



Scholz avisa a Sánchez de la necesidad de recuperar la disciplina fiscal en la UE **PÁG. 27**



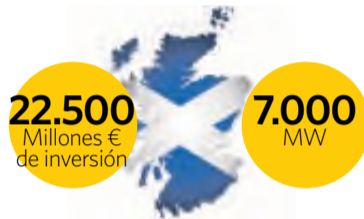
RTVE pujará con 50 millones por el Mundial con la audiencia en mínimos **PÁG. 16**

## Iberdrola crecerá un 7,5% anual al invertir 22.500 millones en Escocia

La eléctrica, junto con Shell, se adjudica 7.000 MW en la subasta de eólica marina

Iberdrola ha logrado una adjudicación histórica de 7.000 MW de potencia de energía eólica marina en Escocia en la mayor licitación llevada a cabo hasta la fecha por el *Crown Estate Scotland*, que supon-

drá una inversión total de 22.500 millones de euros. Concretamente, el grupo ha conseguido el desarrollo de tres proyectos a gran escala: dos, que emplearán tecnología flotante y desarrollará en alianza con



Shell, y el tercero sobre estructura fija. Las áreas adjudicadas podrían suministrar energía renovable a casi 8,5 millones de viviendas, tres veces el número de hogares del país. **PÁGS. 6 y 7**

## Abanca reactiva el interés por el luso EuroBic tras fracasar en 2020

Se disputa la entidad con Novobanco y Apollo

Abanca podría resarcirse del mal sabor de boca de haber fracasado en la compra del luso EuroBic en 2020. Se disputa su adjudicación en carrera final con Novobanco y Apollo, con altas opciones de salir exitoso. **PÁG. 10**

### LA CNMV OBLIGA A ADVERTIR SOBRE CRIPTOMONEDAS

Lanza la regulación sobre la publicidad de estos activos e impone el aviso del riesgo de perder toda la inversión. **PÁG. 19**

Propuesta de la CNMV de cómo se debe hacer publicidad de criptomonedas. CNMV

## El turismo aporta dos tercios de los puntos que suma el Ibex en 2022

Amadeus es el valor que más ha contribuido

El sector turístico fue el peor de 2021 dentro del Ibex. Sin embargo, en este año es el alumno aventajado pese a la aparición de ómicron y hasta ahora ha aportado dos de cada tres puntos que ha sumado el selectivo nacional en enero. **PÁG. 18**

CUÁNTO APORTA EL TURISMO A LA SUBIDA DEL IBEX EN 2022

	Puntos	Var.
AMADEUS Amadeus	34,4	7%
IAG IAG	25,7	17%
AENA Aena	18,4	6%
MELIA Meliá	1,6	8%

## El Corte Inglés y Palladium venden la hotelera Ayre al fondo Eurazeo

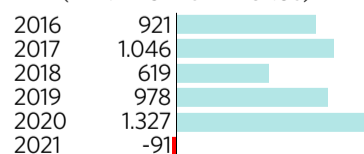
**PÁG. 13**

## Los planes de pensiones sufren por primera vez en la historia salidas

Debido a la rebaja de los topes en las aportaciones el año pasado

Los planes de pensiones privados han sufrido en 2021 por primera vez en la historia de este producto de ahorro un desfase entre las entradas y salidas de dinero, con un saldo neto de 91 millones de euros en prestaciones. **PÁG. 25**

FLUJOS NETOS (EN MILLONES DE EUROS)



La equidad baja al 50% el ahorro para la Seguridad Social **PÁG. 24**

Soluciones versátiles en mobiliario de oficina para satisfacer cualquier necesidad en los nuevos espacios de trabajo.

Office Deco  
Tlf. 916 939 391 / e-mail: ventas@officedeco.es  
Toda la información en [www.officedeco.es](http://www.officedeco.es)

### Cepsa ficha al expresidente de BP para sus renovables

Wetselaar incorpora a Savvas Manousos como director de 'trading' de Maersk **PÁG. 8**



### Iberia critica las ayudas públicas para las aerolíneas

Sánchez-Prieto cree que no son positivas porque frenan las fusiones **PÁG. 15**



### María Sanz

'Managing director' de Yielco Investments  
"Internacionalizarse es el reto del capital riesgo" **PÁG. 12**





## Empresas &amp; Finanzas

**María Sanz** 'Managing director' de Yielco Investments

# “El gran reto del capital riesgo español es internacionalizarse”

**Rocío Casado** MADRID.

Yielco Investments, la gestora alemana de inversiones alternativas con 7.300 millones de euros bajo gestión, invierte en fondos españoles dentro de sus tres estrategias: *private equity*, deuda privada e infraestructuras. Nuestro país siempre ha despertado su interés pese a los grandes retos que tiene todavía por delante. Entre ellos, que los fondos de capital riesgo españoles inviertan de forma más decidida en el resto de Europa, logren retener talento y también ganar dimensión para vencer y desafiar a la creciente competencia de los inversores paneuropeos e internacionales.

## ¿El auge de la inversión alternativa ha venido para quedarse?

Sin duda. Los mercados públicos no cubren las necesidades de retorno y la gran noticia ha sido la baja volatilidad de las inversiones alternativas durante la pandemia, casi inexistente. Estamos viendo que los inversores institucionales se ocupan cada vez más de los activos alternativos en sus carteras. Es verdad que el *private equity* está más establecido, mientras que la deuda privada y las infraestructuras todavía son activos bastante más jóvenes. Tuvimos un pequeño *down valuation* durante el primer trimestre del 2020, pero nuestra cartera ha crecido un 40% y no hemos perdido ninguna compañía. Nuestros inversores son, en su mayoría, aseguradoras, fondos de pensiones y *family offices* alemanes, aunque desde hace algunos años estamos aumentando el número de inversores de fuera de Alemania. Realmente, si alguien nos hubiese contado hace años que los mercados iban a reaccionar así a una pandemia mundial nos habríamos sorprendido.

## El entorno de 'fundraising' actual (el proceso por el que el capital riesgo capta recursos para sus vehículos) es muy competido en Europa, con muchos fondos levantando capital.

Así es, el mercado está en plena eferescencia. En Yielco estamos captando recursos para ocho fondos de distintas estrategias. La realidad es que la demanda es tan alta que las nuevas firmas no encuentran asesores que tomen sus mandatos y les ayuden a levantar sus fondos por falta de tiempo. Están desbordados.

## ¿Cómo ha impactado la pandemia en la captación de nuevos fondos?

Al principio de la crisis sanitaria, muchos inversores pararon los pro-



EE

### Pioneros:

“Fondos nacionales como Portobello y Proa ya han cerrado algunas inversiones directas en Italia”

### Directivos:

“La calidad de los gestores españoles supera la de muchos otros países europeos”

### El gran desafío:

“Los inversores quieren que los fondos españoles crezcan e inviertan por toda Europa”

gramas de inversión o redujeron su exposición a las inversiones alternativas hasta tener una visión más clara de cómo se desarrollarían las carteras actuales. Sin embargo, en 2021 se ha levantado muchísimo capital y hay una gran liquidez. Lo que sí ha traído consigo la crisis sa-

nitaria, como suele pasar en entornos de incertidumbre, es que los inversores se han focalizado en estrategias como los fondos de grandes *buyouts* y en los más diversificados. Probablemente España y los fondos nacionales (*country funds*) estén recibiendo menos capital (*allocation*) que en las épocas de crecimiento, cuando los inversores son más proclives a buscar estrategias de inversión más enfocadas o de nicho. Las grandes gestoras, no solo de *private equity*, sino fondos de fondos y fondos de deuda privada, han crecido muchísimo. A falta de conocer los últimos datos de *fundraising* en España en 2021, con nuevos vehículos como el fondo de infraestructuras de Asterion de 1.500 millones de euros, los positivos datos de los últimos años reflejan la calidad de los gestores españoles, incluso superior a muchos países europeos, junto al atractivo y el potencial del mercado. El reto es seguir impulsando la atracción de los inversores (*limited partners*) a los fondos nacionales, para que ganen en tamaño y empiecen a invertir también de forma más decidida en el resto de Europa.

### ¿Cree que los gestores españoles están preparados para dar ese gran salto al exterior?

Es un reto que se puede conseguir, hay que tener en cuenta que la experiencia de los gestores españoles

ya es extensa. La mayor parte de ellos lograron sacar adelante sus carteras durante la última crisis financiera pese a que España se vio mucho más afectada que otras geografías, por lo que están mucho mejor preparados para afrontar nuevos retos y desafíos. Pero, sin duda, no ocurrirá de un día para otro. Fondos españoles como Portobello y Proa ya han hecho varias inversiones directas en Italia, incluso en plena pandemia, demostrando que es un objetivo que se puede lograr.

### El pasado verano, Portobello compró la compañía italiana Farmol, su segunda inversión directa en el país, y Proa Capital se hizo con Relevi, el fabricante italiano de productos de higiene para el hogar...

Así es. Son dos buenos ejemplos de fondos españoles pioneros que ya están dando grandes pasos en su internacionalización. Empezar a invertir de forma decidida en Europa es un gran hito que ayudaría al sector a competir con los fondos paneuropeos e internacionales. Un número significativo de fondos españoles ya tienen una cláusula que les permite invertir hasta un 15% del capital fuera de Iberia. Apax o Permira fueron fondos europeos que ahora se han convertido en globales. Fondos franceses como Astorg o Chequers Capital o italianos como Investindustrial o Ambienta también han logrado expandirse

con éxito al extranjero y son cada vez más globales. Por otro lado, cada vez hay más gestoras europeas invirtiendo en España, como hemos visto, por ejemplo, con la llegada de Ufenau, por lo que los inversores institucionales europeos necesitan menos exposición a España con fondos locales. Creo que ese es el gran reto de los fondos españoles para los años que vienen: crecer hacia el extranjero, invertir fuera de España y retener el talento haciendo crecer los equipos. La tendencia tradicional ha sido crecer hacia Latinoamérica, pero desde mi punto de vista lo que quieren los inversores europeos es que crezcan en Europa, porque el riesgo es totalmente diferente. Europa en general, no solo el Sur de Europa.

### En 2018, su incorporación al equipo directivo como codirectora de los programas de 'private equity' reforzó el interés de Yielco por España, ¿cómo ve su atractivo y potencial en estos momentos?

Desde que empecé a trabajar en *private equity* hace ahora más de 15 años siempre he estado en contacto con gestores españoles y he invertido con muchos de ellos, tanto en fondos de capital privado como en otros de *private debt* e infraestructuras. Desde Yielco estas estrategias las analizamos por separado y siempre hemos tenido exposición a España, aunque hasta 2019 no empezamos a trabajar el mercado de forma más enfocada y con vistas a ofrecer nuestros productos también a inversores españoles. Poco a poco, hemos construido una buena red de relaciones con inversores y también de diálogo con fondos locales. Si las carteras nacionales logran superar la crisis sanitaria con retornos positivos, el interés por el mercado español será incluso mayor en el futuro.

### ¿Cuáles son sus previsiones para 2022? ¿Qué inversiones prevén realizar en España?

Este año haremos un par de inversiones en España con nuestro último fondo de *private equity* europeo. Nuestra exposición actual al mercado nacional es de unos 200 millones, hay margen de crecimiento. Un 40% de nuestra cartera es americana, con Estados Unidos como gran mercado. En la estrategia de deuda privada (*private debt*), que ocupa un tercio de nuestros activos, tenemos una pequeña exposición directa a España a través de un fondo bastante especial, que no es el típico *senior secure lending*. Al mismo tiempo trabajamos con gestores paneuropeos como Kartesia o Capza que realizan muchas operaciones y que tienen equipos en España. En infraestructuras tenemos exposición a través de varios gestores que invierten una gran parte de su cartera en el mercado español, pero cuyo enfoque de inversión también es paneuropeo.