional. El fundador quería retirarse, pero sin poner en riesgo el empleo ni la cultura de la casa. Tras analizar distintas alternativas, estructuramos la entrada de un socio financiero que aportó capital para crecer y, al mismo tiempo, garantizó la continuidad del equipo directivo y del proyecto, quedándose la familia fundadora con un porcentaje de la compañía y estructurando una salida por etapas. En otro caso, ayudamos a una compañía a reordenar su deuda y mejorar sus márgenes antes de iniciar un proceso competitivo de venta, lo que se tradujo en mejores condiciones de precio y más opciones de comprador.

**P. ¿Cuál es el gran reto de Implica para los próximos años?**

**R.** Seguir creciendo con oficinas en España y Portugal pero sin perder el ADN boutique ni la cercanía con el empresario. Eso implica invertir en talento senior, reforzar capacidades en valor operativo y soluciones de deuda, y seguir evolucionando nuestros procesos de trabajo para integrar herramientas de IA y automatización que aporten eficiencia real al cliente. También queremos entrar antes en las empresas, mucho antes de la transacción, para prepararlas y maximizar su valor, y estamos estructurando una división de Multi Family Office y Real Estate para acompañar a los clientes después de las operaciones. Todo esto siendo fieles a una idea central: en M&A y corporate finance, poner al cliente en el centro no es un eslogan, es estar a su lado cuando toma las decisiones más complejas de su trayectoria profesional.

Más información  
www.implicacf.com

**Implica**  
CORPORATE FINANCE