

El operador público ve difícil llegar en 2022 al nivel de tráfico récord de 2019

RENFE La compañía pública ve difícil poder recuperar este año el volumen de viajeros prepandemia en sus servicios comerciales, como preveía a principios de este ejercicio, aunque trabajará para ello, según su presidente, Isaías Táboas. Actualmente, Renfe está entre un 75 % y un 80 % del número de viajeros en AVE, Larga Distancia, Avant y Media Distancia que tenía antes de la pandemia. La visión de la compañía era que, al final de 2022, conseguiría recuperar el nivel precovid, pero las circunstancias no son las mismas. "Hay más inflación, suben costes de la energía y un conflicto bélico".

El gigante del comercio electrónico chino compra el grupo postal Deppon

JD.COM El gigante chino del comercio electrónico JD.com anunció ayer que su subsidiaria de logística acordó comprar el servicio de mensajería nacional Deppon Logistics. JD Logistics adquirirá una participación accionaria del 99,99% en Deppon Holdco 9.000 millones de yuanes (unos 1.300 millones de euros). Deppon Holdco controla el 66,5% de Deppon Logistics. Tras la primera operación, JD Logistics realizará una oferta por todas las acciones emitidas de Deppon Logistics que no estén en manos de Deppon Holdco, a 13,15 yuanes por acción.

Primera española con reconocimiento de OACI para diseñar procedimientos de vuelo

INECO La ingeniería pública es la primera compañía en España en conseguir el reconocimiento de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) para Diseño de Procedimientos Instrumentales de Vuelo (IFPD). Sólo 14 empresas a nivel mundial cuentan con este importante apoyo del organismo internacional. La OACI reconoce, con este sello, al equipo de diseñadores de vuelo de la compañía, que han recibido formación de acuerdo con sus estándares y recomendaciones; y que dispone de un Sistema de Gestión de la Calidad (QMS) y de la Seguridad (SMS) implementado y eficaz.

El 'private equity' mundial tiene un billón para invertir

GRANDES EXPECTATIVAS/ Los recursos disponibles para hacer adquisiciones están en niveles máximos y anticipan que los fondos seguirán hiperactivos en las compras.

Mamen Ponce de León. Madrid El récord de inversión global que el *private equity* ha protagonizado en 2021 tiene muchas posibilidades de encontrar continuidad en 2022 a tenor de los recursos para hacer compras de los que todavía dispone el sector. Un potencial por desplegar en el mercado que se sitúa en niveles máximos y que garantiza que los fondos seguirán hiperactivos en el rastreo de oportunidades y el cierre de adquisiciones.

Los vehículos que buscan rentabilidad en la compraventa de participaciones en compañías atesoran 1,32 billones de dólares (en torno a 1,15 billones de euros), según los datos del servicio de análisis Preqin a septiembre de 2021 (último dato registrado).

Este importe rebasa los alcanzados al finalizar todos los años anteriores, pero no el que guardaba esta industria de activos alternativos en septiembre de 2020, esto es, un año exacto atrás.

El *private equity* contaba entonces con unas provisiones (en el argot financiero, *dry powder*) por valor de 1,6 billones de dólares (1,3 billones de euros), también según Preqin. Este récord revelaba la capacidad de resistencia y reacción exhibida por el sector a la hora de recaudar pese a la crisis del Covid-19, pero también la dificultad de los gestores para inyectar los recursos captados con igual intensidad dadas las dudas sobre el impacto de la pandemia que persistían.

La aparición de las vacunas contra el SARS-CoV-2 acabaron con buena parte de estos titubeos y los fondos de lanzaron a comprar. El *boom* de adquisiciones que esta industria ha vivido desde entonces –en 2021 ha sobrepasado el pico



Blackstone busca levantar el mayor fondo de 'buy out' de la historia.

El éxito de recaudación contrarresta en parte el récord de compras de 2021

de inversión de 2007– ha contribuido, por tanto, a reducir las reservas. Y de ahí que las provisiones se sitúen ahora por debajo.

No obstante, la extraordinaria habilidad del sector para seguir levantando nuevos vehículos en el último año –muchos, megafondos– ha ayudado a que el potencial de inversión no decaiga con tanta fuerza.

Recaudación

El capital riesgo mundial captó 622.000 millones de dólares el año pasado, también sobre la base de la información recopilada por Preqin. Esta cantidad de recursos es la se-

Las previsiones apuntan que en 2022 el sector captará 645.000 millones de dólares

gunda mayor que atrae la industria desde que existen los registros del servicio de análisis, solo superada por el récord de 2019 (situado en torno a 650.000 millones de dólares, después de una revisión a la baja del valor inicial que excedía los 700.000 millones de dólares).

Algunos de los pesos pesados del sector han contribuido al auge de la captación de 2021 con nuevos proyectos multimillonarios. Destacan entre éstos, Hellman & Friedman Capital Partners X (24.400 millones de dólares), Silver Lake Partners VI (20.000 millones de dólares), EQT IX (15.600 millones de

euros, alrededor de 18.000 millones de dólares), Clayton, Dubilier & Rice Fund XI (16.000 millones de dólares), KKR Asian Fund IV (14.700 millones de dólares), Apax X (14.300 millones de dólares) y Bain Capital Fund XIII (11.800 millones de dólares).

Perspectivas

Hoy las perspectivas continúan resultando positivas en este apartado.

El extra de rentabilidad que las gestoras están devolviendo a los partícipes –derivada de las operaciones de venta, que también se han reactivado en el último año– y la liquidez que baña el mercado garantizan que el *private equity* seguirá acaparando recursos con relativa facilidad.

Las previsiones de Preqin apuntan, de hecho, a que se podrá batir el *fundraising* de 2021, alcanzando los 645.000 millones de dólares al cierre de este año.

Los encargados de materializar esta cifra son los casi 2.400 fondos que están en la carretera y que en total pretenden cosechar más de 750.000 millones de dólares, según los cálculos de la plataforma de información.

Tampoco en este grupo faltan los megafondos. La última propuesta de EQT, el EQT X, que persigue un propósito de 20.000 millones de euros; el proyecto de Carlyle, Carlyle Partners VIII, que pretende atraer 27.000 millones de dólares, o el nuevo vehículo *bandera de buy out* (para compras apalancadas) de Blackstone –que buscará 30.000 millones de dólares para convertirse en el mayor fondo de la historia en esta categoría de la inversión alternativa– sobresalen a los dos lados del Atlántico.

La Llave / Página 2

Seeliger y Conde recompone su equipo con dos nuevos socios

J. Orihuel. Barcelona

La compañía de búsqueda de directivos Seeliger y Conde (SyC) recompone y rejuvenece su equipo de socios después de la salida en 2021 de Aurora Catá, José Gual y Abel Gibert, quienes llevaban, respectivamente, 12, 17 y 24 años en la firma liderada por Luis Conde.

Para cubrir estas vacantes y afrontar la reactivación del negocio tras el impacto del Covid, SyC acaba de incorporar como nuevos socios a Rocío Rivero de Cáceres y a Gilles Dregi de Fontcuberta, la primera en la oficina de Madrid y el segundo en la de Barcelona, donde tiene su sede la firma de cazatalentos.

Rivero, de 44 años, es licenciada en Físicas por la Universidad Autónoma de Madrid. Comenzó su carrera profesional en Allfunds Bank y trabajó posteriormente en Thomson Reuters. Desde 2017 era la responsable para España y Portugal de Donnelley Financial Solutions (DFIN).

Por su parte, Dregi, de 47 años, es licenciado en ADE por Esade y desde 2014 estaba al frente de Reig Capital Group, el *family office* de la empresaria andorrana María Reig. Anteriormente, trabajó en MedGroup, la plataforma de inversión inmobiliaria de George Soros en España.



Gilles Dregi de Fontcuberta, socio de SyC en Barcelona.

Rocío Rivero, exdirectiva de DFIN, y a Gilles Dregi, ex CEO del grupo Reig, entran en la firma

Rivero aportará a Seeliger y Conde su experiencia en tecnología financiera e inteligencia artificial, y Dregi hará lo propio en negocios inmobiliarios y *family office*.

Los nuevos socios, que no serán accionistas de SyC hasta 2023, se suman a un equipo formado por Luis Conde, José Luis Marcó y Eduardo Conde en Barcelona, y Pablo Cavero, Eugenio Hernández, Marta Garrigues y Miguel Herrezuelo en Madrid. Marta Lario es directora corporativa y Marta Clapers ocupa el cargo de *office manager*.

SyC cerró 2021 con unos ingresos similares a 2020, ejercicio en el que facturó 5,09 millones de euros y ganó 132.236 euros, y este año está registrando tasas de crecimiento de la actividad del orden del 20%, según la firma.

Fundada hace 32 años, SyC cambió en 2020 de red internacional de consultoras independientes del mismo sector al integrarse en AltoPartners y abandonar Amrop, de la que formaba parte desde hacía un cuarto de siglo.



Rocío Rivero de Cáceres, socia de SyC en la oficina de Madrid.