

“Nuestra experiencia en corporate finance es una garantía para los clientes”

Pascal Vieilledent CEO de Anquor Corporate Finance

Anquor es una compañía especializada en el mundo de los servicios de Corporate Finance. Para conocerla con más detalle, hablamos con su fundador y CEO, Pascal Vieilledent.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

A finales del 2019 se creó Anquor Corporate Finance, liderado por el cofundador de Eurohold, con el objetivo de prestar servicios de Corporate Finance a nivel nacional e internacional a empresarios, grupos empresariales españoles y multinacionales, así como a family offices y a gestoras de private equity.

¿Cuál es la foto actual de Anquor?

Somos un equipo formado por unas 20 personas y nuestra oficina central está en Barcelona, desde donde la dirección de la empresa y el equipo de back-office presta apoyo a los partners ubicados en Barcelona, Madrid y Valencia.

¿En qué mercado geográfico operan?

Cubrimos directamente España, Francia y Portugal. Tenemos acceso directo a los mercados claves para nuestros clientes, es decir toda Europa, toda América, Japón y el Sureste asiático a través de la red internacional Global M&A (www.globalma.com), que cuenta con más de 400 colaboradores repartidos entre 30 países, y de la cual somos socios para el mercado español.

¿Cuál es la propuesta que ofrecen en el sector del corporate finance?

Nuestra propuesta de valor radica en el hecho de que los servicios se prestan a medida, mediante un enfoque basado en los conocimientos y la experiencia de nuestro equipo en unos sectores determinados, como son la industria farmacéutica y cosmética, la distribución, el transporte y la logística, el turismo, la alimentación, la consultoría, los vinos y espirituosos o la

tecnología. No obstante, nuestra metodología y los recursos de nuestro equipo de back-office nos permiten ejecutar encargos en una gran mayoría de los sectores de actividad.

Los socios de Anquor tenemos una amplia experiencia en prestar servicios a medida, gracias a más de 30 años de experiencia en Corporate Finance, con un demostrado track-record en operaciones corporativas domésticas e internacionales y con un equipo de soporte que utiliza diariamente las herramientas más actuales (bases de datos de mercado, de transacciones, financieras) que nos permiten aportar respuestas precisas y en tiempo real.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Tenemos principalmente tres perfiles de clientes: por un lado, las empresas familiares cuyos accionistas deciden, por una serie de motivos (entre ellos se puede destacar la falta de sucesión para gestionar la empresa), que ha llegado el momento de vender parte o totalidad del capital de la empresa o de adosarla a un nuevo socio de referencia. En segundo lugar, tenemos a la empresa multinacional, española o extranjera, que quiere acelerar su desarrollo mediante la adquisición de un competidor o de un actor relevante del mercado. El tercer grupo de clientes lo forman Family Offices o gestoras de Private Equity que tienen como vocación invertir en empresas con un potencial de expansión, ya sea por su tecnología, su enfoque sectorial o su cuota de mercado.

¿Qué diferencia a Anquor de sus principales competidores?

Al ser una compañía privada con una visión a largo plazo, tenemos co-



Anquor es socio en España de Global M&A, una red con más de 400 colaboradores repartidos en 30 países que le permite tener acceso directo a los mercados de Europa, América, Japón, y el Sureste asiático

mo vocación de estar al lado de los empresarios para cuando puedan precisar nuestros servicios. En otras palabras, nos adaptamos al proceso de decisión del cliente, lo que nos lleva a poder ejecutar algunas operaciones en menos de 6 meses o, al contrario, a saber esperar varios años hasta que las condiciones del mercado y de la propia empresa se den para realizar una transacción.

Un segundo elemento que nos define es la dilatada experiencia de nuestros socios, que es también una garantía de cara a los clientes. Esta experiencia y el perfecto alineamiento de nuestros intereses con los de nuestros clientes nos da una autenticidad en lo que hacemos. Por último, somos una empresa española con ADN internacional,

lo que significa que somos capaces de asesorar a nuestros clientes españoles en transacciones con empresas extranjeras, sin necesidad de acudir a otro asesor.

¿Hay espacio para la innovación en un sector tan concreto como éste?

La innovación en nuestro sector tiene todo el sentido cuando nos permite tener más y mejor información sobre un sector en el cual nuestros clientes trabajan y cuando permite facilitar la obtención y análisis de la información con mayor fiabilidad, mayor confidencialidad y menos tiempo.

El mejor ejemplo son las data rooms, que se utilizan en casi todas las transacciones y permiten evitar que se realicen auditorías de adquisición presenciales dentro de las empresas, como se hacía antes. De esta forma hay mayor agilidad para tratar la información, más confidencialidad de cara a los colaboradores de la empresa objeto de adquisición y una mayor fiabilidad sobre la información facilitada y analizada.

¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

Nuestros planes de futuro se pueden resumir en tres grandes líneas: seguir haciendo operaciones en España

Una oferta integral

Anquor Corporate Finance actúa con una clara vocación de servicio completo y acompaña a sus clientes en todo el proceso de adquisición o de cesión o adquisición. Las principales etapas que cubren son:

- Análisis de la empresa y elaboración de un informe corporativo sobre la misma y de una valoración.
- Contribución a la definición de la operación planteada.
- Identificación de los compradores o vendedores potenciales.
- Contactos confidenciales con los potenciales interesados bajo acuerdos de confidencialidad.
- Centralización de las Ofertas No Vinculantes o Cartas de Intenciones.
- Contribución a la elección de los potenciales candidatos seleccionados para la siguiente fase.
- Organización y centralización de las negociaciones.
- Organización de una Data-Room electrónica.
- Supervisión de los eventuales procesos de Due Diligence.
- Contribución a la selección del candidato definitivamente retenido.
- Participación en el cierre definitivo de la transacción.

Toda esta implicación permite preservar mejor la confidencialidad, facilitar que el cliente se centre en su negocio y optimizar los procesos, acortando plazos y mejorando la calidad de ejecución.

el segmento Mid-Cap, poder acompañar a más compañías españolas en su expansión fuera de España y fortalecer el tejido empresarial español al fomentar adquisiciones y fusiones entre empresas españolas independientes con tal de poder afrontar mejor la competencia cada vez más internacional.

