



LIVINGSTONE

Livingstone: dos décadas de compromiso con el crecimiento empresarial valenciano

Somos asesores muy cercanos al empresario; entendemos sus dudas, sus miedos, sus necesidades y sus anhelos

EXTRA 27 noviembre, 2024 - 13:26

Compartir



-¿Cuál ha sido la evolución de la compañía en España y en la Comunitat Valenciana?

Livingstone Partners se crea en España en 2003 por un equipo con gran experiencia previa en M&A. Desde entonces hemos crecido de forma notable en equipo y en número de transacciones y hemos conseguido posicionarnos recurrentemente como una de las firmas que **más operaciones asesora en España** año tras año. Somos el único banco de inversión internacional cuya oficina principal en España está en la Comunitat Valenciana y lideramos el mercado valenciano casi desde el inicio de nuestra andadura empresarial.

-Os definís como asesores creativos, ¿cuál es vuestra cultura empresarial?

-Aunque los procesos de M&A tienen elementos comunes, cada cliente es distinto, y prestamos especial atención al aspecto personal de las operaciones; es ahí donde radica nuestra creatividad.

Somos asesores muy cercanos al empresario; entendemos sus dudas, sus miedos, sus necesidades y sus anhelos. Además, cada cliente persigue objetivos distintos: maximizar el precio, encontrar un compañero de viaje o recursos para crecer, reemplazar un socio, comprar una empresa para obtener sinergias... Todo ello hace que cada operación se prepare y ejecute como un auténtico traje a medida, priorizando objetivos y estructuras concretas que cumplan con los deseos de nuestros clientes

-¿Qué servicios ofrecéis?

-Ofrecemos **un asesoramiento integral** en procesos de compra o venta de compañías.

Como asesores de venta, el servicio conlleva la búsqueda de inversores nacionales e internacionales que puedan invertir en mayoría o minoría, la elaboración de un plan de negocio y de los materiales que se comparten con los potenciales inversores, la organización de un proceso de venta, la negociación de las condiciones económicas y comerciales y, si es necesario, la búsqueda de financiación para acometer la transacción.

Del lado de la compra, identificamos y contactamos con empresas en las que invertir y negociamos durante todo el proceso hasta materializar la adquisición. Al ser una firma internacional con oficina en Valencia, ofrecemos un alcance global con contacto local.

-¿Cuál es el perfil de vuestros clientes en la Comunitat?

-Nuestros clientes más habituales en la Comunitat Valenciana son empresas familiares consolidadas en sus mercados, con EBITDA entre 2 y 20 millones de euros. Además, también asesoramos a grupos industriales e inversores financieros en procesos de compra o desinversión.

Para que te hagas una idea de la diversidad de clientes, sectores e inversores con los que trabajamos, y del alcance internacional que mencionaba, hemos sido asesores, por ejemplo, en **la venta del Club Deportivo Castellón al inversor canadiense Haralabos Voulgaris**, en **la compra de Pladur por el grupo belga Etex**, en **la entrada del grupo francés Solina en Eurocebolias**, en **la compra de Aludium por parte del grupo americano Jupiter Aluminum Corporation**, en **la incorporación de V. Ros a Iberian Premium Fruits**, en **la venta de Keraben al inversor americano Tensile Capital**, o la más reciente, en **la venta de Tecalum a Workerbee Capital**.

-El interés de los inversores en la Comunitat Valenciana ha estado al alza en los últimos años, ¿qué perspectivas veis para los próximos años? ¿Se va a mantener?

-El empresariado de la Comunitat Valenciana siempre ha estado abierto a operaciones corporativas. Prueba de ello es que nuestra Comunitat atrae un volumen importante de las inversiones de los fondos de capital riesgo, únicamente por detrás de Madrid y Cataluña.

Los inversores profesionales y los grandes grupos corporativos siguen teniendo el foco en las empresas valencianas y creemos que esa tendencia se incrementará en los próximos ejercicios. La reciente DANA puede tener consecuencias a corto plazo, pero no hay duda de que se van a seguir realizando transacciones.

-¿Qué sectores son los más atractivos?

-Tras la crisis del COVID, hemos visto un incremento de las operaciones en el sector agroalimentario, un sector que normalmente había vivido ajeno al mercado de M&A. No obstante, la industria, el sector servicios, salud y tecnología siguen concentrando la mayoría de las operaciones.

-Hace diez años que se creó la Fundación Livingstone, ¿qué balance hacéis?

Estamos muy orgullosos de lo que hemos conseguido con la **Fundación Livingstone**. Es una iniciativa que surge desde España, aunque toda la firma está comprometida con ella. Nos hemos centrado en apoyar a la población de una zona rural de Zambia, un país íntimamente ligado a la persona del Dr. Livingstone. Colaboramos en la construcción de colegios, los dotamos de recursos materiales y de profesores, impulsamos la formación profesional y facilitamos el acceso a agua potable en las aldeas a través de la construcción de pozos de sondeo.



Asimismo, en Livingstone tenemos un programa de voluntariado por el que nuestros empleados pueden ir durante algunas semanas al año a impartir clases a los estudiantes que están en cursos de preparación para la universidad o para acceder al mercado laboral.

Es un reto enorme, pero avanzamos con pasos firmes.

Además, la Fundación Livingstone ha decidido extender su ayuda y ofrecer apoyo también a las personas afectadas por la situación extraordinaria que ha provocado la DANA en la provincia de Valencia.

-Ahora que lo nombráis, ¿Cómo creéis que va a afectar esta catástrofe a las empresas de la zona?

-Pese a lo reciente de la tragedia, muchas compañías ya nos están trasladando las dificultades con las que se están encontrando. Desde el peor escenario de empresas localizadas en las poblaciones afectadas con el consecuente impacto directo en la actividad, instalaciones o existencias, hasta escenarios con interrupciones de la cadena de suministro, problemas logísticos para el transporte de mercancías o dificultad para que los empleados acudan a sus puestos de trabajo.

La recuperación es un reto de enormes dimensiones, pero queremos lanzar un mensaje de optimismo: las empresas valencianas están reaccionando en tiempo y forma, prestando ayuda a los empleados afectados, atendiendo a sus clientes con el menor impacto posible y colaborando con la población de la zona para superar esta situación cuanto antes. El apoyo de todo el país, tanto de personas como de empresas, ha sido un ejemplo increíble de solidaridad.

Desde Livingstone estamos trabajando con otras firmas e inversores en un **proyecto de ayuda para que empresas afectadas puedan reanudar su actividad empresarial** de la mejor forma posible y estaremos encantados de compartir con vosotros toda la información de esta iniciativa.