

INFORME PRIVATE EQUITY Y VENTURE CAPITAL PRIMER SEMESTRE 2021

El semestre culmina con €2.429M invertidos, un 41% más, vaticinando otro buen año para el sector

El private equity arranca el año 2021 con fuerza mientras sigue capeando el impacto del coronavirus. Después de un complejo 2020 y del parón sufrido en los meses más duros de confinamiento, la actividad transaccional comienza a recuperarse dando paso a una primera mitad del año dinámica, aunque todavía lejos de las cifras de un 2019 histórico. En concreto, el sector finaliza el primer semestre con €2.429M invertidos, un 41% más que en el mismo periodo del año anterior. Las cifras se han visto impulsadas por el cierre de varios megadeals, con 7 operaciones que han superado los €100M de equity, frente a las 2 y 6 de 2020 y 2019, respectivamente.

Liderando el semestre destaca Idealista (reinversión de Apax Partners y entrada de Oakey Capital), una doble transacción valorada en casi €500M, seguida de la ronda de financiación de Glovo, liderada por varios fondos internacionales y cuyo importe llega a los €450M. En tercer lugar, se sitúa la compra de Angulas Aguinaga por parte de Portobello Capital, PAI Partners y la familia fundadora. El citado deal de Glovo y la ronda de financiación de Joband-talent son una buena muestra de cómo el venture capital emerge como uno de los principales protagonistas de la inversión, con más de €1.060M invertidos. En definitiva, la reactivación del sector ya es evidente, no sólo por el incremento del volumen invertido sino también por el anuncio de grandes inversiones como Urbaser (€3.500M de deal value, por Platinum); Solar-pack (€881,2M, por EQT Infrastructure) o la compra de The Natural Fruit Company (Fremman Capital a GPF Capital y Blacklabel Investments), que previsiblemente se cerrarán durante el segundo semestre.

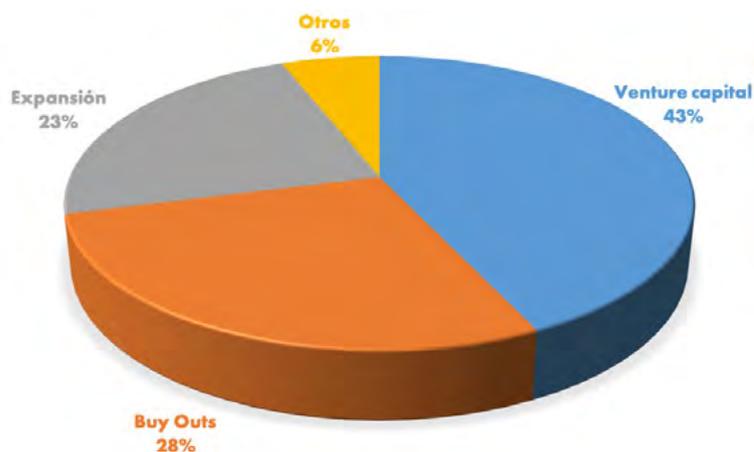
La industria española de private equity y venture capital hace gala de su buena salud pese a la pandemia del coronavirus. Después de tres ejercicios con cifras record llegó 2020 y, con él, el impacto del Covid y la ralentización, tanto de la economía como de la actividad inversora. Pero en realidad fue un parón a la espera de volver a pisar el acelerador. El capital riesgo ha demostrado ser un sector resiliente y, tras el verano pasado, la reactivación ya empezó a ser evidente. Durante el primer semestre el número de operaciones cerradas y en ciernes han aumentado de forma considerable, con un volumen invertido de €2.429M, lo que implica un aumento de 41% con respecto al mismo período de 2020, aunque todavía supone una reducción del 34% si lo comparamos con los seis primeros meses de 2019.

Recordemos que el sector culminó 2020 con €5.810M invertidos, un 34% menos que en igual período del año anterior. No obstante, la

cifra supuso el tercer mejor registro histórico en términos de volumen invertido, sólo por detrás de 2019 y 2018, dos ejercicios récord impulsados por el elevado número de grandes operaciones. El mercado sigue mostrando un gran dinamismo debido a la liquidez existente, la gran cantidad de fondos levantados, especialmente en la etapa pre-Covid, la necesidad de rotar cartera y la llegada de nuevos players.

Por tipología de las operaciones, en la primera mitad del año los LBOs tan sólo han concentrado unas pocas operaciones de calado (**Angulas Aguinaga, Alvinosa, Proclinic y Nalanda**) y un total de 25 deals analizados por Capital & Corporate que concentran el 28% del volumen total invertido, alcanzando los €681M. La tendencia al cierre de grandes buyouts se ralentiza, dado que en 2020 supusieron un 57% del volumen anual invertido (€980M) en un total de 28 operaciones. En 2019, los LBOs concentraron el 70% del volumen total (€2.700M).

VOLUMEN DE INVERSIÓN POR FASES



Fuente: Capital & Corporate

Respecto al capital expansión (growth capital), el semestre concentra 26 deals con €565M invertidos (23% del total). En la primera mitad del año destaca principalmente la actividad del venture capital, que suma €1.060M y se posiciona como el segmento que mayor inversión ha copado, con aproximadamente un 43% del total. Se confirma el total dinamismo del VC en sus distintas tipologías (semilla, arranque, other early stages y late stage), con megadeals que se cuelan entre las principales operaciones con importes de hasta €450M, mostrando cómo los inversores internacionales han puesto su punto de mira en las start ups españolas.

El confinamiento del pasado año marcó un antes y un después en la industria del M&A global, transformando totalmente el escenario económico, con un ligero parón en la inversión, debido a la incertidumbre y también en las desinversiones, que poco a poco se va disipando en el ejercicio actual. La necesidad de rotar cartera ha generado también un semestre sin precedentes en lo que a exits se refiere, alcanzando cifras récord que baten las del 2019 y 2018. En definitiva, el año pasado un número importante de fondos decidieron postponer sus exits para tratar de ganar visibilidad y lograr mejores

retornos, focalizando sus esfuerzos en la gestión de la cartera, y dando lugar a un aluvión de desinversiones durante el primer semestre de este año.

De cara al segundo semestre, todo apunta a un aumento considerable de la inversión, gracias a algunos grandes acuerdos ya anunciados -como la compra de Urbaser (€3.500M de deal value, por Platinum); la OPA sobre Solarpack (€881,2M, por EQT Infrastructure) o la adquisición de The Natural Fruit Company por parte de Fremman Capital de una participación mayoritaria a GPF Capital y a Blacklabel Investments. A estas operaciones se suma también el dry powder o capital listo para ser invertido, que se estima entre €4.500M y €5.000M. Por otro lado, los sectores más resilientes, como IT, sanidad o alimentación, que han demostrado permanecer estables en todo tipo de escenarios, están actualmente en el punto de mira.

En cuanto al número de deals, las estimaciones de C&C revelan un aumento de los mismos frente al año pasado, con un total de 165 operaciones, (134 inversiones y 31 desinversiones), frente a las 145 transacciones del primer semestre de 2020 (127 inversiones y 18 desinversiones) y a las 157 de 2019 (125 y 32, respectivamente).

10 PRINCIPALES INVERSIONES POR DEAL VALUE

SECTOR	EMPRESA	INVERSOR	% ADQUIRIDO (% ALCANZADO)	DEAL VALUE €M	TIPO	ASESORES
IT / Telecom / Internet	Idealista	Apax Partners	17%	Conf.	Exp.	VL: Allen & Overy CL: Uría Menéndez
		Oakey Capital	10%	175		CL: Ontier
IT / Telecom / Internet	Glovo	Lugar Road Capital y Luxor Capital Group (lead investors) Delivery Hero GP Bullhound Mudabala Drake Enterprises Cathay Innovation	p.minoritaria	450	Venture Capital	Seaya, Cathay Innovation y Drake L: Latham & Watkins
Alimentación / Bebidas / Alimentación animal	Angulas Aguinaga	PAI Partners (PAI Mid Market Fund) Portobello Capital + Familia Fundadora	50,1% 49,9%	Conf.	LBO	VF: Optima Corporate CF: AZ Capital / EY CL: Herbert Smith Freehills DDF/Comercial/Fiscal: KPMG Entidades Financieras: Bank of Ireland/Santander/Sabadell/CaixaBank Deuda: Tikehau Capital/Arcmont DDSocial/Environmental, and key Health and Safety: ERM

10 PRINCIPALES INVERSIONES POR DEAL VALUE

SECTOR	EMPRESA	INVERSOR	% ADQUIRIDO (% ALCANZADO)	DEAL VALUE €M	TIPO	ASESORES
Alimentación / Bebidas / Alimentación animal	Alvinesa Natural Ingredients	Intermediate Capital Group (ICG)	p.mayoritaria	mas de 320	SBO	VF: Rothschild VL: King & Wood Mallesons CF: Óptima Corporate CL: Allen & Overy DDSocial/Environmental, and key Health and Safety: ERM
IT / Telecom / Internet	Jobandtalent	SoftBank Vision Fund BlackRock	p.minoritaria	183	Venture Capital	
IT / Telecom / Internet	Wallapop	C-Fund (Korelya) Accel Insight Partners 14W GP Bullhound Northzone	p.minoritaria	157	Venture Capital	VF: JP Morgan VL: Uría Menéndez
Sanitario / Salud / Clínica / Hospitales / Geriátricos	Proclinic	Miura Private Equity (Miura Fund III) Equipo directivo y familia fundadora (Raneda)	p.mayoritaria (cerca del 85%)	unos 112	MBO	VF: PwC CF: KPMG CL: Baker & McKenzie
IT / Telecom / Internet	Nalanda Global (antigua Obralia)	Providence Equity Partners (Providence Strategic Growth -PSG-)	61,8%	80	LBO	VF: Deloitte DDComercial: KPMG
IT / Telecom / Internet	Logalty Prueba por Interposición (Logalty)	MCH Private Equity (p.mayoritaria) Ardian Growth (p.minoritaria) Swen Capital Partner (Arkea)	100%	70	LBO	VF: JB Capital/Deloitte VL: Garrigues CF: Houlihan Lokey CL: Uría Menéndez DD: KPMG /BIP Financial Services/ EY-Parthenon Financiación: Tresmares Capital
Otros	Celestia	Waterland Private Equity	p. mayoritaria	Conf.	LBO	VL: NI CL: DLA Piper

Fuente: Capital & Corporate

PLAYERS MÁS ACTIVOS

El año 2021 se está caracterizando por ser un ejercicio de reactivación. Tras un 2020 de total incertidumbre, las expectativas de recuperación han propiciado una vuelta a la actividad inversora, tanto por parte de fondos internacionales y paneeuropeos con el punto de mira en España, como del middle market nacional y, por supuesto, del venture capital, un segmento especialmente activo.

“ Las expectativas de recuperación han propiciado una vuelta a la actividad inversora, tanto por parte de fondos internacionales y paneeuropeos, como del middle market nacional y el venture capital ”

Durante este primer semestre destaca la actividad de **Miura Partners**, que se ha reinventado e inicia nueva etapa bajo esa nueva denominación (en lugar de Miura Private Equity) tras alcanzar los €1.000M de activos bajo gestión en plena pandemia y haber realizado más

de 40 inversiones desde 2008, posicionándose como una de las gestoras de private equity más activas del sur de Europa. En cuanto a las operaciones cerradas, destaca su desinversión de The Reefer Group (TRG), líder europeo en la producción y comercialización de remolques y camiones frigoríficos, tras alcanzar un acuerdo con un consorcio de inversores liderado por Amundi Private Equity Funds (Amundi), que han entrado en el accionariado con una participación mayoritaria junto al equipo directivo, que también reinvierte en el proyecto. Además, la gestora, que dispone de €200M de “dry powder”, se ha unido a la familia Raneda y al equipo directivo de Proclinic en una nueva inversión de su tercer fondo, Miura Fund III. En concreto, se ha hecho con una participación próxima al 85% por unos €112M, a un múltiplo cercano a 8x ebitda. También se ha hecho con Brokers Alliance en un deal que ronda los €20M, con el objetivo de crear un grupo líder en España asociándose con corredurías referentes en sus respectivos segmentos de negocio. Entre tanto, también ha llevado a cabo varios build ups. En primer lugar, se ha unido al private equity italiano Mandarin Capital Partners (MCP) para impulsar la creación de un grupo líder europeo con la integración de Equipe Cerámicas, referente mundial en el sector cerámico de pequeño formato, en Italcer, uno de los mayores grupos italianos de cerámica de alta gama. Tras la integración, Miura se ha convertido en el segundo accionista

de Italcer. Por último, su participada Citri&Co ha adquirido Agrícola Famosa, el mayor productor y exportador de melón y sandía de Brasil.

Por su parte, **Asterion Industrial Partners** también se coloca entre los principales players. La gestora ha conseguido alcanzar €925M con un primer cierre de su segundo fondo, Asterion Industrial Infra Fund II FCR. El vehículo se centra en inversiones en infraestructuras europeas en los sectores de telecomunicaciones, energía, utilities y movilidad en Reino Unido, Francia, España, Portugal e Italia. El fondo tiene un tamaño objetivo de €1.350M y un hard-cap de €1.500M. La gestora fundada por Jesús Olmos, Winnie Wutte y Guido Mitrani es uno de los players más activos del sector energético. Entre sus últimas operaciones se encuentra la firma de un acuerdo de inversión en Barter Energy, compañía dedicada a la construcción de comunidades de energía compartida, para desarrollar proyectos en común; la adquisición, a través de Asterion Energies, de Eólica Montesinos, propietaria de un parque eólico operativo en Albacete con 14,5MW de capacidad instalada y la venta, junto a su socio Iberia Solar, de una cartera fotovoltaica de 845MW en España a Lightsource BP, la filial de renovables de la petrolera británica.

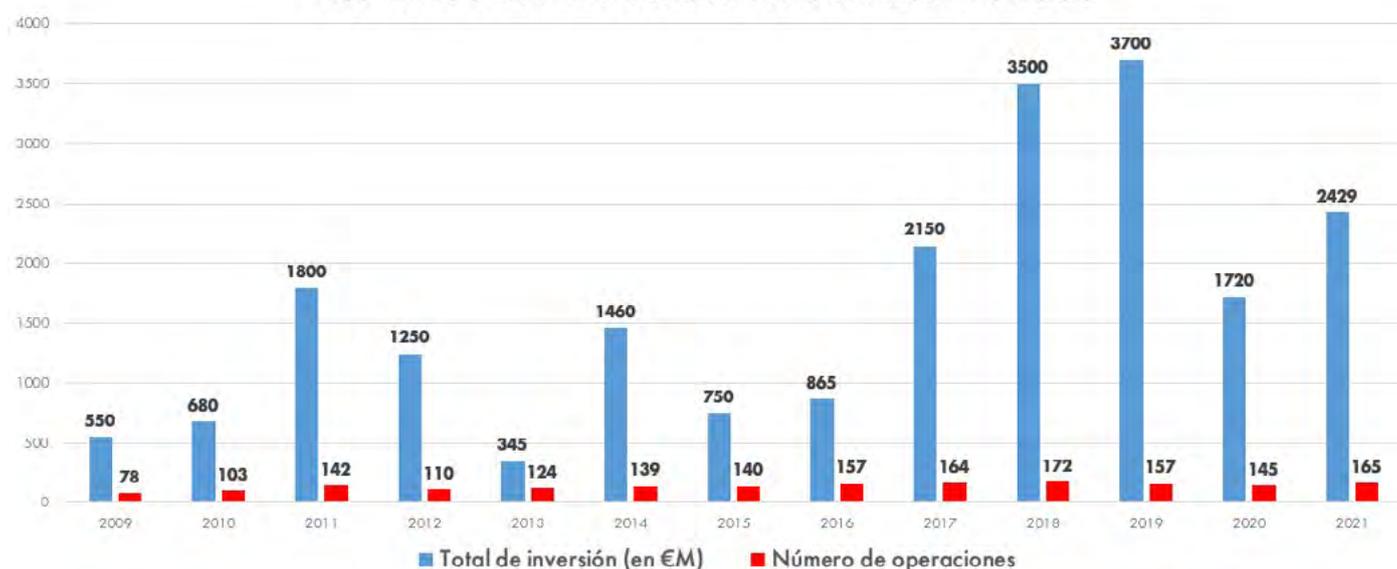
“ **El sector de las energías renovables está en el punto de mira, con Q-Energy como uno de los principales players, así como Asterion, que además ha conseguido alcanzar €925M con el primer cierre de su segundo fondo** ”

Claramente, el sector de las energías renovables está en el punto de mira, con **Q-Energy** como otro de los principales players con varias operaciones de calado. En concreto, ha adquirido varias sociedades propietarias de plantas fotovoltaicas en España. Por un lado, se ha hecho con las tres instalaciones que componen la planta solar de

Logrosán, en Cáceres, con una capacidad de 0,3 MW a Solinvest y, por otro, ha adquirido el 100% de la sociedad propietaria de una planta solar a Parque Fotovoltaico de Heras de Ayuso, situada en Guadalajara. Además, Q-Energy también ha firmado un contrato de compraventa con Tracia Ventures para adquirir las firmas Energías Renovables de OfiÓN y Energías Renovables de Musas. A ellas se une la reciente compra de Solar Green, propietaria de 24 plantas fotovoltaicas en España. Por otra parte, ha refinanciado una cartera termosolar de 120 MW de capacidad en España por importe de €732M. Se trata de la mayor operación de financiación termosolar en la historia de Europa, muestra del gran apetito inversor que existe por el mercado solar ibérico. Desde 2007, Q-Energy ha invertido más de €6.000M en energías renovables en España, tanto en activos solares fotovoltaicos, como termoeléctricos y eólicos y se ha convertido en uno de los protagonistas más activos en transacciones corporativas, especialmente en energía solar fotovoltaica.

Por su parte, el venture capital gana por goleada en número de operaciones del semestre, con **Ysios Capital** e **Inveready** en cabeza. En cuanto a la primera, se ha convertido en la gestora líder en inversiones en el sector biomédico y ha cerrado su tercer fondo, Ysios BioFund III, con un importe total de €216M. El vehículo de inversión apoyará hasta 15 compañías especializadas en tecnologías y productos disruptivos. En cuanto a sus inversiones, el fondo ha participado en la extensión de la ronda de financiación de la suiza Synendos y ha liderado, junto con Novo Seeds, la ronda de financiación de Serie A, por un importe total de €51M, de la compañía biotecnológica danesa Adcendo ApS. Además, ha suscrito la ronda crossover de Aura Biosciences por un importe total de \$80M (€67M) reforzándose como accionista de la compañía estadounidense, y ha cerrado la octava inversión de su tercer fondo con su entrada en el capital de Cytoki, con un compromiso de inversión de €8M. Por su parte, **Inveready** ha acudido a las rondas de financiación de Pangea Aerospace (€3M suscrita también por otros inversores), Parlem Telecom (bono convertible de €3M), Shapelets (€1M), Obeast (€520.000) y Habyt (€2M).

VOLUMEN Y NÚMERO DE OPERACIONES CONTABILIZADAS (2009-2021)
LOS DATOS SE REFIEREN AL PRIMER SEMESTRE DE CADA EJERCICIO



INVERSIÓN POR SECTORES

La pandemia ha dado paso a un mercado binario, con sectores resilientes, menos impactados por coyunturas externas y especialmente fortalecidos ante un contexto económico con diferentes prioridades a las de hace dos años. Y, por el contrario, otros mercados más afectados que se han visto relegados a un segundo plano, protagonizando operaciones de reestructuración o derivadas de potenciales oportunidades. No obstante, han abarcado pocos deals, mientras que la tecnología, la sanidad y la alimentación se han situado a la cabeza, atrayendo mayores volúmenes de inversión y siguiendo de cerca la tendencia de 2020.

Es especialmente llamativo el caso de **IT / Telecom / Internet**, que concentra el 53% de la inversión, sumando más de €1.304M, con un total de 49 inversiones. En concreto, el 36% del total de las inversiones realizadas. Ha sido precisamente ese auge del venture capital, que invierte en gran parte en start ups tecnológicas, lo que ha situado este sector a la cabeza. Operaciones en los primeros puestos del ranking como Idealista, Glovo, Casavo, Jobandtalent o Wallapop, suman importantes cuantías a la inversión. Claramente, la distancia social derivada del contexto sanitario ha provocado que la digitalización y el uso de la tecnología se disparen. Con la caída del sector de la restauración llega el auge de las plataformas de comida a domicilio como Glovo; o de los portales inmobiliarios como Idealista o Casavo. Los hábitos de vida han cambiado con el teletrabajo, la formación online o venta online, adelantando un proceso de digitalización que venía fraguándose pero que prometía tardar todavía unos años en consolidarse. La Pandemia ha provocado una aceleración que ha traído consigo un creciente interés de los inversores por las operaciones de base tecnológica y de sectores vinculados a la digitalización.

Uno de los sectores más resilientes, la **alimentación**, se sitúa en el segundo puesto del ranking, con solo cinco operaciones pero de importes especialmente llamativos, alcanzando los €420M de inver-

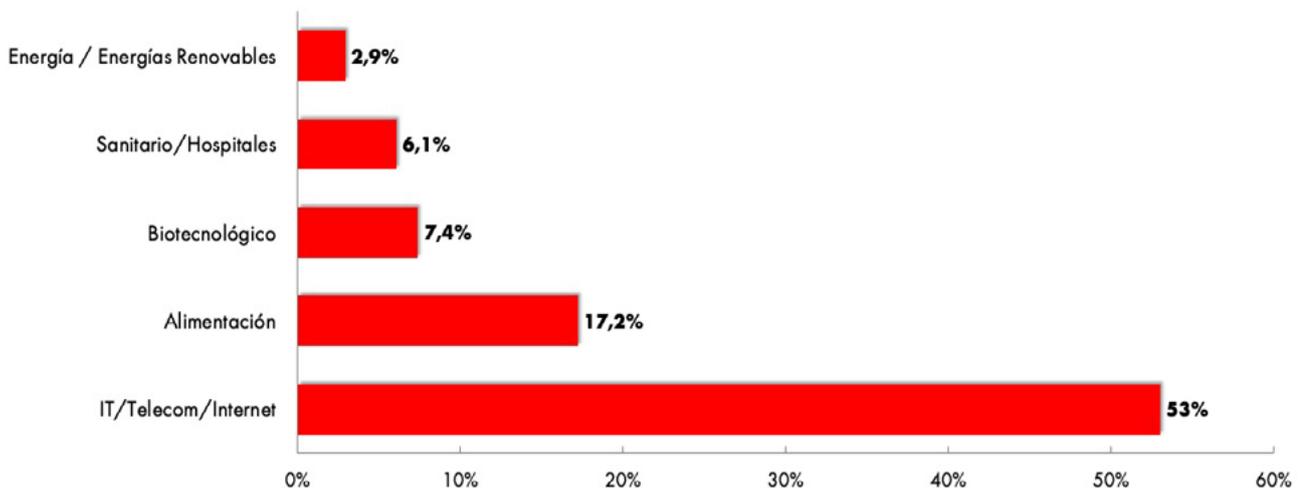
sión. Claramente, transacciones como Angulas Aguinaga o Alvinosa han propiciado que el mercado alimentario se posicione entre los sectores que concentran mayor inversión.

Los siguientes puestos son para el sector **biotecnológico y sanitario**. No podía ser de otra manera, con una pandemia mundial y la búsqueda incansable de una vacuna, que han puesto a estos mercados en el punto de mira. Además, los inversores se han dado cuenta de algo: la sanidad es un sector seguro, que no entiende de vaivenes económicos, o mejor aún, que ante situaciones excepcionales, sale fortalecido. El sector biotecnológico suma €180M en 10 deals, entre los que figuran rondas de financiación como Aura Biosciences o Adcendo ApS (ambas de Ysios Capital), mientras que el sanitario alcanza €150M con 8 inversiones, entre ellas, Proclinic (Miura Partners).

Por último, el **sector energético** también se cuela en las primeras posiciones del ranking, con deals cuyo importe es confidencial, como los protagonizados por Asterion, Q-Energy o Everwood Capital, que dejan claro que las renovables siguen siendo uno de los mercados más atractivos y que más inversión internacional están atrayendo a España. Por su parte, el sector financiero, aunque no haya atraído grandes importes, sí ha protagonizado un número significativo de operaciones (un total de 9).

Sectores como la tecnología y las energías renovables, cuentan, además, con grandes perspectivas de crecimiento a largo plazo en España gracias a la llegada de los fondos europeos (Next Generation EU), que priorizarán los proyectos innovadores y sostenibles. De cara al final del semestre y el año que viene es posible que empiece a cambiar un poco la tendencia de manera que sectores que se han visto afectados por el Covid-19 presenten oportunidades, aprovechando buenos precios y una menor incertidumbre. La restauración, el ocio, el comercio al por menor, la hostelería o el turismo son claros ejemplos de sectores en crisis que podrían dar una vuelta de tuerca en los próximos ejercicios y, por tanto, ofrecer buenas oportunidades de inversión actualmente.

VOLUMEN DE INVERSIÓN POR SECTORES (PRIMER SEMESTRE DE 2021)



Otros activos no podrán evitar ser susceptibles de acabar en manos de los inversores especializados en situaciones especiales. Más allá de las compañías a punto de la quiebra, esta nueva crisis también proporcionará oportunidades en empresas con las cuentas más saneadas a los fondos de situaciones especiales, pero que necesiten un socio con el que afrontar los próximos años.

PRINCIPALES INDICADORES Y TENDENCIAS

En resumen, la actividad del capital riesgo en España durante el primer semestre de 2020 se ha centrado en los siguientes aspectos:

- **Crece el volumen de inversión tras un 2020 de caídas por la Pandemia.** Durante el primer semestre la actividad inversora ha aumentado un 41%. Después de que en igual periodo del año anterior esta variable cayera un 54%, la actividad transaccional repuntó con fuerza en el tercer trimestre, hasta el punto de que la segunda mitad del año pasado terminó siendo muy sólida y esa tracción se mantiene. Es importante recalcar que la inversión llevaba en máximos históricos tres años, por lo que será difícil recuperar los volúmenes de años previos en poco tiempo. No obstante, empieza a haber más megadeals e importantes operaciones anunciadas y en ciernes que prometen incrementar la inversión durante el segundo semestre.
 - **Los LPs miran con interés al private equity.** A la elevada liquidez presente en el mercado se suman el entorno de bajos tipos de interés, lo que ha motivado que los inversores busquen alternativas a la renta fija tradicional, tanto para obtener una mayor rentabilidad como para diversificar sus carteras de inversión. De este modo, los LPs partícipes en fondos de capital riesgo se muestran dispuestos a asignar más recursos a este activo alternativo. Este fenómeno no es exclusivo de España. El auge de la gestión alternativa ha llevado el volumen global de activos bajo gestión de los fondos de private equity a alcanzar niveles históricos el año pasado según datos de la consultora Preqin, que proyecta un crecimiento de un billón anual hasta 2023.
 - **Aumento considerable del número de desinversiones tras el ajuste en los calendarios de ventas por la crisis.** Los exits, la variable más ralentizada por la pandemia, se reactiva, especialmente en el middle market español. La necesidad de rotar cartera, junto a la excesiva liquidez presente en el mercado, han hecho que los fondos inicien o vuelvan a reactivar los preparativos para la venta de sus compañías participadas más maduras y con mejor performance. De esta forma, un número significativo de procesos han vuelto a tomar forma durante este primer semestre, llegando a alcanzar cifras que superan incluso a las de 2019.
 - **Los fondos secundarios, clave para ganar tiempo en las inversiones y obtener liquidez extra.** Gestoras como Portobello -ya va por el segundo vehículo-, Alantra, MCH, Proa o Bridgepoint han decidido apostar por esta estrategia, muy empleada en países anglosajones y aún menos desarrollada en España. Los fondos secundarios son una herramienta perfecta para alargar los periodos de permanencia en aquellas participadas que requie-
- ren más tiempo para cumplir con su plan de negocio o de las que los gestores no quieren desprenderse por su elevado valor.
- **Auge del venture capital.** El año 2021 está siendo especialmente positivo en rondas de inversión, la mejor prueba de que las start ups españolas se han convertido en objetivos atractivos para los inversores, en gran parte estadounidenses y europeos. Este semestre el segmento emerge como el principal protagonista, con volúmenes de inversión no alcanzados hasta la fecha y que copan hasta el 43% del total invertido. Dos operaciones, Glovo y Jobandalent, se cuelan entre las principales inversiones, seguidas de otras como Wallpop. En su mayor parte evidencian una total apuesta de los inversores internacionales por las start ups españolas, sobre todo aquellas que se encuentran en un grado de maduración más avanzado. Sin ir más lejos, Glovo ya se ha convertido en unicornio español, con una valoración de más de \$1.000M, después de que alcanzara esa categoría Cabify y que ya la tenga también Idealista.
 - **España sigue en el foco de los inversores y mantiene su atractivo.** Las expectativas de recuperación de cara al segundo semestre han provocado que un amplio espectro de fondos, de variada tipología, tengan puesto el foco en activos españoles, donde los inversores extranjeros siguen identificando oportunidades de inversión. Players, por otra parte, con perfiles muy diferentes, como fondos internacionales, paneeuropeos, del middle market y, por supuesto, firmas de venture capital.
 - **Apuesta por los sectores resilientes, como IT, alimentación o sanidad.** Especialmente el primero, que ha supuesto más del 50% de la inversión total, un síntoma claro de la creciente importancia de la digitalización en todos los sectores de actividad. Los fondos están especialmente interesados en todos los negocios relacionados con los procesos de digitalización de las empresas, tanto en productos como en distribución (comercio electrónico, reservas, delivery...).
 - **El gran apetito por los buenos activos eleva las valoraciones.** En un contexto de mercado caracterizado por la elevada liquidez, con múltiplos en máximos históricos y una creciente competencia por los "high quality assets" en sectores resilientes, uno de los grandes retos es identificar oportunidades propietarias en nichos de crecimiento sostenible. Aunque las subastas siguen siendo más escasas que en Europa, el mercado nacional también ha asistido a algunos procesos estructurados y muy competitivos.
 - **El private debt gana cuota de mercado.** España lleva muchos años en el radar de los fondos de deuda, pero todo apunta a que la Pandemia les permitirá ganar una mayor cuota de mercado, especialmente en la financiación en el mid-market. Los grandes bancos siguen participando en las financiaciones de los grandes buyouts, pero los expertos coinciden en que la financiación alternativa y los fondos de deuda seguirán abriéndose camino, con una presencia creciente en las adquisiciones de compañías medianas.
 - **El sector debe tener un papel clave en la recuperación,** ante el momento histórico al que se acerca la economía española con los fondos europeos. La Pandemia ha permitido que la industria de private equity emerja como catalizador de la recuperación, al tiempo que ha demostrado que las compañías participadas están más profesionalizadas, son más sólidas y están mejor preparadas

para afrontar las crisis. En un momento crítico para el acceso al crédito, las gestoras de private equity han seguido concentrando sus esfuerzos en gestionar la cartera y proporcionando liquidez. Según ASCRI, en 2020 el número de quiebras en empresas participadas por el private equity fue solo de 32, el más bajo de la serie histórica.

ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES INVERSIONES POR DEAL VALUE

APAX PARTNERS REINVIERTE EN IDEALISTA Y OAKLEY CAPITAL SE SUMA AL PROYECTO LIDERADO POR EQT

La primera operación del semestre por importe tiene como protagonista a Idealista en un deal de capital expansión especialmente llamativo. En primer lugar, el private equity británico Oakley Capital se hizo con un 12% del portal inmobiliario español por €175M, para que, poco después, Apax Partners recomprara una participación minoritaria, del 17% del capital, al fondo sueco EQT Partners en un deal con una valoración cercana a los €300M según fuentes del mercado. La cifra es confidencial.

“ **La primera operación del semestre tiene como centro a Idealista, en un deal de capital expansión que tiene como protagonistas a Oakley Capital y Apax Partners, que reinvierte tomando el 17%** ”

La reinversión se produce apenas unos meses después de que el private equity británico vendiera -en septiembre de 2020- sus acciones, representativas del 82,6% del capital de Idealista, a la gestora sueca por €1.320M, con un retorno de 5x su inversión inicial en la compañía. En concreto, Apax se hizo con el control de Idealista en 2015 al tomar una participación mayoritaria con una inversión próxima a los €235M. La gestora ha decidido reinvertir porque les gustó la industrial y los conocimientos y habilidades de liderazgo del equipo y, en concreto, de Jesús Encinar.

Tras la presente operación, Apax Partners y Oakley Capital comparten accionariado con el equipo directivo -liderado por Jesús Encinar- y la gestora sueca, a través de su fondo Fund IX EQT, accionistas mayoritarios de Idealista. Con la operación, el portal inmobiliario se consolidaba como el mayor unicornio tecnológico en España, por delante de Glovo y Cabify.

Fundada en el año 2000 al albor del boom de las puntocom y con sede en Madrid, Idealista presta apoyo a unos 40.000 agentes inmobiliarios y 38 millones de visitantes mensuales únicos en el sur de Europa mediante un marketplace online de anuncios clasificados del sector inmobiliario para compradores y vendedores.

En 2020, Idealista ha realizado varias adquisiciones de compañías tecnológicas. En esta nueva etapa de la mano de EQT, ha adquirido la compañía transalpina Casa.it, uno de los portales de vivienda de referencia en el mercado italiano, precisamente en manos

de Oakley Capital. A finales de 2020 formalizaba también la compra del 100% de Rentger y la absorción de Yaencontre Jahetrobat, que gestiona el marketplace inmobiliario Yaencontre. La filial española de Idealista (que agrupa la mayoría de sus ingresos, frente a la italiana y portuguesa) ingresó en 2019 cerca de €80M con €24M de beneficio. Entre 2018 y 2019 su facturación se incrementó un 23%.

GLOVO HACE HISTORIA EN UNA RONDA DE €450M SUSCRITA POR INVERSORES INTERNACIONALES

El segundo puesto en la tabla de principales inversiones del semestre corre a cargo de otro unicornio español: Glovo. Por primera vez, una operación de venture capital se cuela en el pódium de los grandes deals con una inversión record con la que la empresa española que ha revolucionado el “delivery” ha captado €450M (100% equity) en una nueva ronda de financiación (serie F) suscrita por inversores internacionales con una valoración premoney de €1.490M. Según fuentes del mercado, la valoración posmoney se habría elevado hasta €1.931M, superando así a Cabify e Idealista. Se trata de la mayor aportación recibida por una empresa tecnológica española, que en la actualidad está preparando su salida a Bolsa.

La operación fue liderada por dos fondos de venture capital estadounidenses: Lugar Road Capital y Luxor Capital Group, ambos con sede en Nueva York y vinculados al inversor Christian Leone. La relación de Glovo con ambos inversores se inició el año pasado, cuando otorgaron a la empresa un préstamo convertible de €120M, coincidiendo con la venta a Delivery Hero del negocio de Glovo en Latinoamérica por €230M. La serie F de Glovo ha sido suscrita también por antiguos socios como Delivery Hero, Drake Enterprises, GP Bullhound y Mudabala, el fondo soberano de Abu Dabi.

“ **El segundo puesto corre a cargo de otro unicornio español: Glovo. Por primera vez, una operación de venture capital se cuela en el pódium de los grandes deals, con una ronda histórica de €450M** ”

Tras la operación, el grupo germano Delivery Hero, el mayor accionista, ha conservado cerca del 30% del capital al evitar diluir su participación y tras haber realizado varias compras de títulos en el mercado secundario a Cabify y a otros socios minoritarios durante el último año. En el accionariado figuran también el fondo español Seaya Ventures y el gigante japonés Rakuten, a través de su brazo inversor de capital riesgo, con el que llegó a controlar el 14%. En 2019, Glovo captó más de €300M dando entrada a Mubadala en una operación suscrita también por el fondo inglés Hedgesophia, el fondo suizo Lakestar, Drake, Korelya Capital e Idinvest Partners, entre otros accionistas.

Glovo es una plataforma de reparto a domicilio con unos 2.000 empleados y una base de más de 10 millones de usuarios. Hasta su salida a Bolsa, prevista en dos o tres años, la compañía quiere enfocarse en los 20 mercados donde opera y crecer en Europa del

Este y África, dos regiones estratégicas tras la venta del negocio latinoamericano a Delivery Hero en septiembre por €230M. Además, el grupo prevé entrar en otros 15 países en los próximos dos años.

PAI PARTNERS ENTRA EN ANGULAS AGUINAGA Y PORTOBELLO REINVIERTE

En tercera posición del ranking de inversiones destaca una operación especialmente compleja, anunciada en 2020 pero cuyo cierre tuvo lugar el pasado 29 de diciembre, por lo que ha sido contabilizada en 2021. En primer lugar, PAI Partners compraba, a través de PAI Mid Market Fund, su fondo especializado en transacciones medianas, un 50,1% del grupo vasco Angulas Aguinaga, una de las empresas líderes en soluciones de pescadería moderna y platos preparados en España. Hasta la fecha, la compañía estaba en manos de la sociedad Lagumar Seas, a su vez, está participada en un 51% por Portobello Secondary Fund I.

“ **En tercera posición se sitúa Angulas Aguinaga, con la entrada de PAI Partners al tiempo que Portobello reinvierte en un deal denominado GP LED, cuyo objetivo es rotar inversores en torno a un activo de gran calidad** ”

Y es que Portobello había lanzado un nuevo fondo secundario de €350M para dos de sus participadas: Angulas Aguinaga e IAN, con HarbourVest como lead investor. En la operación, que incluye, en paralelo, esa venta en primario a PAI Partners, la gestora española ha conjugado la liquidez con un proceso tremendamente competitivo para ambos activos y fondos. Pese a que ambas desinversiones han sido muy exitosas, varios LPs existentes han optado por invertir en el nuevo vehículo para aprovechar el potencial de crecimiento de las compañías en este nuevo ciclo.

Según Portobello, el objetivo de la transacción fue rotar inversores en torno a un activo de gran calidad. Este tipo de deals denominados “GP LED”, al haberse caído o estrechado muchos mercados primarios de desinversiones, constituyen una buena alternativa para ofrecer liquidez a los inversores del fondo agrupando una serie de activos para venderlos a un nuevo grupo de LPs, en parte los mismos y en parte nuevos. Portobello ostentaba sus títulos de Angulas Aguinaga a través de su primer fondo de secundario, y actualmente, mantiene el 40% del capital. La familia fundadora también retiene una participación significativa del 10%. Por su parte, PAI Partners, que tiene una potente tradición en el sector de alimentación y conocía desde hace años la compañía, llevaba llamando a la puerta de Angulas Aguinaga muchos años, y ha sido quien ha puesto la oferta más competitiva encima de la mesa. Ambos fondos tienen una buena relación, de manera que Portobello ha optado por reinvertir conjuntamente en el grupo en este nuevo partnership con PAI.

Portobello Capital controlaba Angulas Aguinaga desde la compra de la compañía en 2006 con una inversión en equity de unos

€18,8M en un deal valorado en unos €105M. Hasta entonces, la compañía era propiedad de varias familias vascas. Bajo la propiedad de la gestora española, el grupo vasco ha crecido en cada uno de sus mercados, tanto de manera orgánica como a través de fusiones y adquisiciones, como la reciente compra de la empresa italiana de pescado Riunione, a comienzos de 2020 y de Viveros Merimar en 2018. Después de duplicar su tamaño en sólo 5 años, Angulas Aguinaga alcanzó una facturación de €220M en 2019, un año antes de lo previsto. En 2020, comunicó su nuevo Plan Estratégico 2020-2025 con el que prevé convertirse en una multinacional de alimentación duplicando su facturación en los próximos 6 años.

En cuanto a la financiación, PAI Partners ha recurrido a Tikehau Capital y Arcmont para financiar la compra del 50,1% de Angulas Aguinaga. Las gestoras francesa y estadounidense han concedido un préstamo de €200M con vencimiento a siete años. La financiación se complementa con un préstamo bilateral por €50M con Bank of Ireland y una línea de financiación revolving por €25,5M concedidos por Santander, Sabadell, CaixaBank y Bank of Ireland.

ICG TOMA LA MAYORÍA DE ALVINESA DANDO SALIDA A ARTÁ CAPITAL

Alvinesa Natural Ingredients se ha convertido en la protagonista de una de las principales operaciones del semestre. En concreto, Artá Capital vendía una participación mayoritaria de Alvinesa Natural Ingredients junto al Socio Fundador y Presidente del grupo, Jesús Cantarero, a la gestora británica Intermediate Capital Group (ICG), que ha realizado la inversión a través de su fondo paneuropeo ICG Europe Fund. Hasta el momento de la operación, que supera los €320M de deal value, Jesús Cantarero era propietario del 64% del accionariado de Alvinesa y Artá Capital del 36% restante. En esta nueva etapa, Cantarero se mantiene como socio de referencia del grupo junto a ICG tras reinvertir parte de los fondos obtenidos en la venta.

“ **Una nueva ronda de financiación se cuela entre las principales operaciones. Jobandtalent ha levantado €183M dando entrada a Softbank Vision Fund, que realiza su primera inversión en una española** ”

Artá Capital entró en Alvinesa en 2017 con su segundo fondo, Artá Capital II, mediante la compra del 36% de las acciones de la compañía por unos €25M. Desde la entrada del brazo de private equity de Corporación Financiera Alba, la facturación de Alvinesa ha pasado de unos €50M a más de €70M (+19%) y su ebitda prácticamente se ha duplicado. Además, en los últimos años

la compañía ha realizado un fuerte esfuerzo de internacionalización. Actualmente más del 80% de sus productos se consumen en mercados internacionales y cuenta con presencia en 16 países.

El proceso de venta comenzó a principios de 2020 y tuvo varios fondos finalistas: Fremman Capital, en alianza con Torreal, Paine Schwartz y Riverside. En fases anteriores de la puja también se interesaron por Alvinosa fondos como CapVest, Portobello, MCH o Eurazeo, aunque finalmente se retiraron de la subasta. Las ofertas valoraban el 100% de Alvinosa en entre 12x y 13x ebitda.

ICG gestiona más de €45.000M y cuenta con presencia en 15 países de Europa, Asia Pacífico y América, lo que permitirá apoyar el desarrollo del plan de negocio de Alvinosa así como su crecimiento orgánico e inorgánico internacional. La gestora británica opera localmente en España desde 2004 donde ha invertido más de €1.500M con un equipo liderado por Jaime Chocrón como Head of Iberia. Entre sus operaciones recientes figuran las inversiones en

Konecta y en Suanfarma, puesta a la venta recientemente. En 2018, el fondo británico desinvirtió de Vitaldent. Además, la gestora también es accionista de DomusVi, el primer operador privado de residencias de ancianos en España, y de Garnica Plywood.

JOBANDTALENT LEVANTA €183M DANDO ENTRADA A SOFTBANK

Una nueva ronda de financiación se cuela entre las principales operaciones. La red social de búsqueda de empleo Jobandtalent ha logrado levantar €183M en una ampliación en la que ha dado entrada en su capital a SoftBank Vision Fund, el brazo inversor de Softbank Group especializado en growth capital e impacto social, que realiza así su primera inversión en una compañía española. En concreto, los nuevos recursos consisten en €100M de nuevo capital aportado por SoftBank Vision Fund y otros €83M de deuda procedente de BlackRock. SoftBank Vision Fund 2 se une así a un conjunto de inversores de la compañía, entre los que también figuran Atomico, Seek, DN Capital, InfraVia, Kibo, Quadrille y FJ Labs. En total, Jobandtalent ha levantado €310M en sus sucesivas rondas de financiación.

“ **En C&C hemos contabilizado un total de 25 buyouts, con €681M invertidos que suponen un 28% del volumen total, frente a los €980M del mismo periodo de 2020** ”

Los fondos captados se destinarán al crecimiento del marketplace español que conecta a trabajadores que buscan empleo con empresas demandantes de estos servicios. El grupo entrará en nuevos mercados y nuevas funcionalidades y realizará mejoras en producto y tecnología para perfeccionar la experiencia de los usuarios de la plataforma. A finales de 2020, la compañía cerró una ronda de financiación de €88M en una operación suscrita por los actuales inversores (Seek, Atomico, Kibo, DN Capital, Quadrille, FJ Labs) y que dio entrada al fondo especializado en tecnología de la gestora gala Infravia.

Jobandtalent, fundada en 2009 por Felipe Navío y Juan Urdiales y con sede en Madrid, se convierte en una de las start ups más importantes de España junto a las aplicaciones de Glovo y Cabify, entre

otras. Más de 80.000 trabajadores han utilizado su aplicación y su web para encontrar puestos temporales en una de las más de 850 empresas que aglutina, incluidos los servicios de comercio electrónico eBay y Ocado y los grupos de logística XPO y Ceva. Jobandtalent está presente en ocho países (España, Inglaterra, Alemania, Francia, Suecia, México, Colombia y Portugal). Los ingresos anualizados del negocio han crecido de €5M a finales de 2016 a €500M a finales de 2020, que la compañía prevé incrementar un 100% en 2021.

BUYOUTS

El primer semestre de 2021 no ha sido muy prolífico en número de LBOs. Y es que la ralentización de este tipo de procesos durante 2020 también se ha dejado notar en el comienzo de este ejercicio, impactando en el número de compras apalancadas. En C&C hemos contabilizado un total de 25 buyouts, frente a los 28 del año pasado y a los 42 de 2019. Por volumen de inversión, ocupan un 28% del volumen total invertido, alcanzando una cifra próxima a los €681 M, frente a los €980M del mismo período de 2020 (57% del total) y los €2.500M de 2019 (67%). De los 25 LBOs que hemos podido contabilizar, tan solo dos han sido SBOs y dos MBOs. No obstante, sí es destacable que entre las cinco principales operaciones se han colado dos secondaries (Idealista en capital expansión y Alvinosa en buyouts).

De los buyouts analizados, un total de 3 superan los €100M de deal value, frente a los 5 del primer semestre de 2020 y los 10 LBOs del mismo período de 2019. Es evidente que los LBO's son más abundantes cuando el ciclo económico es positivo. 2020 fue un año complicado, pero se pudieron cerrar algunos procesos que ya se habían iniciado. Sin embargo, el parón se ha dejado notar este año, cuando, pese al considerable aumento de la cifra de inversión, los LBOs han quedado un poco relegados, en beneficio del venture capital y del capital expansión.

De los 20 buyouts analizados por C&C destacan operaciones como **Angulas Aguinaga, Alvinosa, Proclinic, Nalanda Global y Logalty**, las dos primeras ya analizadas con detalle en las principales inversiones del semestre. En concreto, solo tres consiguen superar los €100M de deal value, mientras que el año pasado 5 LBOs rebasaron esa cifra durante el primer semestre, y 10 en 2019.

Miura Private Equity ha realizado una nueva inversión de su tercer fondo, Miura Fund III, con la compra de cerca del 85% de **Proclinic**, en una operación con un deal value de alrededor de €112M, a un múltiplo próximo a 8x ebitda. Tanto la familia fundadora como el equipo directivo mantienen una posición minoritaria en el grupo en esta nueva etapa cuyo objetivo es consolidar su liderazgo como proveedor dental en el Sur de Europa, más concretamente, en Francia, Italia y España.

Por su parte, **Providence Equity Partners** ha adquirido la plataforma digital de gestión documental **Nalanda Global**, antigua Obralia, hasta entonces en manos de las constructoras ACS, Ferrovial, Acciona y FCC. El importe de la operación es de €80M, lo que implica un múltiplo de unas 15x ebitda. El deal ha sido el resultado de un proceso altamente competitivo que arrancó a finales de 2020. PSG ha presentado la mejor oferta vinculante en competencia con otros

PRINCIPALES BUYOUTS

SECTOR	EMPRESA	INVERSOR	% ADQUIRIDO (% ALCANZADO)	DEAL VALUE €M	ASESORES
Alimentación / Bebidas / Alimentación animal	Angulas Aguinaga	PAI Partners (PAI Mid Market Fund) Portobello Capital + Familia Fundadora	50,1% 49,9%	Conf.	VF: Optima Corporate CF: AZ Capital / EY CL: Herbert Smith Freehills DDF/Comercial/Fiscal: KPMG Entidades Financieras: Bank of Ireland/Santander/Sabadell/CaixaBank Deuda: Tikehau Capital/Arcmont DDEsocial/Environmental, and key Health and Safety: ERM
Alimentación / Bebidas / Alimentación animal	Alvinesa Natural Ingredients	Intermediate Capital Group (ICG)	p.mayoritaria	más de 320	VF: Rothschild VL: King & Wood Mallesons CF: Óptima Corporate CL: Allen & Overy DDEsocial/Environmental, and key Health and Safety: ERM
Sanitario / Salud / Clínica / Hospitales / Geriátricos	Proclinic	Miura Private Equity (Miura Fund III) Equipo directivo y familia fundadora (Raneda)	p.mayoritaria (cerca del 85%)	unos 112	VF: PwC CF: KPMG CL: Baker & McKenzie
IT / Telecom / Internet	Nalanda Global (antigua Obralia)	Providence Equity Partners (Providence Strategic Growth -PSG-)	61,8%	80	VF: Deloitte DDComercial: KPMG
IT / Telecom / Internet	Logalty Prueba por Interposición (Logalty)	MCH Private Equity (p.mayoritaria) Ardian Growth (p.minoritaria) Swen Capital Partner (Arkea)	100%	70	VF: JB Capital/Deloitte VL: Garrigues CF: Houlihan Lokey CL: Uría Menéndez DD: KPMG /BIP Financial Services/ EY-Parthenon Financiación: Tresmares Capital
Otros / Diversos	Celestia	Waterland Private Equity	p.mayoritaria	Conf.	VL: NI CL: DLA Piper
Energía / Energía Renovables / Biocombustibles / Gas / Electricidad	Barter Energy	Asterion Industrial Partners	p.mayoritaria	Conf.	Barter F: Mediobanca Barter L: Cazorla Abogados/ Despacho De Carlos Remón Asterion L: Uría Menéndez DDF/Fiscal: KPMG
Energía / Energía Renovables / Biocombustibles / Gas / Electricidad	Prodiel (Prodiel Proyectos de Instalaciones Eléctricas SL)	Everwood Capital	100%	Conf.	VF: Banco Santander
Energía / Energía Renovables / Biocombustibles / Gas / Electricidad	Sociedades propietarias de plantas solares en Cáceres y Guadalajara Logrosán Parque Fotovoltaico de Heras de Ayuso Energías Renovables de Ofián y Energías Renovables de Musas	Q-Energy (Q-Equity)	100%	Conf.	CL: Gómez-Acebo & Pombo
Energía / Energía Renovables / Biocombustibles / Gas / Electricidad	Solar Green Parks	Q-Energy	100%	32	CL: Gómez-Acebo & Pombo
Alimentación / Bebidas / Alimentación animal	Albenfruit	Sunridge Partners Familia fundadora	100%	unos 28	DDF/Fiscal: KPMG
Financiero / Seguros	Broker Alliance	Miura Partners	p.mayoritaria	Conf.	CF: Clearwater CL: RCD
Energía / Energía Renovables / Biocombustibles / Gas / Electricidad	Eólica Montesinos	Asterion Industrial Partners (Asterion Energies)		Conf.	CF: G-Advisory CL: Uría Menéndez
Industria / Montajes industriales / Maquinaria industrial	Diseño y Mantenimiento de Plantas Frigoríficas (R&M)	Ufenau Capital Partners (Fondo VI) Socios Fundadores y equipo directivo	100%	Conf.	CF: EY CL: Cuatrecasas DDF/Comercial: EY

fondos de private equity nacionales y extranjeros como la británica GTO Partners.

Otro de los principales LBOs tiene como protagonista a **Logal-ty**, una empresa especializada en firma y certificación electrónica. **Ardian Growth y MCH Private Equity** se han unido para hacerse con la compañía que era, hasta ese momento, propiedad del Estado. En concreto, la gestora francesa ha articulado la operación a través de Ardian Growth, su fondo especializado en invertir tickets de entre €10M y €35M en compañías de rápido crecimiento con un marcado perfil tecnológico, como es el caso de la legaltech española. Por su parte, MCH mantiene una posición mayoritaria, mientras Ardian participa en minoría. El fondo francés Swen Capital Partner, vinculado a Arkéa e inversor a largo plazo de MCH, también ha participado en la operación.

Claramente, los inversores internacionales tienen su punto de mira en España. El private equity europeo **Waterland** se ha hecho con un porcentaje mayoritario en la compañía española **Celestia**, un grupo de empresas de alta tecnología espacial en toda Europa, con el objetivo de acelerar su crecimiento y convertirse en un actor líder en su mercado. La adquirida mantiene su actual equipo directivo, liderado por José Alonso como Director.

Las energías renovables no podían faltar en este listado de LBOs. **Q-Energy** se ha hecho con **Solar Green Parks**, propietaria de 24 plantas fotovoltaicas en España, además de con las sociedades propietarias de plantas solares en Cáceres y Guadalajara, el Parque Fotovoltaico de Heras de Ayuso, Energías Renovables de OfiÓN y Energías Renovables de Musas. Por su parte, **Asterion** ha hecho lo propio con **Barter Energy y Eólica Montesinos**, todas ellas operaciones con importes confidenciales.

CAPITAL EXPANSIÓN

El segmento de capital expansión ha culminado el primer semestre de 2021 con 26 deals y una cifra de inversión de €565M (tan solo un 23% del capital invertido). Lo cierto es que el growth capital ha caído, con respecto al mismo período del año anterior, tanto en número de operaciones (en el primer semestre de 2020 se contabilizaron 35), como en el porcentaje que representan sobre el total de la inversión (28% en 2020). Sin embargo, el importe de inversión ha aumentado, siendo de €490M el año pasado. Recordemos también algunas cifras de ejercicios anteriores, como 2019, cuando el porcentaje sobre el volumen de inversión total llegó al 24%, mientras que en 2018 supuso un 45%. Por tamaño, tan solo una de las transacciones alcanza los €100M de equity, mientras que el año pasado ninguna lo consiguió y en 2019 fueron tres las que superaron los €200M.

Lidera el ranking la principal inversión del semestre, protagonizada por **Idealista**, con la entrada de **Oakley Capital**, que se hizo con un 12% por €175M, para que poco después **Apax Partners** recomprara el 17% a EQT Partners en un deal con una valoración cercana a los €300M (aunque la cifra es totalmente confidencial). Salvo esta transacción, explicada al detalle más arriba en el apartado de principales inversiones, el segmento se ha caracterizado por el protagonismo de las gestoras nacionales.

Por supuesto, también hay hueco para las gestoras veteranas. **Proa Capital** ha entrado en el accionariado de **Grupo Amara** mediante

una ampliación de capital con el objetivo de continuar financiando el crecimiento de la compañía. Tras la operación, el grupo de inversores privados liderado por Pablo Arnús seguirá manteniendo un porcentaje significativo en la sociedad, donde Arnús continuará como Presidente Ejecutivo. Por su parte, **Suma Capital**, se ha hecho con el 40% de **A Contracorriente Films**, en un deal valorado en €15M. La compañía con intereses en distribución cinematográfica incorpora en su accionariado al fondo de growth capital con el fin de impulsar un plan de crecimiento y situarse entre las principales empresas independientes de distribución de contenidos audiovisuales de Europa. La empresa se convierte así en la tercera participada del vehículo de inversión Suma Capital Growth Fund II. Cabe destacar también la inversión de **Aurica Capital**, la gestora de Banco Sabadell especializada en capital de expansión, que ha tomado, a través de su fondo Aurica III, una participación minoritaria en la plataforma de marketing en redes sociales **SamyRoad**. Con la operación, Aurica se convierte en el accionista de referencia de la compañía tras la salida parcial del resto de su accionariado.

“ **El segmento de capital expansión ha culminado el primer semestre de 2021 con 26 deals y una cifra de inversión de €565M, tan solo un 23% del capital invertido. El growth capital cae con respecto a las cifras de 2020** ”

Por su parte, **Paris Fonds Vert**, gestionado por Demeter Partners, se ha incorporado al accionariado del grupo constructor español **Construcía** con una participación de hasta el 44% del capital. La inversión permitirá a la compañía continuar su expansión internacional con un foco particular hacia el mercado francés, fortalecer su capacidad de inversión en innovación, así como potenciar su actividad de promoción inmobiliaria circular. Paris Fonds Vert es un fondo de capital expansión enfocado a invertir en sectores que aportan soluciones a la transición ecológica de las grandes ciudades.

Como viene siendo habitual, entre las principales inversiones de capital expansión destacan varias rondas de financiación de startups en fase growth. En este caso, **Ysios Capital** encabeza las tres siguientes transacciones. Tras la operación de Idealista, se posiciona la ronda crossover de **Aura Bioscience**, por un importe total de \$80M (€67M). Con este deal, Ysios se refuerza como accionista de la compañía estadounidense, propietaria de una innovadora plataforma tecnológica para el tratamiento de múltiples indicaciones oncológica. Además, la gestora especializada en biotecnología ha liderado, junto con Novo Seeds, la ronda de financiación de Serie A, por un importe total de €51M, de **Adcendo ApS**. Con la ampliación de capital, la mayor Serie A levantada por una biotech danesa, la gestora española ha coliderado un sindicato de inversores internacional de primer nivel con la participación de RA Capital Management, HealthCap y Gilde. Es así como Ysios Capital ha entrado como socio minoritario en la empresa, que desarrolla una línea de fármacos inmunocombinados dirigidos al tratamiento de ciertos tipos de cáncer que no respon-

PRINCIPALES OPERACIONES CAPITAL EXPANSIÓN

SECTOR	EMPRESA	INVERSOR	% ADQUIRIDO (% ALCANZADO)	DEAL VALUE €M	ASESORES
IT / Telecom / Internet	Idealista	Apax Partners	17%	Conf.	VL: Allen & Overy CL: Uría Menéndez
		Oakey Capital	10%	175	
Energía / Energía Renovables / Biocombustibles / Gas / Electricidad	Grupo Amara	Proa Capital Grupo de inversores privados liderado por Pablo Arnús (Presidente) Gonzalo Errejón Sainz de la Maza (Director General)	p.minoritaria 100% (entre todos)	Conf.	VF: V4 Financial Partners VL: Allen & Overy CF: Escala Capital CL: Garrigues VDD: KPMG DDComercial: BCG DDF/Fiscal: EY
IT / Telecom / Internet	SamyRoad	Aurica Capital (Aurica III -Banco Sabadell-)	p.minoritaria	Conf.	VL: Gómez-Acebo y Pombo CF: PwC CL: Garrigues DDF/L/Fiscal/Laboral: PwC
Inmobiliario / Construcción	Construcía	Paris Fonds Vert (gestionado por Demeter Partners)	hasta el 44% del capital	Conf.	F: Atlantis CL: Garrigues VL: EY DDFinanciera: Accuracy DDL/Fiscal y Laboral: Garrigues DDMedioambiental y Territorial: Carbone 4
Ocio / Juego / Juguetes / Parques / Cines	A Contracorriente Films	Suma Capital (SC Growth II)	40%	15	
Biología	Aura Biosciences	Ysios BioFund II Invierte	(p.minoritaria)	67 Ysios invierte 1	L: Goodwin
Biología	Adcendo ApS	Ysios Capital Novo Seeds Sindicato de inversores (RA Capital Management, HealthCap y Gilde)	p.minoritaria	51 Ysios invierte 8	VL: Plesner CL: Gorrissen Federspiel i Cooley
Biología	Cytoki	Ysios Capital Lundbeckfonden Emerge /Seventure Partners y +ND Capital	p.minoritaria	46 Ysios invierte 8	
IT / Telecom / Internet	Holded Technologies	Elaia Partners Lakestar, Nauta Capital y Seedrocket	p.minoritaria	15	VL: Gómez-Acebo & Pombo
Financiero / Seguros	Orgoa	Gaea Inversión (gestionada por Inveready)		10	VF/Financiación: CaixaBank VL: Sáez Abogados CL: Evergreen DD: ILV Silver Caixabank L: Cuatrecasas
Embalaje / Papel / Cartón	Safe Load Testing Technologies	Mondragón Fondo de Promoción (gestionado por Clave Capital) CDTI (Programa Invierte)	p.minoritaria	Conf.	
Financiero / Seguros	Insofec	Huruma Fund (Gawa Capital)	p.minoritaria	4	L: Paz Horowitz
Financiero / Seguros	Faces	Huruma Fund (Gawa Capital)	p.minoritaria	3	L: Paz Horowitz
Inmobiliario / Construcción	Habyt	Inveready (Inveready Venture Finance III FCR Pyme)	p.minoritaria	2	VL: BMH Bräutigam CL: Lexcrea
Biología	Inbiomotion	Alta LS (Alta Life Sciences Spain I FCR) Institut Català de Finances (ICF) Otros inversores	p.minoritaria	Conf.	CF: ILV Silver CL: Aránega, Miravittles & Suárez

Fuente: Capital & Corporate

den a las terapias actuales. Por último, Ysios Capital posiciona otra de sus inversiones en las primeras posiciones del ranking de capital expansión con su entrada en **Cytoki**, una compañía biotecnológica danesa que desarrolla un nuevo tratamiento para la colitis ulcerosa y la enfermedad de Crohn, convirtiéndose así en su socio minoritario. Jordi Xiol, asociado sénior de la gestora, ha explicado que la firma

ha comprometido inicialmente €8M en Cytoki, pero con el propósito de que sean más, para acompañar su crecimiento.

Los inversores extranjeros están apostando fuerte por España, lo que también se ha dejado ver en el segmento de capital expansión. En concreto, el fondo francés **Elaia Partners** ha entrado en el capital de la empresa tecnológica barcelonesa **Holded**, comercializadora

de un ERP para pymes y autónomos en la nube, en una ronda de €15M. La operación ha sido liderada por el fondo galo y ha contado con la participación de Lakestar, Nauta Capital y Seedrocket, que vuelven a invertir en la compañía. Holded ha captado hasta la fecha un total de €22M.

Gaea Inversión, la sociedad de capital riesgo gestionada por **Inveready**, también ha conseguido que una de sus operaciones se cuele en el ranking. En concreto, su inversión de €10M en la plataforma tecnológica malagueña **Orgoa**, especializada en la gestión de siniestros y aprovisionamientos para compañías aseguradoras del ámbito de la salud. De esta manera, Gaea se incorpora al capital de la empresa como socio de referencia. Mientras, **Mondragón Fondo de Promoción**, gestionado por Clave Capital y fundado hace tres años, ha alcanzado un acuerdo con los socios de **Safe Load Testing Technologies** para entrar en el capital de la compañía como socio minoritario. En la operación, junto al fondo de private equity ha participado también el CDTI, a través de su Programa Invierte. Con sede en Paterna (Valencia), Safe Load Testing Technologies tiene como socio promotor a la aceleradora Packa Ventures (Paterna Advanced Creativity & Knowledge Accelerator).

EL BUEN MOMENTO DEL VENTURE CAPITAL

Si en 2020 dedicamos una sección especial del Informe C&C al Infrastructure Private Equity debido a la relevancia de las inversiones de los fondos de private equity en infraestructuras, este semestre el claro protagonista ha sido el venture capital. Este segmento del mercado no solo ha logrado colarse en los primeros puestos del ranking por número de operaciones, sino que además ha copado gran parte de la inversión total del período. En concreto, hemos contabilizado un total de 50 operaciones, con una inversión de €1.060M, lo que representa el 43% del total.

Como hemos comentado, **Glovo** ha hecho historia en una ronda de financiación de €450M, suscrita por inversiones internacionales, mientras que **Jobandtalent** ha logrado levantar €183M dando entrada en su capital a SoftBank Vision Fund, el brazo inversor de Softbank Group, especializado en growth capital e impacto social, que realiza así su primera inversión en una compañía española. En concreto, los nuevos recursos consisten en €100M de nuevo capital aportado por SoftBank Vision Fund y otros €83M de deuda procedente de BlackRock.

Pero no han sido las únicas grandes rondas de financiación lideradas por inversores internacionales. **Wallapop** ha cerrado una ronda de financiación Serie G de €157M estructurada a través de una ampliación de capital y mediante la adquisición de acciones en circulación que ha permitido a sus accionistas actuales lograr liquidez. La plataforma de comercio de segunda mano organizó un proceso competitivo para seleccionar al inversor líder en la ronda de financiación, la mayor de las siete rondas cerradas hasta ahora por la compañía, y valora a Wallapop (postmoney) en cerca de €700M, lo que la convierte en una de las mayores start ups del mercado español. C-Fund, un fondo creado bajo la ley francesa y administrado por Korelya, ha sido el principal inversor. Algunos de los accionistas actuales de Wallapop también han participado en la transacción aumentando su participación en la empresa, como es el caso de

Accel, Insight Partners, 14W, GP Bullhound y Northzone, entre otros. Por su parte, la italiana **Casavo** ha conseguido captar €200M en una ronda en la que ha participado el fondo español Bonsai Partners. En concreto, el total de inversores han aportado capital por valor de €50M, en su gran mayoría inyectados por Exor. Casavo también ha logrado una línea de crédito de €150M de Goldman Sachs para financiar las operaciones inmobiliarias en deuda institucional.

“ **Este semestre el claro protagonista ha sido el venture capital, que ha copado gran parte de la inversión del período. Hemos contabilizado 50 operaciones, con una inversión de €1.060M, lo que representa el 43% del total** ”

A ellas se unen inversiones algo menores, como la ronda Serie A de **Sorare** de €40M, liderada por Benchmark, con la participación de Accel y de business angels como Antoine Griezmann (que se une así a Gerard Piqué), el cofundador de Reddit Alexis Ohanian y el inversor Gary Vaynerchuck. La compañía, que ha logrado entrar en beneficios en dos años, roza un valor de €50M. Actualmente, tiene más de 80.000 usuarios en todo el mundo -5.000 en España- con un crecimiento medio mensual del 80%. Con la nueva inyección de capital lanzará una app móvil, incorporará nuevos clubes e impulsará el crecimiento de su comunidad de usuarios. Por su parte, **Wallbox**, cuya misión es facilitar la adopción de vehículos eléctricos, ha cerrado una ronda de €33M, dando entrada a nuevos inversores en su capital: las firmas de venture capital Cathay Innovation y Wind Ventures, que han liderado la ronda junto a inversores existentes como Iberdrola y Seaya Ventures, entre otros.

El venture capital sigue apostando por el aprendizaje de idiomas online. **Preply**, la empresa barcelonesa de tecnología educativa (edtech) ha captado \$35M (€29,5M) en una nueva ronda codirigida por dos venture capital estadounidenses, Owl Ventures y Full In Partners, como lead investors. Fundado en California, el primero es un venture capital especializado en tecnología educativa, mientras que el segundo nació en Nueva York y está focalizado en inversiones en compañías de software en fase early growth.

Los fondos españoles también se han hecho hueco entre las operaciones de venture capital, a pesar de que no ocupen los primeros puestos del ranking. Lo curioso es que muchos invierten en empresas internacionales, dando lugar a más deals cross border. Tal es el caso de **Seaya Ventures**, que sigue impulsando sus inversiones en Europa a través de su tercer fondo, Seaya III. El venture capital liderado por Beatriz González ha suscrito la nueva ronda de financiación de la fintech francesa **Alma** por importe de €49M entrando en su capital como uno de sus principales accionistas. La ronda ha sido suscrita también por Cathay Innovation, Idinvest, Bpifrance (a través del vehículo Large Venture del banco) y por Picus Capital. Con los recursos captados, la start up parisina pretende seguir ganando peso en el sector financiero europeo, dentro del área de préstamos.

PRINCIPALES OPERACIONES DE VENTURE CAPITAL

SECTOR	EMPRESA	INVERSOR	% ADQUIRIDO	DEAL VALUE €M	ASESORES
IT / Telecom / Internet	Glovo	Lugar Road Capital y Luxor Capital Group (lead investors) Delivery Hero GP Bullhound Mudabala Drake Enterprises Cathay Innovation	p.minoritaria	450	Seaya, Cathay Innovation y Drake L: Latham & Watkins
IT / Telecom / Internet	Casavo	Bonsai Partners Exor Seeds P101 y fondos relacionados (incluido el de Azimut Libera Impresa) Greenoaks Capital Partners, Project A Ventures, 360 Capital Partners y Picus Capital	p.minoritaria	200 (50 de equity)	
IT / Telecom / Internet	Jobandtalent	SoftBank Vision Fund BlackRock	p.minoritaria	183 (100 de equity)	
IT / Telecom / Internet	Wallapop	C-Fund (Korelya) Accel Insight Partners 14W GP Bullhound Northzone	p.minoritaria	157	VF: JP Morgan VL: Uría Menéndez Accel L: Osborne Clarke 14W L: Osborne Clarke
Turismo / Viajes	Travelperk	Greyhound Capital DST Global Kinnevik AB Target Global Felix Capital Spark Capital Heartcore LocalGlobe Amplio 14W	p.minoritaria	132	
IT / Telecom / Internet	Alma	Seaya Ventures (Seaya III) Cathay Innovation, Idinvest, Bpifrance (Large Venture) y Picus Capital	p.minoritaria	49	CL: Baker McKenzie DD: EY
IT / Telecom / Internet	Sorare	Benchmark Accel Business angels	p.minoritaria	40	
Logística / Transporte	Wallbox	Cathay Innovation Wind Ventures	p.minoritaria	33	F: Deloitte
IT / Telecom / Internet	Koa Health	MTIP Akilia Partners Creas Impacto Sabadell Asabys Mundi Ventures	p.minoritaria	30	
IT / Telecom / Internet	Preply	Owl Ventures Full In Partners Point Nine Capital, Hoxton Ventures, EduCapital, Diligent Capital, Evli Growth Partners y All Iron Ventures. inversores privados	p.minoritaria	29,5	
Biotecnología	Highlight Therapeutics (antes Bioncotech Therapeutics)	Columbus Life Science Advent Life Science		22,6	
Sanitario / Salud / Clínica / Hospitales / Geriátricos	Medlumics	Sabadell Asabys Health Innovation Investments VI Partners CDTI Innvierte Andera Partners, Caixa Capital Risc e Innogest Capital y varios inversores que fueron inversores en Endosense	p. minoritaria p. minoritaria p. minoritaria p. minoritaria	18	VL: Garrigues DDF: EY
IT / Telecom / Internet	Bipi	P101 SGR (fondo P102 e ITALIA 500) Adevinta Ventures	p.minoritaria	16,5	Adevinta L: Osborne Clarke

PRINCIPALES OPERACIONES DE VENTURE CAPITAL

SECTOR	EMPRESA	INVERSOR	% ADQUIRIDO	DEAL VALUE €M	ASESORES
Educación / Formación / Cultura	Ironhack	Lumos Capital Brighteye y JME (reinvierten)	p.minoritaria	16,5	VL: DLA Piper DDF/L y Fiscal: Atrio DDComercial: Oliver Wyman
Bioteconología	Inbrain Neuroelectronics	Asabys Partners Alta Life Sciences CDTI Invierte Vsquared Ventures y TruVenturo GmbH ICF Venture Tech II	p.minoritaria	14	
Sanitario / Salud / Clínica / Hospitales / Geriátricos	Overture	Google Ventures Octopus Ventures	p. minoritaria	12	
IT / Telecom / Internet	Sherpa.ai	Ekarpen Mundi Ventures Marcelo Gigliani Alex Cruz	p. minoritaria	7,1	
IT / Telecom / Internet	Unnax Payment Systems	Elektra Athos Capital Segtech Venture Capital	p.minoritaria	7	L:4Law CL: Ceca Magán

Fuente: Capital & Corporate

Por último, caben destacar las inversiones del sector de life science, especialmente en estos momentos en los que el contexto sanitario está en primera línea. Es así como han surgido importantes operaciones, como la protagonizada por **Koa Health**, que cerró la mayor ronda del sector de la salud digital en España tras captar €30M. La operación fue suscrita por el fondo suizo MTIP, Akilia Partners y las firmas Creas Impacto, Sabadell Asabys y Mundi Ventures. Telefónica se ha mantenido en el capital con una participación relevante. Por su parte, la biotech **Highlight Therapeutics** ha cerrado una ronda de €22,6M liderada por Columbus Life Science y Advent Life Science. La compañía también ha contado con el compromiso del CDTI con €3,6M a través de su programa Invierte, y de otros socios actuales de la empresa.

DESINVERSIONES

A principios de 2020 todo parecía apuntar que el año sería uno de los principales ejercicios en desinversiones para la industria del capital riesgo, con muchos procesos en marcha. Pero la llegada del Covid-19 paralizó el mercado, en busca de mejores valoraciones o de una menor incertidumbre por parte de los compradores. Es así como, finalmente, el año de los exits parece que será este 2021, aunando un número significativo de procesos de venta que quedaron en "stand by" el año pasado más los propios del presente ejercicio. Algunos ya son conocidos y están en marcha, como la venta de Tinsa por parte de Cinven, la desinversión de Lone Star en Esmalglass, valorada en más de €1.500M o la puesta en venta de la gallega Cupa Group por Carlyle por más de €600M.

En C&C hemos contabilizado un total de 30 desinversiones, mientras que en el primer semestre de 2021 solo analizamos 18. La cifra también supera la de 2019, cuando se contabilizaron 29 deals, aunque está por debajo de 2018 (con 29), o de 2017 (36). En términos de volumen, las desinversiones han alcanzado un importe aproximado

de €2.980M (deal value), un importe que habría aumentado considerablemente de sumarse la venta de Helia I por parte de Plenum y Bankinter a Northland Power, un deal valorado en €1.061M (deuda financiera incluida) y que prevé cerrarse durante el tercer trimestre.

En general, durante 2020 los fondos se centraron en optimizar la gestión de su cartera imponiéndose la cautela, a la espera de ver la evolución de la crisis provocada por el Covid. En 2021, con algo más de visibilidad, parece que no han sido pocos los que han decidido activar los exits pendientes. La principal desinversión viene de la mano de **Rhône Capital**, que ha acudido a los mercados de capitales para desprenderse de un 4,9% de **Fluidra**, valorado en €316M. El fondo continúa así la venta de su participada, donde es el máximo accionista desde la fusión con Zodiac en 2018. En concreto, ha realizado a través de su sociedad Piscine Luxembourg Holding una colocación acelerada de 9,6 millones de acciones manteniendo el 16,5% del capital. Fue en noviembre cuando Rhône ya se deshizo del 21% de Fluidra por €940M. Debido al lock-up de 90 días sobre el resto de su participación, no podrá volver a vender acciones hasta finales del verano.

“ **El año de los exits parece que será este 2021. El primer semestre hemos analizado un total de 30, cifra que supera las 18 desinversiones de 2020 pero también las 29 de 2019** ”

A pesar de que la principal desinversión sea una colocación acelerada, de forma tradicional, la mayoría de las desinversiones en España se han realizado a través de la venta a grupos industriales y este año también ha sido así. **Nauta Capital** ha completado una de las mayores desinversiones de su historia con la venta de su participada británica **Brandwatch** a la compañía estadounidense **Cision**,

PRINCIPALES DESINVERSIONES

SECTOR	EMPRESA	VENDEDOR	% VENDIDO	COMPRADOR	DEAL VALUE (EN €M)	ASESORES
Medioambiente / Reciclaje / Residuos / Gestión y Tratamiento de Aguas	Fluidra	Rhône Capital	10,7%	colocación acelerada de acciones (accelerated bookbuilt offering)	424	VF: AZ Capital / STJ Advisors VL: Linklaters Bancos Colocadores: Bank of America / Berenberg y Gossler & Co
IT / Telecom / Internet	Brandwatch	Nauta Capital	minoría significativa	Cision (respaldada por Platinum Equity)	369	VF: Macquarie Capital VL: Cooley LLP CL: Gibson, Dunn & Crutcher Financiadores L: Willkie Farr & Gallagher Regulatory Counsel Cision: Latham & Watkins
Alimentación / Bebidas / Alimentación animal	Alvinesa Natural Ingredients	Artá Capital Socio Fundador, Jesús Cantarero	p.mayoritaria	Intermediate Capital Group (ICG)	320	VF: Rothschild VL: King & Wood Mallesons CF: Óptima Corporate CL: Allen & Overy DDSocial/Environmental, and key Health and Safety: ERM
IT / Telecom / Internet	Returnly	Mundi Ventures (Alma Mundi Funds I y II) Resto de accionistas	100%	Affirm Holdings	270	
IT / Telecom / Internet	Idealista	EQT Partners	17%	Apax Partners	250	VL: Allen & Overy CL: Uría Menéndez
Embalaje / Papel / Cartón	Itasa	Magnum Capital	75%	Neenah Paper	205	VF: William Blair CF: Perella Weinberg Partners DDF: EY Financiación: JP Morgan
Logística / Transporte	Healthcare Transportation Group (HTG -fusión de Ambuibérica y Emeru)	Investindustrial Proa Capital Axis Participaciones Empresariale	100%	Real Assets Investment Management	más de 200	VF: PJT Partners VL: Uría Menéndez Axis L: King & Wood Mallesons CF: Mediobanca Entidad Financiera: Deutsche Bank Deutsche Bank L: Allen & Overy
Alimentación / Bebidas / Alimentación animal	Secna Natural Ingredients	Corpfin Capital		Chr. Hansen Natural Colors (participada de EQT Partners)	más de 200	CL: Uría Menéndez DDF/Fiscal: KPMG
Consultoría / Ingeniería / Asesoría	Legal Business Services Advisors (Lexer)	Magnum Capital	100%	Grupo BC	unos 150	VF: Arcano VL: HSF abogados CF: Socios Financieros CL: DWF RCD VDDF/Fiscal: KPMG DDF: PwC
Energía / Energía Renovables / Biocombustibles / Gas / Electricidad	Cartera fotovoltaica de 845 MW	Asterion Industrial Partners (Asterion Energies) Iberia Solar	100%	Lightsource BP	93	VL: Ontier CL: Uría Menéndez / Garrigues / WSP
Química / Petroquímico / Petróleo / Pinturas / Plásticos / Caucho	Unión de Industrias (Unica)	Espiga Capital Equipo Directivo Antiguos propietarios	100%	Hexpol	unos 48	VF: Altamar Advisory Partners VL: White & Case CF: Deloitte CL: CMS Albiñana & Suárez de Lezo
Energía / Energía Renovables / Biocombustibles / Gas / Electricidad	Desafío Solar	Everwood Capital	100%	Falck Renewables	unos 43	VF: PwC VL:Araoz & Rueda DDF/Fiscal: KPMG Financiación: Banco Sabadell

PRINCIPALES DESINVERSIONES

SECTOR	EMPRESA	VENDEDOR	% VENDIDO	COMPRADOR	DEAL VALUE (EN €M)	ASESORES
Sanitario / Salud / Clínica / Hospitales / Geriátricos	ITA Mental Health	Magnum Industrial Partners	100%	Korian	Conf.	VF: AZ Capital DDF: Mazars VL: Herbert Smith VF: PWC CL: Garrigues DDF: Mazars DDComercial: Roland Berger DDEsocial/Environmental, and key Health and Safety: ERM
IT / Telecom / Internet	21Buttons	Kibo Ventures, JME Venture Capital y Samaipata Idinvest y Sabadell Venture Capita	(canje acciones)	Peoople	25	VL: Osborne Clarke CL/Fiscal: Andersen
Financiero / Seguros	Cash Plus	Mediterranea Capital Partners (MCP)	29%	Richbond (alcanza el 50% de la compañía)	Conf.	L: Asafa F: NI

Fuente: Capital & Corporate

respaldada por Platinum Equity, por un importe de \$450M (unos €369M). Nauta Capital tenía una minoría significativa en Brandwatch desde 2012, cuando el venture capital de origen español invirtió €4M en la tecnológica con su fondo Nauta Tech Invest III en el marco de la primera ronda de financiación institucional de la firma británica. Otra de las desinversiones, también cross border, es la que tiene como protagonista al grupo norteamericano **Affirm Holdings**, que ha adquirido **Retunly**, firma de referencia en experiencias de devolución en línea y pagos posteriores a la compra. La operación supone la salida de la gestora de venture capital **Mundi Ventures**, a través de sus fondos Alma Mundi Funds I y II. Según los términos del acuerdo, Affirm adquirirá Returnly por unos €270M, pagaderos en efectivo y acciones.

“ **Magnum se ha convertido en uno de los principales players en cuanto a desinversiones se refiere, con tres ventas a sus espaldas: Itasa, adquirida por Neenah Paper; Lexer, ahora en manos de Grupo BC; e ITA Mental Health, controlada por la francesa Korian** ”

Algunas de las principales operaciones del semestre han sido SBOs, y es que esta figura tiene muchas ventajas. Según los expertos, los secundaries facilitan el análisis y el histórico de la operación porque gran parte del trabajo ya está realizado por el fondo que ya está detrás de su participada. La necesidad de rotar cartera, unida a la gran liquidez que hay en el mercado, han hecho que este tipo de deals se sitúen en las primeras posiciones de la tabla. **Alvinesa Natural Ingredients** se ha convertido principal SBO del semestre. En concreto, **Artá Capital** vendía una participación mayoritaria en la compañía, junto al Socio Fundador y Presidente del grupo, Jesús

Cantarero, a la gestora británica Intermediate Capital Group (ICG), que ha realizado la inversión a través de su fondo paneuropeo ICG Europe Fund. El deal supera los €320M de deal value. A esta operación se une la inversión del semestre en **Idealista**, un deal que también supone una desinversión por parte de **EQT Partners**. En primer lugar, Oakley Capital se hizo con un 12% por €175M, para que poco después Apex Partners recomprara el 17% a EQT Partners en un deal con una valoración cercana a los €300M (aunque la cifra es totalmente confidencial).

Magnum se ha convertido en uno de los principales players en cuanto a desinversiones se refiere, con tres operaciones de venta a sus espaldas. En primer lugar, se ha desprendido de su participación mayoritaria en **Itasa**, líder en España en papel siliconado, a favor de la multinacional estadounidense Neenah Paper, que cotiza en la Bolsa de Nueva York, por €205M (unas 13x ebitda). La gestora española de private equity, liderada por Ángel Corcóstegui, Enrique de Leyva y João Talone, se hizo con el 75% de Itasa en 2016 a través de su fondo Magnum II en una puja frente a gestoras como Portobello, Alantra y Proa por un importe próximo a los €80M. Bajo la batuta de Magnum, la compañía mantuvo al equipo inicial al frente y a las familias fundadoras, Arocena y Pagola, que siguieron como accionistas significativos. Además, ha cerrado la venta del 100% de **Legal Business Services Advisors (Lexer)**, un ejemplo de procesos que comenzaron a principios de 2020 pero que se cancelaron con el estallido de la pandemia, retomándose el pasado mes de septiembre. Finalmente, Grupo BC, liderado por Santiago Bellver y propiedad del fondo L-GAM desde 2015, se impuso en la puja a los otros dos finalistas: AnaCap y DoBank. El importe de la operación no ha trascendido, pero según fuentes financieras se habría situado en torno a €150M. Por su parte, Magnum desinvierte en Lexer solo dos años después de comprar la compañía a Broseta Abogados. Por último, el fondo vendió el grupo de salud mental **ITA Mental Health** a la francesa Korian, cotizada en el Euronext. Magnum Industrial Partners tomó el control de ITA Clínic BCN en 2017 a través de su segundo fondo, Magnum II. Desde entonces, la facturación y plantilla del grupo se han multiplicado por casi 4 veces.

El sector sanitario está más en auge que nunca. A ITA Mental Health se le une **Healthcare Transportation Group (HTG)**, líder de ambulancias en España. **Investindustrial, Proa Capital y Axis Participaciones Empresariales** han acordado su venta a Real Assets Investment Management. En concreto, el fondo británico ha tomado el 100% del capital del grupo de transporte sanitario resultante de la unión de Ambuibérica y Emeru por más de €200M.

Más gestoras nacionales se unen a esta oleada de desinversiones. Por su parte, **Corpfin Capital** ha vendido **Secna Natural Ingredientes** a Chr.Hansen Natural Colors, participada de EQT Partners, que cierra así su primer add on desde su reciente adquisición por parte del private equity sueco. El importe de la operación no se ha hecho público, pero según fuentes del mercado, valora Secna en más de €200M. Corpfin Capital completó el MBO de Secna en 2015 con la compra del 51% de la compañía al grupo italiano Eurogamma a través de su fondo Corpfin Capital Fund IV por un importe próximo a €255M.

Y, por último, cabe destacar una desinversión de **Asterion Industrial Partners**, precisamente, uno de los principales players del semestre en cuanto a inversiones se refiere. A través de Asterion Energies y junto a su socio, Iberia Solar, ha vendido una cartera fotovoltaica de 845 MW en España a **Lightsource BP**, la filial de renovables de la petrolera británica, por €93M. En concreto, según ha podido saber C&C se trata de proyectos greenfield de energía solar fotovoltaica.

FUNDRAISING

El private equity está ganando peso en las carteras de los inversores institucionales. En general, la bajada de la rentabilidad de la renta fija y la elevada volatilidad han forzado la búsqueda de alternativas, lo que está convirtiendo al sector en un atractivo asset class. Según los últimos datos de ASCRI, en 2020 la captación de fondos por parte del private equity y el venture capital en España fue de €2.134M, lo que supuso un aumento del 11% con respecto a 2019, cuando alcanzó los €1.813,4M. No obstante, en 2018 se superaron los €2.178M. Este año, todo apunta a que las cifras mejorarán con respecto al año pasado, alcanzando los niveles de dos años atrás.

El private equity ha demostrado ser un activo muy atractivo y rentable. La situación actual de tipos de interés bajos hace que muchos inversores tengan que buscar alternativas a la renta fija tradicional, tanto para obtener una mayor rentabilidad como para diversificar sus carteras de inversión. Además, la inversión en capital privado mejora el perfil de rentabilidad riesgo: incorporar activos privados te permite aumentar la rentabilidad esperada de la cartera y, a la vez, reducir el riesgo global gracias a la descorrelación con las inversiones tradicionales.

En primer lugar, cabe destacar la labor de **Asterion Industrial Partners**, que ha conseguido captar €925M con un primer cierre de su segundo fondo, Asterion Industrial Infra Fund II FCR. El vehículo se centra en inversiones en infraestructuras europeas en los sectores de telecomunicaciones, energía, utilities y movilidad en Reino Unido, Francia, España, Portugal e Italia. El fondo tiene un tamaño objetivo de €1.350M y un hard-cap de €1.500M. Al igual que en el primer fondo, que acabó captando €1.100M, entre los inversores de Asterion Industrial Infra Fund II FCR destacan fondos de pensiones, fondos soberanos, gestores de activos y compañías de seguros de Europa,

Norteamérica, Oriente Medio y Asia. En la actualidad, Asterion se encuentra en plena búsqueda de inversores con el objetivo de alcanzar los €1.350M.

La mayor parte de los grandes fondos tienen como objetivo la inversión internacional, abarcando varias nacionalidades, pero lo cierto es que también hay gestoras nacionales que se están lanzando con buenos objetivos de captación. Tal es el caso de **Net de Gerrers**, que ha lanzado el fondo de ATCA dirigido al arco mediterráneo español. El gestor de fondos alternativo se ha marcado como objetivo lograr €300M a través de varios tickets a razón de €1M para inversores de banca privada, €2,5M para family office y €25M para institucionales.

“ **La bajada de la rentabilidad de la renta fija y la elevada volatilidad han forzado la búsqueda de alternativas, lo que está convirtiendo al sector del capital riesgo en un atractivo asset class. Todo ello ha desembocado en un buen semestre en lo que a fundraising se refiere** ”

Ysios Capital, la gestora de capital riesgo española líder en inversiones en el sector biomédico, ha estado especialmente activa este semestre. A sus inversiones se une el cierre de su tercer fondo, Ysios BioFund III, con un importe total de €216M. Está previsto que invierta en hasta 15 compañías, (tanto startup como firmas en fase de desarrollo), principalmente en Europa y EE.UU., con especial interés en España. La inversión inicial se situará entre €1M y €10M, pudiendo llegar hasta un máximo de €20M a lo largo de la vida de la participada. En concreto, Ysios BioFund III ha contado con la participación del Fondo Europeo de Inversiones (FEI), que ha aportado cerca de €60M. Entre sus inversores se encuentran también compañías de seguros, family offices, fondos de pensiones, agencias regionales, corporaciones empresariales y los propios socios de la firma de capital riesgo.

Otra gestora de referencia en el middle market español, **Suma Capital**, ha alcanzado el cierre definitivo de su cuarto fondo, SC Growth Fund II, con €160M, cerca de un 30% por encima del tamaño objetivo que nos habíamos fijado. Tras un primer cierre en diciembre de 2019 por €60M, las previsiones de alcanzar los €125M para los meses de verano de 2020 se vieron alteradas por las dificultades que propició la pandemia de Covid-19, prolongando el periodo de maduración de los 12 meses previstos hasta cerca de 16 meses. Entre sus inversores se encuentran el European Investment Fund (EIF), así como fondos de fondos de capital riesgo y fondos de pensiones de Francia, Reino Unido y Suiza. El tercio restante del vehículo lo han cubierto diversos family offices.

Las energías renovables también tienen su protagonismo en lo que a fundraising se refiere. **Kobus Partners** ha lanzado su tercer fondo de inversión renovable, Kobus Renewable Energy III. El objetivo de la gestora especializada en la compra de activos de energía renovable es alcanzar €150M en nuevas inversiones en proyectos en fase final de desarrollo, en construcción o en operación, tanto en energía fotovoltaica como eólica. Kobus Renewable Energy III, cuyo primer

cierre se llevó a cabo en noviembre de 2020, centra su estrategia de inversión principalmente en España y también en Italia y Portugal. El grupo prevé construir un portfolio de 500 MW de energías renovables.

Hay una cosa clara, hay mucha liquidez en el mercado y las gestoras están consiguiendo superar sus objetivos de captación. Es así como **Seaya Ventures** ha conseguido €137M para su tercer fondo, por encima de los €125M que se había marcado en su lanzamiento en octubre. La compañía dirigida por Beatriz González podría aumentar esta cantidad, ya que tienen previsto un nuevo cierre del fondo para después del verano, en el que confían alcanzar los €150M. La captación ha contado con el impulso de los acuerdos que tiene Seaya con Banco Santander y Allfunds, que comercializan el vehículo entre sus clientes. El objetivo de este fondo es invertir en compañías tecnológicas emergentes del sur de Europa, dentro de la

estrategia paneuropea que está siguiendo esta compañía, que está presente en algunas de las principales startups nacionales.

Siguiendo con la tónica general, **Columbus** también ha elevado el cierre de su tercer fondo a €120M. La gestora de capital riesgo especializada en biotecnología ha registrado una fuerte demanda de los inversores que, en unas pocas semanas, coparon el objetivo inicial de €100M. El vehículo invertirá tanto en investigación y desarrollo de terapias como en la producción industrial de tratamientos innovadores en España, y en empresas internacionales con inversiones entre €5M y €10M. Con este vehículo, Columbus, con sede en Madrid y Valencia, dispone de una cartera total de €235M en activos.

Aunque muchos vehículos y procesos de fundraising se quedaron en stand by durante 2020, también se crearon nuevas gestoras. Nueve meses después de su nacimiento en plena pandemia en Barcelona, **Aldea Ventures** ha captado €60M de los €100M que tiene previsto

PRINCIPALES SOCIEDADES Y FONDOS LANZADOS Y/O CERRADOS EN 2021

NOMBRE	INVERSORES/ PROMOTORES	IMPORTE €M	ZONA DE INVERSIÓN
Asterion Industrial Infra Fund II FCR	Asterion	925 (first closing) 1.350 (tamaño objetivo)	Europa
ATCA	Net de Gerrers	300 (tamaño objetivo)	España
Ysios BioFund III	Ysios	216 (final closing)	Europa y EE.UU.
SC Growth Fund II	Suma Capital	160 (final closing)	España
Kobus Renewable Energy III	Kobus Partners	150 (tamaño objetivo)	Sur de Europa
Seaya Ventures III	Seaya ventures	137 (first closing)	Sur de Europa
Columbus	Columbus	100 (first closing) 120 (final closing)	España
Aldea Ventures	Aldea Ventures	60 (first closing) 100 (tamaño objetivo)	Europa
Deep Tech Discovery Fund	ICF	80 (tamaño objetivo)	España
IHTE Infrastructures	Inveready	75 (tamaño objetivo)	España
Talaia Hotels	Navis	70 (final closing)	España
Cuanimen Social Impact Fund	Beka Finance AM	60 (tamaño objetivo)	España
Think Bigger Capital	Demium	50 (tamaño objetivo)	España
MDV Social Hub	Antai Venture Builder	50 (tamaño objetivo)	Sur de Europa y Latinoamérica
Delicias Capital	Delicias Capital	50 (tamaño objetivo)	España
Inveready Convertible Finance II	Inveready	50 (tamaño objetivo)	Europa
Q-Impact	Qualitas Equity	27 (first closing) 50 (tamaño objetivo)	España
Mago Equity I FCRE	Mago Equity	entre 30 y 50 (tamaño objetivo)	España
BSocial Impact Fund	BSocial Impact Fund	38 (second closing) 45 (final closing)	España
Extension Fund	Antai Venture Builder Riva y García	35 (tamaño objetivo)	España
Creas Impacto FESE	Creas	31,1 (final closing)	España
Easo Ventures II	Easo Ventures	30 (tamaño objetivo)	España
Enion I Energy Fund	EIT InnoEnergy	25 (comprometido)	España
Inveready Alternative Markets (Alma)	Inveready	20 (tamaño objetivo)	España
Intelectium	Intelectium	20 (final closing)	España
Bcombinator	BCombinator	15 (tamaño objetivo)	España
Lugo Transforma	Lugo Transforma	12 (final closing)	España
Nuclio Fund	Nuclio Venture Builder	Entre 10 y 12 (tamaño objetivo)	España
LF Smart Capital	Lean Finance	3 (tamaño objetivo)	España

alcanzar en 2021 y ha cerrado una decena de operaciones en fondos y start ups de toda Europa por valor de €13,6M.

Por último, cabe destacar la actividad de **Inveready**, que ha estado especialmente activo este semestre con el lanzamiento de dos fondos. Por una parte, IHTE Infrastructures, es su primer vehículo centrado en la explotación comercial de infraestructuras, con un tamaño objetivo de €75M. El fondo invertirá entre €3M y €15M con una estrategia diversificada entre proyectos de desarrollo (greenfield) y explotación (brownfield). El objetivo es construir una cartera de alrededor de 10 proyectos concentrado en tres sectores concretos, sanidad, tecnología/telecomunicaciones y energía. Por otra parte, Inveready ha lanzado Inveready Alternative Markets (Alma), su primer fondo específico para entrar directamente en compañías que cotizan en el BME Growth y en otros parkes similares en Europa, como el AIM italiano y británico. Este fondo dispondrá de €20M aportados por family offices del núcleo duro de inversores del grupo presidido por Josep Maria Echarri. El vehículo podrá coinvertir con Inveready Convertible Finance II, el último fondo de deuda de la gestora.

En general, todo apunta a que 2021 será un año especialmente bueno en captación de fondos. De hecho, al cierre de esta edición, el mismo día 1 de julio, se anunciaba el lanzamiento de del Fondo IV de **Q-Energy**, con un final closing de €1.100M, el fondo más grande de la historia de Europa. El fondo cuenta con inversores nacionales e internacionales, y tiene pensado dirigir sus inversiones a activos de renovables en operación, en desarrollo y, en el caso de la energía eólica, repowering, sobre todo en España, Alemania, Polonia, y Italia.

FONDOS DE FONDOS Y FONDOS DE DEUDA

El auge que están viviendo los fondos de fondos merece que le dediquemos un capítulo aparte. Estos vehículos ayudan a aumentar la diversificación de la cartera, ofreciendo un valor añadido a sus inversores. Por otra parte, se convierten en los LPs perfectos para los private equities. De forma paralela, muchas de sus gestoras han puesto en marcha algunos fondos de deuda, vehículos que tienen asegurada la actividad en los próximos años, dado que las empresas tendrán

necesidades de liquidez a futuro. En las siguientes líneas, analizamos, uno a uno, los fondos lanzados.

Altamar Capital Partners sigue creciendo y ganando peso en infraestructuras. La gestora liderada por Claudio Aguirre y José Luis Molina ha superado el tamaño objetivo previsto para su fondo **Altamar Infrastructure Income II FCR** tras su cierre definitivo en €430M. El fondo ha formalizado los últimos compromisos de inversores superando el objetivo inicial de €350M. En concreto, la base de inversores de Altamar Infrastructure Income II FCR se distribuye entre España, Latinoamérica y otros países europeos y está formada tanto por inversores institucionales como family offices y banca privada. Por otra parte, la gestora española ha redoblado su apuesta por la inversión en deuda privada con el lanzamiento de un nuevo fondo de fondos de inversión libre con un tamaño objetivo de entre €100M y €120M. El vehículo, llamado **Altamar Private Debt III** e inscrito en la CNMV, se encuentra en fase de fundraising.

Arcano también ha sido uno de los protagonistas del semestre. Ahora que el apetito de los LPs por la inversión responsable se ha intensificado, la gestora ha alcanzado compromisos por valor de €170M para el cierre de su fondo **Impact Private Equity Fund (AIPEF)** entre inversores de banca privada e institucionales. Desde su lanzamiento, el vehículo ya ha completado tres inversiones, incluyendo un fondo de buyouts del norte de Europa, otro enfocado en el sector sanitario y un tercero de transición ecológica. Su tamaño objetivo es de €300M, generando un múltiplo neto de 1,8-2x el capital invertido y una TIR neta del 10-12%. AIPEF tiene como objetivo crear impacto positivo en materia social y medioambiental a través de inversiones en fondos de private equity. Además, la gestora ha cerrado compromisos por valor de €60M para **Arcano Private Debt I**, su fondo de enfocado en invertir en deuda de compañías fundamentalmente españolas del mid market (financiación entre €5M y €15M). El vehículo alcanza así el 50% del objetivo total de captación del fondo, situado entre €100M y €150M.

Por su parte, la gestora española **Qualitas Funds** ha cerrado su tercer fondo de fondos de private equity, Qualitas Funds III, en €130M, superando en €10M su objetivo. Con una capacidad de inversión de €160M, el fondo se encuentra ya 100% comprometido entre algunas de las mejores gestoras europeas de private equity en el mid market. Qualitas Funds, gestora española experta en la inversión en fondos de

PRINCIPALES FONDOS DE FONDOS Y DE DEUDA CREADOS EN 2021

NOMBRE	INVERSORES/ PROMOTORES	IMPORTE €M	ZONA DE INVERSIÓN
Altamar Infrastructure Income II	Altamar Capital Partners	430 (final closing)	Europa y Norteamérica (fondo de fondos)
Impact Private Equity Fund (AIPEF)	Arcano	170 (first closing) 300 (tamaño objetivo)	Europa
Qualitas Funds IV	Qualitas Funds	150 (tamaño objetivo)	Europa
Qualitas Funds III	Qualitas Funds	130 (final closing)	Europa y Norteamérica
Trea AM	Trea	130 (tamaño objetivo)	España
Arcano Private Debt I	Arcano	60 (first closing) 120 (tamaño objetivo)	España
Altamar Private Debt III	Altamar Capital Partners	entre 100 y 120 (tamaño objetivo)	Europa, EE.UU. Y Asia
Tressis Capital Tech I FCR	Tressis Capital	30 (final closing)	Europa e Israel

fondos del lower mid market, prevé obtener una rentabilidad de 2x el capital invertido y una TIR neta del 15% para el inversor final. Para ello, invertirá en 15 fondos de private equity, principalmente europeos de Alemania, Benelux, Francia, Italia, los países nórdicos, Reino Unido y Suiza. Además, invertirá hasta un 15% del total en Norteamérica. Los inversores del fondo de fondos tendrán además la oportunidad de realizar operaciones de secundario y coinversión de hasta un 30% de los €130M del vehículo. En paralelo, Qualitas Funds ha consolidado su programa de Fondo de Fondos con el lanzamiento de su cuarto vehículo, Qualitas Funds IV, cuya estrategia de inversión está en línea con los fondos anteriores, invertir en las mejores gestoras europeas del lower mid market. Gracias al apoyo de inversores recurrentes, el nuevo Qualitas Funds IV comienza su periodo de fundraising con más que €60M levantados de su objetivo máximo de €200M y con 7 inversiones ya en cartera.

También cabe destacar el vehículo de **Tressis Gestión**, que ha lanzado su primer fondo de fondos de private equity: Tressis Capital Tech I FCR, para invertir en fondos de venture capital, private equity e híbridos de capital deuda con el foco en compañías tecnológicas. El objetivo está fijado entre €25M y €30M, y el fondo está enfocado a industria 4.0, internet de las cosas, fintech, ehealth y silver economy, así como productos tecnológicos de ciberseguridad, blockchain, machine learning, inteligencia artificial y 5G. La inversión mínima es de €100.000. Las zonas geográficas en las que invertirá serán Europa e Israel.

Por último, en lo que a direct lending se refiere, **Trea AM** ha lanzado su tercer fondo con el que pretende captar unos €130M. El vehículo, no comercializado en exclusiva por ningún banco, tiene un objetivo de rentabilidad del 5%. A diferencia de sus vehículos predecesores, la gestora española abrirá el nuevo fondo a clientes de banca privada. El anuncio se produce después de que Trea haya completado en abril la desinversión total de su primer fondo TDL, alcanzando una rentabilidad neta anual del 8,5% (superando su objetivo anual del 6%), y tras haber cerrado cinco inversiones en lo que va de año, con el foco puesto en pequeñas y medianas empresas con necesidades de financiación.

CONCLUSIONES

Después de un 2020 muy complicado con el parón de los meses de confinamiento, el verano supuso un punto y seguido, con la reactivación de un número importante de procesos. Ese renovado dinamismo se ha dejado notar en el primer semestre de 2021, con un aumento considerable de la cifra de inversión respecto al mismo período del año anterior. Tras la incertidumbre, y ahora que se vislumbra un escenario más alentador, la reactivación ha sido evidente, tanto en inversión como, sobre todo, en desinversión, e incluso en fondos captados. Hay algo claro: hay mucha liquidez en el mercado, los fondos necesitan invertir y rotar cartera y no pueden estar mucho tiempo de brazos cruzados, así que ya han puesto el pie en el acelerador y el segundo semestre promete ser especialmente activo.

La crisis del Covid-19 llegó en uno de los mejores momentos para la industria del private equity en España, después de varios años en los que se alcanzaron cifras record. Esta parece ser la clave de que

el sector haya capeado el temporal más rápidamente. Parece que la incertidumbre en las valoraciones ya no es tan alta, aunque sigue habiendo una clara apuesta por aquellos sectores que han resultado ser más resilientes ante los periodos de crisis, como IT/ Telecom/ Internet, el sector sanitario o la alimentación. La crisis se ha dejado notar en algunas participadas, pero, en general, no ha habido aún muchos deals de restructuring.

En todo este escenario, cabe destacar la posición del venture capital, uno de los principales protagonistas. Hemos podido ver rondas de financiación con importes históricos, que suman empresas españolas a la lista de unicornios y que son un fiel reflejo de que el ecosistema de start ups en España está más fuerte que nunca. Precisamente, el componente innovador que tienen muchas de estas empresas es lo que hace que estén en el punto de mira de los inversores.

Por otra parte, el aumento de los procesos de desinversión es un claro síntoma de la recuperación del sector. Después de la tormenta siempre llega la calma, así que, en el mercado del private equity, ha ocurrido exactamente lo contrario, después del parón ha llegado un aluvión de ventas que se encontraban en stand by, a la espera del pistoletazo de salida, es decir, de un poco de seguridad en el escenario futuro.

Curiosamente, 2020 no terminó con malas cifras de fundraising y es que los inversores institucionales se han dado cuenta de la calidad de este asset class. El 2021 se posiciona como un buen año para levantar capital, tanto nacional como internacional. La renta fija tradicional ya no da las mismas rentabilidades y los inversores tienen que buscar alternativas que, además, sirvan para diversificar sus carteras. A pesar de la iliquidez del activo, este asset class cada vez tiene una rentabilidad riesgo más atractiva, algo que no están dispuestos a dejar pasar por alto los LPs. En este sentido, cabe destacar también el levantamiento de un gran número de fondos de fondos, que marcan aún más la diversificación de los activos. En cualquier caso, lo cierto es que la industria sigue haciendo un llamamiento a conseguir un marco jurídico estable, que permita competir en igualdad de condiciones con las gestoras internacionales. Además, los inversores cada vez están más sensibilizados con los criterios de inversión responsable (ESG) y las gestoras siguen más de cerca esos patrones.

Por otra parte, no podemos olvidar la intensa competencia que hay en el mercado, en la que el private equity sigue evolucionando y desarrollando diferentes vehículos y estrategias de inversión que permitan dar respuesta a las diferentes necesidades que hay en el mercado. Es así como nos hemos encontrado con este auge del venture capital, pero también con fondos de deuda, fondos de nicho que solo invierten en determinados sectores (algo que sucede mucho en el ámbito de las energías renovables) y otros enfocados en grandes deals. Los fondos están adaptándose para diferenciarse y adaptarse a este entorno.

En definitiva, la línea del private equity en España es ascendente. El activo sigue atrayendo el interés de los LPs, hemos vuelto a ver grandes deals y a los inversores internacionales apostando fuertemente por nuestro país. Todo apunta a que los siguientes meses seguirán un ritmo frenético, dado que hay muchos procesos sobre la mesa. Hay una cosa clara, el sector se ha visto reforzado y su rol en el mundo económico y empresarial es evidente, actuando como claro dinamizador de la economía.