

Capital Privado

elEconomista.es
15 Años

EL DEPORTE SE RINDE ANTE EL CAPITAL RIESGO

Desde el fútbol hasta Moto GP pasando por la NBA o diferentes torneos de rugby, los fondos conquistan al sector

ACTUALIDAD

ASÍ ES LA VUELTA A LA OFICINA POST-COVID DE LAS GESTORAS NACIONALES



Capital Privado

elEconomista.es



En portada | P4

El mundo del deporte se rinde ante los encantos del capital riesgo

El acuerdo de CVC con LaLiga confirma una tendencia iniciada hace unos años, por la que numerosas gestoras están entrando en diferentes competiciones a nivel mundial



Valor añadido | P19

Zunibal se irá de compras junto a Nazca

Tras la compra del 80% por parte de la gestora española, esta compañía de boyas inteligentes para el sector marino explora nuevas vías de crecimiento.



Actualidad | P11

Así es la vuelta a la oficina 'post-Covid' de los fondos

Las gestoras españolas de capital riesgo vuelven a la presencialidad, pero combinando un modelo de trabajo híbrido y flexible.

A fondo | P15

Ufenau expande su negocio y se lanza a conquistar las pymes españolas

Diez años más tarde de empezar su recorrido europeo, la gestora crece hacia el mercado nacional, donde ha realizado ya dos inversiones.



La operación estrella | P24

El mundo 'legaltech' atrae a Portobello

Tras la compra de Legálitas, el fondo español se suma al creciente interés inversor por este sector, al calor de su futura transformación digital.

Capital semilla | P30

Lo que se espera para el mundo del 'venture capital' en España

Los próximos meses llegan repletos de eventos para el mundo de las 'startups' y los emprendedores, en un momento en el que la inversión está en cifras récord.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Directora de elEconomista Capital Privado: Araceli Muñoz

Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Redacción: Rocío Regidor



Cuando no todo es financiación y llega el ‘dinero inteligente’

Fuera del mundo financiero, la visión que impera sobre los fondos de capital riesgo es la de inversores oportunistas o agentes pasivos que actúan como meros financiadores. Las diferentes estrategias que emplean cada uno todavía son muy desconocidas por gran parte de la población, que piensa que las gestoras sólo trabajan para enriquecerse dejando atrás cualquier otro criterio. Efectivamente, los fondos –como cualquier otra empresa– tienen como objetivo ganar dinero, pero la creciente apuesta por las inversiones sostenibles y la introducción sine qua non de los criterios ESG hace que esta percepción diste mucho de la realidad. Sin embargo, la opacidad en la que se ha movido tradicionalmente el sector del capital riesgo, no ha ayudado a que esto cambie. En este contexto, muchos fondos se llevan después las manos a la cabeza cuando realizan una inversión en una compañía conocida y se encuentran de pronto en una vorágine mediática complicada de gestionar sin haber querido dar el paso previo de la educación financiera.

■
La ayuda de los fondos puede ser de vital importancia en un momento en el que todo está en constante cambio

De ser unos desconocidos para la mayor parte de la población, los fondos han pasado a colarse en el accionariado de famosas compañías españolas: desde marcas de alimentación a empresas energéticas de renombre, pasando por cadenas de restauración o centros educativos. A prácticamente todos los sectores económicos españoles han destinado recursos este perfil de inversores, con mayor o menor éxito. Han ayudado a que las compañías españolas pierdan el miedo a diversificar su tradicional dependencia a la financiación bancaria. Más allá de la visión oportunista, estos inversores realizan en muchas ocasiones una gran labor de profesionalización de las empresas en las que invierten: ofreciendo alternativas para la optimización de costes, introduciendo aspectos de gobierno corporativo en los que una compañía familiar no había caído hasta su llegada, ayudándoles a dar el salto a otras geografías y crecer así en nuevos mercados aprendiendo la importancia de diversificar sus ventas. Y, sobre todo, creando compañías de un tamaño considerablemente mayor que a su vez se convierten en mayores generadoras de empleo y riqueza para la sociedad.

En un momento en el que la incertidumbre ha pasado a convertirse en la palabra de moda en todos los negocios, la ayuda de los fondos puede ser de vital importancia en determinados sectores que se encuentran inmersos en plena revolución. No solo a nivel de transformación digital, sino también a la hora de acompañar a sus clientes hacia lo que demanda la sociedad. Un presente cambiante que marcará el futuro y en el que casi todas las compañías españolas –desde las grandes multinacionales hasta las pequeñas empresas– tendrán que hacer frente a la transformación disruptiva que se consolidará en los próximos años. Por eso, contar con el ‘dinero inteligente’ de los fondos, puede cambiar por completo el futuro de una empresa.



iStock

El mundo del deporte se rinde ante los encantos del capital riesgo

El acuerdo del fondo británico CVC con LaLiga confirma una tendencia iniciada hace unos años, por la que numerosas gestoras están entrando en diferentes competiciones de todo el mundo: desde Moto GP a la NBA pasando por diferentes equipos de béisbol o torneos de rugby

Araceli Muñoz.



Dorna Sports, la dueña de Moto GP, está participada por Bridgepoint. Europa Press

El pasado mes de agosto se producía una revolución mediática al darse a conocer el acuerdo por el que el fondo británico CVC Capital Partners pasaría a ostentar el 10% de los derechos audiovisuales de LaLiga por 2.700 millones de euros. Tras el rechazo del contrato por parte de los grandes equipos del deporte rey en España, la cantidad que desembolsaría CVC se reduciría hasta 2.100 millones de euros. A la espera de la batalla legal de los próximos meses tras la impugnación del acuerdo, muchos se preguntan los beneficios de este acuerdo y cómo puede afectar a la máxima competición futbolística en España.

Según el Informe *Annual Review of Football Finance* elaborado por Deloitte, LaLiga fue la tercera competición europea por ingresos en la temporada 2019/20, marcada por la suspensión del deporte en los momentos más duros de la pandemia del coronavirus, logrando ingresar 3.117 millones de euros. Una cantidad el 9% inferior a lo conseguido la temporada anterior. En términos de derechos audiovisuales, LaLiga logró una revalorización del 25% para el ciclo 2019-2022, hasta los 2.118 millones por temporada sumando derechos nacionales e internacionales.

Sin embargo, en los próximos meses saldrá la licitación para las próximas temporadas, en un momento en el que la caída de los ingresos en todas las competiciones europeas y la salida de famosos jugadores no hace presagiar un crecimiento

tan importante como en los años anteriores en la cantidad a ingresar por la tarta de los derechos audiovisuales.

En este complicado contexto, el fondo británico CVC lleva tiempo analizando cómo entrar en diferentes competiciones europeas -desde la Bundesliga alemana a la Serie A italiana- al considerar que esta coyuntura puede beneficiarle a la hora de que los equipos accedan a darle parte del pastel audiovisual

2.118

Son los millones por temporada de los derechos audiovisuales de LaLiga para el periodo 2019-2022

mientras consiguen financiación para poder mantener las plantillas.

Las limitaciones de aforo en los estadios han provocado una caída muy fuerte en los ingresos de los clubes, que en muchas ocasiones han animado a sus socios a mantener sus abonos a cambio de una pequeña rebaja. A su vez, esto también ha provocado que otra de las grandes fuentes de ingresos del mundo del fútbol, la del *merchandising*, también haya caído pues los amantes de este deporte no gastaban dinero en determinados productos para ver el fútbol a través de la televisión. En esta situación,

Capital Privado

elEconomista.es

el endeudamiento de los equipos se ha disparado, obligando a muchos a reducir los salarios de la plantilla, como ha sido el caso del Barça.

Sin embargo, son muchos los expertos que afirman que se trata de un momento coyuntural y que LaLiga volverá a mover ingentes cantidades de dinero a medida que se vaya recuperando la normalidad. Algo que también comparte CVC, que confía en recuperar su inversión en los próximos años. En medio de la telenovela creada en torno a esta operación, son numerosas las voces que aplauden la entrada de inversores profesionales en este negocio al considerar que la calidad de la competición mejorará considerablemente.

“Más allá de la financiación, la entrada de un fondo en LaLiga puede ayudar a acelerar la profesionalización de la competición en los próximos años. Atrás quedó el tiempo en el que los grandes escándalos en las cuentas de determinados clubes llenaban las portadas de los periódicos. El fútbol mueve cantidades ingentes de dinero por eso es fundamental contar con diferentes mecanismos de control y de transparencia. La entrada de CVC en LaLiga puede impulsar una mejora en los sistemas de buen gobierno de los equipos y, a su vez, mejorar la calidad

La entrada de estos inversores en las competiciones puede ayudar a profesionalizarlas

de la competición pues su capital puede ayudar a realizar importantes fichajes o mejorar las instalaciones”, explica a *elEconomista Capital Privado* un experto del sector.

Una tendencia imparable

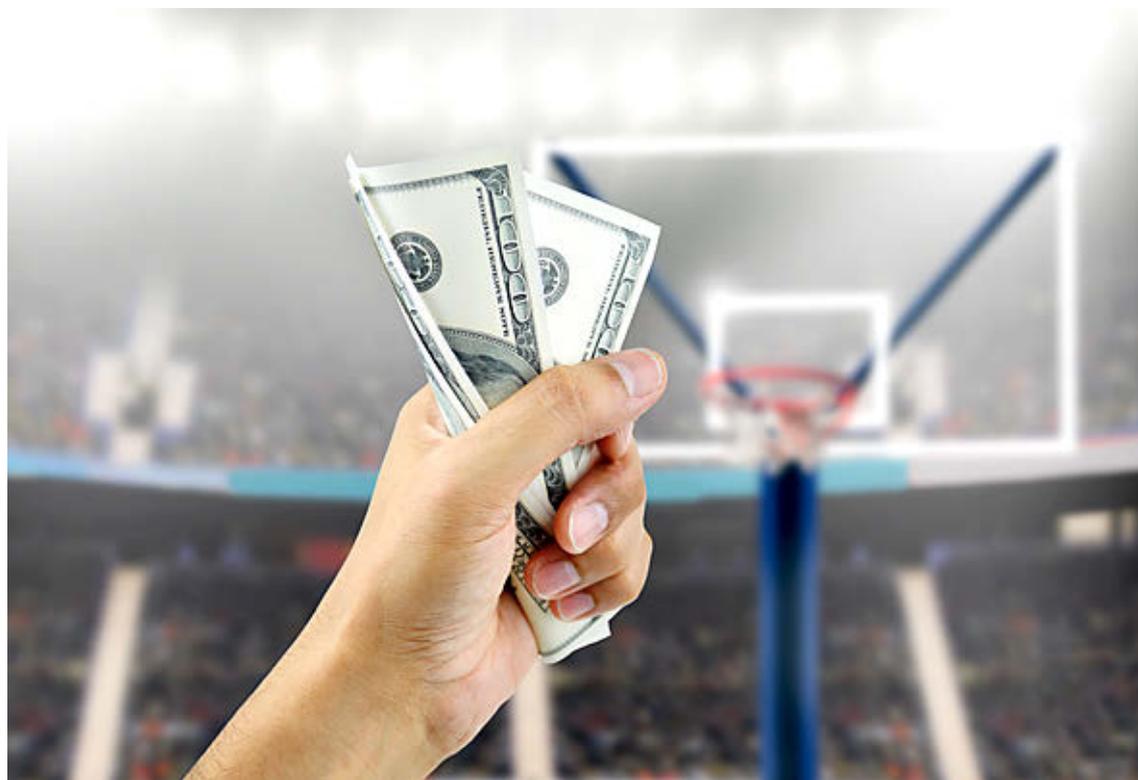
En este sentido, el fondo británico cuenta con una amplia experiencia en el mundo de los deportes. El pasado año, CVC compró el 27% de Premiership Rugby, la primera división de clubes ingleses, y luego, en 2021, añadieron el 14% de los derechos del torneo Six Nations -una de las máximas competiciones internacionales de este deporte- y el 28% del Pro 14 -una de las grandes competiciones a nivel europeo-. Anteriormente, en el año 1998, el fondo capitaneado en España por Javier de Jaime compró la sociedad que controla los derechos de Moto GP (Dorna Sports) por 71,5 millones de euros, vendiéndola en 2006 a Bridgepoint por 525 millones. En 2019, la niña bonita del fondo liderado por Héctor Pérez, estaba valorada en más de 1.800 millones de euros. CVC también participó en la Fórmula 1, hasta que vendió su participación a Liberty Media hace ya cuatro años, en una operación que valoró a esta competición en más de 4.400 millones de euros.



Piqué participa en la Copa Davis a través de Kosmos Holdings. Copa Davis

Capital Privado

elEconomista.es



iStock

Sin embargo, la apuesta del fondo británico por el mundo de los deportes no es excepcional, pues en los últimos dos años se han producido numerosas operaciones a nivel internacional y nacional en prácticamente todas las competiciones por parte del capital riesgo. Por ejemplo, en marzo de este año 2021, la gestora RedBird compró el 10% de Fenway Sports Group, dueño del Liverpool FC o del conocido equipo de béisbol Boston Red Sox, en una operación que valoró al grupo en unos 7.400 millones de dólares (6.306 millones de euros, aproximadamente, al cambio actual).

En los últimos años, numerosos fondos especializados han invertido en el deporte

Otro caso curioso es el de la gestora Arctos Sports Partners, que ha tomado participaciones en 12 equipos estadounidenses en los últimos meses, como en los Golden State Warriors de la NBA. En esta famosa competición de baloncesto norteamericana también participa otra firma de capital riesgo, Sixth Street Partners, que en junio entró en el accionariado de los San Antonio Spurs junto al consejero delegado de Dell permitiendo al equipo de Texas montar un macroproyecto inmobiliario de 511 millones de dólares (435 millones de euros, aproximadamente, al cambio actual), que incluye un centro de en-

trenamiento para el equipo, un instituto de investigación biotecnológica, un parque público y espacios comerciales y de oficinas médicas. Por su parte, Dyal Capital, de Blue Owl Capital, ha entrado en el capital de otros conocidos equipos de la NBA como los Sacramento Kings o Phoenix Suns.

Más inversiones en España

En España, otra conocida gestora internacional, Ares Management, ha entrado en el accionariado del Atlético de Madrid tras su ampliación de capital el pasado mes de junio. Ahora, tras llegar a un acuerdo para crear una sociedad conjunta con Miguel Ángel Gil Marín (propietario del club rojiblanco) y Enrique Cerezo (presidente del equipo) ostenta en torno al 20% del Atlético tras invertir unos 120 millones de euros al club. Este fondo ha invertido en torno a 1.000 millones de dólares (852 millones de euros, aproximadamente, al cambio actual) en el negocio del deporte en lo que va de año. Por otro lado, en nuestro país también es curioso cómo conocidos deportistas se han lanzado a financiar proyectos nuevos relacionados con este sector. El caso más mediático es el del blaugrana Gerard Piqué, que con su sociedad Kosmos Holdings (en la que es copropietario junto al fundador de Rakuten) ha realizado numerosas inversiones. Por ejemplo, compró y modernizó la Copa Davis, también el FC Andorra o los derechos de La Ligue 1 francesa para España. Cuenta también con una agencia de representación de jugadores y es accionista de Sorare, plataforma de *fútbol fantasy*.

El mundo del 'fitness', en el radar de los inversores

Este mes de septiembre, la gestora española de capital riesgo Sherpa ha entrado en el accionariado de los centros deportivos concesionales BXPort, sumándose a la apuesta por el fitness realizada por otros competidores años atrás. La fragmentación del sector en España y su alto potencial de crecimiento han disparado el interés de esto inversores en los últimos años, que consideran que todo lo relacionado con la salud y el bienestar crecerá enormemente en los próximos años.

Por ejemplo, una de las apuestas tradicionales por este sector ha venido de la mano de Torreal (el brazo inversor de capital riesgo de la familia Abelló) participa desde 2016 en Ingesport –que operan los gimnasios Go Fit– junto a Mutua Madrileña, tras comprar este grupo al fondo español Corpfin Capital. Un año después, Portobello compraba los gimnasios Supera a su exsocio, Fernando Chinchurreta. Ya en 2017, la gestora española MCH Private Equity entraba en el accionariado de Altafit. Ese mismo año, Holmes Place (participado por Baring) compró los gimnasios Virgin Active de España y Portugal. Además, en los últimos meses también se han producido muchas operaciones de deuda por el cierre obligado de los establecimientos.

**Miquel González**

Socio responsable de IT Deals en KPMG España

Carlos Mayo

Manager de IT Deals en KPMG España

‘Digital Readiness’, el nuevo reto de los procesos de ‘due diligence’

Con la transformación digital establecida como uno de los pilares fundamentales del plan estratégico de la mayoría de las organizaciones, los procesos de *due diligence* que se ejecuten en los próximos años no pueden estar limitados exclusivamente a la identificación de riesgos financieros, fiscales, operativos o puramente tecnológicos. El impacto de la digitalización no escapa a ningún sector y la disrupción que genera es exponencial, siendo el nivel de madurez digital uno de los pilares clave a la hora de poder asegurar la sostenibilidad y el crecimiento del negocio.

Dado que las capacidades digitales tienen un impacto directo en la reducción del gasto y en el aumento de los ingresos de las compañías, es fundamental diagnosticar ante una operación la madurez digital del *target* para poder identificar los recursos necesarios en los desafíos futuros. Son muchas las preguntas que, cada vez más, pasarán por la cabeza de los inversores, siendo determinante ser capaces de responderlas si queremos maximizar el éxito de las transacciones en los próximos años.

¿Cuál es el nivel de madurez digital que tiene la compañía? ¿Utiliza la compañía las soluciones digitales disponibles para relacionarse y conocer mejor a sus clientes? ¿Cuál es el impacto de las soluciones de digitalización y automatización existentes y sobre qué áreas de negocio se están explotando? ¿Qué tecnologías están implantadas y qué procesos y áreas de negocio cubren? ¿Cuál es el potencial y/o necesidad de digitalización esperado en el corto-medio-largo plazo? Y lo más importante, ¿cuál es el gap digital existente respecto a su sector?, ¿y respecto al mercado? ¿Cuál será la inversión necesaria para poder reducir este gap?

Únicamente respuestas de valor ante estas preguntas podrán completar la tranquilidad y confianza que el inversor necesita a la hora de tomar una decisión, y que hasta ahora ha conseguido exclusivamente gracias a los procesos clásicos de *due diligence*. De esta manera, la ejecución de nuevos procesos orientados a diagnosticar la madurez digital del *target* desempeñará un papel estratégico a la hora de cerrar con éxito una operación.



Solo es progreso
si progresamos todos

La historia de Rocío también es tuya.

Descúbrela

Así será la vuelta a la oficina 'post-Covid' de los fondos

Tras el verano y con el avance de la vacunación contra el coronavirus, la mayoría de las gestoras españolas apuestan por combinar la presencialidad y el teletrabajo

Rocío Regidor. Fotos: iStock

Con la quinta ola remitiendo poco a poco y más del 70% de la población española vacunada, este año 'la vuelta al cole' se torna diferente a la del año pasado en el capital riesgo. No obstante, más de 18 meses de pandemia, brotes y cuarentenas han cambiado la mentalidad de empresas y trabajadores. La mayoría de los empleados opta por combinar ambas modalidades, teletrabajo y presencialidad. Así lo pone de manifiesto el II Estudio sobre la seguridad en la vuelta al puesto de Trabajo, realizado por B+SAFE. Algunas compañías han de-

cidido decantarse por un formato híbrido y que se ajuste a la realidad cambiante que nos tiene acostumbrados la pandemia.

Los fondos de inversión españoles optan en su mayoría por este formato. Es el caso de Nazca Capital para los que la prevención anti Covid es un requisito crítico. "Mantendremos las máximas medidas de prevención y seguridad, y por tanto muy similares a las de antes del verano. Mientras siga el número de contagios en niveles elevados, seguiremos con esta política", explica Catalina Chalbaud, directora Legal en Nazca Capital a *elEconomista Capital Privado*. Chalbaud añade que la actividad de Nazca en los últimos 12 meses ha sido frenética, con 7 inversiones realizadas y una desinversión, además de todo el trabajo en las compañías participadas derivadas del coronavirus.

"No prevemos que este ritmo de inversión y desinversión nos vaya a cambiar ya que disponemos de dos fondos con amplia disposición de capital. Por tanto, no habrá grandes cambios en la vuelta a la oficina, seguiremos manteniendo las máximas medidas de prevención y seguridad laboral y flexibilizando la asistencia física en función de las necesidades particulares", asegura.

En Nazca han implementado un estricto protocolo anti Covid que hace posible, a día de hoy, garan-



Capital Privado

elEconomista.es

tizar a sus empleados un “entorno de trabajo seguro y libre de Covid”. Por ello y mientras esto siga siendo posible, optan “por el trabajo presencial como opción preferente”, aunque adecuándose a las necesidades particulares de nuestros empleados en aquellos casos en que sea preciso, con formatos más flexibles”.

Desde Corpfín siguen la misma tendencia: “Mantendremos una política que favorezca al máximo la presencialidad, como hemos venido haciendo en los últimos meses, en línea con la positiva evolución del programa de vacunación y manteniendo nuestras medidas de prevención”, explica a esta publicación Fernando Trueba, Managing Partner. Reconoce que la presencialidad en su caso es muy favorable para el funcionamiento del negocio y la cohesión interna al tiempo que presenta muy pocos riesgos dado el tamaño del equipo y nuestra manera de trabajar. “Mantendremos también una política flexible en favor del teletrabajo, como ya hacíamos antes de la pandemia, atendiendo a los distintos proyectos o necesidades puntuales de la firma o de los empleados”, reconoce el directivo de la gestora española.

La flexibilidad es el elemento clave en la toma de estas decisiones de las gestoras

En el caso de Corpfín el teletrabajo no llegó con la pandemia, ya venían aplicándolo antes por lo que no prevén cambios en su manera de trabajar a medio plazo.

La realidad es que la presencialidad está volviendo a ser la norma en el sector. “Aquellas empresas, sobre todo las de mayor concentración de personas, que tuvieron que optar forzosamente por el teletrabajo están retomando la presencia física, ya sea de manera total o progresivamente varios días a la semana. Previsiblemente la normalidad de la presencialidad será ya total en unos meses”, reconoce Alberto Bermejo, socio de Magnum Capital en declaraciones a *elEconomista Capital Privado*.

Cambios permanentes

A pesar de esto, en Magnum creen que es muy probable que el teletrabajo deje ciertos cambios permanentes en el ámbito laboral. Parece claro que las reuniones virtuales a través de las distintas plataformas tecnológicas de videoconferencia han demostrado gran utilidad, permitiendo hacer determinadas reuniones mucho más eficientes y productivas, ahorrando tiempo, dinero y viajes innecesarios. “Sin duda, las reuniones cortas, con mucha gente y/o donde no se traten temas demasiado delicados seguirán haciéndose en gran medida de manera vir-



La mayoría de los fondos en España ya ha vuelto a la oficina con normalidad.

tual, incluso dentro de una misma ciudad -y aún más si implica un desplazamiento prescindible-”, explica Bermejo.

Por otro lado, en las empresas -especialmente en las grandes organizaciones- “se va a mantener como recurrente cierto nivel de teletrabajo, en algunos casos una parte importante y en otros algún día a la semana”. En Magnum consideran que para ciertas empresas y posiciones ha funcionado bien, permitiendo mayor productividad y compromiso del trabajador, gracias a la flexibilidad que proporciona. El teletrabajo permite además un ahorro de energía, contaminación y tiempos en desplazamientos labo-



Combinar presencialidad con teletrabajo es la clave del éxito.

rales. “En empresas pequeñas o en aquellas donde la interacción personal es más importante o frecuente, el impacto del teletrabajo sistematizado será, en mi opinión, más residual”, añade.

La flexibilidad, clave para todos

Para otros fondos como es el caso de Abac la situación no ha cambiado demasiado en esta vuelta de vacaciones ya que comenzaron con el regreso a la oficina de manera paulatina hace un año. Desde el equipo de Abcac explican que su plantilla -no demasiado numerosa- y las amplias instalaciones les han permitido casi desde el principio mantener la distancia de seguridad. En cualquier caso, siempre han apostado por un formato híbrido con flexibilidad y conciliación, “permitiendo teletrabajar cuando la persona del equipo así lo requiere y midiendo los resultados y no el tiempo de presencia en la oficina”.

Desde Portobello reconocen a *elEconomista* que fueron ágiles en organizar mecanismos de trabajo para continuar cumpliendo con las obligaciones para con sus carteras de participadas y sus inversores. “La mejor prueba del resultado de las medidas adoptadas son las operaciones realizadas desde entonces por Portobello”, explican desde este fondo.

Entre esas medidas implantaron el teletrabajo, modalidad que fue asumida con normalidad por toda la organización desde sus principales Directivos hasta el personal de apoyo. Una vez se levantó el estado de alarma fueron organizando, progresivamente, la incorporación física, a tiempo parcial de todo el equipo de inversión, así como del administrativo y financiero. No obstante, durante estos meses ha primado una cierta flexibilidad.



Las videollamadas siguen sustituyendo muchos viajes de trabajo.

Uno de los cambios que sí es posible haya llegado para quedarse son las reuniones telemáticas con terceros ajenos a la gestora, ya sean reuniones de Consejos de Administración, con asesores, presentaciones, etc.

En este caso, si creen que este tipo de encuentros se incorporarán definitivamente a su manera de trabajar por sus múltiples efectos positivos: evita desplazamientos, reduce costes, optimiza el tiempo dedicado a la reunión -la puntualidad es la norma-, obliga a los partícipes a sintetizar el motivo de la reunión. Naturalmente, es necesaria la reunión física en ocasiones, pero ha dejado de ser la norma, según explican a esta publicación.

Capital Privado

elEconomista.es

'Agrobusiness'

Cinven explora la venta de Planasa, el mayor productor de fresas



El fondo británico Cinven explora la venta de Planasa, la mayor compañía española de producción de fresas, en una operación que estaría valorada en torno a los 1.000 millones de euros, según han indicado diferentes fuentes financieras a *elEconomista*. Por el momento, los directivos de Cinven han tenido contactos preliminares con otros fondos, que se han acercado a ellos en pleno *boom* inversor en la industria agroalimentaria española.

Ante tal situación, la firma capitaneada por Jorge Quemada en España estudia la posibilidad de lanzar un proceso competitivo en los próximos meses, adelantando un poco su desinversión. Planasa tie-

ne su origen en 1973, cuando la familia Darbonne se alió con la Caja de Ahorros de Navarra (CAN) para mejorar su cultivo de espárragos. Poco a poco, comenzó a cultivar otros productos como las fresas, ajos y productos tropicales. En la década de los 90, la compañía inicia su internacionalización poniendo el foco en EEUU y otros países europeos. Ya en 2000, el grupo Darbonne compra el 100% de la antigua Plantas de Navarra e impulsa su crecimiento orgánicamente con nuevas variedades de fresas e inorgánicamente con adquisiciones fuera de las fronteras españolas. A finales de 2017, los dueños de la compañía decidieron abrir el accionariado a un nuevo socio para seguir creciendo.

Hoteles

Only You planea dar entrada a un nuevo socio en la cadena



Los movimientos corporativos en el negocio hotelero español pisan el acelerador en la segunda mitad del año. Una de las próximas operaciones en salir al mercado llegará de la mano de la cadena Only You Hotels, que tiene previsto buscar un socio para seguir desarrollando su crecimiento en los próximos meses, según han explicado diferentes fuentes financieras a *elEconomista*. Este grupo, que cuenta con dos hoteles en Madrid y prevé abrir otros tres en la Comunidad Valenciana y Andalucía, está participado por El Corte Inglés y Palladium.

En concreto, según el Registro Mercantil, el accio-

nariado de Only You Hotels se reparte al 50% entre Parinver -brazo inversor del grupo de grandes almacenes- y al otro 50% con Fiesta Hotels & Resorts -controlada por la familia Matutes-, que es la propietaria a su vez de la cadena de hoteles urbanos Ayre. De hecho, según indican las mismas fuentes, el planteamiento pasaría por sacar al mercado esta operación una vez que se haya completado la venta de los hoteles Ayre, que se encuentra en fase avanzada. Esta primavera, El Corte Inglés y la familia Matutes lanzaron un proceso para vender el 100% de esta cadena de hoteles urbanos, conformada por ocho establecimientos.

Gestión hipotecaria

El fondo L-GAM estudia vender Grupo BC a Silverlake



L-GAM, el fondo participado por la familia real de Liechtenstein, avanza en la venta de Grupo BC, el líder español en gestión de hipotecas. Según indican diferentes fuentes financieras a *elEconomista*, el fondo del Principado ha entablado negociaciones con el estadounidense Silverlake. La operación supondría el traspaso de una participación mayoritaria en Grupo BC, valorado en más de 500 millones de euros. L-GAM ostenta actualmente el 70%.

Grupo BC, que gestiona más de 350.000 hipotecas al año, cuenta con una amplia presencia en España, Italia, Portugal y Latinoamérica. De la mano de

L-GAM, que entró en su accionariado en el año 2015, la compañía ha elevado su crecimiento tanto a nivel orgánico como inorgánico, siendo destacable la fuerte estrategia de adquisiciones llevada a cabo en los últimos años. Desde su fundación hace más de cuatro décadas, Grupo BC ha realizado más de 35 adquisiciones.

Con más de 1.000 millones de euros en activos bajo gestión, L-GAM es uno de los inversores de capital riesgo más conocidos en Europa. En la actualidad, su cartera está conformada por ocho participadas y Grupo BC es la única española.

Ufenau, a la conquista de las pymes españolas tras su éxito en Suiza

La gestora de capital riesgo suiza ha realizado ya dos inversiones en el país, mercado que considera estratégico y con potencial para seguir desarrollando su tesis de inversión. La calidad de las empresas españolas y la fragmentación de los sectores han disparado su interés en los últimos meses

Rocío Regidor



Joaquín Alcalde, responsable de Ufenau para España. David García

Desde hace más de 10 años Ufenau Capital Partners, radicado en Zúrich, viene demostrando el éxito de su estrategia de inversión a nivel internacional en Europa, siempre con el objetivo de invertir en otras geografías. Sus fundadores, con una dilatada experiencia operativa como consejeros delegados de compañías cotizadas y como profesionales de inversión, detectaron la oportunidad de desarrollar la estrategia de la compañía en toda Europa. “Desde este primer análisis identificaron España como un mercado con potencial, con muchas compañías pequeñas y medianas que necesitaban soluciones a situaciones de sucesión”, explica Joaquín Alcalde, responsable de Ufenau para España, a *elEconomista Capital Privado*. Por ello, continúa Alcalde, hace cinco años se inició como prueba de concepto el análisis de las primeras oportunidades de inversión desde su sede, en Suiza. “Éstas vinieron a corroborar el potencial que existía en el mercado. Con el tiempo se han invertido más recursos en nuestro país, hasta contar hoy con un equipo local con cuatro profesionales y dos inversiones. Creemos que en España existe potencial para desarrollar nuestra estrategia de inversión”, añade.

“Nuestro foco es encontrar a los socios y emprendedores adecuados independientemente de la geografía en que se encuentren o del vehículo desde el que invirtamos”, resume Alcalde. Este nuevo participante internacional en el capital riesgo español se estrenó a inicios de este año con la compra de una participación mayoritaria en Diseño y Mantenimiento de Plantas Frigoríficas (APR). Se trata de la compañía valenciana líder como proveedora de soluciones integrales de refrigeración industrial, que a partir de esta operación ha pasado a denominarse R&M. Esta empresa, con 70 empleados y una facturación de 30 millones de euros, es el tipo de inversión que desde Ufenau pretenden cerrar en nuestro país.

Hace apenas un mes, el fondo suizo tomaba el control de la española Alfus Iris, una empresa vasca de limpieza líder en servicios y soluciones tecnológicas integrales de higiene industrial y urbana. La resiliencia mostrada durante la pandemia fue una de las características que les atrajo de Alfus. La entrada del grupo suizo en esta empresa vasca asegurará “la con-



iStock

tinuidad de las operaciones actuales de la empresa e impulsará el crecimiento del grupo en sus sectores de actividad mediante nuevas iniciativas de crecimiento orgánico e inorgánico”, según el fondo. Tras las dos primeras inversiones, reconocen a esta publicación que tienen en mente nuevas opciones, aunque declinan dar más detalles. “No podemos ser demasiado concretos, pero sí podemos decir que al igual que en nuestras primeras inversiones son sectores rentables y en crecimiento, donde existen compañías de primer nivel y muy bien gestionadas, que podrían dar un salto cualitativo con nuestro apoyo”, asegura alcalde. Lo que sí reconoce es que están analizando otras oportunidades dentro del sector servicios, donde están especializados. “Dentro de este sector tan amplio estamos analizando más de ochenta subsectores, buscando oportunidades para invertir en profesionales con un talento diferencial y con la ambición de crecer”, añade.

Perspectivas en España

Ufenau tiene como objetivo en España realizar inversiones de crecimiento en compañías que cuenten entre 10 y 150 millones en ventas, en alianza con emprendedores y empresarios que tengan la ambición de multiplicar el tamaño de su empresa “de forma sostenible, responsable y rentable”. Invierten en empresas líderes a nivel nacional, regional, o incluso local, y las ayudan a expandirse. “En España vamos a desarrollar la estrategia activa que nos ha permitido estar posicionados en Europa como el fondo con el mejor rendimiento y el más consistente de los últi-

mos años. Llevaremos a cabo una estrategia de inversión muy activa, la misma que nos ha permitido en los últimos 10 años crear 24 grupos líderes, incorporando a los mismos 172 compañías”, explica el encargado del fondo en España a *elEconomista*.

Consideran que España es un mercado atractivo por tamaño, siendo uno de los más grandes de Europa “por la fragmentación de los sectores” en los que invierten y por las necesidades de capital en el

10

Son los años de experiencia con los que cuenta este fondo suizo, que ha creado 24 firmas líderes

segmento de compañías al que se dirigen. De hecho, creen que existe un tejido empresarial en nuestro país, formado fundamentalmente por pequeñas y medianas empresas, que podría beneficiarse de sus recursos financieros, así como de su experiencia en construir grupos internacionales sumando las fuerzas de líderes regionales o locales e impulsando iniciativas de crecimiento conjuntas.

El fondo es ambicioso con respecto a lo que pretende conseguir en nuestro país. “Queremos desarrollar una estrategia de inversión con una presencia local y permanente en nuestro país, y aspiramos a demos-

Capital Privado

elEconomista.es

trar que nuestra estrategia de inversión también puede tener éxito aquí", asevera Alcalde. Además, no existe una cifra limitada para las inversiones en España, dependerá del "éxito" de sus participadas y de su capacidad para encontrar oportunidades adecuadas. "Ufenau tiene actualmente unos 1.000 millones de euros para sus estrategias de inversión, y dado el éxito de las últimas desinversiones estamos convencidos de que podremos incrementar esta cifra de forma significativa en los próximos 12 meses, permitiéndonos crecer en España en los próximos años", avanza.

Son, como se puede apreciar, bastante optimistas con respecto al futuro tras estos dos años tan duros a causa de la pandemia. "Creemos en el largo plazo y los momentos de crisis pueden crear buenas oportunidades, incluyendo mayor visibilidad sobre qué empresarios y compañías han tenido un mejor desempeño durante estos momentos difíciles", vaticina Alcalde. La clave, como siempre, será "encontrar a los socios y equipos adecuados" operando en sectores con potencial. "España ahora es un mercado clave y somos optimistas con el desarrollo futuro de nuestro equipo español, nuestra red en el mercado y nuestras próximas inversiones como parte de nuestra estrategia en Europa", añade.

Cuenta con unos 1.000 millones para invertir de 'family offices' e inversores institucionales

Ufenau Capital Partners ha desarrollado su carrera como gestor asesorando a *family offices* e inversores institucionales. Gestiona aproximadamente 1.000 millones de euros para sus inversores centrados en desarrollar estrategias de inversión internacional, fundamentalmente en países europeos de habla alemana. En España van a funcionar de la misma forma como parte de esta estrategia de inversión europea. "Esto nos permitirá ser más eficaces en nuestra estrategia de inversión, posicionándonos de forma local para la creación de grupos internacionales, al igual que para intercambiar ideas y conocimiento sectorial y de mercado", espera el encargado del fondo en España.

Diferentes sectores

En Ufenau están especializados en servicios con especial foco en el sector de servicios empresariales, el sector sanitario, el sector del bienestar y el sector de servicios financieros. "Invertimos en talento, no en empresas, y nos resultan de interés los mercados en crecimiento donde se preste un servicio con un valor añadido y calidad claramente diferenciable por el cliente", explica Alcalde. Esta calidad diferenciable puede apreciarse "ya sea por credenciales, tecnología o un saber hacer distintivo", y siempre en alianza con socios y equipos experimentados. Por otro lado, en cuanto a la es-



David García

trategia, hacen honor a su lema que originalmente en alemán podría ser traducido como 'alianza entre iguales'. "Representa muy bien nuestra forma de operar. Desarrollamos estrategias de inversión basadas en consolidación, es decir, adquisiciones bajo un paraguas corporativo que incorpora diferentes organizaciones, pero todas ellas al mismo nivel", asegura. Esto es importante porque las estrategias no las llevan a cabo solos, junto a ellos trabajan a su mismo nivel "y con la misma implicación" los accionistas, socios y equipos de las compañías que se incorporan bajo este grupo. "Todos unidos bajo un proyecto de crecimiento con la aspiración de construir una empresa líder por tamaño y credenciales en un sector", finaliza.



Rodrigo López y José Antonio Gómez Calafat
Socio coordinador de Concursal de Gómez-Acebo & Pombo
y asociado de Concursal de Gómez-Acebo & Pombo

Las novedades concursales para el curso 2021/22

Sin duda, el curso 2021/22 se presenta *apasionante* en lo que al escenario concursal se refiere. De un lado, las empresas van a enfrentarse al vencimiento de las moratorias concedidas por el Real Decreto-ley 5/2021 y por el resto de normativa aprobada como consecuencia de la pandemia. Así, el 31 de diciembre de este año vencerán la moratoria para solicitar la declaración de concurso, la posibilidad de modificar el convenio o los acuerdos de refinanciación homologados, así como la exoneración del deber de solicitar la liquidación que pesa sobre el deudor que conoce la imposibilidad de cumplir con el convenio. Además, en la medida que el 31 de diciembre de 2021 constituya el cierre del ejercicio de las empresas, ese hito se antoja clave a la hora de valorar la existencia de una posible causa de disolución, pues la Ley 3/2020 situó allí el inicio del plazo de dos meses para revertir la situación de desequilibrio patrimonial.

Podría decirse por ello que nos enfrentamos a la *hora de la verdad*, salvo nuevas prórrogas -que, visto lo visto, no cabe descartar-, que nos permitirá observar con nitidez el impacto que la pandemia ha tenido sobre las empresas españolas. De otro, mientras llega la hora de situarnos delante del espejo, nos encontramos con que, en paralelo, se está tramitando un anteproyecto de ley de reforma -muy sustancial- del Texto Refundido de la Ley Concursal vigente desde hace un año escaso. Anteproyecto que, si bien sufrirá sin duda modificaciones, supone un cambio radical en aspectos fundamentales en materia concursal, como los procesos de refinanciación, los concursos de empresas de reducida dimensión -la inmensa mayoría- o la concesión de la segunda oportunidad. Dicha reforma, aunque exigida por la necesidad de transponer la Directiva comunitaria 2019/1023, quizá llega en un momento que no parece el más indicado, por la incertidumbre que puede generar, la precipitación con la que parece haberse *cocinado* y la falta de consenso -que ya se está notando- con los diferentes agentes concursales.

En definitiva, nos acercamos a una fecha decisiva en materia concursal, aplicando normativa surgida por la excepción provocada por la pandemia y teniendo que mirar de reojo a una reforma de la Ley Concursal que va a traer cambios sustanciales. No parecen los mejores mimbres, por lo que resulta primordial analizar con detalle la situación de cada empresa, planificar bien cuál es la solución más adecuada y no dejarse los deberes para el último día.



Ibone Rodríguez de Pablo, directora general de Zunibal.

Zunibal se plantea nuevas compras tras la entrada del fondo Nazca

La gestora española tomó el 80% de su accionariado este verano, seducida por su importante apuesta por la I+D y la internacionalización. Esta compañía vasca es especialista en boyas marinas para pesca, boyas inteligentes así como productos y servicios electrónicos para el sector marino

Rocío Regidor Fotos: eE

La pesca del atún en los trópicos ha pasado de ser una aventura de pequeños pesqueros en los años 50, a convertirse en una industria muy puntera tecnológicamente, empezando por las propias embarcaciones y terminando por la instrumentación de pesca, comunicaciones y sistemas de explotación de datos, por ejemplo. Lo saben muy bien en Zunibal, una compañía especialista y pionera en tecnología para la pesca del atún, con más de

25 años de andadura. Fundada en 1995 en Derio (Vizcaya), Zunibal ha iniciado este verano una nueva etapa con la entrada de Nazca en su capital. Concretamente la gestora de capital riesgo se hizo en agosto con el 80% de la compañía.

"La aportación histórica que ha hecho Zunibal es la invención de la boya satelital con sonda para la detección de bancos de atún en remoto, facilitando



así la pesca a los barcos atuneros congeladores de pesca de cerco. Hoy en día, la pesca de túnidos es impensable sin las boyas y servicios asociados que empresas como Zunibal ofrecemos”, explica la directora general y accionista de Zunibal, Ibone Rodríguez de Pablo a *elEconomista Capital Privado*.

“La confianza que ha depositado Nazca en nuestro proyecto supone un impulso para que el gran equipo de personas que forma Zunibal lo lleve a cabo con todos los medios necesarios”, resalta la directora general. Añade que no descartan la posibilidad de crecer a través de la compra de compañías que complementen gama de productos. “Para ello nos apalancaríamos en la amplia experiencia de Nazca desarrollando estrategias de *build-up*”, explica.

El objetivo de la entrada de Nazca en Zunibal es continuar desarrollando un proyecto ambicioso de cre-



Zunibal está especializada en tecnología para la pesca.

El 85% de la facturación de la compañía vasca viene de mercados internacionales

cimiento con el foco puesto en la fabricación de boyas satelitales en continua evolución tecnológica para flotas pesqueras y en nuevos retos de proyección internacional. En definitiva, Zunibal sale reforzado para seguir ofreciendo las mejores soluciones tecnológicas e innovadoras dentro del sector pesquero y marino.

Como en otros sectores, en la pesca la pandemia impactó parando temporalmente y de manera asimétrica la actividad. Un extremo que influyó en la facturación del ejercicio anterior con una reducción

en torno al 15%. No obstante, sus “indicadores financieros presagian una buena recuperación en el presente ejercicio”, avanza la directora general.

Relevante presencia internacional

Con un 85% de exportaciones, sus mercados están repartidos prácticamente por todos los océanos, aunque su mercado principal es el de las empresas de pesca de atún en los trópicos. Aunque, tal y como destaca su directora, Zunibal tiene capacidades adquiridas para poder trabajar de manera global con clientes en todas las zonas tropicales, empezando por Asia (Corea, Japón, Taiwán, etc.), pasando por África (Seychelles, Ghana, Senegal, etc.) y terminando en América (Ecuador, Panamá, USA, etc.). “Nuestro firme compromiso es el de seguir ganando cuota de mercado y convertirnos en líderes en aquellos mercados en los que todavía no lo somos apoyándonos en la innovación y calidad de nuestros productos”, añade.

Capital Privado

elEconomista.es



Por otro lado, esta empresa vasca aprovecha su alcance internacional y política de vigilancia estratégica para atacar nuevas oportunidades como, por ejemplo, la introducción de sistemas VMS (Vessel Monitoring System) en aquellos países que regulan sus flotas pesqueras mediante sistemas de monitorización. Actualmente uno de los principales retos a los que se enfrenta el sector es el de asegurar la sostenibilidad económica y medioambiental en la que se mueve esta industria. "Lo que es seguro es que nuestras siguientes aportaciones para afrontar estos retos de sostenibilidad, tendrán un importante componente tecnológico de explotación de datos como el *Big Data* y *Machine learning*", asegura la directora de Zunibal.

En este mercado, tan competitivo desde el punto de vista de la innovación es crucial escuchar a los clientes para poder identificar las necesidades que tienen y así poder ayudarles de la mejor manera posible a cumplir sus objetivos. "Creemos en la mejora continua de nuestros productos, hacemos vigilancia tecnológica



y tenemos talento de desarrollo ingenieril en los ámbitos de la informática, telecomunicaciones, electrónica, mecánica y física aplicada a la acústica. En definitiva, las claves del éxito son el equipo de personas de Zunibal y la cercanía con el cliente", añade Rodríguez de Pablo.

Dentro de ese equipo que forma parte de esta compañía de boyas marinas (70 personas), una gran parte pertenece a la parte de i+d. La directora de Zunibal reconoce que es muy probable que esta estrategia de crecimiento tras la entrada de Nazca se vea acompañada de nuevas incorporaciones, en la que destacan el área TIC, teniendo en cuenta los retos de optimización de datos, digitalización y servitización a los que ya están haciendo frente.

Dado el continuo afán por la innovación están trabajando en multitud de nuevas vías. Por ejemplo, en un producto que facilitará la toma de decisiones a los patrones de pesca y también la realización de estudios científicos. Este sistema novedoso que van a presentar en los siguientes meses dará información en tiempo real de la cantidad de biomasa asociada al FAD (*Fish Aggregation Device*) así como del tamaño y especie de los peces agregados al objeto (discriminación de especies). "Otro producto en

La apuesta por la innovación constante es uno de los pilares de la empresa vasca

el que estamos trabajando es el de la comercialización de un FAD biodegradable", avanza.

No son los únicos proyectos, también están trabajando en soluciones integradas usando información oceanográfica como corrientes, temperatura, plancton, así como tecnologías de *Big data* y *Machine Learning*/Inteligencia artificial para conseguir un análisis predictivo de las zonas del océano con mayor probabilidad de pesca y mejor detección de las especies objetivo.

En definitiva, un sin fin de proyectos con una premisa clara: que el futuro del sector pasa por cuidar los océanos y los ecosistemas marinos. Por ello, todos sus desarrollos y actividades tienen una fuerte sensibilidad ecológica. Hay que destacar también que la "acuicultura puede ayudar enormemente a aliviar la demanda de pescado mundial existente, complementando a la pesca en los océanos". Por ello, Zunibal apostará por estar también en este mercado aportando las soluciones tecnológicas que necesite el sector. "Nuestro fin es mantenernos en la cresta de la ola, apostando por la innovación, sostenibilidad y crecimiento en el sector pesquero y marino", concluye.

PwC España, #1 en Deals* en 2020, por noveno año consecutivo

Gracias a todos nuestros clientes
por confiar en nosotros.



Refinitiv (antes Thomson Reuters) Global M&A Review.
Full Year 2020. Financial Advisors

Ranking	Asesor	Número de operaciones anunciadas
1	PwC	108
2	Deloitte	65
3	KPMG	45
4	EY	30
5	AZ Capital	20
6	JP Morgan	16
7	Goldman Sachs	15

Mergermarket Global & Regional M&A Report, 2020.
Financial Advisors

Ranking	Asesor	Número de operaciones anunciadas
1	PwC	73
2	Deloitte	45
3	KPMG	33
4	EY	27
5	AZ Capital	16
6	Goldman Sachs	14
7	Lazard	14

Bloomberg M&A Ranking. Full Year 2020.
Financial Advisors

Ranking	Asesor	Número de operaciones anunciadas
1	PwC	87
2	EY	40
3	KPMG	25
4*	Santander	15
4*	Lazard	15
5	Rothschild	12

Dealogic M&A Ranking. Full Year 2020.
Financial Advisors

Ranking	Asesor	Número de operaciones anunciadas
1	PwC	54
2	EY	27
3	KPMG	24
4*	Lazard	9
4*	Deloitte	9
4*	AZ Capital	9

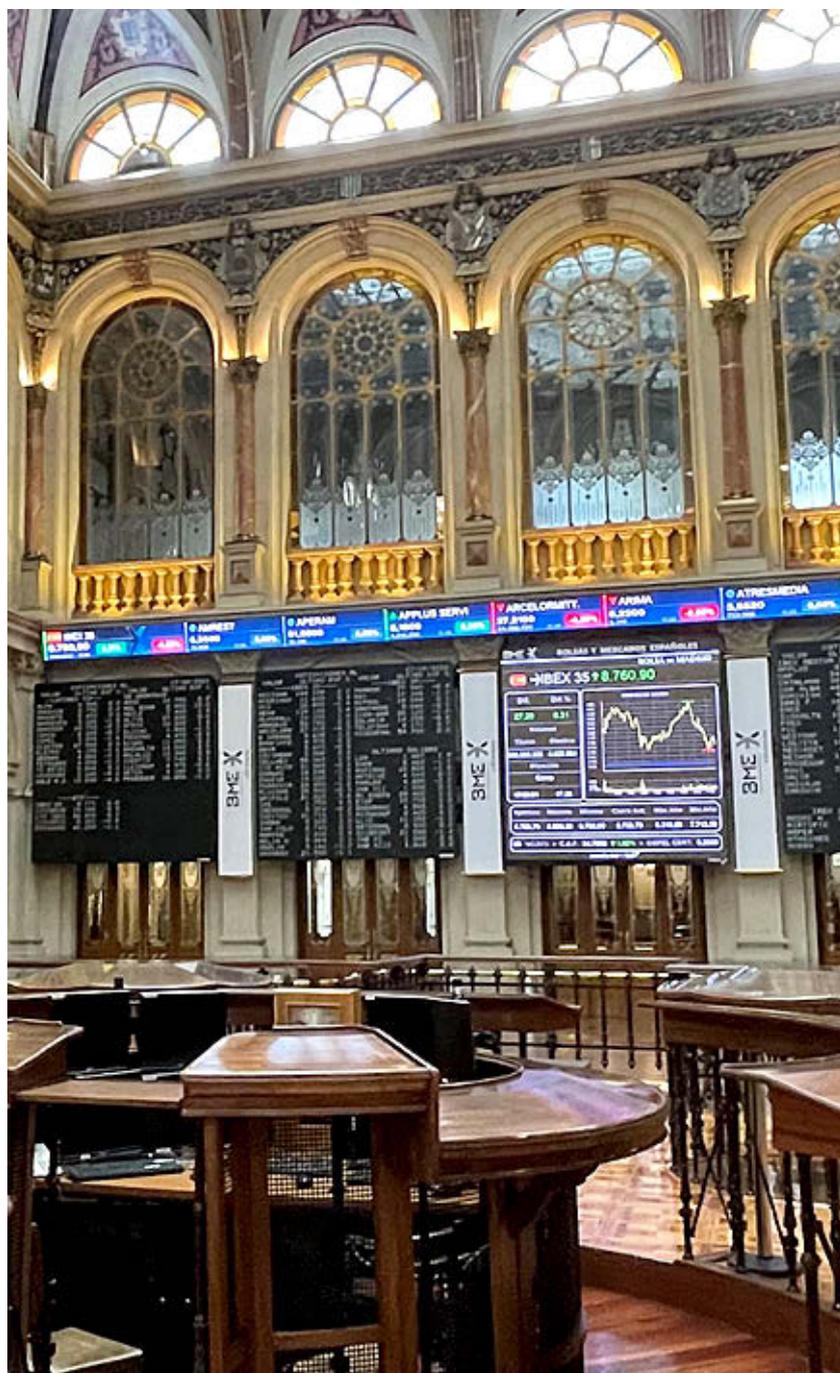
*Fuentes: Refinitiv (antes Thomson Reuters) Global M&A Review - Financial Advisors - Full year 2020 (Any Spanish Involvement Completed (AF41) and Announced (AD34), rank # of Deals per Advisor), Refinitiv (Thomson Reuters), 4 de enero de 2021; Mergermarket Global & Regional M&A Report, 2020. Financial Advisor League Tables, 5 de enero de 2021; Dealogic M&A database. Ranking announced deals; Full year 2020 final results, 1 enero 2021; Bloomberg M&A database. Ranking announced deals; Full year 2020 final results and Global M&A Market Review, 2020, Enero 2021.

© 2021 PricewaterhouseCoopers, S.L. Todos los derechos reservados. *PwC* se refiere a PricewaterhouseCoopers, S.L., filia miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. www.pwc.es

Alantra, opción del minoritario para invertir en alternativos en España

Ha desarrollado una estrategia para diversificar su negocio a través de la compra de participaciones en otras gestoras y ampliar su exposición a este nicho, mientras impulsa su asesoramiento financiero. Esto le ha proporcionado ganancias récord y una revalorización del 123% desde que empezó a cotizar

Araceli Muñoz.



Interior del Edificio de la Bolsa de Madrid. EFE

El interés por los activos alternativos ha crecido exponencialmente en los últimos años, al calor de las rentabilidades que ofrecen frente a la tradicional renta fija, los bajos tipos de interés y sus altas valoraciones. A finales de 2020, el mundo de los alternativos gestionaba 8.000 billones de euros, según los datos de la consultora Preqin. Recientemente, un informe de Morgan Stanley predecía que esta cantidad se elevará hasta los 12.000 billones de euros en 2025. Sin embargo, los altos tickets de entrada exigidos en todo el mundo han limitado tradicionalmente este mercado a los grandes institucionales, como los fondos de pensiones, aseguradoras o grandes patrimonios.

Frente a esto, el hecho de que alguna de las gestoras de activos alternativos más grandes sean a su vez compañías cotizadas ha permitido que otro perfil de inversor también pueda incrementar su exposición a este negocio. Es el caso de los grandes gigantes como Blackstone, KKR, Carlyle, Apollo o Ares, que están viendo cómo su valor se ha disparado durante la pandemia. En este sentido, desde los mínimos de marzo de 2020, su cotización conjunta se ha más que triplicado frente a la de marzo de 2021, pasando de 80.000 millones de dólares (68.189 millones de euros, al cambio actual) a 252.000 millones de dólares (214.788 millones de euros).

En España no existen gestoras cotizadas de un tamaño asimilable a los gigantes de los activos alternativos, pero sí sobresale el caso de Alantra, que cuenta con una gran exposición al segmento de los alternativos, tanto por su negocio de *asset management* como por el de asesoramiento -banca de inversión y asesoramiento en carteras de crédito-. En la actualidad, la división de gestión de activos de la compañía presidida por Santiago Eguidazu ofrece a sus clientes una amplia gama de estrategias de inversión -directas, coinversiones, fondos de fondos y secundarios- en siete clases de activos alternativos: capital riesgo, *active funds*, deuda privada, infraestructuras, inmobiliaria, transición energética y tecnología.

A 31 de marzo de 2021, los activos bajo gestión de Alantra se elevaron a 14.000 millones de euros, de



Recepción de Alantra. eE

los cuales 2.300 millones corresponden a sus negocios consolidados, y 11.700 millones a aquellas gestoras en las que Alantra tiene una participación estratégica.

En esta línea, la cotizada española ha realizado importantes transacciones en los últimos años para ampliar su exposición a los alternativos. La primera fue la francesa Access Capital Partners, en la que tomó el 49% a finales de 2018 y que le permitió entrar de lleno en el negocio de las infraestructuras. En lo que va de año, la francesa ha levantado 600 millones de euros y cuenta con compromisos de inversión por valor de 10.700 millones. En el verano de 2019, se lanzó a por el *venture capital* al comprar el 35% de la gestora Asabys Partners, especializada en compañías relacionadas con ciencias de la vida y de la salud. El pasado año y en plena pandemia, Asabys completó seis inversiones.

En octubre de 2020, Alantra puso su foco en crecer en el negocio de la deuda, donde ya contaba con vehículos de inversión específicos para este segmento. En aquel momento tomó el 49% de la gestora gala Indigo Capital, especializada en operaciones de *private bonds* y *preferred equity*. Desde su fundación hace 20 años, esta gestora francesa ha levantado más de 800 millones de euros. La última inversión de Alantra en otra gestora ha sido a principios de este 2021, cuando adquirió el 40% de MCH Investment Strategies, conocida gestora española de fondos de grandes firmas internacionales como

Alpinvest (*private equity*), Apollo (deuda privada) o JP Morgan (activos reales).

Respecto a la banca de inversión, ha participado en más de más de 250 operaciones por un volumen total de 40.000 millones en los últimos tres años, de las cuales el 50% contaban con un fondo de *private equity* como cliente o contraparte. Según Mergermarket, Alantra es el primer asesor independiente a firmas de *private equity* en Europa.

610

Son los millones de euros de capitalización bursátil que tiene Alantra en la actualidad

Esta diversificación y apuesta por los alternativos ha llevado a la compañía presidida por Eguidazu a conseguir un beneficio récord en el primer semestre de 2021. Con la publicación de resultados, la acción de Alantra se revalorizó a niveles prepandemia (de 13 euros por título en marzo de 2020 a 15,8 en septiembre de 2021), elevando su capitalización bursátil de 610 millones.

Así, la compañía ha incrementado su valor en más de un 123% desde que empezó a cotizar en el año 2016 y ha logrado un retorno para el accionista de 2.93x incluyendo dividendos.

Capital Privado

elEconomista.es

Distribución

ProA Capital adquiere La Casa de las Carcasas por 130 millones



ProA Capital ha comprado una participación mayoritaria en La Casa de las Carcasas, conocida compañía especializada en accesorios para telefonía móvil, según han confirmado diferentes fuentes financieras a *elEconomista*. La operación está valorada en una cantidad superior a los 130 millones de euros, según indican las mismas fuentes, y tiene como objetivo impulsar el crecimiento internacional de la firma, que suma ya casi 260 establecimientos.

Fundada en 2013 en Jaraíz de la Vera (Cáceres), La Casa de las Carcasas ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años al calor del avance de la telefonía móvil y el incremento del gas-

to en estos productos. Pese a que el 80,5% de sus tiendas se ubican en España, en 2019 dio el salto al exterior abriendo su primera tienda en Oporto y desde ahí fue creciendo a otros lugares como Italia. Su objetivo ahora es seguir creciendo por otros países de Europa y Latinoamérica, según señalan las mismas fuentes. El fundador, Ismael Villalobos, permanecerá en la compañía con una participación minoritaria. En este contexto de fuerte crecimiento, la compañía contrató a finales del 2019 a la boutique de asesoramiento financiero Arcano Partners para que buscara un socio que les ayudara a financiar su crecimiento. Sin embargo, el estallido de la pandemia del coronavirus paralizó el proceso.

Telecomunicaciones

Altice compra Unísono, el 'contact center' de las multinacionales



La firma de telecomunicaciones francesa Altice, a través de su filial de origen marroquí Intelcia, ha cerrado la compra del Grupo Unísono, empresa española especializada en la prestación de servicios de *contact center* que cuenta entre sus clientes con el Banco Santander, BBVA, ING, Iberdrola, Naturgy, Endesa, Cepsa, Vodafone, Virgin o Abertis, entre otros, según indican fuentes del mercado a *elEconomista*. Intelcia ha adquirido el 100% del capital de Unísono, participada en un 51% por su fundadora y presidenta, María del Pino Velázquez, y en un 49% por Ángel Corcóstegui, exconsejero delegado del Banco Santander Central Hispano (BSCH)

y fundador de Magnum Capital, y por Baldomero Falcones, exconsejero delegado de FCC y exdirectivo del Santander.

El valor de la operación se estima en el mercado en el entorno de los 200 millones de euros. Unísono, creada en 1999, genera anualmente un resultado bruto de explotación (*ebitda*) próximo a los 25 millones de euros y una facturación de 147 millones de euros. La compañía, está focalizada en la mejora de la experiencia de los clientes a través de *contact centers multicanal, business process services (BPS)* y consultoría.

Alimentación

Corpfin entra en el accionariado del líder español en vinagre



J.R. Sabater, líder en la fabricación y envasado de vinagre en España, ha llegado a un acuerdo para incorporar como socio estratégico a la firma de capital riesgo Corpfin Capital con el fin de acelerar su crecimiento. La operación se enmarca dentro de una nueva etapa de transformación de la compañía, que incluirá un mayor desarrollo de su gama de productos, la aceleración de su presencia internacional y la transición familiar del negocio.

Según ha podido saber *elEconomista*, la alianza entre ambas firmas contempla que Juan Antonio Sabater mantendrá su posición como director gene-

ral y accionista de referencia de la compañía murciana, liderando el negocio con la aportación estratégica, operativa y financiera de Corpfin Capital.

Fundada en 1976, J.R. Sabater es una compañía especializada en la fabricación y envasado de vinagres, siropes y otros aderezos. Gracias a la innovación, el servicio y la calidad de sus productos la compañía es capaz de comercializar una amplia gama de productos bajo marcas propias como Merry, Duna o Vinaclean, o de terceros, tanto en España como a nivel internacional, ya que la compañía opera ya en más de 27 países en el mundo.

Estrategias de crecimiento, desinversión y financiación

Soluciones para superar las tensiones financieras y definir la estrategia de crecimiento

Las tensiones financieras son la consecuencia más inmediata de la disrupción de la COVID-19 en parte del tejido empresarial. Esta situación exige la puesta en marcha de una gestión financiera con visión estratégica y de medio plazo para abordar cuestiones como la búsqueda de alternativas de financiación, las refinanciaciones de deuda o las reestructuraciones. En este contexto habrá compañías que opten por emprender o reforzar su estrategia de crecimiento, para lo que será necesario tener en cuenta los aspectos estratégicos, operativos y legales que garanticen el éxito de las operaciones.



**Descubre como
prepararte para la
nueva realidad**





Francisco J. Bauzá Moré
Socio director de Lexpal Abogados

Operaciones ‘greenfield’ y de compra de la unidad de negocio de las residencias de la tercera edad

Las residencias de la tercera edad siguen experimentando, a pesar del Covid-19, un progresivo crecimiento en España como consecuencia del incremento significativo del número de personas mayores. Hasta fechas no muy lejanas, el inversor de residencias de la tercera edad era un inversor patrimonialista de largo plazo, esencialmente inmobiliarios, así como *family offices* que buscaban inversiones inmobiliarias con un componente de explotación de negocio. Desde esa perspectiva, cabe preguntarse si el sector de las residencias de la tercera edad tiene sentido para un inversor de *private equity* que normalmente invierte en negocios con expectativas de un alto retorno, cuyo horizonte de desinversión se sitúa en el entorno de los cinco años y que, además, suele apalancar la inversión para mejorar el retorno de ésta.

Tomando en consideración lo señalado, se observan actualmente en el mercado español distintas tipologías de residencias de la tercera edad en función de sus titulares:

∅ Residencias de la tercera edad cuyo titular es un fondo de *private equity* constituido fuera de nuestras fronteras que posee residencias en distintos países europeos. Sería el caso de DOMUS VI, ORPEA, VITALIA HOME y COLISÉE.

∅ Residencias de la tercera edad cuyo titular es un *family office*. Sería el caso de AMAVIR en manos del *family office* de la familia Mulliez.

∅ Residencias de la tercera edad cuyo titular son entidades instrumentales de entidades financieras (KORIAN, que cotiza en bolsa) o entidades aseguradoras (caso de CASER o de SANITAS).

∅ Residencias de la tercera edad cuyo titular es un empresario, que desarrolla y gestiona residencias como actividad complementaria y en un marco de diversificación. Sería, el caso de BALLE SOL, cuyos titulares mayoritarios son los tres principales accionistas de la aseguradora SANTA LUCÍA.

A los efectos de propiciar el crecimiento de cualquier inversor de *private equity* en residencias, existen diversas vías:



Ø Compra de terreno urbanísticamente apto para construir una residencia ex novo y una vez finalizada y obtenidas las autorizaciones, gestionarla (*greenfield*).

Ø Compra de la unidad de negocio consistente en la explotación de la residencia de la tercera edad, pero sin adquirir el inmueble subyacente. Es decir, se adquiere el negocio, pero no el activo inmobiliario.

La inversión *greenfield* conlleva normalmente la participación de dos entidades: la empresa que gestiona y explota residencias de la tercera edad y el inversor inmobiliario profesional (SOCIMIS o equivalentes), estructurándose la operación del siguiente modo: Primero, la empresa gestora de residencias es la que normalmente identifica el terreno idóneo para la construcción de una residencia de la tercera edad. Previa a la oferta por la compra del terreno, la empresa gestora hará el correspondiente proceso de verificación: calificación urbanística del suelo, metros edificables, *due diligence* medioambiental, verificación de dominios y cargas. Después, una vez localizado y negociado el precio del terreno, la empresa gestora debe identificar al inversor inmobiliario y negociar con éste los términos y condiciones de un contrato de arrendamiento a largo plazo, con una renta fijada en función de la *yield* exigida por el comprador y el arrendador. En estos casos, si se alcanza un acuerdo, se formalizará en unidad de acto tanto la compra del terreno como el contrato de arrendamiento futuro, al igual que normalmente el contrato de construcción de obra y llave en mano de la residencia.



■

En la articulación de la operación de compra jugará un papel importante la fiscalidad de la parte vendedora

■

Esta inversión permite a la empresa gestora focalizar su inversión en el negocio de las residencias geriátricas, no inmovilizar un capital en la compra y construcción de la residencia y, además, construir la residencia con arreglo a sus estándares.

La problemática que suele surgir en estas operaciones radica en que los dueños de la residencia suelen querer vender en su conjunto -negocio, inmueble e instalaciones-, lo que en ocasiones obliga a adquirir el activo inmobiliario y el negocio -normalmente se adquiere la sociedad titular de ello- y, posteriormente, "desgajar" de la sociedad comprada la unidad de negocio y arrendando el inmueble a largo plazo. Es preciso señalar que no son pocos los supuestos en que, además, el inmueble debe de ser reformado y ampliado. En ocasiones, es el inversor de *private equity* el que adquiere el todo y le vende el activo inmobiliario al inversor inmobiliario -que también suele ser una SOCIMI especializada en este tipo de activos-, arrendándose a largo plazo. En otros casos, es el inversor inmobiliario el que adquiere el todo y posteriormente le vende la unidad de negocio al gestor y explotador del negocio, arrendándole el inmueble a largo plazo.

En todo caso, en la articulación de la operación jugará un papel importante la fiscalidad de la parte vendedora. Por cualquiera de las dos vías enunciadas, el inversor (fondo) de *private equity* dedicado a la gestión de residencias de la tercera edad evita el tener que inmovilizar un cierto capital en la compra y, en su caso, reforma y/o ampliación del inmueble adquirido. Además, la renta se acordará en función de la *yield* acordada con el inversor de *private equity* calculada sobre el precio de compra desembolsado más el coste de las obras realizadas.

Estas dos tipologías de inversión permiten al inversor de *private equity* destinar más capital a la gestión de residencias de la tercera edad y, por tanto, crecer más rápidamente. Y al inversor inmobiliario, le posibilita hacer inversiones en una tipología de activos inmobiliarios que a priori y dependiendo de la calidad del gestor, deberían calificarse de inversiones seguras con rentabilidades, en la actualidad, entre el 5% y el 6%.

Portobello compra Legálitas atraído por la digitalización

El fondo compró la compañía este verano por 130 millones con el objetivo de impulsar su crecimiento internacional y de financiar el desarrollo de nuevos productos tecnológicos

A. M.

La transformación digital ha invadido cada rincón de la vida de todas las personas y ha irrumpido con fuerza hasta en los sectores más tradicionales, como es el mundo legal. Con ella ha traído también el interés de diferentes inversores, que quieren aprovechar el potencial de crecimiento que trae consigo la digitalización en un mundo cada vez más interconectado. Una de las inversiones con estas características más reciente ha sido la compra por parte de Portobello Capital de Legálitas, la conocida plataforma de asesoramiento jurídico española, en una operación valorada en torno a los 130 millones de euros, según fuentes financieras.

Fundada hace más de dos décadas, la famosa plataforma nació con el objetivo de democratizar los servicios legales y jurídicos para particulares a tra-



Legálitas es una conocida plataforma de asesoramiento legal. Remo

Capital Privado

elEconomista.es

vés de un sistema de suscripción: ofreciendo diferentes tarifas a sus usuarios que van desde los 19,99 euros hasta los 35,99 euros al mes. Un precio muy competitivo frente a las tarifas habituales del mundo legal. Además, también ofrece sus servicios a otro tipo de clientes como autónomos o pequeñas y medianas empresas, sumando unos 10 millones de usuarios.

De la mano de Portobello, quiere doblar su facturación en tres años hasta los 100 millones de euros y seguir impulsando su crecimiento internacional hacia otros países de Latinoamérica, pues cuenta ya con presencia en Colombia y México. Pero no sólo eso: Legálitas también quiere crecer orgánicamente desarrollando nuevos productos. Una estrategia que tiene un marcado componente tecnológico. Por ejemplo, según indican las fuentes consultadas, uno de los objetivos que tiene la compañía es prestar sus servicios legales también a través de videollamada o introducir nuevas herramientas para que los clientes puedan hacer determinados trámites por ellos mismos a través de su plataforma.

Unos servicios aparentemente sencillos y que han llegado ya a otros sectores y han supuesto una auténtica revolución, como es el caso del mundo fi-

**Esta compañía española
cuenta con más de
10 millones de usuarios**

nanciero. Por ello, son muchos los fondos que quieren tomar posiciones en esta industria, al detectar el alto potencial de crecimiento. De hecho, la venta de Legálitas -coordinada por Arcano- despertó el interés de un número mayor de inversores al previsto por ese componente tecnológico. Junto con Portobello, a la fase final de la subasta llegaron también Bd Capital y Bridgepoint. Sin embargo, la oferta económica de la gestora española dejó fuera a los otros dos competidores internacionales.

En cualquier caso, el caso de Legálitas no es único y hay una tendencia mundial generalizada hacia la inversión en *legaltech*. Por ejemplo, la estadounidense LegalZoom -que tiene un negocio similar a la española- dio el salto al parqué con una valoración de más de 7.350 millones de dólares (6.264 millones de euros, al cambio actual) tras años recibiendo inversiones por parte del capital riesgo. UnitedLex, otra plataforma especializada en servicios jurídicos para empresas, está participada desde 2018 por CVC. También está el caso de Axiom, que está participada desde 2019 por Permira. De hecho, esta no es la primera inversión de este fondo en el mundo legal, pues participó antes en LegalZoom y en Duff&Phelps.



Hay un creciente interés por la inversión en el mundo legal. iStock

Cofides elige a una batería de 26 asesores para su fondo de rescate a pymes

El organismo calcula que pueden optar al reparto de los 1.000 millones de euros de ayudas unas 14.000 empresas del país que han sufrido el impacto del coronavirus en sus negocios

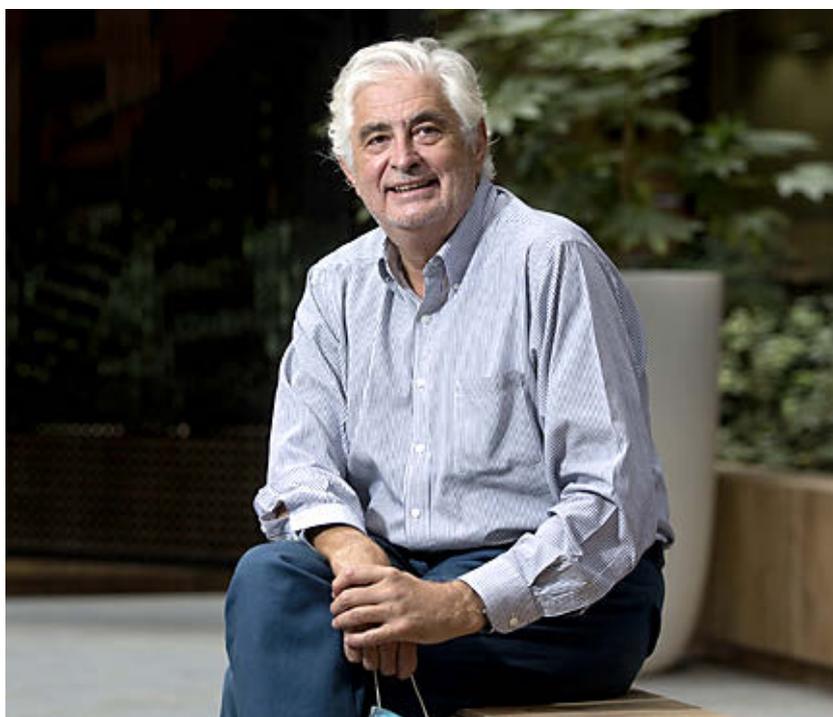
elEconomista. Foto: Nacho Martín

Cofides ha seleccionado una batería de 26 asesores financieros y legales que le ayudarán en el reparto de los 1.000 millones de euros del fondo de Recapitalización de Empresas Covid-19, orientado a pequeñas y medianas empresas españolas que han sufrido el impacto de la pandemia en sus negocios. El contrato está estimado en 25 millones de euros, que se repartirá entre los asesores seleccionados. En el lote de los financieros, Cofides ha seleccionado a Deloitte, Duff & Phelps, PwC, Grant Thornton junto a AM, Alvarez & Marsal, BDO, PKF Attest, KPMG, EY, Crowe & Horwath, FTI Consulting, Crowe Advisory y Analistas Financieros Internacionales. Para el lote legal, los seleccionados han sido PwC, Deloitte, Gómez-Acebo & Pombo, Ontier, Lener, Ramón y Cajal Abogados, Simmons & Simmons, DLA Piper, Right Option, PKF Attest, Broseta Abogados, Herbert Smith Freehills, Cuatrecasas y Montero Aramburu.

Una vez cerrado el panel de asesores externos, las firmas contratadas deberán licitar para adjudicarse cada uno de los proyectos a analizar y tendrán que emitir un informe "claro y conciso", de acuerdo con los condicionamientos y requisitos definidos por la UE. Tras esto, deberán emitir una recomendación inequívoca, favorable o desfavorable, basada en criterios técnicos y objetivos, sobre la viabilidad de las empresas beneficiarias. Este fondo, anunciado por el organismo a mediados del pasado mes de julio, quiere proteger la solvencia corporativa y mantener el empleo en las pequeñas y medianas empresas del país. En concreto, Cofides calcula que pueden optar a este fondo unas 14.000 empresas del país.

Ayudas al tejido empresarial

La principal diferencia con su predecesor, el fondo de rescate de la SEPI, es que está orientado a las medianas empresas que tengan una facturación de entre 15 y 400 millones de euros, unas cantidades que amplían con creces los límites establecidos para el otro vehículo, orientado a empresas de mayor tamaño. No obstante, según estos límites de facturación, solo el 0,4% de las compañías españolas puede acceder al fondo. Sin embargo, el conjunto de estas compañías son generadoras de entre el 16% y 18% del empleo en España.



El presidente de Cofides, José Luis Curbelo.

La financiación que obtendrán estas compañías irá desde los 3 millones hasta los 25 millones de euros en función del tamaño de la empresa. Estas inyecciones de liquidez se materializarán a través de inversiones reembolsables de carácter temporal en forma de participaciones en el capital social, pres-

Pueden optar a este fondo empresas con una facturación de entre 15 y 400 millones

tamos participativos y otros instrumentos financieros, con el objetivo de reforzar los fondos propios. Al igual que el de la SEPI, las empresas que se presenten al vehículo de Cofides deben demostrar que eran viables antes de la pandemia, así como presentar un plan de negocio a medio y largo plazo.



UNA SUMA PARA INNOVAR

ABEINSA + ABENGOA + ABENGOA BIOENERGÍA NUEVAS TECNOLOGÍAS + ABENGOA SOLAR + ACCIONA + ADEVICE SOLUTIONS + AEROTECNIC METALLIC + AGENCIA DE GESTIÓN PESQUERA Y AGRARIA DE ANDALUCÍA + AGENCIA DE MEDIO AMBIENTE Y AGUA DE ANDALUCÍA + AGENCIA IDEA + AGQ LABS + AGRO SEVILLA + AIRBUS + AIRBUS DEFENCE & SPACE + ALFOCAN + ANAFOCUS + APPLUS SERVICIOS TECNOLÓGICOS + ARION GRUPO + ATLANTIC COPPER + AUDITEL + AURANTIA + AYESA + AZCATEC + AZVI + BANCO SANTANDER + BEFESA MEDIO AMBIENTE + BIOMASA DEL GUADALQUIVIR + BIOMEDAL + BIONATURIS + BIOSEARCH LIFE + BRAIN DYNAMICS + CAF + CAIXABANK + CAJA GRANADA + CAJA RURAL DEL SUR + CAJAMAR + CAJASUR + CALPE INSTITUTE OF TECHNOLOGY + CARBURES + CEPESA + CIAT + COBRA + CONSTRUCCIONES OTERO + CORPORACIÓN DE EMPRESAS MUNICIPALES DE SEVILLA + CORPORACIÓN EMPRESARIAL ALTRA + COSENTINO + COVAP + CT INGENIEROS + CYCLUS + DEKRA + DEOLEO + DETEA + DHV TECHNOLOGY + DITECSA + EL EMENT + ENDESA + EPCOS ELECTRONIC COMPONENTS + FUNDACIÓN PRASA + GHENOVA + GMV + GP TECH + GRUPO ARELANCE + GRUPO ITURRI + GRUPO LA CAÑA + GRUPO SACYR CONSTRUCCIÓN + GUADALTEL + HEINEKEN + HERBA RICEMILLS + HIDRALIA + HISPACOLD + HOLCIM + IBERDROLA + IBERHANSE + IHMAN + INASOR + INDRA + INERCO + INFARMADE + INGENIA + INGENIATRICES + INSTALACIONES NEGRATÍN + INYPSA + IRRADIA ENERGIA + ISOTROL + KNOWDLE MEDIA GROUP + LABORATORIOS FARMACÉUTICOS ROVI + LANTIA PUBLISHING + MAGTEL COMUNICACIONES AVANZADAS + MAGTEL OPERACIONES + MESUREX + MP CORPORACIÓN INDUSTRIAL + NEDGIA CATALUNYA + NEURON BIO + NEWBIOTECHNIC + NOXIUM + OESÍA NETWORKS + OMYA CLARIANA + ONTECH SECURITY + PEGASUS AVIACIÓN + PERSAN + PROCESOS INDUSTRIALES DEL SUR + REDSA + RESBIOAGRO + REVERTÉ + SANDO + SCHNEIDER ELECTRIC + SEABERY SOLUCIONES + SHS CONSULTORES + SIEMENS GAMESA + SKYLIFE ENGINEERING + SNGULAR PEOPLE + TELEFÓNICA + TIER1 + TITANIA + TORRESOL ENERGY + UNICAJA + VODAFONE + WELLNESS TECH GROUP + WIN INERTIA + WUG FUNCTIONAL GUMS. **GRACIAS**



www.corporaciontecnologica.com
@CTAndalucia



La lucha por desarrollar proyectos en España aumenta sin cesar.

Lo que se espera para el mundo de las 'startups' españolas

El optimismo en el negocio del 'venture capital' español sigue creciendo a la par que aumenta el interés por el sector al calor de los casos de éxito que están sucediendo

Rocío Regidor. Fotos: iStock

Arranca otoño y con él se encara el último trimestre de un año marcado por la pandemia, pero también por la recuperación económica y la vacunación. Un 2021 que está siendo muy positivo para el ecosistema emprendedor, al menos en su primera parte, con operaciones de gran tamaño que han firmado datos históricos. Hasta julio, el *venture capital* movilizó 730 millones en 301 inversiones como las grandes rondas de Job&Talent, Wallapop o Travelperck. Esta cifra más que duplica los

314 millones que movilizó este negocio en la primera mitad del pasado año.

El optimismo no acaba, "la tendencia es muy favorable y se espera un final de año muy fuerte", reconoce Alberto Gómez, vicepresidente de la patronal del sector, Ascri, y cofundador de Adara Ventures en declaraciones a *elEconomista Capital Privado*. En este contexto "el interés en activos de crecimiento, de tecnología y de innovación sigue siendo muy bueno", añade Gómez. "Además, el capital disponible y el número de oportunidades en el mercado sigue teniendo una tendencia muy favorable. Es cierto, reconoce, que las valoraciones están en algunos sectores en unos "niveles históricos, pero de momento no hay indicios de que haya una corrección por venir", argumenta el cofundador de Adara.

Un buen momento para el *venture capital* que coincide con la madurez del sector en España tal y como pone de manifiesto el *Mapa del Emprendimiento 2021*, elaborado por el South Summit cuyos datos preceden a la celebración del evento del 5 al 7 de octubre en Madrid. El informe concluye que las *startups* españolas han superado los 2,7 años de vida, lo que muestra proyectos más maduros respecto a años anteriores (2,2 años de vida media en 2019 y 2,5 en 2020).



El trabajo en equipo, clave del éxito.

Aún con todo, la edad media de los proyectos españoles todavía está por debajo de la de los proyectos europeos, que tienen 2,87 años de media, y muy por debajo de las *startups* que proceden de Latinoamérica, que registran 3,23 años de vida como promedio. Con el *venture capital* totalmente lanzado en España y dispuesto a cerrar un año histórico, queda por saber cuáles son las claves de éxito para que los inversores se fijen en un negocio determinado.

La filosofía de Silicon Valley

En este punto de la historia del sector, además de la idea innovadora o la visión ambiciosa, hay que destacar que se está afianzando la filosofía de Silicon Valley en España a medida que se consolida la euforia inversora. "Solo interesan las *startups* a lo grande", asegura el cofundador de Adara Ventures a esta publicación. Gómez explica que en nuestros mercados había hace unos años una mentalidad mucho más equilibrada que en Silicon Valley -que se centra en *startups* valoradas en, al menos, 1.000 millones de dólares-, donde también se veían negocios que ofrecían tasas de crecimiento muy buenas, con un porcentaje anual interesante.

"El mercado hoy día se ha polarizado más. Los inversores estamos cada vez más enfocados en las empresas que tienen una gran ambición. Digamos que estas empresas que crecen al 40 o al 50% ya no son tan interesantes y todo el mundo busca las que crecen al 80%, 100% o más anualmente", asegura el vicepresidente de la patronal. En este sentido, Gómez reconoce que las *startups* que pueden ir bien "pero no de forma espectacular, están teniendo dificultad. "Los inversores están favoreciendo más a aquellas empresas que realmente tienen una ambición, una capacidad de hacer algo grande, aún

si son empresas que gastan mucho dinero", explica el director de Adara.

Es decir, la idea innovadora ya no es el primer punto, sino el potencial de crecimiento y la ambición. "También es cierto que la mentalidad del emprendedor ha cambiado y hay cada vez más emprendedores con ese tipo de pensamiento de fuerte ambición y crecimiento. De arrojo, de valentía, de coraje y de ganas de lanzarse a por todas", añade el vicepresidente de Ascri.

Todo apunta que los sectores más digitales seguirán pesando mucho durante los próximos meses y años. Unos sectores que lejos de verse afectados

2,7

Es el tiempo de vida que han superado las 'startups' españolas de media en 2021

negativamente por la pandemia se han visto fuertemente potenciados con tendencias aceleradas.

"La ciberseguridad sigue siendo uno de los sectores que creemos que tiene más posibilidad. También el uso de datos y analítica para aplicaciones empresariales, la inteligencia artificial aplicada, el *digital health*, etc. Nosotros también estamos invirtiendo en temas de infraestructuras en la nube, *legal tech*, en tecnologías que resuelven los problemas, las necesidades de empresas grandes y medianas en su internacionalización y transformación digital", avanza Gómez.

Una tendencia que también se evidencia en el mercado laboral. Las profesiones tecnológicas son, sin duda, las protagonistas de gran parte de la oferta de empleo que existe actualmente. Perfiles como Digital Product Manager, Product Designer, Data Scientist, Business Data Analyst o expertos en negocio digital, son altamente demandados por empresas de todos los sectores.

Principales citas del último trimestre

Con estos mimbres en el *venture capital*, los tres últimos meses del año vienen cargados de multitud

Los últimos meses de 2021 vienen cargados de eventos para el ecosistema emprendedor

de citas muy destacadas para el ecosistema que sin duda serán claves para la marcha del sector. En septiembre ya hemos vivido varias como Startup OLÉ 2021 (del 8 al 10 de septiembre en Salamanca) que ha experimentado en esta esperada ocasión su encuentro más internacional. La modalidad de esta séptima edición ha sido la mixta, con una parte presencial -acorde a lo que han permitido las medidas sanitarias- y otra *online*.

Startup OLÉ se ha convertido en una gran plataforma internacional que aglutina todo tipo de representantes del ecosistema emprendedor que, especialmente en los últimos años, colaboran y co-crean con el objetivo de dar soluciones ante los nuevos retos que se plantean, apoyando la construcción de una sociedad con un mayor grado de digitalización, descarbonización, sosteni-

El sector, en máximos históricos de inversión

El mundo del 'venture capital' se ha transformado en los últimos años dejando atrás la visión de los jóvenes emprendedores de garaje para movilizar grandes cantidades de dinero.

bilidad y justicia. El evento, que ha contado con la participación de Ascri, terminó de la mejor manera: con la confirmación de una octava edición dentro de un año.

En este momento se está celebrando en Pamplona BIOSPAIN (del 27 de septiembre al 1 de octubre), la feria de referencia en el sector biotecnológico. El formato híbrido será también protagonista de esta edición que contará con distintos espacios para dar a conocer las últimas tendencias en biotecnología. De este modo, además de una exposición comercial, tendrán lugar distintas sesiones plenarias impartidas por ponentes nacionales e internacionales.

Por otro lado, se celebrará un foro de inversores para atraer a equipos de *licensing* de empresas farmacéuticas y capital riesgo nacional e internacional; así como encuentros empresariales bilaterales que favorezcan la transferencia de tecnología donde universidades y centros de investigación pueden entrar en contacto con la industria. También es destacable la cita que AEBAN ha preparado para este martes 28 de septiembre en Madrid. Se trata del Taller de *Investment Readiness*, un programa formativo de preparación para la inversión. Esta sesión está organizada conjuntamente por MADBAN y la firma de servicios profesionales Auren.

Pero sin duda si hay un evento que espera con especial ilusión el ecosistema emprendedor, y del que daremos cumplida cuenta en el número de octubre, es el South Summit 2021 (5-7 de octubre). La capital de España será una vez más el escenario de una edición muy especial bajo el lema *Shape the future, South Summit 2021*.



Capital Privado

elEconomista.es

En esta ocasión tendrá lugar en La Nave en un formato reinventado con lo mejor del mundo físico y el digital, pero invitando a sumarse a la transformación verde. Esta nueva edición del encuentro potencia la transformación con sus pilares 'Conexión, Innovación y Negocio', a los que suma un cuarto para dar forma al futuro: la 'Sostenibilidad'.

"Las cifras confirman lo que venimos viendo los últimos años: la consolidación del ecosistema emprendedor es ya una realidad. Cada vez contamos con proyectos más veteranos y emprendedores más comprometidos, que apuestan por las *startups* no solo como motor de innovación y disrupción, sino también como motor para la creación de empleo y mejora de la economía española. Con esos cimientos, ahora solo nos queda unirnos para apoyar al ecosistema por el bien de todos como país", ha asegurado su fundadora María Benjumea durante la presentación del evento de este mes. Además, South Summit no solo se centrará en el encuentro de Madrid, la apuesta por el cambio y las oportunidades continuarán con la celebración en noviembre de un encuentro en Valencia y otro en Bilbao en enero de 2022.

Otro encuentro reseñable este otoño es la V edición del Talent Summit que busca *startups* rompedoras en gestión de talento. El evento se celebrará el 21 de octubre en Madrid y el 4 de noviembre en Alicante. Lo más interesante de este encuentro es el premio, los diez mejores proyectos conectarán con profesionales de Recursos Humanos y con los principales agentes del ecosistema del emprendimiento, como aceleradoras, inversores e incubadoras.

En noviembre, el evento destacado tendrá lugar en Madrid los días 17 y 18 de noviembre con la 21ª edición de CAPCorp: el Congreso anual de referencia para los profesionales del Private Equity y el M&A en España, una de las citas anuales más esperadas y que el año pasado se tuvo que realizar sin público en un formato virtual.

Además de todos estos y otros eventos que marcarán el trimestre continúan en marcha diferentes ini-

731

Es la inversión en millones de euros que ha movido el 'venture capital' en España hasta julio

ciativas para incentivar e impulsar el tamaño de las empresas del sector. Es el caso de la segunda edición de Scaleup Spain Network, una propuesta de la Fundación Innovación Bankinter, Endeavor y Wayra, el *hub* de innovación abierta de Telefónica, que surgió con la intención de acompañar a las *startups* en su proceso de crecimiento.

En esta ocasión ha seleccionado a 13 nuevas *startups* para participar en esta edición. En conjunto, las *startups* seleccionadas suman una facturación de 35 millones de euros en 2020 y dan empleo a 373 trabajadores. El programa ayuda a las empresas en su proceso de maduración y transformación anticipando los retos que se encontrarán a lo largo del camino.





Miguel Kindelán

Responsable de GP Bullhound en España

Unicornios: la ola que viene

Desde los primeros meses, 2021 ha destacado como el año de los unicornios tecnológicos en Europa. Se veía venir una ola de empresas valoradas en 1.000 millones de dólares, pero ya podemos decir que lo que se nos ha venido encima es un tsunami: se están batiendo todos los récords. Hasta 52 empresas del sector tecnológico alcanzaron estatus de unicornio durante los 12 meses hasta mayo (frente a las 32 que se crearon el año anterior, 19 hasta mayo de 2019), según el último informe de GP Bullhound *Titans of Tech: Pandemic Proof*.

Es una situación excepcional en la que influyen muchos factores, el más visible de los cuales es la pandemia que nos acosa desde principios de 2020. El Covid-19 ha propulsado a muchas empresas tecnológicas, beneficiadas por los nuevos hábitos de consumo digital fomentados por el confinamiento y la reducción de los contactos interpersonales. Gracias a ello, ha conseguido escalar en un año lo que hubiera escalado en cinco años en circunstancias normales.

A las condiciones determinadas por el contexto pandémico, se suma otro factor clave: la globalización en el acceso a la financiación. Hace unos años, una empresa europea tenía que hacer la maleta e ir a Silicon Valley si quería tener acceso a los grandes fondos y a las megarrondas. El acceso al capital ha dejado de ser una limitación en Europa, acelerando el crecimiento de las empresas. Si empresas como Spotify tardaron 10 años en convertirse en unicornio, otras más recientes como Gorillas (entrega a domicilio ultrarápida), Hopin (eventos virtuales) o Cazoo (venta de coches *online*) lo han conseguido en un año.

Basta con mirar los datos: desde que GP Bullhound publicó su primer informe en 2014, el número de empresas con una valoración superior a los 1.000 millones de dólares (852 millones de euros, al cambio actual) se ha multiplicado por cinco; y la valoración agregada de todo el ecosistema tecnológico se ha multiplicado por nueve, hasta alcanzar los 801.000 millones de dólares (682.656 millones de euros, al cambio actual). De hecho, sólo en los primeros meses de 2021 se generó un valor de 382.000 millones de dólares (325.561 millones de euros, al cambio actual).



Capital Privado

elEconomista.es



En España era más difícil competir en Europa pues el ecosistema de 'startups' era menos maduro, pero esto está cambiando

Por sectores, las cosas también han cambiado: tras varios años de dominio de las empresas de *software* en la creación de unicornios se suman ahora las empresas de comercio electrónico y *marketplaces*, impulsadas por las circunstancias derivadas de la pandemia.

En el caso de España tradicionalmente era más difícil competir en Europa, por ser un ecosistema menos maduro. En la actualidad los nuevos emprendedores se benefician de la experiencia de aquellos que ya han tenido éxito y han reinvertido en el ecosistema, aportando tanto capital como experiencia. Cada vez más se fundan empresas con visión global desde sus inicios, inspirados en parte por las historias de éxito de titanes europeos como Adyen y Spotify.

La entrada de financiación de fondos internacionales de *growth* también ha contribuido a la madurez del sector español, que ha mostrado una gran solidez y ha crecido con fuerza durante la crisis. Si hace unos años, las *startups* levantaban históricamente entre 300-400 millones anuales, en 2021 en nuestro país levantaron más de 2.000 millones durante los seis primeros meses del año.

En España contamos con unicornios como Idealista -que corresponde a la primera generación- y Wallbox -más reciente- y es altamente probable que haya más en el futuro próximo. GP Bullhound ha identificado seis firmes candidatos: Codigames, Jobandtalent, Wallapop, Paack, Playtomic y RavenPack. Todo apunta a que el tsunami está aún por llegar.



Capital Privado

elEconomista.es

Tecnología

Telefónica y K Fund crean un fondo de 250 millones para 'startups'



Telefónica y la gestora de capital riesgo K Fund han lanzado Leadwind, un nuevo fondo de *venture capital* independiente, que invertirá en startups de rápido crecimiento con una base tecnológica disruptiva y transformadora (*deep tech scaleups*), en el sur de Europa y Latinoamérica, con foco en plataformas tecnológicas habilitadoras de los nuevos modelos de negocio en la intersección de la Inteligencia Artificial, la conectividad 5G, *Edge Computing*, IoT, *Blockchain* y la analítica de datos.

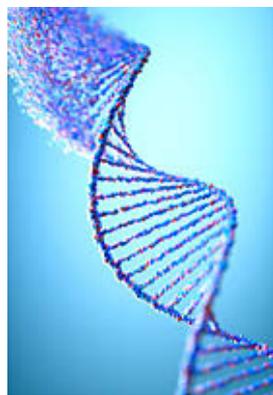
Leadwind acompañará en fases posteriores a Wayra, el *hub* de innovación abierta de Telefónica, así como a Telefónica Ventures y otros vehículos de in-

versión de la compañía y fondos *seed* en el sur de Europa y Latinoamérica. Así, el nuevo fondo trabajará con los fundadores de las *scaleups* en el momento de acelerar su crecimiento, para que se conviertan en campeones globales.

El tamaño objetivo del fondo será de un mínimo de 150 millones de euros y un máximo de hasta 250 millones, donde Telefónica tiene la intención de tomar una participación relevante, actuando como plataforma para que otras corporaciones e instituciones públicas y privadas puedan invertir y trabajar con *scaleups* generando empleo y valor en las economías locales.

Biotecnología

El Cdti se une a Caixa e Ysios para invertir en Aelix Therapeutics



El CDTI, a través de su programa Innvierte, conjuntamente con las gestoras de capital riesgo (*venture capital*) Caixa Innvierte Start e Ysios BioFund II Innvierte, han alcanzado un acuerdo con los socios de Aelix Therapeutics, S.L. para invertir 880.000 euros en la *startup*. Junto a Caixa e Ysios, la inversión asciende a 978.000 euros.

Fundada en 2015 y liderada por Melanie Rolli, Aelix es una compañía de biotecnología en fase clínica especializada en el descubrimiento y desarrollo de inmunoterapias contra la infección por el virus de inmunodeficiencia humana (VIH).

Su vacuna terapéutica está basada en el inmunógeno de células T (HTI) que es capaz de potenciar la respuesta inmune frente al HIV. Este tipo de vacunas están dirigida a reenfoque la respuesta inmune a sitios especialmente vulnerables en el VIH, incluido aquellos virus activados desde reservorios.

Con esta inversión, Aelix busca seguir avanzando en el desarrollo de su vacuna para conseguir alcanzar una "cura funcional", o supresión viral a largo plazo en ausencia de terapia antiretroviral para las personas que viven con el VIH, el virus que causa el sida.

Inmobiliaria

La 'proptech' Housfy capta 10 millones para llegar a Portugal



La plataforma de servicios inmobiliarios Housfy ha cerrado una ronda de financiación de 10 millones de euros destinada a invertir en su desarrollo digital y reforzar su expansión internacional. En la ronda han participado, entre otros, los fondos Seaya Ventures, Torch Capital, DN Capital y Cathay Capital. Entrepeneurs, que ya tuvieron un papel activo en operaciones similares, además de Aldea Ventures y CDTI, que lo hacen por primera vez.

La compañía ha asegurado que la inversión se utilizará también para mejorar la experiencia del cliente, a través de la simplificación de procesos. Res-

pecto a su expansión internacional, la plataforma *online* de servicios inmobiliarios tiene como objetivo prioritario desembarcar en Portugal. Con 200 trabajadores en sus oficinas del 22@ de Barcelona. La compañía prevé facturar 15 millones de euros en 2021, un 140% más que en 2020.

Housfy prevé integrar una decena de nuevos servicios en su plataforma en los próximos meses. Hasta ahora, permite contratar servicios y realizar cualquier gestión en torno a la vivienda: compraventa, gestión hipotecaria, alquileres, reformas, mudanzas, servicios para empresas inmobiliarias, entre otras.