

**JULIO COBO Y RAMÓN REQUENI** FUNDADORES Y SOCIOS DIRECTORES DE IMPLICA CORPORATE FINANCE

# "Implica tiene uno de los equipos de asesoramiento financiero más amplios de toda la península ibérica"

Implica Corporate Finance ha culminado con éxito su proceso de fusión iniciado en 2021 y continúa creciendo para ser uno de los referentes en el mercado español del M&A



Ramón Requeni (socio Director), Luis Figueras (Socio Debt&Advisory) y Julio Cobo (socio Director) - de izq a dcha. (Foto: Salva Garrigues)

Después de la fusión, los servicios de Implica Corporate Finance son, de algún modo, una continuidad de los servicios que se venían prestando en el asesoramiento en Corporate Finance y en fusiones y adquisiciones y deuda. Para conocer más sobre la empresa resultante, conversamos con Julio Cobo y Ramón Requeni, fundadores de Implica Corporate Finance.

## ¿Cuál es la propuesta de la compañía en el mundo del Corporate Finance?

El objetivo que tenemos en Implica es ofrecer un servicio diferencial de M&A en el middle-market español mediante un asesoramiento especializado en la venta, adquisición, fusión o inversión en el capital de compañías no cotizadas, así como en procesos de financiación y refinanciación.

Todo ello, cimentado sobre nuestra experiencia en transacciones corporativas y en la redefinición de un servicio basado en la confianza, la personalización del servicio, una metodología diferencial y disciplinada y una actitud de mantener el foco constante en el cierre con éxito de la transacción.

Desde Implica presentamos un profundo conocimiento del tejido empresarial español, de los fondos de capital privado nacionales e internacionales, de las corporaciones e inversores extranjeros activos en operaciones corporativas, y de directivos dispuestos a apoyar proyectos de inversión.

## ¿Cómo han conseguido hacerse un sitio en este mercado?

De manera filosófica o cultural, podría decirse que el servicio que prestamos debe de cumplir con una serie de mandamientos que tenemos definidos en Implica y con los que estamos muy identificados:

- 1- Prestar un servicio con una alta implicación y compromiso con el cliente y siempre manteniendo la confidencialidad de los mismos.
- 2- Alta profesionalidad y rigurosidad, in-

tentando mejorar constantemente nuestros procesos de trabajo buscando la excelencia.

- 3- Empatizar con nuestros clientes y sus situaciones, con honestidad y transparencia.
- 4- Trabajar en equipo, planificando la prestación del servicio y anticipándonos a las situaciones.
- 5- Enfocarnos al cierre de los acuerdos.

Todo ello favoreciendo siempre la conciliación laboral de nuestros empleados y siendo lo más respetuosos posibles con el medio ambiente.

## ¿Con qué estructura cuentan actualmente?

La fusión nos ofreció la oportunidad de estructurar uno de los equipos de asesoramiento financiero especializado en fusiones y adquisiciones y deuda más amplios de toda la península ibérica, lo cual nos ha permitido ser un referente en el mercado.

En estos momentos somos cuatro socios: dos socios fundadores (Ramón Requeni y Julio Cobo), un socio responsable de la división de Debt Advisory (Luis Figueras), y un socio de M&A responsable de la oficina de Madrid (Javier Santamaría).

Tenemos un equipo de más de 30 profesionales que, en este tipo de servicios tan especializados, se podría decir que es un equipo relevante en tamaño.

Mantenemos alianzas estratégicas con diferentes firmas de servicios de Corporate Finance en los principales mercados del mundo, pudiendo dar una cobertura precisa a las operaciones cross-border con compradores extranjeros cada vez más presentes en los procesos de compraventa de empresas en España.

## ¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Implica presta sus servicios principalmente a empresas familiares privadas que quieren vender su empresa, o incorporar un socio financiero o un socio estratégico, o quieren llevar a cabo un proceso de ad-

quisiciones para acelerar su crecimiento, o que buscan financiación para sus proyectos o reordenar su endeudamiento financiero. Otro perfil relevante de clientes serían empresas multinacionales que quieren invertir en España y necesitan de un asesor local solvente. Por otra parte, tenemos una práctica y expertise muy desarrollada en asesorar a fondos de capital privado en sus procesos de búsqueda y ejecución de inversiones en empresas privadas. Derivada de esta actividad, tendríamos otro perfil de cliente que serían los equipos directivos cuando quieren estructurar una operación de MBO/MBI.

## ¿En qué mercado geográfico están presentes?

Tenemos oficinas en Madrid, Valencia y Murcia, desde las cuales damos servicio a toda la península ibérica.

En lo que a nuestro ámbito de actuación se refiere, depende desde la perspectiva desde la que se mire. Me explico. cuando estamos asesorando a empresarios con sede en España, desde nuestras oficinas y con nuestra red de consejeros y colaboradores, cubrimos prácticamente toda la península ibérica. En cualquier caso, y para entender de una manera más completa nuestro ámbito de actuación, hay que considerar que para vender una compañía buscamos potenciales compradores en el ámbito internacional a través de nuestras distintas redes internacionales.

En estos momentos tenemos clientes en España (Madrid, Galicia, Cataluña, Comunidad Valenciana, Asturias, Castilla La Mancha, Andalucía, Canarias, Baleares, Aragón, Murcia y Castilla León); y clientes internacionales de Francia, UK, Alemania, EEUU y Asia.

## ¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

En el 2024 queremos seguir consolidando la marca en el mercado y continuar nuestro plan de crecimiento incorporando talento y, seguramente, alguna nueva oficina en alguna zona relevante de España con fuerte tejido empresarial, al mismo tiempo que estamos buscando alguna posición en Portugal.

## La venta de una empresa

La venta profesional y asesorada de una compañía podemos decir que es un proceso que tiende a durar entre 6 y 12 meses.

Se trata de un proceso que se estructura principalmente en tres etapas.

- I. Una etapa de análisis y preparación de materiales en la que principalmente analizamos la compañía y su sector desde todos los aspectos necesarios para poder conocerla y venderla, analizamos quienes podrían ser los compradores o inversores para la empresa y llevamos a cabo un ejercicio de valoración interna de la compañía tras haber realizado un proceso interno de pre-due diligence financiera.
- II. Una segunda etapa en la que salimos al mercado de manera coordinada con nuestro cliente y nos aproximamos a los potenciales compradores aprobados para presentarles la oportunidad de inversión y estructurar las conversaciones y solicitudes de información adicionales hasta conseguir negociar una oferta de compra aceptable con alguno de ellos.
- III. Y una última etapa que denominamos el proceso de due diligence y de asesoramiento (junto a los asesores legales del vendedor) de las negociaciones y cierre de los contratos de compra-venta y, en su caso, del acuerdo de socios.

En estos procesos operan dos partes obviamente (comprador y vendedor), generalmente asesoradas cada una de ellas por un equipo formado por un asesor financiero especializado en M&A (como podríamos ser nosotros) y un asesor legal especializado en M&A. Adicionalmente intervienen los asesores de la due diligence, y es habitual que intervengan entidades financieras que financian parte de la adquisición y que forman parte de este tipo de procesos.

**Implica**  
CORPORATE FINANCE

[www.implicacf.com](http://www.implicacf.com)