

LA INDUSTRIA ANTE LA CRISIS DEL COVID-19: Tiempo de cambios, adaptación y aprendizaje



De izda. a dcha., Leopoldo Reaño, Managing Director de DeA Capital; Luis Seguí, Socio Fundador y CEO de Miura PE, y Raúl Rodríguez, Managing Director de Aurica Capital



Iván Plaza, Principal de Aurica Capital; Javier Torremocha, Cofundador de Kibo Ventures; Pedro Rueda, Socio de Araoz & Rueda y Alejandro González, Managing Director de PEPI en Alvarez & Marsal



Juan Vega, Director de M&A de BDO; Pablo Simón, Head of Restructuring & Debt Advisory en BDO; Josep Pere Gutiérrez, Socio Windcorp-Translink y María Moreira, Especialista en Private Equity y Banca de Inversión de Refinitiv Iberia

Claramente estamos en un periodo donde las operaciones se han puesto en el congelador, pero no se han parado. Pese a la actual etapa de turbulencia provocada por la crisis del Covid-19, todo apunta a que el M&A se reactivará y lo hará con fuerza. Los fondos están poniendo todos sus medios en analizar el impacto de la crisis en cada una de sus participadas, incorporando planes de contingencia y vislumbrando modificar sus posiciones de salida. Pero, con el enfoque adecuado, esta crisis también puede convertirse en una oportunidad para crear valor y generar un impacto social positivo. Probablemente, la pandemia ayudará a ajustar los precios y sacará al mercado nuevos activos antes reticentes a la entrada del private equity. Y, sin duda, supondrá una vuelta del restructuring en aquellas compañías con baja generación de caja y elevado endeudamiento.

Aunque no estamos ante una crisis financiera, todo apunta a que la pandemia producida por el Covid-19 producirá una recesión económica. La única duda es la duración de la misma y su impacto en la industria del M&A, el private equity y el venture capital. Aunque, en general, el sector no ha modificado sus planes de inversión y desinversión a largo plazo, la situación ha obligado a hacer ajustes y replantear los calendarios. Mientras la industria aguarda, impaciente, el resultado y el fin de una crisis no esperada, todos los fondos están centrados en trabajar estrechamente con sus participadas, sin dejar de seguir muy de cerca las oportunidades de inversión en marcha y aquellas otras que puedan surgir en sectores interesantes a largo plazo.

“ **Estamos en un periodo donde las operaciones se han puesto en el congelador, pero no se han parado. Los fondos siguen teniendo mucho capital disponible para invertir y seguirán buscando oportunidades** ”

“Nos enfrentamos a una situación distinta a la de 2008, un riesgo no sistémico (crisis de producción y demanda) y deberíamos poner todos los medios para no ‘contagiar’ a la estructura y mecanismos financieros y convertirlo en sistémico”, matiza **Juan Vega de Seoane, Director de M&A en BDO**.

La pregunta es, ¿las anteriores crisis pueden proporcionarnos modelos económicos válidos para la presente situación? ¿Cuáles son las prioridades, en función de las lecciones aprendidas? Sin duda, las firmas consultadas coinciden en que la mayor prioridad es salvaguardar la salud de las personas, enfocarse en la caja de las participadas y actuar rápidamente. En este sentido, gran parte de los fondos consultados están adelantando líneas de crédito de sus participadas para evitar problemas de liquidez a futuro. “En general, todos tenemos muy reciente la experiencia de la Gran Crisis y el enfoque en la liquidez a corto plazo, para estabilizar las empresas y, en estas circunstancias extraordinarias, buscar nuevas oportunidades”, explica **Leopoldo Reaño, Managing Director de DeA Capital en España**. **Raúl Rodríguez, Managing Director de Aurica Capital**, reconoce que, “mientras dure esta situación, será difícil que se cierren hasta las operaciones que se encontraban en un estadio muy avanzado, sobre todo por las restricciones que impone el estado de alarma. Sin embargo, cuando se restablezca la normalidad, se reactivará la actividad inversora, mientras la desinversora podría tardar algo más en recuperarse”. De un modo u otro, la industria del private equity en España se enfrenta a esta crisis en un estadio mucho más maduro y consolidado. En principio, será un impacto temporal, como afirma uno de los equipos especializado en dar soporte operacional a

empresas de private equity, liderado por **Alejandro González como Managing Director de Private Equity Performance Improvement de Álvarez & Marsal**. “Estamos enfocados en asegurar la continuidad y reducir el impacto derivado de esta situación en nuestros clientes. Las respuestas tienen que ser rápidas considerando el dinamismo del cambio. Además, hay que empezar a enfocarse en el rebote y en cómo hacer un rápido ramp-up de las operaciones tanto comercial como operacionalmente”.

Por su parte, **Pedro Rueda, Socio Director de Araoz & Rueda**, afirma que “estamos ante una situación sin precedentes, por lo que es difícil dar recetas o consejos. Sin embargo, la unanimidad es que la situación será pasajera y, en función de la duración total, la recuperación será en forma de “V” o de “U”. Parece que, por el momento, se descarta una gráfica en “L” tumbada. Con estas premisas, la prudencia aconseja esperar a la recuperación de la actividad y, en ese momento, retomar las operaciones que han quedado en suspenso.

Josep Pere Gutiérrez, Socio de WindCorp-Translink, añade que “los fondos disponen de mucho dinero y hay un número importante de empresarios en edad de jubilación sin relevo generacional, lo que va a provocar un importante número de transacciones en los próximos 24 meses”. Posiblemente, el impacto será mayor en las desinversiones debido a que las firmas de private equity pueden esperar uno o dos años más en vender sus compañías participadas si consideran que el momento actual no es el adecuado.

LECCIONES APRENDIDAS

Muchas participadas de las carteras de los fondos están adoptando algunas o la totalidad de estas cinco prioridades: protección del personal y productividad; gestión del riesgo financiero y de liquidez; estabilización de las operaciones, interacción con los clientes y preparación para la recuperación y el crecimiento. Uno de los aspectos más importantes se centra, sin duda, en la liquidez, pero **Pablo Simón, Director de Restructuring & Debt Advisory en BDO**, destaca otras áreas principales de gran demanda a las que hay que dar respuesta de manera directa y precisa. Es el caso del impacto en los profesionales/grupo de interés, gestión del circulante, aspectos legales, cadena de suministro y modelo de negocio. La gran apuesta pasa por preservar la solvencia de las empresas, vigilando la caja, aumentando las líneas de crédito, recortando gastos innecesarios y acometiendo aquellas medidas de contención de costes que garantizan la supervivencia. En este sentido, **Luis Seguí, Socio Fundador y CEO de Miura Private Equity**, lo tiene claro: “nuestra máxima prioridad es estar al lado de las participadas y acompañarlas durante este duro embate. Debemos dotar a nuestras compañías de la liquidez adecuada para superar las incertidumbres de los próximos meses, diseñar y ejecutar los planes de contingencia pertinentes, y darles la tranquilidad y perspectiva a largo plazo que necesitan para no solo superar

este momento, sino salir reforzado del mismo". **Seguí** está convencido de que de "esta crisis saldremos reforzados con equipos más cohesionados y eficientes que nunca y compañías más sólidas". A su juicio, las características propias del sector, en estos momentos, pueden revelarse como grandes fortalezas. "Tenemos tiempo (somos inversores a largo plazo), tenemos talento (nuestros equipos son profesionales y muy capaces), y tenemos capital (lo cual resulta clave para superar situaciones como la actual con entereza y dirección). Esto, sumado a la experiencia acumulada durante la anterior crisis del 2008-2009, nos hace fuertes y estar preparados para superar esta nueva crisis".

“ **Es momento de reivindicar el papel del private equity como palanca de crecimiento. Un número importante de empresas familiares necesitarán nuevos socios para hacer frente a la crisis y alcanzar sus objetivos de desarrollo** ”

Iván Plaza, Principal de Aurica Capital, también insiste en que, en momentos como el actual, hay que reivindicar el papel del private equity como palanca de crecimiento, ya que un número importante de empresas familiares necesitarán dar entrada a un nuevo socio como el capital privado para hacer frente a la crisis y alcanzar sus objetivos de desarrollo. "En un momento como el actual, en que capitalizar a las compañías puede ser la manera de devolverlas lo antes posible al crecimiento, el private equity puede jugar un papel clave. También habrá otras que, más que para crecer, recurrirán al capital privado para cumplir con sus planes de negocio de la mano de un fondo", añade **Plaza**. Una opinión compartida por **María Moreira, de Refinitiv**. El hecho de que el private equity se caracterice por ser una inversión a largo plazo puede, en algunos casos, dar un pequeño respiro a empresas esponsorizadas por los fondos que cuentan todavía con capital para reinyectar cash, lo que permitirá aguantar la caída de márgenes y, por qué no, salir victoriosos y más fuertes que nunca. Sin duda, la gestión de las empresas jugará un papel esencial en el éxito de esta dura prueba, no solo en la racionalización de costes, sino también en la búsqueda de alianzas estratégicas, renegociación de la deuda y, en algunos casos, en la posible venta de divisiones y negocios poco rentables.

Desde el segmento venture capital, **Javier Torremocha, Socio Co-fundador de Kibo Ventures**, se muestra optimista respecto a la evolución del sector tecnológico y de la industria: "A nivel global, la industria de venture cayó un 28% en el periodo 2007-09, pero no se desplomó. Además, algunas de las mayores empresas tecnológicas del mundo (Airbnb, Cloudera, Github, Slack, Dropbox, Square) se fundaron en tiempos de la crisis financiera. El coste de oportunidad para

nuevos emprendedores es mucho menor y el mundo inversor en España está consolidado, tanto con fondos nacionales, como internacionales. Sin olvidar que esta crisis acelerará los procesos de digitalización de muchas industrias y sectores".

Por otra parte, la pandemia puede impactar desde el punto de vista jurídico en la negociación y ejecución de las operaciones en curso. La postura del Gobierno en relación con la compra de empresas por inversores extranjeros es otra variable a tener en cuenta ante posibles movimientos sobre las cotizadas españolas por parte de fondos internacionales. "En países como Alemania están pensando en impedir "takeovers" por inversores extranjeros para no perder el "know-how" tecnológico", comenta **Moreira**. En este sentido, destaca la restricción introducida por el Real Decreto-ley 8/2020 de 17 de marzo en virtud del cual, se contempla la prohibición de adquirir más del 10% del capital de una empresa española a firmas extranjeras -de fuera de la UE y de la Efta- sin autorización gubernamental, en determinados supuestos, y que los expertos del sector consultados no creen una barrera insalvable.

IMPACTO EN MÚLTIPLOS Y VALORACIONES

¿Cómo está impactando la crisis en los múltiplos EV/Ebitda y en las valoraciones de las compañías españolas? **Pere Gutiérrez, Socio de WindCorp-Translink**, cree que "en muchos procesos ya en marcha habrá valoraciones pre-coronavirus y post-coronavirus y ambas partes deberán alcanzar un acuerdo gestionando una normalización de los resultados para este ejercicio 2020". La conclusión principal es que las valoraciones y múltiplos se moverán a la baja en sectores como turismo y retail y, por el contrario, se podrían ver favorecidos en otros como el sector sanitario o tecnológico. Aunque, si los fundamentales de las compañías son sólidos, los compradores no dejarán escapar la oportunidad de hacerse con el target identificado incluyendo, en más de una ocasión, pagos aplazados y earn outs como parte del precio.

No hay que olvidar que la caída de multiplicadores de compañías cotizadas impacta directamente en las valoraciones de las no cotizadas, al usarse los mismos como referencias de valoración para construir el precio. En este sentido, **Juan Vega de Seoane, Director de M&A en BDO**, afirma que "hemos visto una caída en valoración en términos de EV/Ebitda 2019 de las compañías cotizadas españolas desde el 31/12/2019 a marzo del -27% (de 10.5x a 7.7x). Esta caída es generalizada en todos los sectores, sin bien los que más han crecido en multiplicador en el periodo 2011-2019 han sufrido las mayores correcciones. Tras el desplome del barril del petróleo, compañías como Respol y Técnicas Reunidas se han visto más impactadas con caídas del -50%. El sector farmacéutico ha sufrido descensos de un -36%, focalizándose especialmente en grupos como Almirall, Rovi y Faes Farma", añade.

Javier Torremocha, Socio Fundador de Kibo Ventures, cuyos exits hasta la fecha destacan por haber sido ventas a compañías de EE.UU. (Airbnb, Paypal, New Relic, Groupon), Europa (Zur Rose) y Asia, reconoce que varios procesos abiertos se están retrasando, pero no se han paralizado. Y matiza lo siguiente: "En estos casos no se están comprando revenues o cuota de mercado, sino tecnología, producto, talento...y el mundo seguirá, a pesar del coronavirus. A nivel early stage veremos valoraciones más bajas, aunque en el caso de España no se han disparado en comparación con otros mercados como EE.UU., Reino Unido o Alemania". A su juicio, a nivel growth, late stage o incluso pre-IPO veremos ajustes más importantes durante los próximos meses. Además, compañías que han levantado financiación a valoraciones muy elevadas pueden verse incapaces de cumplir con sus expectativas de crecimiento, lo que dificultará futuras rondas de financiación y provocará "down rounds" o incluso la ejecución de cláusulas anti-dilución. Aquellas start ups que necesiten levantar capital durante los próximos meses y no tengan procesos avanzados o inversores con capacidad de follow-on, pueden verse en serias dificultades, "tanto por la aversión al riesgo de los inversores (estamos viendo multitud de situaciones con term sheets retirados, cantidades disminuidas, firmas de rondas canceladas, renegociación de condiciones...), como por la imposibilidad de ajustar la estructura de costes para entrar en rentabilidad (por la bajada, aún mayor, de los ingresos)", añade.

GESTIÓN DE CARTERA

De la crisis de 2008 aprendimos a tener un sistema financiero más saneado y a que, inyectar estímulos económicos a los sectores productivos y a los colectivos más vulnerables, funciona. Tanto los gobiernos nacionales como la UE han puesto en marcha una serie de planes de inyección de liquidez y de ayudas que, ejecutados correctamente y a través de los agentes adecuados, serán clave para que este parón tenga más forma de V y menos de U, y por supuesto evitar que tenga forma de L. Esa protección del tejido empresarial es lo que, en definitiva, ayudará a mantener la actividad de M&A cuando concluya el estado de alarma. El sector insiste en que lo más importante es que el capital esté disponible para asegurar la viabilidad de las empresas, facilitando el acceso a crédito bancario y no bancario (tanto fresh money como refinanciaciones), y a capital a largo plazo. Además, asegurar un mercado laboral más flexible ayudará a las empresas a recuperarse más rápidamente, a atraer capital y a volver a contratar antes y con mayor intensidad.

"Las conversaciones que estamos manteniendo con nuestros clientes se están enfocando más en reestructuraciones operacionales y financieras, gestión y control de la liquidez e insolvencia. Sin embargo, prevemos un pipeline post-confinamiento muy enfocado en mejora operacional, due diligence, operaciones de compraventa y puesta en marcha de nuevas transacciones", añade **Alejandro González desde Álvarez**

& Marsal. Además, teniendo en cuenta la situación actual, algunas relaciones contractuales entre empresas tendrán que revisarse. Para ello, el equipo de D&I está dando soporte en estas revisiones contractuales con una gestión proactiva de riesgos que ofrezca ventajas al "first-mover".

“ **En muchos procesos en marcha habrá valoraciones pre-coronavirus y post-coronavirus y ambas partes deberán de alcanzar un acuerdo gestionando una normalización de los resultados para este ejercicio 2020** ”

Sin duda, las compañías van a sufrir un año 2020 atípico, lo que impactará en sus resultados y en sus valoraciones. En general, las empresas más flexibles en su gestión y las que estén tomando las mejores decisiones estratégicas serán quienes salgan victoriosas. Por este motivo, los fondos son conscientes de que deben ser mucho más "hands on" con sus carteras. **Raúl Rodríguez, Managing Director de Aurica Capital**, asegura estar enfocados en asegurar que las empresas de nuestro portfolio mantengan los mayores flujos de efectivo posibles y una buena posición de liquidez". Además de ayudarles a elaborar planes de contingencia o a tomar medidas complejas pero necesarias para garantizar una buena evolución de sus negocios, nos agradecen la tranquilidad que les brinda sentirse acompañados en momentos complicados. En paralelo, seguimos monitorizando naturalmente el mercado a la búsqueda de oportunidades de forma incansable", añade **Iván Plaza, Principal de Aurica Capital**. Aunque todavía es pronto para ver el efecto sobre el pipeline, **Leopoldo Reaño** "prevé que veremos menos operaciones de buyout con un porcentaje elevado de cash-out y muchas más operaciones estructuradas con un porcentaje de cash-in muy elevado".

Araoz & Rueda está centrándose en el "asesorar a las sociedades de cartera de los fondos de private equity a la hora de solicitar aprobación de ERTes, invocar fuerza mayor en determinados contratos (alquileres y suministros, fundamentalmente) y, en general, apoyo a los órganos de administración de las participadas. Asimismo, el bufete reconoce estar aprovechando este período para avanzar en las due diligences de las operaciones en curso de tal forma que, cuando la alarma finalice, se pueda proceder con las mismas sin más dilación.

En la época post-Covid-19 "las reglas del juego habrán cambiado y los nuevos líderes serán quienes mejor se hayan logrado adaptar a las nuevas necesidades de los consumidores", concluye **María Moreira**. El equipo de inversiones de **Baring Private Equity** también ha puesto el foco en asegurar la continuidad de las operaciones, presentes y futuras y en pre-

servar el valor de las compañías de la cartera a medio plazo. A nivel comercial y de negocio, se han establecido líneas de comunicación continua con los clientes para entender sus necesidades en cada momento. En material laboral, se han puesto en marcha distintos ERTes, con mayor o menor relevancia en función del impacto en la actividad, para adecuar los recursos humanos de las compañías a sus necesidades actuales. Y, a nivel financiero, la prioridad absoluta es la preservación de la caja. Para ello, se han implementado distintas medidas de emergencia, tanto en lo referente al capital circulante como en relación con las entidades financieras y en el posible acceso a las ayudas y líneas de financiación públicas. Todo ello analizando los distintos riesgos contractuales y de cualquier otro tipo que puedan derivarse de la situación para tomar medidas preventivas y minimizarlos si se producen.

“ Sin duda, habrá oportunidades para fondos oportunistas, de special situations y venture capital. En el tercer y cuarto trimestre crecerán las oportunidades “distress” en los sectores más castigados por la crisis ”

“A RÍO REVUELTO, GANANCIA DE PESCADORES”: LAS NUEVAS OPORTUNIDADES

Todas las crisis generan oportunidades de inversión, especialmente en empresas afectadas muy directamente. Compañías de mercados como restauración, HoReCa, turismo u hoteles, con un buen modelo de negocio, bien dimensionadas pero mal financiadas o muy apalancadas. **Juan Vega de Seoane, Director de M&A en BDO**, explica que “los sectores más favorecidos serán todos aquellos vinculados con el consumo doméstico. Muy en particular el sector de alimentación enfocado a la gran distribución organizada en todos sus segmentos de la cadena de valor. Asimismo, negocios online y TMT gozarán de efectos positivos con la potencial ventaja de que este aumento puntual se consolide en el futuro, adelantando la penetración digital en España. Por el lado negativo, los mercados de transporte de personas, ocio y turismo se verán muy impactados debido a la parálisis actual”. Los fondos permanecen atentos a todas las oportunidades de inversión que puedan surgir de esta pandemia mundial, que probablemente bajará las valoraciones de las compañías y animará a más empresarios de todo el mundo a confiar en el capital privado como fuente de financiación. “Pese a que sectores como la restauración, el retail, la industria o los relacionados con el turismo son los más vulnerables ahora, siguen teniendo

modelos de negocio fiables y rentables, por lo que volverán a prosperar en cuanto superemos la crisis. Por otro lado, sectores como la tecnología, el software, salud, farma o alimentación probablemente serán más atractivos. Todo ello, sin olvidar la dimensión de impacto y sostenibilidad”, comenta **Luis Seguí**.

Desde **Windcorp Translink** apuntan también a sectores defensivos como el tecnológico, químico, alimentación y farma como los que serán más buscados por los inversores. Por otra parte, la crisis puede generar nuevas oportunidades de inversión en el sector sanitario, la educación on-line, equipos y componentes informáticos, ciberseguridad, teleasistencia, telemedicina, renovables o logística y en actividades reguladas, como las energías renovables. “Nos estamos preparando para aportar capital a compañías buenas y bien gestionadas, que necesiten un socio para afrontar un desequilibrio puntual de caja o de balance y para llevar a cabo un plan de crecimiento una vez normalizada la situación”, comenta **Reaño**.

Por otro lado, es probable que en el tercer y cuarto trimestre de 2020 surjan oportunidades de inversión en sectores castigados por la crisis. Operaciones “distress” en mercados como, restauración, ocio, comercio al por menor, hostelería, turismo e inmobiliario asociado con los anteriores sectores”, añade **Rueda**. En este sentido, **Juan Vega de Seoane, Director de M&A en BDO**, apuesta porque en los sectores más afectados habrá operaciones de consolidación y se generarán oportunidades de crecimiento inorgánico para operadores consolidados en sus industrias y con un balance de situación sólido a través de la integración de compañías interesantes con problemas de liquidez. A su juicio, también veremos operaciones de fondos restructuring, en compañías de calidad con problemas de balance puntuales. Asimismo, grandes holdings y corporaciones tendrán que afrontar procesos de reestructuración de líneas de negocio, operaciones donde los fondos de restructuring están bien posicionados para acometer estas inversiones.

Los fondos de deuda también saldrán beneficiados de la crisis en operaciones donde puedan dotar a las compañías de la liquidez o la estructura de amortización flexible que necesiten para superar este periodo de estrés financiero. Y, por último, veremos operaciones en compañías menos afectadas o favorecidas por el Covid-19. Es decir, empresas cuyas magnitudes económicas no se hayan visto especialmente afectadas o que les esté afectando positivamente, en transacciones con estructuras de precio (por ejemplo, earn-outs). “En este sentido, vemos compañías del sector energético (renovables), TMT, comercio online, involucradas en la cadena de valor de la gran distribución, etc... manteniendo cierto nivel de actividad de M&A”, comenta **Pere Gutiérrez**.

CONCLUSIONES

Claramente estamos en un periodo donde las operaciones se han puesto en el congelador, pero no se han parado. Aunque el private equity no está vacunado contra el coronavirus y la crisis que ha desatado la epidemia afecta a esta industria

en la captación de recursos y a la hora de vender algunas participadas, su impacto también tiene una derivada positiva para el sector. En la nueva ola de oportunidades de inversión que vendrá y donde los fondos españoles están equipados con más de €4.500M para aprovecharlas.

En general, el año 2020 había iniciado una tendencia buena y los indicadores sólo marcaban una ligera ralentización respecto al ejercicio 2019, que muchos achacaban a la incidencia del Covid-19 en China. "En el marco europeo se han cerrado operaciones como la venta de la división de elevadores del Thyssenkrupp a un consorcio de fondos liderado por Advent y Cinvent por €17.200M lo que parece ser el buyout más importante del año y el mayor buyout en Europa desde el 2007", comenta **María Moreira, Investment Banking & Private Equity de Refinitiv**. "La empresa y los gestores son firmes en confirmar la continuidad de la transacción a pesar de la inestabilidad en los mercados debido al Covid-19", añade.

Desde **Miura Private Equity**, **Seguí** también es optimista: "Estimamos que el mundo del M&A tendrá una fuerte actividad en 2021, con un claro aumento de operaciones defensivas, de consolidación, e incluso de reestructuración y distressed",

añade el **Socio Fundador de Miura PE**. En definitiva, aunque entramos en un período donde las perspectivas son más variadas e inciertas, el sector de private equity está mejor preparado para una recesión económica que hace una década por varias razones importantes. La última década ha traído consigo un crecimiento sin precedentes para el private equity. La industria tiene más capital a su disposición, las gestoras han ampliado sus capacidades operativas y los LP son más sofisticados y tienen acceso a mejores herramientas. A esto se suman las caídas en Bolsa de las últimas semanas, que acercan la valoración de las cotizadas a un precio al que los fondos están más dispuestos a entrar. Y, finalmente, está la necesidad de reforzar el capital por parte de aquellas compañías más castigadas por el parón económico. Un contexto de mercado donde, sin duda, los vencedores serán quienes sean capaces de identificar las mejores oportunidades que ofrecerá la era post-Covid-19. Una vez pasado el periodo de confinamiento, habrá una necesidad urgente de revitalizar las operaciones, y es importante contar ya con un plan de acción para determinar qué hacer el día 1 y tener la garantía de no quedarse detrás de la curva óptima de desarrollo.

CAPCorp
/dataCONSULTE LOS DATOS
DE UN DEAL

Si es suscriptor al **Pack Premium** puede acceder a **CAPCorp Data** a través de su clave de acceso.

Si no la recibe, solicítela en el **902 902 282**



Más información en:
www.capitalcorporate.com

- 3 Bases de Datos especializadas en las operaciones corporativas en España (empresa target española y/o inversor español).
 - › Capital Riesgo / Inversiones.
 - › Capital Riesgo / Desinversiones.
 - › Fusiones & Adquisiciones / Operaciones
- Criterios de búsqueda: año, sector, empresa target, rango de deal value, etc.
- Datos aportados: actores, datos financieros, asesores, etc.
- Descarga del análisis de la operación publicado en Capital & Corporate Newsletter.

