



John Gustafson

Partner en
Rivero & Gustafson

Las cifras del segundo cuatrimestre de 2015 confirman la recuperación del sector de M&A, siguiendo la tendencia de finales 2014. ¿Qué factores están contribuyendo al incremento del cierre de transacciones?

Esencialmente la mejora del entorno económico global y los datos macro han contribuido de manera notable a incrementar los niveles de confianza de inversores y mercados. Del mismo modo, y a pesar de que no se han recuperado las facilidades de acceso a la financiación hasta alcanzar los umbrales anteriores a la primavera de 2009 - circunstancia que con toda probabilidad no volvamos a ver en nuestro tiempo-, sí podemos percibir que en los últimos dos años se aprecia una mayor fluidez en el acceso a la financiación de los distintos operadores, lo

que indudablemente dinamiza el mercado. Asimismo, factores como la externalización y mayor competitividad de las empresas españolas contribuyen a hacer más atractivo nuestro mercado.

“Factores como la externalización y mayor competitividad de las empresas españolas contribuyen a hacer más atractivo nuestro mercado”

Con el inicio de la crisis económica en 2009 el tipo de operaciones de M&A y capital riesgo cambió considerablemente, con procesos de cierre más largos y complicados. ¿Sigue esta tendencia o ha variado en los últimos meses?

En nuestra experiencia, podemos decir que las últimas transacciones han normalizado considerablemente los procesos de cierre, lo que se aprecia especialmente en los aspectos vinculados a la financiación. En los últimos años, las operaciones han estado muy condicionadas por este aspecto exigiendo creatividad y busca de canales alternativos para los operadores del sector. Los procesos de valoración sin duda se han ajustado y estos parámetros están aquí para quedarse. En cuanto a los procesos, apreciamos una tendencia a la normalización y hacia los procedimientos previos a la irrupción de la crisis.

“Los procesos de valoración sin duda se han ajustado y estos parámetros están aquí para quedarse”

Los datos de TTR señalan que las transacciones cross-border están siendo de gran importancia para el relanzamiento del sector de M&A en España. ¿Cuáles son las claves de este auge?

La mayor actividad de operadores extranjeros está directamente relacionada con una mejor percepción de las condiciones objetivas y perspectivas a corto y medio plazo de nuestro país. Por lo que se refiere al proceso de internacionalización de empresas nacionales de tamaño medio o pequeño esta es una tendencia que se acusó más durante los años de la crisis pero se mantiene.

Las necesidades de preservar índices de competitividad y de diversificación exigen ineludiblemente que las empresas salgan al exterior.

Rivero & Gustafson creó en 2014 la red de abogados Awerian junto a otros cuatro despachos europeos, con el objetivo de asesorar en grandes transacciones. ¿Cómo está funcionando la red, y qué proyectos ha consolidado?

En estos primeros meses Awerian ha centrado gran parte de su actividad en la consolidación e implementación de procedimientos internos para los distintos despachos de la red. No obstante, los frutos de la red empiezan a notarse no sólo con las referencias para trabajos estrictamente domésticos de cada jurisdicción, sino también en la participación conjunta en proyectos de ámbito transnacional. Confiamos en continuar progresando en esta dirección.