

Kippel⁰¹

AVATARES

Miguel Zurita (Ascri): “España tiene una oportunidad enorme de atraer inversión extranjera”

España ha marcado récord por tercer año consecutivo al sumar más de 5.843 millones de inversión. Sin embargo, el peso del inversor internacional en estas operaciones revela la dependencia del mercado español del capital extranjero.

17 ENE 2019 — 04:57

POR A. PIJUÁN



Miguel Zurita ejerce como presidente de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (Ascri) para el periodo 2018-2019. Licenciado en Derecho y Empresariales por Icade y MBA por Insead, el directivo cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector del capital privado, habiendo coordinado múltiples operaciones tanto en España como en Latinoamérica. Zurita ha compaginado su actividad como consejero en empresas industriales y de servicios con su trayectoria en firmas de inversión como Mexcapital, Mercapital o Altamar. En la primera ejerció entre 2006 y 2008 como director de inversiones, y posteriormente entró en Mercapital como socio sénior. En 2013 se incorporó como *managing partner* en Altamar, donde ocupa una silla en los comités de inversiones de los fondos de capital privado, inmobiliario, *venture capital*, infraestructura y crédito.

Pregunta: El capital privado cierra 2018 con una cifra récord de inversión por tercer año consecutivo, con 5.844 millones de euros según los datos provisionales. ¿Qué factores han propiciado estas cifras?

1/4

<https://www.kippel01.com/avatares/miguel-zurita-ascri-espana-tiene-una-oportunidad-enorme-de-atraer-inversion-extranjera.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

AVATARES

Respuesta: Muchas cosas han ido en la dirección adecuada. El ambiente económico en España es bueno; creceremos por encima de la media europea. Es cierto que hay inestabilidad política, pero en términos relativos estamos mejor que otros países, como pueda ser Reino Unido. El ecosistema de compañías en España es muy bueno, se desarrollaron durante la crisis y se orientaron hacia los mercados internacionales. También hay muchas empresas que han innovado, no sólo en el propio sector tecnológico, sino también en otros tradicionales como la agricultura. Por otra parte, hay un mayor interés por el capital privado: cada vez es más conocido y aceptado, la gente sabe que es una fuente alternativa de recursos económicos. Aun así, llevamos cierto retraso, la penetración del capital privado era todavía baja con la media europea hace unos años. Este año estaremos ligeramente por encima de la media, acercándonos a países como Reino Unido o Francia.

P.: La inversión en *start ups* ha caído un 22%, hasta 417 millones, por la ausencia de grandes operaciones. ¿Se está consolidando el sector?

R.: Sí, el ecosistema de *venture capital* ha vivido un cambio radical. Hace cinco o seis años era absolutamente marginal, pero en el mismo periodo ha tenido un desarrollo notable. Se ha visto con operaciones como la de Privalia, Social Point, Cabify o Glovo, que han atraído al capital internacional. Pero queda aún mucho por hacer y estamos lejos de países como Israel, todos queremos que España esté a la vanguardia de la innovación y la tecnología.

P.: El papel de los fondos internacionales ha vuelto a ser clave (son responsables del 77% del volumen invertido), ¿qué les interesa de España?

R.: Hay buenas empresas y el entorno es óptimo. Pero no tenemos que perder de vista que es una inversión mucho más volátil. Es muy importante seguir desarrollando la actividad de los gestores locales. En la captación de fondos de estos, por ejemplo, el 65% de los recursos proceden del exterior. La atracción de estos agentes internacionales tiene mucho que ver con los empresarios, los gestores y los emprendedores, pero la dependencia continúa siendo muy grande. Es deseable conseguir que los gestores españoles inviertan más y se hagan aún más grandes.

“No pedimos que se invente nada, sino que se copie lo que ya funciona en otros países”

P.: Dice usted que es importante reducir esta dependencia y que hay que “poner medios para evitarlo”. ¿A qué se refiere?

R.: Seguir hablando con la Administración y los partidos, no pedimos que se invente nada, pero se podría copiar lo que está funcionando bien en otros países. A modo de ejemplo, el inversor institucional español se encuentra con una serie de barreras para invertir en estos activos. Por otro lado, los vehículos de inversión que existen en España son menos flexibles que los vehículos que hay en Luxemburgo o en los países anglosajones. El capital privado tiene muchas limitaciones, la fiscalidad de los gestores es elevada... Son barreras que no incentivan el desarrollo. Y España tiene una oportunidad enorme de atraer inversión extranjera, sobre todo con el escenario que presenta el *Brexit*.

P.: Hablemos de sectores. ¿La moda es atractiva para el inversor?

Kippel⁰¹

AVATARES

R.: En moda tenemos referentes a escala mundial y es un ejemplo de cómo se pueden hacer las cosas. Desde nuestro punto de vista, es un sector en el que hay oportunidades. Pero es un sector complicado, a los inversores no nos gusta la volatilidad. Zara, por ejemplo, ha industrializado la moda: no depende de una tendencia o de una temporada. Nunca se equivoca porque sabe adaptarse. No podemos tener sectores que dependan de genialidades.

P.: Eurazeo salió de Desigual en verano; los Cebrián, de El Ganso, recompraron a L Catterton el 49% del capital del grupo, y Bimba y Lola congeló su proceso de venta porque no estaba satisfecha con las ofertas presentadas. ¿El resultado de esas operaciones asusta a los inversores?

R.: Intentamos hacer las cosas bien, pero no somos infalibles. El resultado de estas operaciones constata que es un sector complicado, pero no es el único. Sí es cierto que no ayuda que no se hayan producido historias de éxito este año, pero si consigues dar con la tecla, hay una gran oportunidad.

“El ‘real estate’ está siguiendo ciertas tendencias demográficas y culturales que tienen mucho sentido”

P.: La inversión en *real estate*, entre operaciones y la actividad de los fondos, habrá sumado 19.000 millones de euros en 2018, una cifra récord según CBRE. ¿Cómo valoran estas cifras?

R.: Dentro de las limitaciones que tenemos, los fondos de capital riesgo no pueden invertir en activos inmobiliarios. Pero desde mi experiencia en Altamar, diría que es un sector que ha cambiado mucho. La recuperación en España ha sido muy buena y el sector ha ido cambiando. Ya no se habla en términos de categorías, el *real estate* está siguiendo ciertas tendencias demográficas y culturales que tienen mucho sentido. Las tendencias seculares predominan sobre los ciclos.

P.: Históricamente, la salud ha sido una de las categorías que se han mantenido en el *top five* de la inversión del capital privado en España. ¿Qué buscan los inversores en este sector?

R.: En salud hay que distinguir las empresas consolidadas y los *venture capital*. El sector, en general, presenta muchas oportunidades de crecimiento de desarrollo. Hay vientos de cola que empujan fuerte. En términos de empresa, España tiene una ventaja competitiva porque es un país que investiga muchísimo, produce mucho material. El desarrollo de tecnologías y medicamento, por ejemplo, es mucho más barato que en Estados Unidos. Pero es necesario romper la inercia y crear un círculo virtuoso en el que los proyectos exitosos atraigan al capital y surjan más proyectos. Una cosa es tener la tecnología, y otra, las empresas. Hay muchos casos de éxito en las *start ups* tecnológicas que operan en el sector, en cambio. Se dan los mimbres, pero hay que seguir apoyándolo. Las tendencias seculares hacen también que siga siendo un sector muy interesante para el capital.

P.: Este año han ganado peso también las operaciones de inversión en el nicho de los eSports. ¿Es una moda pasajera o ha llegado para quedarse?

R.: Para quedarse. Está creciendo muchísimo, no sólo en términos de operaciones. Su crecimiento también se ve reflejado en la venta de periféricos para *gamers*, por ejemplo.

P.: Los *exits* de los fondos de las compañías españolas han caído un 40% y el Banco de España

Kippel⁰¹

AVATARES

ya habla de desaceleración en España para el presente ejercicio. ¿Se agudizará esta tendencia o cree que se mantendrá?

R.: En las estadísticas pesan mucho las desinversiones, que son a precio de coste. Este año no se han producido grandes operaciones de este tipo, ha habido más en los años anteriores. De aquí la caída. En cuanto a la desaceleración, hay que tener en cuenta que la evolución de las bolsas no ha sido buena, ni en España ni en el resto de países. Las ventas se producen a través de tres canales: bolsa, inversor industrial e inversor financiero. Este año, casi la mitad de las desinversiones han sido ventas a financieros. La bolsa ha sido testimonial en España, y los industriales son los primeros que se han visto afectados por ello dado que muchos cotizan en bolsa. Por otro lado, si bien es cierto que la incertidumbre mundial es mayor y no sabemos a dónde pueden llegar los riesgos de la desaceleración, España está en una posición mejor que la media. La incertidumbre no ayuda, pero no vemos en España nada fundamentalmente preocupante a corto plazo. Tampoco pretendemos que todos los años sean de récord, si el volumen de inversión se mueve en los niveles de estos últimos años, irá bien.