

ANQUOR CORPORATE FINANCE

ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE EN UN MERCADO CADA VEZ MÁS EXIGENTE

El mercado español de fusiones y adquisiciones atraviesa una etapa de intensa actividad, pero también de creciente sofisticación

Empresas familiares, grupos industriales e inversores afrontan operaciones cada vez más complejas en un entorno donde el tamaño ya no es el único factor determinante. La preparación de las compañías, la definición de una estrategia y el acompañamiento durante todo el proceso han ganado peso.

Sobre esa premisa ha consolidado su propuesta de valor ANQUOR Corporate Finance, una boutique independiente que, desde su creación en 2019, ha encontrado en el middle market un espacio para diferenciarse de las grandes firmas de asesoramiento.

UN MODELO BASADO EN LA CERCANÍA

La compañía nació tras identificar una demanda creciente de asesoramiento especializado entre empresas medianas, empresarios y grupos familiares inmersos en procesos de venta, adquisición, crecimiento o internacionalización. Según explica su consejero delegado, Pascal Vieilledent, muchas de estas compañías buscaban un modelo diferente al de los grandes operadores del sector. “Vimos que muchas empresas necesitaban un acompañamiento mucho más cercano y personalizado que el que tradicionalmente ofrecían las grandes firmas”, señala el directivo, que destaca la experiencia acumulada durante más de tres décadas por el equipo como punto de partida para crear una firma independiente con vocación de largo recorrido.

Ese planteamiento ha permitido a ANQUOR consolidarse en un segmento donde predominan las empresas familiares y de tamaño medio, aunque también trabaja con multinacionales, fondos de private equity y family offices. Su propuesta pasa por acompañar al cliente desde la definición de la estrategia hasta la ejecución de la operación, evitando limitar su papel al cierre de una transacción.

MÁS ACTIVIDAD Y MAYOR SELECTIVIDAD

La firma observa un mercado especialmente dinámico tanto en procesos de compraventa como en adquisiciones estratégicas e inversiones minoritarias. Entre los sectores con mayor actividad destacan farmacia y ciencias de la vida, distribución, logística, industria química



Equipo Anquor Corporate Finance

y bienes de consumo, sin dejar de detectar oportunidades en tecnología, alimentación, turismo o servicios B2B.

Sin embargo, el incremento de las operaciones ha venido acompañado de una mayor exigencia por parte de compradores e inversores. Vieilledent considera que el mercado ha evolucionado desde una lógica basada únicamente en el crecimiento hacia otra donde las operaciones responden a objetivos mucho más estratégicos. “Ya no se trata únicamente de crecer mediante adquisiciones, sino de utilizar las operaciones corporativas como una herramienta estratégica para ganar escala, incorporar capacidades, acceder a nuevos mercados y reforzar la competitividad”, afirma.

En ese contexto, la consolidación sectorial continúa acelerándose y las operaciones transfronterizas adquieren cada vez mayor protagonismo. Mientras numerosas empresas españolas buscan expandirse fuera del país, el interés de compradores internacionales por compañías nacionales sigue creciendo, especialmente cuando cuentan con posiciones competitivas sólidas y capacidad de crecimiento.

Al mismo tiempo, los compradores prestan una atención creciente a la preparación de las compañías. La recurrencia de los ingresos, la calidad del negocio, el desarrollo tecnológico o los criterios de sostenibilidad forman ya parte del análisis previo a cualquier adquisición. A ello se suma un desafío recurrente en las empresas familiares. “El asunto de la sucesión en las compañías familiares sigue siendo una asignatura pendiente. Nuestro papel es ayudar

ANQUOR consolida su posición en el middle market español apostando por la cercanía al empresario, la especialización sectorial y una creciente proyección internacional

a encontrar una solución personal para este punto crítico y sensible”, apunta el consejero delegado.

LA VENTAJA DE UNA BOUTIQUE INDEPENDIENTE

Frente a un mercado dominado por grandes entidades internacionales, ANQUOR defiende el valor añadido de un modelo independiente. Para la firma, el empresario demanda cada vez más una interlocución directa con quienes lideran la operación y un asesor capaz de comprender las particularidades del negocio.

“La principal ventaja de una boutique independiente es la capacidad de ofrecer un asesoramiento verdaderamente personalizado y próximo”, sostiene Vieilledent. Esa cercanía, explica, se traduce en una mayor agilidad para tomar decisiones, una relación directa con accionistas y equipos directivos y una flexibilidad que permite adaptar cada operación a las necesidades concretas del cliente.

La independencia constituye otro de los pilares de su modelo. Al carecer de otras líneas de negocio que puedan generar conflictos de interés, la firma asegura poder centrar toda su actuación en la defensa de los intereses del cliente, manteniendo al mismo tiempo una capacidad internacional apoyada en red internacional REACH (www.reachma.com).

CRECER SIN PERDER LA ESENCIA

Con presencia en ciudades como Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla o Vitoria, la compañía afronta una nueva etapa marcada por el crecimiento sostenible y la internacionalización. Sus prioridades pasan por reforzar el posicionamiento en el mercado español, ampliar su capacidad para ejecutar operaciones cross-border e invertir en talento y especialización sectorial.

En este sentido, Pascal Vieilledent insiste en que la expansión no debe medirse únicamente por el volumen de operaciones, sino por la capacidad de generar valor para los clientes y mantener una relación de confianza a largo plazo. “Nuestro objetivo no es crecer por crecer, sino construir una firma cada vez más sólida, con mayor capacidad de ejecución y manteniendo el nivel de implicación y cercanía que constituye nuestra principal diferencia”, concluye.

ENGAGING
_THE FUTURE
BY YOUR SIDE

anquorcf.com