

Raúl

Barambones

Vuelve un
año después



Llega como socio a Anquor Finanzas Corporativas y abre sede en Vitoria

Álvaro Martínez

Antes del verano del año pasado, **Raúl Barambones** dejó su puesto de director general de **Despachos BK ETL Global**. Negocio fundado en 1999 que se asoció en 2016 con el consorcio alemán.

Durante los casi 25 años que estuvo al frente del proyecto, el abogado vitoriano revolucionó el mercado del asesoramiento en **Vitoria**. Primero, por su notable crecimiento que le convirtió en líder absoluto y después por una lista de logros para pocos alcanzable.

Con su integración en ETL participó en el crecimiento más importante de despachos de abogados en **España**. El diario **Expansión** reveló que habían alcanzado el puesto número 12 del ranking de firmas que más facturan en España con 53,8 millones de euros, solo en el departamento jurídico.

Este ranking lo lideraba **Garrigues**. Acabó en 2.023 como quinto de España con casi 200 millones de euros anuales.

Ya en 2022, la compañía disponía de 14 despachos en España y alcanzaba los 35.000 clientes. Trescientos mil en todo **Europa**.

"Nada en el mundo sustituye a la constancia. La constancia y la firme decisión lo consiguen todo. Trabajo, trabajo, trabajo"

Premio Europeo

En 2023 recibió el **Premio Europeo a la mejor trayectoria profesional**. La **Sociedad Europea de Fomento Social y Cultural**, otorga este galardón a aquellas organizaciones y empresas que con su actividad han elevado estos preceptos al nivel de la más alta excelencia.

Ahora, tras un periodo de reflexión, vuelve con fuerza. Es ya el socio de **Anquor**, firma de expertos en finanzas corporativas en términos internacionales.

A punto de cumplir 49 años de edad este mismo mes, sus estudios pasan por una licenciatura en Derecho, Master IESE, Escuela de práctica jurídica, Escuela de estudios jurídicos y estudios de actualización anuales.

Y pasa a la historia por una frase mítica que resumen su forma de proceder: *"Nada en el mundo sustituye a la constancia. La constancia y la firme decisión lo consiguen todo. Trabajo, trabajo, trabajo"*.

Un camarero que escaló a la élite de la abogacía

Nació en el barrio de **El Pilar** en 1976, hijo de un trabajador jubilado de **Michelin** y de una costurera. Antes de ser el abogado más laureado de Vitoria, tuvo otros oficios para conseguir sus primeros ingresos.

Empleos que nada tienen que ver con su actividad profesional.

Empezó de camarero, incluso carpintero en una empresa de ventanas. **El Círculo Vitoriano** en la calle **Dato** o locales en el Casco Viejo le vieron tras la barra.

Tras estudiar en **Pamplona**, abrió su despacho con el aprendizaje de su padre: El trabajo y el esfuerzo es la señal de identidad.

Desde la calle **Lascaray**, frente a los juzgados, hasta el salto a **Beato Tomás de Zumárraga** con los iniciales 300 metros, hasta los 3.500 después.

Modelo de integraciones

Destacó por la ambición de crecer con el modelo de integraciones. La primera de ellas tuvo lugar en el año 2013 con la asesoría **Cadiges SL**, la segunda en 2013 con **Serco** y la tercera y con **Norte Asesores** en 2014.

Después llegó **ETL Global**, y con ellos, el asalto a **España** y **Europa**.



El gigante Anquor Corporate Finance, especializado en compra y venta de empresas

En concreto, a **Zabalgana**. En la Avenida principal, con el liderazgo de **Raúl Barambones** a nivel nacional, pero centrado en la zona norte. Desde hace más de 30 años prestan servicios de asesoramiento especializado en **Finanzas Corporativas**. Una experiencia que se inició en 1989 con **Eurohold** y que se desarrolló con gran éxito, siendo en los últimos años el líder independiente en el mercado español del **Mid-Cap** y **Small-Cap**.

A finales del 2019 crearon **Anquor**, el nuevo proyecto fundado por **Pascal Vieilledent**, con el objetivo de dar unos servicios a nivel nacional e internacional con un compromiso total y a largo plazo con sus clientes.

Integra diferentes culturas y apuesta por la riqueza que aporta la diversidad. Un enfoque que se refleja tanto en la variada formación de los miembros del equipo como en los idiomas de trabajo y el origen de sus colaboradores (español, francés, inglés, catalán, turco, ruso, búlgaro, mandarín, cantonés y portugués).

Concentra inicialmente su actividad en Corporate Finance y se prohíbe desarrollar otras actividades que potencialmente puedan entrar en conflicto con su actividad principal.

Desde hace más de 30 años prestan servicios de asesoramiento especializado en Finanzas Corporativas

Ha cerrado más de 400 operaciones

Comprar y vender empresas

Da servicios de Corporate Finance a multinacionales, gestoras **Private Equity**, **Family Offices**, empresas familiares y empresas privadas, participando desde la concepción y estructuración de las operaciones hasta su cierre.

¿Y cómo lo hacen? Esta es su estrategia en los procesos de venta: Análisis de la compañía y de su estrategia corporativa (**DAFO**), análisis financiero, realización de la valoración y asesoramiento para optimizar el valor de la compañía, definición del esquema de la transacción para que se cumplan los objetivos del cliente con las necesidades, oportunidades y timings del mercado, preparación del **Information Memorandum**, búsqueda e identificación de inversores potenciales en consenso con el cliente, organización de los primeros contactos y presentación del proyecto con la más estricta confidencialidad a los potenciales inversores, supervisión de las negociaciones: organización y coordinación (con plena participación en todas las etapas) de las negociaciones, organización del **Data Room** (contable, financiero, fiscal, legal, laboral y medioambiental) optimizando la confidencialidad, la efectividad y los plazos de la **Due Diligence**, finalización de la transacción: preparación y organización del cierre, supervisión jurídica durante todo el proceso en la elaboración de los documentos jurídicos (acuerdos de confidencialidad, cartas de intención, etc.), y por último, servicios de asesoramiento posttransacción a medio y largo plazo.

Estrategia en procesos de compra

Análisis del mercado e identificación de sus principales actores, recogida, análisis y presentación detallada de la información relativa a las compañías que encajan con los criterios de selección acordados con el cliente, acercamiento a los accionistas de las compañías seleccionadas y presentación de una potencial operación corporativa, realización de una valoración preliminar de las compañías seleccionadas, confección de una presentación completa, selección de la compañía elegida o de varias compañías elegidas, ya sea de forma secuencial o simultánea, organización de las conversaciones y negociaciones entre el cliente y los accionistas, contribución al análisis financiero, laboral, fiscal y medioambiental, colaboración en la formulación de la propuesta no vinculante, negociación y redacción de NBOs/LOI, supervisión de la **Due Diligence**, participación de las negociaciones del contrato de compraventa y del cierre de la operación.

Sectores

Son varios los sectores en los que han operado: Farmacia, salud, hostelería y turismo, bienes de equipo, textil, moda, componentes de automóvil, consumo, medio ambiente y energía, transporte y logística, **B2B**, tecnologías y telecomunicaciones. ¡Con más de 400 operaciones cerradas!

ANQUOR
CORPORATE FINANCE



"Buscaré inversiones internacionales para Euskadi"

Hablamos con Raúl Barambones de su nueva etapa profesional. Y se muestra ambicioso. Apuesta por mover el arbolito de empresas vascas que requieren apuestas internacionales. Compañías que se mueven anualmente entre los 10 y 100 millones de euros. Y se muestra optimista. Vincula su proyecto a mejoras personales y familiares. Nos habla con el corazón.

¿Qué ha hecho durante casi un año desde que dejó BK?

Disfrutar de la vida, estar con mi familia y amigos y conmigo mismo, equilibrarme y sobre todo dotar de sentido a todo lo que me rodea.

Ha sido foco de todo tipo de rumores. Que si compra, que si vende, que le fichan en Estados Unidos...

Los rumores de las personas que somos conocidas siempre han existido y existirán. Me gusta una frase de Anthony Hopkins que dice: "Mi filosofía es: lo que la gente diga de mí no es asunto mío. Soy quien soy y hago lo que hago. No espero nada y acepto todo. Y eso hace la vida más fácil.

Vivimos en un mundo donde los funerales son más importantes que los difuntos, el matrimonio es más importante que el amor, las apariencias son más importantes que el alma. Vivimos en una cultura de embalaje que desprecia el contenido. "

¿Te fastidia o te agrada que hablen de ti?

No me influye hace muchísimos años ya afortunadamente, sé lo que las personas que me rodean piensan y con eso me basta. Intento que nadie me cuente nada y me gustan las conversaciones constructivas. Me lo aplico a mí mismo, yo jamás hablo de nadie.

Tu mejor momento profesional, y el peor.

Momentos buenos sin duda ha habido muchísimos, cada asunto ganado con los clientes, una buena reunión con socios y responsables, pero sobre todo grandes momentos con el equipo como cada congreso que hacíamos. El último fue en Zamora y fue fabuloso compartir momentos inolvidables. El peor, cada vez que he defraudado a alguien o que me he equivocado y me he dado cuenta tarde.

¿Cómo fue la salida de BK-ETL?

Nunca es fácil porque allí hay muchas personas que quiero y ha sido mi casa durante 25 años, así que dura fue una decisión difícil. Me sentí arropado por mucha gente y eso me ayudó. Tuve una etapa de reflexión ante la siguiente pregunta: ¿Quiero esta forma de vivir otros 25 años? Y hay respuestas que cuando te haces a ti mismo y no es un sí rotundo, deben ser un no. Y así fue.

¿Y su relación actual con los rectores de esa compañía?

Cordial, Despachos BK afortunadamente no era Raúl, es muchísimo más, hay un extraordinario equipo que está en continuo cambio y adaptación. Los nuevos responsables tienen una ardua tarea, pero igual que en cualquier otra compañía que cambia de dirección, hay un periodo de adaptación y luego de nueva estrategia. Pero en los que confío plenamente son en todas y cada una de las personas que conforman BK, ellos son el auténtico motor de la compañía.

¿Llegó a pensar en retirarse y vivir la vida?

Es lo que he hecho, he viajado, he meditado, he priorizado salud y familia, por encima de todo, y eso no va a cambiar. Ahora soy yo, me he encontrado, y ahora soy mi mejor amigo, con mis defectos, pero he descubierto al auténtico Raúl, y me gusta, y eso es lo más importante.

La clave ha sido conocimiento, crecimiento, motivación, escucharme y capacidad de decisión. Por fin, tengo la sensación que dirijo mi vida y tengo el control sobre ella.

¿La llegada a Anquor es lo que más deseaba?

Ha llegado sin desearlo, y esa es la clave, quiero hacer algo que nada tenga que ver con lo que hacía, sin presión, sin obligaciones cada minuto de cada día, y en un entorno nuevo que haya un gran equipo.

«Los rumores de las personas que somos conocidas siempre han existido»

¿Qué deseas conseguir? ¿Cuál es tu sueño ahora?

En estos momentos no tengo ese ego que me destruía, que me dirigía, ahora soy dueño de mis decisiones, y ese es mi sueño: ser dueño de mi tiempo, hacer lo que quiera, cuando quiera, como quiera, y con quien quiera. En términos profesionales, me gustaría intervenir en grandes operaciones, no por las cuantías de las mismas, sino por los grandísimos profesionales que intervienen en las mismas de los que sin duda estar en contacto con ellos siempre suma.

Cuando te jubiles... ¿Lo harás o eres incombustible?

Ahora lo único que pienso es en el corto plazo, en vivir el día con intensidad con familia y amigos, iremos viendo lo que nos depara la vida. Me gusta estar ocupado y tener retos, me veo haciendo lo que me gusta toda la vida.

¿Cuál es la diferencia profesional entre esta nueva etapa y la que llevó a cabo durante casi 25 años?

No tiene absolutamente nada que ver, Bk es un despacho que se ocupa del día a día de las empresas en todas sus vertientes, y a mí me tocaba dirigir diariamente todas las vicisitudes que ocurrían, el ritmo es frenético y la actividad incombustible. Mi nuevo rol es intervenir en operaciones puntuales de compañías más bien grandes, de más de 10 millones, para buscarles una solución de continuidad, normalmente a nivel internacional. Son operaciones que su período de maduración normalmente ronda el año y no con intensidad diaria. Se trata de atraer inversión a compañías que lo requieran.

¿Cree que hay empresas en Vitoria para comprar y vender?

Hay muchísimo que hacer en Euskadi y Navarra, ya que hay muchísimas compañías medianas de 10 a 100 millones, que están en fase de cambio, bien porque necesitan una ampliación de mercados, o bien por cambio generacional. Vamos a un periodo que hay muchas segundas generaciones o terceras que no ven claro continuar, y creen que ha llegado el momento de vender.

¿Cuánto valdría, por ejemplo, Mercedes o Michelin?

Muchísimo, para calcular su valor, se necesitan muchos datos y mucho estudio. No es lo que ANQUOR quiere, cada proyecto es único y cada cliente se personaliza, pero piensa que para cada empresa siempre hay un comprador, y Anquor localiza el mejor, no solo desde el plano económico, sino para el proyecto, los trabajadores, etc.

¿Y un bar del Casco Viejo? ¿O eso son operaciones pequeñas?

A eso no nos dedicamos, los temas tan pequeños y locales no son su target. Para eso hay actores en la plaza que lo hacen muy bien.

¿Da vértigo una nueva etapa?

Para nada. Da respeto como todas las nuevas etapas, pero con disciplina y rigor, las cosas salen. Hay que entender que con tiempo y entrenamiento todo llega, hay que ser paciente, solo eso. El éxito para mí en estos momentos consiste en tener menos compromisos, y eso significa pocas cosas, pero buenas. Significa poner foco, tus sentidos sin distracciones, y entrenar. Pero la presión no se entrena, cada uno tiene la suya.

¿Por qué Vitoria y no Bilbao?

No es Vitoria, la sede estará aquí porque se han alineado varias cosas, pero es toda la zona norte y todo el Estado. En esta nueva etapa, en febrero tengo una operación en Vigo, otra en Sevilla y otra en Madrid, así que ya ves que no es Vitoria.

¿Cómo es el mercado español del corporate finance?

Complejo y amplio. El mercado de M&A se contrajo levemente en 2020. El año culminó con €59.640M invertidos, un 6,6% menos que en 2019, estos son los últimos datos que tenemos, así que es razonable pensar que estamos en unos 70.000 millones. Las perspectivas son incluso mejores por numerosos datos y movimientos.

¿Y el vasco? ¿Y el vitoriano?

Son mercados similares, teniendo en cuenta que el alavés es muy industrial, pero desde la perspectiva de la propiedad son empresas familiares con cierta historia que quieren crecer, ese es el nexo de unión. El M&A puede ser la solución de continuidad idónea para la familia empresaria, para los trabajadores y para la expansión del proyecto.

¿Y el perfil del cliente?

Empresas de más de diez millones con buenos resultados y buen equipo de gestión, con proyecto propio y con ganas de crecer.

«Los clientes son empresas de más de 10 millones»

"En Álava hay empresarios que sorprenden, pero hace falta una administración ágil"

Repasamos con Raúl Barambones las cifras en Euskadi en inversión internacional, que caen, y el papel de políticos, funcionarios y justicia. Sorprendido por las ideas de muchos empresarios, muestra su preocupación por la lentitud de la administración.

¿Cómo ve el futuro de la economía vitoriana, alavesa, vasca y española?

Creo que este 2025 vamos a crecer, pero no va a ser de manera lineal, ni para todos, sino que quien lo haga bien y aproveche los cambios como oportunidades lo hará, pero también habrá compañías que se cierren y tengan resultados negativos.

¿Euskadi pierde inversión extranjera?

Con contundencia sí. En el año 2021, la inversión extranjera en Euskadi alcanzó los 1.540 millones de euros, el 5,1% de todo el Estado, con Madrid captando

21.961 millones (73,2%) y Catalunya 3.091 millones (10,3%). Fue la tercera comunidad que más recursos logró atraer, un puesto que incluso consiguió mejorar en 2022. En 2023 ocupó el cuarto puesto en la inversión de las comunidades autónomas, y en 2024 cayó al décimo puesto. La mayoría de capital extranjero persigue comprar empresas familiares más que levantar nuevos proyectos. El hecho es que, según El Correo, de los 9.600 millones de capital internacional que han llegado al País Vasco desde 2020, el 77 % ha sido para adquirir empresas. «Trabajar en lo que es

correcto es probablemente más importante que trabajar duro», afirmó Caterina Fake.

¿Por qué?

No se está haciendo lo suficiente, por eso es una gran oportunidad, hay muy pocos actores que se dediquen al M&A aquí en Euskadi, y por supuesto las administraciones tienen que ser capaces de ayudar en las transiciones.

¿Están los políticos a la altura?

En Álava diría que sí, son accesibles y cercanos con los proyectos empresariales y eso es de agradecer cuando un actor internacional quiere invertir en nuestro territorio. Ahora bien, tienen que articular mecanismos atractivos para que la inversión sea proclive a Álava con respecto a otros territorios.

¿Y los funcionarios?

Aquí tenemos que ser críticos, hay excepciones de gente muy eficaz, pero no es lo normal, cuesta que te atiendan y que lo hagan bien y rápido, aquí tenemos un tema pendiente que trabajar y afrontar, tiene que ser mucho más ágil y fácil.

¿Y la justicia?

Como he manifestado otras veces en Álava somos unos privilegiados de la administración de justicia que tenemos, con los diferentes juzgados y titulares que lo componen, son lo mejor de lo mejor, en cuanto a calidad. Ahora bien, si les dotaran más medios todavía tiene margen de mejora.

¿Hay vida después de Mercedes y Michelin?

Por supuesto que sí, son empresas tractoras del territorio y hay que cuidarlas, pero más allá hay muchísimas empresas pequeñas y medianas, que son gran parte del tejido industrial vasco, con grandes empresarios y familias que se dejan la piel día a día. Al 1 de enero de 2023 había 149.070 empresas operando en los diferentes sectores de actividad en la Comunidad Autónoma de Euskadi, lo que representa una disminución de 2.018 empresas en comparación con el año anterior (-1,4%), según los datos elaborados por Eustat. Estas empresas realizaban sus actividades en 166.587 establecimientos (fábricas, comercios, oficinas, ...) que registraron, sin embargo, un aumento en el personal empleado cifrado en el 1,8%. Cuatro sectores destacaron con crecimientos de empleo por encima de la media: Información y comunicaciones (4,8%), Actividades artísticas y otros servicios (3,1%), Actividades profesionales y auxiliares (2,9%) y Construcción (2,2%).

¿Qué empresas alavesas le sorprenden ahora?

Muchas, pero sobre todo las montadas por jóvenes empujando fuerte y las de sectores de nuevas tecnologías, robótica, etc. Pero sobre todo las lideradas por personas que se involucran y dejan huella. Hay muchos empresarios con buenas ideas que me sorprenden.

¿Qué decisiones políticas adoptaría para lanzar la economía de Vitoria y Álava?

Adoptaría un régimen fiscal atractivo, para que los proyectos nos eligieran lugar de inversión, y que el talento se quedara. Las personas persiguen a los grandes proyectos, esa es la clave.

¿Y que decisiones sociales?

Creo que tenemos un gran reto que son nuestros mayores, cuidarles lo mejor que podamos hasta el final de sus días, y esto es un tema clave en estos momentos, las políticas sociales en este tema deben virar, ya que seguir abriendo residencias públicas no es la solución, sino más bien el problema. Debemos ayudar a las familias y que el sector privado ofrezca residencias de calidad, en un modelo de cercanía como es el alavés.

Un deseo para la ciudad y la provincia.

Que todos al acabar de 2025, estemos mejor, pero sobre todo seamos más felices, seamos auténticos y no uno más que se pierde en la multitud.

«En Álava los políticos están a la altura» ▶▶



«En Vitoria y Álava adoptaría un régimen fiscal atractivo»

Raúl Barambones ya fue portada de Dato Económico en el año 2016. En aquella ocasión, contábamos los secretos de su éxito en BK Consulting. Gracias a un extenso reportaje, hicimos un recorrido empezando en su infancia y su juventud hasta el momento actual, donde este abogado vitoriano estaba logrando la excelencia gracias a constancia y trabajo. Asimismo, nos adelantaba la integración de BK Consulting en el bufete alemán ETL Global.

Portada n177 Dato Económico ▶

