

Expertos en asesoramiento financiero

Antonio Díaz-Barceló Caffarena,
presidente-socio director de EUROCONSULTING Asesores Financieros

María Paz Sastre

EUROCONSULTING Asesores Financieros surge en el año 1997 y se dedica, inicialmente, a la gestión de subvenciones y al asesoramiento inmobiliario. En el año 2016, resurge añadiendo nuevas líneas de asesoramiento de Corporate Finance, y en la actualidad asesora en los siguientes negocios: en la financiación de proyectos y empresas, con una especial llegada a la financiación alternativa a la bancaria, y en la compraventa de empresas y activos inmobiliarios, actividad conocida como Mergers & Acquisitions o M&A, en el mercado intermedio, el llamado “middle market”, con un volumen de transacción entre 3 y 100 millones de euros. La empresa puede asesorar tanto al comprador como al vendedor de una transacción, nunca a

ambos en una misma operación, por cuestión ética para evitar conflictos de interés, y su enfoque es conseguir la mejor operación para el cliente, sea este el comprador o el vendedor. A veces, previamente a la operación de compraventa o financiación, es aconsejable asesorar también a la empresa que se vende en alguna transformación que mejore sus posibilidades de venta, servicios en los que también se puede asesorar desde un punto de vista de consultoría al contar con expertos sectoriales, que también lo son en operaciones de compraventa y financiación.



Ustedes son una firma compuesta por socios. ¿Cómo es el perfil y bagaje profesional de los mismos? ¿Qué aporta al cliente una firma con esta estructura?

EUROCONSULTING cuenta con una red interna de unos 30 socios y *senior advisors*, ingenieros, arquitectos, abogados y economistas, que reúnen dos características: la de ser expertos en un sector donde han desarrollado una carrera profesional exitosa, típicamente con más de 20 años de experiencia, y la de haber gestionado operaciones de financiación y compraventas de empresas y activos inmobiliarios. Este conocimiento sectorial y de gestión de transacciones es la garantía del buen fin de las operaciones en las que asesoran. Ya antes de iniciar la colaboración con un cliente, un comité interno de socios revisa que la operación tiene, a juicio del comité, posibilidades de éxito, pues si se detecta algún obstáculo al posible cierre de la operación, como unas expectativas de precio irrealistas u otras, se descarta la operación. Nuestro éxito es el de nuestros clientes y, por eso, queremos filtrar bien aquellos proyectos en los que realmente podemos prestar un asesoramiento para llevar a buen puerto las operaciones.

¿Cuál es su evaluación sobre la situación actual del mercado de fusiones y adquisiciones (M&A) en España? ¿Ha habido alguna tendencia destacable en los últimos meses?

El mercado de compraventa de empresas en los que una de las partes (comprador o vendedor) es de distinta nacionalidad a la otra (el llamado *Crossborder M&A*) ha venido aumentando de forma sostenida desde 1985 y se estima que, en la actualidad, representa ya un 32% del total. Estas tendencias globales afectan a todo el mercado de *Corporate Finance* y España no es una excepción. EUROCONSULTING cuenta con clientes de diversa nacionalidad y participa en este *Crossborder M&A*, como lo evidencian el asesoramiento a Finanbest en su venta a MyInvestor, perteneciente al Grupo Andbank y en la compra de activos inmobiliarios residenciales para un inversor de origen venezolano en el centro de Madrid, que se encuadran en este tipo de transacciones. Por supuesto, también se dan factores políticos, económicos, sociales legales o ambientales, por ejemplo, que, en un momento dado, pueden hacer que un país esté más o menos activo que el resto del mundo en un sector o ámbito de actividad de *Corporate Finance*.

¿Cuáles son los sectores más activos en la actualidad? ¿Existen diferencias significativas en comparación con años anteriores?

Creo que en la actualidad se están viviendo en el mundo dos revoluciones interesantes: la tecnológica apoyada por la inteligencia artificial, el metaverso y otras tecnologías y la relacionada con la sostenibilidad. Las grandes empresas están invirtiendo en estos dos sectores para no quedarse atrás. En el mercado intermedio o *middle market* las compraventas de empresas, a menudo, no vienen marcadas por estas macrotendencias mencionadas o la propia estrategia empresarial y los empresarios venden frecuentemente su empresa, simplemente, porque al jubilarse no tienen descendencia que quiera continuar dedicándose al negocio y prefieren que lo continúe otro con esa voluntad, o por otras razones personales o empresariales que llevan a querer vender el negocio. Por ello, en este mercado intermedio, hay siempre posibles operaciones de M&A en un amplio abanico de sectores.

¿Cuáles son las perspectivas para el mercado de M&A en los próximos meses? ¿Prevé un aumento en el número de transacciones y en el tamaño de las operaciones?

El máximo del sector, tanto en número de transacciones como



en su volumen, se alcanzó en el año 2021. En 2022, con una base de comparación tan fuerte del año anterior se experimentaron descensos a tasas de dos dígitos en ambos parámetros anteriormente indicados y, aunque se esperaba una recuperación en 2023, en el primer semestre del presente año ha continuado el descenso de actividad, eso sí de forma desacelerada y a una tasa de decrecimiento ya de un dígito. Yo achacaría esta caída a dos factores fundamentales, la subida de tipos de interés y su impacto en las valoraciones de los activos y empresas, que dificulta adecuar las expectativas de precios de compradores y vendedores, y la guerra de Ucrania y su impacto económico mundial. Pienso que ambos factores han manifestado ya su impacto en el sector del M&A y la caída de actividad en este sector ha tocado fondo y veremos próximamente aumentos de actividad, en el segundo semestre de 2023 o ya en 2024.

¿Cuáles diría que son las principales oportunidades y desafíos que tiene un empresario a la hora de vender su compañía? ¿Cómo EUROCONSULTING los acompaña en ese camino?

Este empresario al que me refería antes que quiere vender su empresa por no tener descendencia que quiera ocuparse del negocio, es frecuentemente el cliente de EUROCONSULTING. El empresario debe ser consciente de que la fecha querida de jubilación no es, necesariamente, el momento más oportuno de vender mejor su empresa, por lo que es aconsejable que busque asesoramiento para organizar un proceso de venta ordenado y que pueda venderla bien. Este asesoramiento puede incluir algún tipo de transformación en la estructura de la empresa y también exige una cierta flexibilidad para elegir el momento de venta y, a veces, no rechazar una oferta buena de venta que llega de forma inesperada. Nos encontramos en ocasiones con algunos empresarios que han rechazado ofertas interesantes de vender su empresa por querer esperar un poco más al frente de la misma y luego lo han lamentado. Incluso venderían por menos después y ya no es posible.

¿Cómo describiría la situación actual del mercado inmobiliario en España? ¿Cómo está afectando la subida de tipos de interés al desarrollo del sector y a las operaciones?

El mercado residencial es el más importante subsector inmobiliario, representando más de la mitad de la actividad inmobiliaria. La subida de tipos de interés, unida a la subida del precio de la vivienda, ha provocado un descenso en la actividad de venta de pisos. El dato de venta de viviendas en España del mes de abril de 2023 arroja un descenso por sexto mes consecutivo con una caída interanual del 3,4%. Este dato incluye también una caída de las ventas a extranjeros por estar Alemania y otros países de la Eurozona en recesión técnica. En términos de precios y de las valoraciones de los inmuebles, el impacto de la subida de los tipos de interés ha sido más limitado, o incluso nulo, de lo que cabría esperar y los precios de la vivienda han continuado subiendo en España de forma generalizada, quizás por no haber suficiente oferta adecuada para la demanda de mercado. No obstante lo anterior, el mercado residencial es asimétrico y local y no todas las localizacio-

nes se comportan de igual forma. Si tuviese que destacar dos mercados con fortaleza en el mercado de la vivienda, en estos momentos, diría Madrid y Málaga.

¿Cuáles son los tipos de operaciones inmobiliarias más relevantes que se están llevando a cabo actualmente en España?

En otros subsectores inmobiliarios distintos al residencial, la situación de la actividad transaccional es, en general, positiva. En logístico, hay una sobreoferta en algunas zonas, pero los fundamentales son sólidos a medio plazo y continúan desarrollándose nuevos proyectos y transaccionándose los existentes con subidas de precios constantes. Incluso las oficinas, que





han sufrido por tendencias como el teletrabajo, están experimentando subidas de ocupación y precios, eso sí más moderadas que en otros subsectores, en las principales plazas. Los sectores comercial y hotelero están también fuertes y hay muchas transacciones.

¿Cuáles cree, por tanto, que son las perspectivas para el sector hotelero?

La venta del Hotel Palacio de Retiro en Madrid al principio de este verano de 2023 se ha realizado a un precio de 1,2 millones de euros por habitación, lo que marca un nuevo record, impensable hace un tiempo. Pero la realidad es que no hay casi activos hoteleros en venta en Madrid y los que salen al mercado son comprados rápidamente. Creo que el mercado de Madrid de los hoteles de lujo se está desarrollando con posterioridad al de Barcelona y aún hay margen para subidas de los ingresos de los hoteles y también de los precios de los activos. Pienso que a Madrid le seguirán con intensidad de activi-

dad en transacciones hoteleras y subidas de precios otras plazas, en este segmento de lujo, como Valencia o Málaga.

Como profesor de Innovación Tecnológica en la Universidad Nebrija, háblenos sobre el impacto que cree tendrá el metaverso en la economía y empresas.

Creo que la innovación y la tecnología van a ser motores del crecimiento económico y empresarial de los próximos años. El metaverso, aunque se lleve hablando de él ya un tiempo, sigue siendo algo nuevo, en una etapa naciente. Incluso en Estados Unidos, que va a la vanguardia de esta tecnología, las iniciativas empresariales relacionadas con el metaverso son fragmentarias y diseminadas en un amplio abanico de juegos y aplicaciones. Sí destaca el compromiso inversor de la empresa Meta (antes Facebook) de cerca de 20.000 millones de dólares al año en el metaverso, lo que evidencia una apuesta clara por el desarrollo de esta tecnología. Creo que aún han de desarrollarse estas iniciativas nacientes para ver, después, una fase de consolidación de las que hayan subsistido y crecido. De momento, no hay ni siquiera unicidad tecnológica en las plataformas relacionadas con el metaverso, por lo que queda aún un camino por recorrer. A medio plazo, creo que el impacto de metaverso en la economía y en la vida, en general, será muy significativo. El metaverso es un avance tecnológico que puede permitir al consumidor final y a las empresas acceder a nuevos productos y servicios, y también por nuevos canales de forma muy eficiente.

¿Qué avances tecnológicos considera que han tenido un mayor impacto en el mundo académico y en qué medida han transformado las prácticas educativas en las universidades?

En el mundo educativo la tecnología ha supuesto una profunda transformación. La digitalización permitió archivar los contenidos y el “saber” de forma mucho más eficiente. Las plataformas de videoconferencias han permitido desarrollar los cursos *online* y, hoy en día, gran parte de la actividad, no sólo académica, sino también de administración y secretaría de una universidad, se desarrolla de forma virtual. En el futuro no tengo duda de que la inteligencia artificial y el metaverso se acabaran incorporando a este sector, como a otros.

www.euroconsultingaf.com

Fotos: Nina Prodanova