

**ESTE SÁBADO**



**EXTRA VERANO**

**HOY Suplemento**  
**Expansión**  
**economía**  
**digital**

La tecnología marcará la comida del futuro

**Profesiones**

30 puestos de éxito en las 'start up' más cotizadas **P32**

Grifols se alía en Estados Unidos con el fondo GIC **P7/LA LLAVE**

Ezentis desembarca en energía de la mano del dueño de Audax **P2, 4 y 43**

GPF vende **The Natural Fruit** a Fremman por 300 millones **P9**

Guía de la 'tasa Google' que entra hoy en vigor **P25**

Adif no encuentra aseguradora **P14**

La gran confusión de los fondos por los rating ESG **P21**



OPINIÓN

Martin Wolf

La solución para la desigualdad no es la política monetaria **P47**

**ENTRECANALES VALORA LA MAYOR SALIDA A BOLSA EN SEIS AÑOS**

## “Confío en el crecimiento del valor de Acciona Energía”

El presidente de Acciona, José Manuel Entrecanales, auguró ayer un “futuro lleno de oportunidades” para su filial de renovables que hoy debuta en Bolsa. Entrecanales explicó que la cotización de Acciona Energía se había situado en 26,73 euros, en la banda baja comunicada a la CNMV, debido fundamentalmente a las incertidumbres regularitarias que vive el sector. La empresa de renovables sale a Bolsa con una valoración de 8.800 millones de euros, 1.800 millones más que su matriz. **P3/LA LLAVE**

La empresa de renovables sale a Bolsa con una valoración de 8.800 millones

El precio se ha situado en la banda baja por la incertidumbre regulatoria del sector

José Manuel Entrecanales, presidente de Acciona, ayer.



Acciona reta a la automoción con su nuevo coche eléctrico urbano **P4**

**El grupo Repsol traslada varias filiales de Madrid al País Vasco**

P5

## Ocho valores suben más de un 25% en el semestre **P17 a 20**

El Ibex 35 subió casi un 10% en los seis primeros meses impulsado por la recuperación

Pese al tirón del semestre, el Ibex está aún un 12% por debajo del nivel prepandemia

Sabadell y Fluidra se revalorizan en torno a un 60% hasta junio

**LOS MEJORES DEL IBEX**

Revalorización en el 1º semestre, en %

Sabadell	62,20
Fluidra	59,67
ArcelorMittal	35,96
Almirall	34,71
BBVA	29,57

## El Corte Inglés y Logitravel crean un gigante de viajes **P6**



Mauricio Skrycky

**GREG HANDS**

Secretario de Estado de Comercio de Reino Unido

“El turismo es importante pero hay que controlar la pandemia”

Estamos muy interesados en aumentar la exportación a España”

Acabamos de empezar, pero vamos a cerrar muchos pactos de libre comercio”

P22-23

#hmg hii MIO CONSULTING Jib media ZONO artyco

### LO MIO ES TUYO

**MIOGROUP**  
recibe luz verde para el BME Growth

[mio.es/INVERSORES](http://mio.es/INVERSORES)



# Operación récord en cítricos: GPF vende TNFC a Fremman

**TRASPASO DE THE NATURAL FRUIT COMPANY POR 300 MILLONES/** El fondo español GPF logra otro hito y Fremman, participado por Santander, desembarca en España.

Miguel Á. Patiño/Pepe Bravo.

Madrid

GPF Capital, uno de los fondos españoles más activos en los últimos años en el segmento de medianas empresas, ha logrado un hito en su trayectoria, iniciada hace apenas seis años, al vender la mayoría del capital de The Natural Fruit Company (TNFC) a Fremman Capital.

La operación valora TNFC en unos 300 millones de euros y supone un récord en la carrera de concentración que está viviendo el sector de cítricos en España. Por otra parte, es la segunda gran desinversión que ha hecho GPF, un grupo fundado en 2015 por los jóvenes empresarios Martín Rodríguez-Fraile, Ignacio Olascoaga, Lorenzo Martínez de Albornoz y Guillermo Castellanos. En 2017 GPF vendió Acuntia, donde triplicó la inversión, un resultado equivalente al que ha conseguido ahora con TNFC.

Fremman se hará con la mayoría del capital de TNFC. GPF mantendrá algo menos del 10%. Saldrá totalmente del accionariado el grupo Blacklabel Investments, sociedad del empresario Alexandre Pierron Darbonne, conocido por dirigir Planasa.

## Líder europeo

The Natural Fruit Company, con sede en España, es la combinación de tres empre-



The Natural Fruit Company es líder en distribución de cítricos.

**GPF, fundado hace seis años, realiza su segunda gran venta tras hacer crecer a The Natural Fruit**

sas (Fruxeresa, Frutas Naturales y Frugarva), que ha sido promovida por GPF. TNFC es líder en España y Europa en el sector de cítricos, tanto en procesamiento como en distribución.

El grupo controla 900 hectáreas de plantaciones ubicadas en toda España (Valencia, Alicante, Almería, Murcia, Málaga y Huelva) y tiene una

**Fremman, donde participa Santander, aterriza en España, su gran asignatura pendiente**

capacidad de producción total de 400.000 toneladas de fruta al año. En estos momentos, es el grupo número uno en distribución de limones y el número dos en naranjas en Europa. Fremman Capital es el fondo de capital riesgo de Ricardo de Serdio, antiguo socio del gigante francés de *private equity* PAI Partners. La operación supone su desem-

barco en España, mercado donde ya intentó junto a la familia Abelló (Torreal) la compra del fabricante de ingredientes naturales Alvinesa a su fundador y la familia March. El fondo cuenta con oficinas en Londres, Madrid, Múnich y París y está especializado en invertir en compañías de tamaño medio.

Fremman está participado al 30% por Banco Santander, que, con compromisos de 100 millones de euros, es además uno de los principales inversores (LP, en la jerga del sector) del primer vehículo de la firma, cuyo tamaño objetivo se sitúa entre los 800 y los 1.000 millones de euros. GPF, que también se considera una gestora de capital privado, gestiona en la actualidad más de 700 millones de recursos entre los fondos GPF Capital I, GPF Capital II, GPF Capital III y GPF Capital Real Estate. Participan de manera exclusiva *family offices* e inversores privados de España, EEUU y Latinoamérica.

## Asesores

Se espera que la transacción de TNFC, que está sujeta a las condiciones de cierre habituales, se complete en julio de 2021. Los asesores que han participado en la operación son Attalea, Ernst & Young, Jhasa, Pérez-Llorca, Roland Berger, Lazard y Uria Mendez.



Detalab fabrica el instrumental para los test de coronavirus.

## La tailandesa SCGP compra Detalab en pleno auge del Covid

Pepe Bravo. Madrid

El conglomerado industrial tailandés SCG Packaging (SCGP), especializado en envases plásticos y que cotiza en la Bolsa de Bangkok, cerró ayer un acuerdo para comprar el 85% del fabricante español de material médico y de laboratorio Detalab a los fondos Talde y Espiga. Por el momento, no han trascendido los detalles financieros de la operación. Se comunicarán al cierre de la transacción, previsto para el tercer trimestre del vigente ejercicio.

La compra se produce en pleno auge del negocio sanitario, que a raíz del estallido de la crisis del coronavirus ha visto disparada su actividad hasta picos inimaginables a comienzos del año pasado. Y es que Detalab, con sede en Rubí (Barcelona), está especializada en el diseño y fabricación de todo el instrumental necesario para la producción de test de Covid-19, ya sean de antígenos o de PCR, entre otros productos, como tubos y pipetas de laboratorio.

Greenhill ha ejercido como asesor financiero de Detalab en la transacción, mientras que Alantra ha hecho lo propio para SCGP, que, con esta compra, diversificará su cartera de productos hacia el sector médico, un mercado de 22.000 millones de euros en Europa y de otros 40.000 millones en Asia-Pacífico, que crece a ritmos de entre el 7% y el 9% anual.

Los bufetes Cuatrecasas y

**Toma el 85% de la empresa de material médico, que estaba en manos de Talde y Espiga**

Baker McKenzie han trabajado como asesores legales de vendedor y comprador, respectivamente.

## Resultados

Detalab cerró 2020 con una facturación récord de 72,9 millones de euros, cuantía que está cerca de duplicar los 39 millones de euros registrados en 2019 por el impulso del Covid a su negocio. El resultado bruto de explotación (ebitda) del grupo superó el año pasado los 20 millones, según informan fuentes financieras.

Estas cifras podrían otorgar al 100% del capital de Detalab una valoración superior a los 200 millones de euros, de acuerdo a los múltiplos que se están pagando actualmente en el sector sanitario.

SCGP es un verdadero gigante en la industria asiática de los envases. En su ejercicio fiscal 2019 registró ventas por importe superior a los 2.300 millones de euros, un ebitda de casi 400 millones y un beneficio neto cercano a los 140 millones de euros, según el cambio actual. Su capitalización de mercado en la actualidad supera los 7.000 millones de euros y sus acciones se dispararon ayer cerca de un 4% en la Bolsa de Bangkok.

## Ebro Foods estudia la venta de su negocio de pasta seca en Francia

Víctor M. Osorio. Madrid

Ebro Foods reconoce abiertamente que estudia la venta del negocio de pasta seca de su filial francesa Panzani. “Estamos haciendo una reflexión similar –a la venta de sus negocios de pasta seca en Norteamérica– respecto a nuestro negocio de pasta seca de Panzani, sin que a esta fecha hayamos tomado una decisión definitiva”, señaló ayer Antonio Hernández Callejas, presidente de Ebro Foods, en la junta de la empresa.

La compañía ya indicó en su última presentación de re-

sultados que había recibido “muestras de interés” por este negocio tras el éxito de sus desinversiones en Norteamérica. No obstante, no especificó entonces que tuviera voluntad de vender, por lo que las palabras de su presidente ayer suponen ir un paso más allá al reconocer que se está estudiando la operación.

La desinversión encajaría en la estrategia de Ebro, centrada en las categorías *premium*, *convenience* y *fresco* para primar la rentabilidad sobre el volumen. Además, aunque en el caso de ir ade-

lante no se vendería toda Panzani, se trataría de una transacción relevante. La compra de Panzani en 2005 por 639 millones, incluida deuda, sigue siendo hasta la fecha la mayor adquisición en la historia de Ebro.

## Desinversiones

Hernández Callejas justificó ayer la venta de los negocios de pasta seca en Norteamérica porque “en los últimos años su rentabilidad se había comenzado a resentir al incrementarse la presión competitiva y variar el modelo de

distribución en EEUU”. Además, indicó que ninguna de sus marcas tenía cobertura nacional, lo que era una “debilidad cuando los distribuidores han optado por un modelo de surtido corto”.

Ebro vendió su negocio de pasta seca de EEUU, a través de dos operaciones, por un total de 353 millones de dólares. Además, traspasó su negocio de pasta seca en Canadá por 169 millones de dólares canadienses. Estas ventas llevaron a Ebro a repartir el pasado año un dividendo extraordinario de 300 millones.

## Una operación de éxito

● Se trata de la primera transacción relacionada con el sector español de laboratorios que se cierra con éxito tras el Covid.

● Se adelanta a otras como las ventas de Vitro, Cerba y Analiza. Es difícil valorar negocios que han crecido tanto en 2020.