

09.00 RECEPCIÓN DE LOS ASISTENTES

09.15 CIFRAS Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR DEL CAPITAL RIESGO EN 2008 EN ESPAÑA
Dña. Dominique Barthel - Directora General - ASCRI
 CIFRAS CLAVE EN M&A EN 2008 EN ESPAÑA
D. Fernando García Ferrer - Socio Director. Responsable del área de Private Equity - KPMG

10.00 EN LAS OPERACIONES DE ADQUISICIONES DE EMPRESAS: ¿CAPITAL RIESGO VS. INDUSTRIALES?
 ¿Quedan empresas de calidad en venta?
 ¿Qué ventajas competitivas aportan a la empresa target estos players?
 El nuevo escenario de financiación. ¿Ha cambiado el potencial de cada uno?, ¿qué niveles y tipos de financiación son capaces de obtener?
 ¿Mayor creatividad financiera y profesionalización de la empresa y de su equipo directivo en los PE?, ¿logro de sinergias en los industriales?
 ¿Cómo afronta cada uno de ellos el proceso de integración? Los objetivos que persiguen ambos son distintos: maximización de la rentabilidad vs crecimiento estratégico
 Rentabilidad de la inversión: ¿qué retornos se esperan conseguir?
 Valoración: cómo hacer frente al desfase entre expectativas del vendedor y realidad del comprador
 Dada la situación actual de incertidumbre, ¿se impone el earn out?
 Operaciones de coinversión. ¿La unión hace la fuerza?
Moderador: D. Jorge Adell - Socio - Baker&McKenzie
D. Eric Halverson - Socio - Qualitas Equity Partners
D. Jorge Vasallo - Head of Corporate Finance Spain & Portugal ABN AMRO Bank N.V. is an authorised agent of RBS plc
D. Juan Alegre - Director de Nuevos Negocios - The Eat Out Group
D. José Aljaro - CFO - Abertis

11.00 Pausa Café

11.30 ¿DÓNDE BUSCAR HOY EN DÍA LOS RECURSOS PARA FINANCIAR EL CRECIMIENTO DE LAS COMPAÑÍAS? ¿LA BOLSA SIGUE SIENDO ATRACTIVA? Y DAR ENTRADA AL CAPITAL RIESGO, ¿ES UNA BUENA OPCIÓN? ¿QUÉ NIVELES DE DEUDA BANCARIA SE PUEDE OBTENER AHORA?
 Frente a las restricciones de liquidez: ¿cómo financiar el crecimiento?
 OPV: ¿es realista en un entorno tan inestable? Las últimas OPV no han funcionado: ¿excepción o regla?
 El Capital Riesgo sigue al acecho pero ¿es competitivo en términos de precios? ¿Qué capacidad de inversión real tiene ahora?
 ¿Socio capitalista o Industrial? Criterios de elección
 ¿Hasta dónde se debe endeudar una empresa? ¿En qué condiciones?
 ¿Existen otras vías de financiación? PPP, etc.
Moderador: D. Rafael Garcés Beramendi - Director Negocio Adjuvto Financiación Corporativa Especializada Caja Madrid
D. Ramón Peláez - Head of Financial Sponsor Group Spain & Portugal Merrill Lynch
D. Jordi Sabé - Jefe Desarrollo Corporativo Financiero Almirall
D. Carlos Muñoz Beraza - Fundador Vueling
D. Jorge Delclaux - Socio Ibersuizas

12.30 ¿QUÉ VALORAN LOS INVERSORES INSTITUCIONALES EN EL MERCADO ESPAÑOL A LA HORA DE REALIZAR UNA INVERSIÓN EN UN FONDO DE CAPITAL RIESGO? ¿SIGUE SIENDO EL PE UNA BUENA OPCIÓN?
 ¿Qué criterios de inversión siguen los inversores institucionales? Los distintos puntos de vista de la Banca Privada, Entidades Financieras, Fondos de Pensiones, Instituciones de Inversión Colectiva y Entidades Aseguradoras
 ¿Los inversores institucionales de PE españoles captan la atención de un fondo soberano?
 ¿Seguirán invirtiendo los inversores institucionales en el extranjero? ¿Qué rendimientos se piden/exigen ahora?
 ¿Es posible que un fondo de PE español capte la atención de un fondo soberano?
Moderador: D. Hilario Albarracín - Socio Director. Responsable del área de Advisory Services KPMG
D. Federico Limpenny - Director Responsable de Inversiones Iberia Citi Private Bank
D. Claudio Aguirre - Socio Altamar Private Equity
D. Ignacio Sarriá - Socio Director General Arcano Capital

13.30 ¿QUÉ VALORAN LOS INVERSORES INSTITUCIONALES EN EL MERCADO ESPAÑOL A LA HORA DE REALIZAR UNA INVERSIÓN EN UN FONDO DE CAPITAL RIESGO? ¿SIGUE SIENDO EL PE UNA BUENA OPCIÓN?
 ¿Qué criterios de inversión siguen los inversores institucionales? Los distintos puntos de vista de la Banca Privada, Entidades Financieras, Fondos de Pensiones, Instituciones de Inversión Colectiva y Entidades Aseguradoras
 ¿Los inversores institucionales de PE españoles captan la atención de un fondo soberano?
 ¿Seguirán invirtiendo los inversores institucionales en el extranjero? ¿Qué rendimientos se piden/exigen ahora?
 ¿Es posible que un fondo de PE español capte la atención de un fondo soberano?
Moderador: D. Hilario Albarracín - Socio Director. Responsable del área de Advisory Services KPMG
D. Federico Limpenny - Director Responsable de Inversiones Iberia Citi Private Bank
D. Claudio Aguirre - Socio Altamar Private Equity
D. Ignacio Sarriá - Socio Director General Arcano Capital

13.30 ¿QUÉ VALORAN LOS INVERSORES INSTITUCIONALES EN EL MERCADO ESPAÑOL A LA HORA DE REALIZAR UNA INVERSIÓN EN UN FONDO DE CAPITAL RIESGO? ¿SIGUE SIENDO EL PE UNA BUENA OPCIÓN?
 ¿Qué criterios de inversión siguen los inversores institucionales? Los distintos puntos de vista de la Banca Privada, Entidades Financieras, Fondos de Pensiones, Instituciones de Inversión Colectiva y Entidades Aseguradoras
 ¿Los inversores institucionales de PE españoles captan la atención de un fondo soberano?
 ¿Seguirán invirtiendo los inversores institucionales en el extranjero? ¿Qué rendimientos se piden/exigen ahora?
 ¿Es posible que un fondo de PE español capte la atención de un fondo soberano?
Moderador: D. Hilario Albarracín - Socio Director. Responsable del área de Advisory Services KPMG
D. Federico Limpenny - Director Responsable de Inversiones Iberia Citi Private Bank
D. Claudio Aguirre - Socio Altamar Private Equity
D. Ignacio Sarriá - Socio Director General Arcano Capital

14.00 Almuerzo



SALAS SIMULTÁNEAS

SALA 2 (JARDÍN)
EMPRESAS EN CRISIS

11.30 CLAVES PARA AFRONTAR CON ÉXITO UN PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN
 ¿Qué indicios muestran la situación crítica de una empresa? ¿Podemos anticiparnos a su llegada?
 La elaboración del diagnóstico como primer paso
 La importancia del diseño del plan de acción estratégico para la recuperación del negocio. ¿Qué plazos debemos plantear?
 ¿Cómo debemos actuar ante los stakeholders: proveedores, clientes, bancos, empleados...? La negociación
 El reflejo financiero del plan estratégico de reestructuración
 La planificación humana: ¿cómo debemos evaluar las necesidades reales de personal?
 ¿Qué papel juega el asesor especializado en estos procesos?
D. Angel Martín - Socio Director. Responsable del área de Restructuring - KPMG

12.00 ¿CUÁLES SON LAS CONSECUENCIAS LEGALES PARA EL FONDO DE CAPITAL RIESGO DE LA SITUACIÓN DE CRISIS DE SU PARTICIPADA? ESTRATEGIAS PREVIAS AL CONCURSO Y EFECTOS DEL CONCURSO
 ¿Cómo se puede proteger el fondo de capital riesgo cuando su participada entra en una situación de crisis? ¿Qué medidas puede tomar previas al concurso?
 ¿Qué responsabilidad se deriva para los administradores? ¿Cómo evitar las posibles inhabilitaciones?
 ¿Cuál es la posición de los Tribunales en caso de concurso de empresas participadas por Capital Riesgo?
 ¿Cuáles son los efectos del concurso de acreedores sobre los créditos de la entidad de capital riesgo?
 ¿Qué precauciones tienen que tomar el comprador y la empresa target a la hora de invertir en una compañía en situación de crisis?
D. Víctor Mercedes - Abogado del Estado (en excedencia) y Asociado - Baker&McKenzie

12.30 ¿CUÁLES SON LAS MEJORES SOLUCIONES POR LAS QUE PUEDE OPTAR LA EMPRESA ANTE UNA SITUACIÓN DE CAMBIO O DE CRISIS?
 ¿Cómo detectar la crisis? Primeras medidas para afrontarla
 ¿Cómo valorar el margen del fondo de maniobra de la empresa?
 ¿Qué opciones de financiación existen?
 ¿Y ceder la gestión de la empresa a un Interim Manager?
 ¿Cuál debe ser la estrategia de comunicación en una situación de crisis?
Moderador: D. Carlos Gila - Socio - Gila&Co
D. Josep Maria Romances - Socio Director General Closa Corporate Finance Advisors
D. Alexander Wit - Director General - Arques Iberia
D. Emilio Díaz-Caneja - Director General - Noraction

13.30 DISTRESSED DEBT: ¿LA SOLUCIÓN A LA MALA SITUACIÓN FINANCIERA?
 ¿El escenario actual es el óptimo para la consolidación de los distressed debt en España?
 ¿Cómo, a qué precio y en qué condiciones se negocia la deuda distressed?
 ¿Qué problemas reales solución? ¿Cómo?
 ¿Qué buscan los inversores en este producto?
 ¿Se puede revertir una situación de crisis obteniendo rentabilidad?
D. Javier J. García y Arenas - Vice President Corporate Finance - Restructuring - Merrill Lynch International

SALA 3 (ESCORIAL)
NUEVAS ESTRATEGIAS

11.30 CASO PRÁCTICO: BUILD UP DE NAZCA PRIVATE EQUITY EN EL SECTOR DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS: LA COMPRA DE ACENS Y HOSTALIA CON EL OBJETIVO DE CREAR UN LÍDER NACIONAL EN EL SECTOR DE WEBHOSTING
D. Carlos Pérez de Jáuregui - Director de Inversiones - Nazca Private Equity

12.00 LA INTEGRACIÓN PRE Y POST ADQUISICIÓN: LA PLANIFICACIÓN DE LA INTEGRACIÓN TRAS UNA OPERACIÓN DE ADQUISICIÓN Y EL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN POSTERIOR
 La importancia vital de la planificación de la integración. Es necesario definir los planes de las empresas adquiridas y adquiriente antes del Día 1
 ¿Cómo estructurar el plan de integración? Puntos clave.
 ¿Por qué razones no se cumplen las expectativas de generación de valor para los compradores? ¿En qué momentos se puede producir la destrucción de valor?
 ¿Cuáles son las dimensiones clave sobre las que hay que incidir antes y después de la adquisición?
 ¿Qué errores no podemos cometer en la definición y ejecución del plan? Y si los cometemos, ¿cómo subsanarlos?
 ¿Cómo se llevan a cabo los planes de integración?
 Mejora operativa antes y después de la adquisición
D. Marcelo Veiga - Director. Responsable de Operaciones KPMG

12.30 ¿CÓMO AFECTA EL POTENCIAL COMERCIAL DE LA EMPRESA TARGET A SU VALORACIÓN Y A SUS PLANES DE CRECIMIENTO?
 El equipo comercial como factor clave que permite acelerar el crecimiento
 ¿Cómo conocer y entender el potencial y las posibilidades comerciales de la empresa target?
 ¿Cuáles son las preguntas comerciales claves que se tienen que hacer antes de efectuar el deal? Sobre la cartera de clientes, el potencial del mercado, los canales de ventas y la estrategia de marketing y su presupuesto
 ¿Cómo descubrir las oportunidades y riesgos ocultos ante una posible inversión?
 ¿Cómo conocer la situación de la cartera de clientes y las oportunidades de crecimiento de la empresa
 seleccionada?
 Una vez hecha la inversión: ¿cómo obtener el máximo potencial comercial de los clientes y mercados?
D. Miguel Gallo - Partner Daemon Quest

13.00 CASO PRÁCTICO: CATALANA D'INFRAESTRUCTURAS Y SU ENTRADA EN MEPSA
 Objetivos y estrategias: potenciar el muelle de inflamables del Puerto de Barcelona y convertir al Puerto en el primer hub logístico euromediterráneo
D. Manuel Albanell - Director General Catalana d'Iniciatives

13.30 CASO PRÁCTICO: LA HISTORIA DE ÉXITO DE CORFIN CAPITAL INVIRTIENDO EN EL SECTOR DE LINEAS AEREAS: FUTURA INTERNATIONAL AIRWAYS
Dña. Natividad Sierra - Directora Corfin Capital

SALAS SIMULTÁNEAS

SALA 1 (TAPICES)
ESPECIAL SECTORIAL

16.00 OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS
 ¿Qué necesidades de inversión en infraestructuras hay en nuestro país? Las nuevas condiciones de financiación ¿cambian las posibilidades?
 ¿Qué aporta el capital privado al desarrollo de las infraestructuras?
 ¿Qué sector es el que ofrece más potencial?
 ¿Y en el extranjero? Las oportunidades de inversión en países en desarrollo
 ¿Cómo se financian los proyectos?
Moderadores: D. Enrique Carretero - Socio
D. Ernesto García-Trevijano - Socio - Baker&McKenzie
D. Daniel Martín Haas - Director Financiación de Proyectos Caja Madrid
D. Josep Martínez Vila - Director General Gestión Corporativa Abertis Infraestructuras
D. Carlos Doussinague - Director de Inversiones Santander Infrastructure Capital Management
D. José Felipe Gómez de Barreda - Secretario General Global Via Infraestructuras

17.00 CASO PRÁCTICO SUANFARMA BIOTECH: EL CAPITAL RIESGO COMO FUENTE DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS BIOTECNOLÓGICOS Y FARMACÉUTICOS
D. Javier Fernández - Director General - Suanfarma Biotech

17.30 LAS CLAVES DEL ¿BOOM? DEL SECTOR DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES. LA INVERSIÓN EN ENERGÍA EÓLICA, HIDRÁULICA, SOLAR, BIOCARBURANTES, ETC.
 ¿Qué oportunidades ofrecen las renovables y los biocarburos?
 Tras el optimismo inicial, ¿qué perspectivas de crecimiento existen a medio y largo plazo? ¿Seguirán siendo capaces de captar la atención de los inversores?
 ¿Cómo condiciona el marco legal al sector? ¿Hay algún tipo de energía "castigada" o "premiada"?
 La bolsa como opción de crecimiento: perspectivas
 ¿El Capital Riesgo considera esta opción de inversión seriamente?
Moderador: D. Joaquín Sanz López - Director General - Capital Energy
D. Marcos Semmler - Venture Partner Representante en España Demeter Partners
D. Ernesto Macías Galán - Director General de Comunicación y Relaciones Institucionales - Isofotón
D. Rafael González - Subdirector General - Desarrollo de Negocio - Enel Unión Fenosa Renovables

18.30 FIN DE SESIÓN

SALA 2 (JARDÍN)
ESPECIAL MBO'S

16.00 LA CONSOLIDACIÓN NACIONAL DEL NEGOCIO DE RECICLAJE DE ALUMINIO Y LA EXPANSIÓN HACIA EUROPA DEL ESTE: MBO DE QUALITAS PARTNERS SOBRE ALCASA
D. Sergio García Huertas - Socio Qualitas Equity Partners

16.30 LA RELACIÓN DEL INVERSOR CON EL EQUIPO DIRECTIVO EN UN MBO
 ¿Cómo detectar los directivos capacitados para llevar a cabo un MBO?
 ¿Cuánto ha de arriesgar el equipo?
 ¿Qué tipo de problemas se pueden dar tras la compra?
 ¿Cómo equilibrar los derechos de las dos partes?
 ¿Qué exigencias suele hacer el inversor? ¿Se puede realmente unificar criterios y objetivos?
 ¿Cómo sacar el máximo rendimiento al equipo directivo?
Moderador: D. Nicholas Walker - Socio Director Socios Financieros
D. Iñigo Sánchez-Asiain - Socio Ibersuizas
D. Juan López del Alcázar - Socio Ambers & Co
D. Luis Seguí - Socio Director Miura Private Equity

18.00 FIN DE SESIÓN

SALA 3 (ESCORIAL)
RELACIONES ENTRE EMPRESAS DE PRIVATE EQUITY Y CON LAS PARTICIPADAS

16.00 MEJORA DE LA EFICIENCIA DE LAS COMPAÑÍAS DEL PORTFOLIO A TRAVÉS DE LA PLANIFICACIÓN FISCAL
D. Víctor Hernán - Socio Director. Responsable de M&A Tax y Tributación Internacional KPMG

16.30 ¿QUÉ LLEVA A LAS COMPAÑÍAS DE CAPITAL RIESGO A REALIZAR INVERSIONES CONJUNTAS? PUNTOS FUERTES Y DÉBILES DE LAS COINVERSIONES
 ¿Qué motivaciones llevan a dos compañías a invertir conjuntamente?
 ¿Es mejor optar por una compañía complementaria o hacer de un competidor un aliado?
 ¿Es aconsejable pactar exclusividad entre las dos compañías para posibles proyectos futuros?
 ¿Qué nivel de apalancamiento o inversión está dispuesto a asumir cada uno? ¿Dónde está la barrera?
 ¿Qué problemas se derivan de la gestión conjunta?
 Cuando se prepara la desinversión, ¿cómo se pactan la salida y el reparto de poder?
Moderador: D. Emilio Escartín - Director de Inversiones EBN Capital
D. Ignacio Arrieta - Director de Inversiones Investindustrial
D. José María Muñoz - Socio MCH Private Equity
D. Miguel Zurita - Socio Mercapital

17.30 EL GIGANTE DEL OCIO EN EUROPA CAMBIA DE MANOS: PARQUES REUNIDOS
D. Javier Abad - Consejero Delegado Candover

18.00 FIN DE SESIÓN

18.30 Cocktail de clausura

09.00 RECEPCIÓN DE LOS ASISTENTES

09.30 ANÁLISIS DE LAS RETRIBUCIONES DEL SECTOR DEL PRIVATE EQUITY Y DE BANCA DE INVERSIÓN EN ESPAÑA EN 2008

PUESTOS ESTRATÉGICOS PARA PORTFOLIOS DE PRIVATE EQUITY

D. Pedro Herraiz - Senior Associate
Bao & Partners - Signium International

10.00 ¿CÓMO SE ESTÁN FINANCIANDO LAS OPERACIONES EN LA ACTUALIDAD? ¿CÓMO INFLUYEN LAS NUEVAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN EN LOS DEALS? EL NUEVO ESCENARIO ¿AUMENTARÁ EL ATRACTIVO PARA LOS INDUSTRIALES Y EL CAPITAL RIESGO?

- ¿Cómo está afectando al mercado? Efectos en los niveles de apalancamiento. ¿Qué niveles de deuda tenemos ahora?
- La sindicación ha muerto, viva los club deals
- ¿Cuáles son las nuevas condiciones de comisiones y spreads?
- ¿Hasta qué punto los club deals impiden la competencia entre distintas ofertas de entidades de Capital Riesgo? ¿Es el fin de los big deals?
- ¿Se producirá / ha producido una bajada de los precios? ¿Qué covenant piden ahora los bancos para financiar una operación?
- La Vendor Finance: ¿una nueva necesidad?
- ¿Es el fin de los Covenant Light? ¿Y la vuelta a una financiación bancaria "tradicional"?
- ¿Cómo afecta la situación a los industriales y a los PE?

Moderador: D. Fernando García Ferrer - Socio Director.
Responsable del área de Private Equity KPMG

D. Alex Wagenberg - Managing Director
The Carlyle Group

D. Juan de Dios Gómez-Villalba - Managing Director
Goldman Sachs

D. Julio Bonmati - Director Financiación Estructurada
Caja Madrid

D. David Estefanell - Socio
Mercapital

11.00 Pausa Café

11.30 EL CRECIMIENTO DE LAS OPERACIONES DE M&A CROSS-BORDER. CRITERIOS DE DECISIÓN Y ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

- ¿Qué características tiene el escenario internacional actual para propiciar una operación de este tipo? La ampliación del mapa global. ¿Dónde invertir?
- ¿Latam e India como zonas claves de desarrollo?
- ¿Cuáles son las ventajas, inconvenientes y riesgos de las operaciones cross-border? Diferencias con una transacción nacional
- Las operaciones intra y extra-comunitarias. ¿Qué particularidades presentan cada una de ellas?
- España como país target de operaciones: ¿son nuestras empresas "apetecibles"? y ¿cómo son las condiciones que presenta España?
- Aspectos claves a la hora de plantear la financiación bancaria de una operación cross-border
- ¿Qué piden las empresas a sus asesores en estos procesos?

Moderador: D. Antonio Sánchez-Pedreño - Socio del área de Fusiones y Adquisiciones
Baker&McKenzie

D. Joaquín Arenas - Managing Director
Morgan Stanley

D. Joaquín Aguirre - Jefe Asesoría Jurídica Internacional
Unión Fenosa

D. José Liébana Alcantarilla - Director División Desarrollo Corporativo Internacional
Grupo FCC

12.30 ¿CÓMO SE TIENEN QUE ADAPTAR LOS FONDOS DE PE A LAS CIRCUNSTANCIAS ACTUALES?

- Frente al fuerte desarrollo del número de actores: ¿cómo fidelizar los equipos? ¿El carried interest como única alternativa?
- ¿Cómo crear una "marca" atractiva para los candidatos?
- Frente a la posible ralentización de la actividad, ¿puede ser realista plantear la fusión de dos fondos de PE?
- ¿Es mejor tener equipos internos potentes o recurrir a la subcontratación con especialistas? ¿Qué se puede subcontratar con garantías? ¿Qué se debe mantener in house?
- ¿Cómo lograr una buena relación con los inversores? La necesidad de transparencia
- ¿Cómo estructurar el seguimiento de participadas? ¿Qué podemos mejorar en la gestión del portfolio?

Moderador: D. Federico Pastor - Socio y Consejero Delegado
N+1 Private Equity

D. Jorge Quemada - Socio
3i España

D. Enrique de Leyva - Socio Fundador
Magnum Industrial Partners

D. Iñaki Cobo - Managing Director
CVC Capital Partners

SALAS SIMULTÁNEAS

SALA 1 (TAPICES) DESINVERSIONES

16.00 ESTRATEGIAS DE SALIDA DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR CAPITAL RIESGO. ¿CÓMO REALIZAR LA MEJOR DESINVERSIÓN?

- ¿Cuáles son las estrategias más interesantes en cada momento y por qué? ¿Buy-back? ¿SBO? ¿Venta a un industrial? ¿Salida a bolsa? ¿Recap?...?
- ¿Las subastas: siguen siendo un método atractivo frente a las nuevas condiciones del mercado?
- ¿Qué mecanismos y estrategias de desinversión se nos presentan? Principales incentivos y opciones de venta

Moderador: D. Jean-François Alandry - Managing Partner Eurohold

D. Juan Díaz-Laviada - Consejero Delegado
Advent International

D. Fernando Martínez Aguirre - Director General Inveralia Private Equity

D. Gonzalo Díaz-Rato - Co-Fundador
Impala Capital Partners

17.00 CASO PRÁCTICO: CLÍNICA BAVIERA, DESINVERSIÓN A TRAVÉS DE UNA OPV

D. Abelardo López - Socio
3i España

17.30 FIN DE SESIÓN



SALAS SIMULTÁNEAS

SALA 2 (JARDÍN) ESPECIAL INMOBILIARIO

11.30 LIQUIDEZ, PRECIOS Y VIABILIDAD. ¿CÓMO SE ESTÁN AJUSTANDO EN EL MERCADO INMOBILIARIO?

D. Andrés Escarpenter - Consejero Delegado
Jones Lang LaSalle España

12.00 LA IMPORTANCIA DEL COMPONENTE INMOBILIARIO EN LAS OPERACIONES DE CAPITAL RIESGO Y M&A

- ¿Cómo realizar la valoración de los bienes inmuebles de la empresa target?
- La importancia de la Due Diligence inmobiliaria
- ¿Qué tipo de asesoramiento inmobiliario necesitan los inversores?
- ¿Cómo utilizar los bienes inmobiliarios de la adquirida para financiar el deal? ¿venta?, ¿sale & leaseback?
- ¿Cómo elegir el comprador en una operación de sale & leaseback?
- Experiencias: análisis de operaciones con un componente inmobiliario clave y decisivo

Moderador: D. Pedro de Churrua - Consejero Director General
Jones Lang LaSalle España

D. Juan Ramón Puertas - Director General
GED Iberian Private Equity

D. Julio Cepero - Director Investment & Capital Markets
Coperfil Real Estate Group

13.00 ¿ES UN BUEN MOMENTO PARA LANZARSE A LAS COMPRAS EN EL SEGMENTO HOTELERO? ¿QUÉ NUEVAS OPORTUNIDADES SE PLANTEAN? ¿ES UN SECTOR APETECIBLE PARA EL CAPITAL RIESGO?

- ¿Qué perspectivas ofrece el sector hotelero? La internacionalización y el sector urbano como principales atractivos
- ¿Qué factores hacen que se produzca una creciente entrada de inversores? El fenómeno de concentración que vive el sector, la profesionalización de las cadenas hoteleras, la liquidez del mercado....
- ¿Cómo se financian estas compras? La combinación de fórmulas tradicionales con otras novedosas: el sale & lease back y sale & managementback
- ¿Qué modelos de negocios existen y cohabitan?
- El capital riesgo y las inversiones inmobiliarias hoteleras. ¿Qué aporta este nuevo actor al mercado?
- ¿Cuáles son los principales riesgos que se deben evaluar?

D. Eduard de Gispert - European Expansion Director
Barceló Hotels & Resorts

D. Javier Faus - Presidente
Meridia Capital

D. Francisco Zinser - Director General de Operaciones
NH Hoteles

13.30 ¿CÓMO SE TIENEN QUE ADAPTAR LOS FONDOS DE PE A LAS CIRCUNSTANCIAS ACTUALES?

Moderador: D. Federico Pastor - Socio y Consejero Delegado
N+1 Private Equity

D. Jorge Quemada - Socio
3i España

D. Enrique de Leyva - Socio Fundador
Magnum Industrial Partners

D. Iñaki Cobo - Managing Director
CVC Capital Partners

SALA 3 (ESCORIAL) ESPECIAL ASESORES

11.30 ASEGURAMIENTO DE LOS RIESGOS DERIVADOS DE UNA OPERACIÓN DE M&A

- Identificación y evaluación de los Riesgos derivados de la operación
- Productos aseguradores para cubrir los riesgos en operaciones de M&A
- Características y funcionamiento de las "Transactional Risks Solutions"
- Riesgos transferibles al mercado asegurador
- Funcionamiento en caso de siniestro
- Situación y capacidad actual del mercado asegurador
- Ejemplos de operaciones recientes en el mercado Europeo

D. Fernando Claro - Gerente de Private Equity, M&A

D. Pierre Alexandre Bentin - Responsable Europeo de "Transactional Risks Solutions"
Marsh

12.00 CUÁLES SON LAS MEJORES FÓRMULAS PARA REALIZAR EL ASESORAMIENTO FINANCIERO DE LOS GRANDES PATRIMONIOS: FAMILY OFFICE Y PROFESIONALES INDEPENDIENTES

- ¿Hay oportunidades en este mercado?
- ¿Qué perfil debe reunir el asesor encargado de gestionar una fortuna personal o familiar? ¿Y qué características tiene que tener la familia, persona o empresa cuyo patrimonio se pretende dirigir?
- ¿Qué ventajas competitivas puede aportar el asesoramiento de profesionales independientes?
- ¿Cómo entrar en contacto con los propietarios de grandes patrimonios?
- ¿Cómo se suelen estructurar los fees?

D. Pablo Torralba - Director Banca Privada

D. Antonio Salgado Director General Banca Privada
Banque Privée Edmond de Rothschild Europe

12.30 ¿CUAL ES EL ROL DEL ASESOR EN EL PROCESO DE SELECCIÓN DEL COMPRADOR Y EN LA BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES DE COMPRA? LAS NUEVAS REGLAS DEL JUEGO

- ¿Han cambiado los criterios que deben tenerse en cuenta para la búsqueda de candidatos? Trayectoria del comprador, sinergias, capacidad financiera, etc. Y ¿cómo buscarlos?
- ¿Es el fin de las subastas? ¿Cuáles son las nuevas técnicas para vender la empresa? ¿Cómo contactar a los candidatos?
- ¿Cuál es el nuevo rol del asesor? ¿Cómo puede hacerse que el comprador recapite y asuma precios a la baja?
- ¿Cuáles son los nuevos criterios de valoración de las compañías?
- ¿Quién puede pagar más con las actuales condiciones financieras?

Moderador: D. Neil Collen - Socio
Livingstone Partners

D. Enrique Quemada - Consejero Delegado
OnetoOne Capital Partners

D. Pablo Rocamora - Director General
Sabadell Corporate Finance

D. Pablo Cervera - Consejero Delegado
Atlas Capital

13.30 LA DIRECCIÓN DE TRANSICIÓN COMO APOYO AL EQUIPO DIRECTIVO

- ¿Qué aporta un controller externo y cuando es necesario recurrir a él?
- ¿Cómo alcanzar los logros y objetivos marcados? La planificación como sistema de gestión
- La figura del Project Manager externo, ventajas e inconvenientes

D. Rafael Alvarez-Novoa Romero - Socio-Director

D. Amadeo Corbi - Director

D. Jorge Icaza - Director
DT Directores de Transición

SALAS SIMULTÁNEAS

SALA 1 (TAPICES) DESINVERSIONES

16.00 ESTRATEGIAS DE SALIDA DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR CAPITAL RIESGO. ¿CÓMO REALIZAR LA MEJOR DESINVERSIÓN?

- ¿Cuáles son las estrategias más interesantes en cada momento y por qué? ¿Buy-back? ¿SBO? ¿Venta a un industrial? ¿Salida a bolsa? ¿Recap?...?
- ¿Las subastas: siguen siendo un método atractivo frente a las nuevas condiciones del mercado?
- ¿Qué mecanismos y estrategias de desinversión se nos presentan? Principales incentivos y opciones de venta

Moderador: D. Jean-François Alandry - Managing Partner Eurohold

D. Juan Díaz-Laviada - Consejero Delegado
Advent International

D. Fernando Martínez Aguirre - Director General Inveralia Private Equity

D. Gonzalo Díaz-Rato - Co-Fundador
Impala Capital Partners

17.00 CASO PRÁCTICO: CLÍNICA BAVIERA, DESINVERSIÓN A TRAVÉS DE UNA OPV

D. Abelardo López - Socio
3i España

17.30 FIN DE SESIÓN

SALA 2 (JARDÍN) PYMES/MIDDLE MARKET

16.00 CASO PRÁCTICO: SEDAL, EMPRESA LÍDER EN COMPONENTES DE GRIFERÍA

- El desarrollo del mercado chino, principal atractivo del proyecto

D. Nicolás Ruiz - Director Fondo Private Equity
Landon Investments

16.30 FRENTE A LAS DIFICULTADES DE FINANCIACIÓN: EL MIDDLE - MARKET ¿EL NUEVO OBJETIVO? ¿CÓMO MOVERSE EN ESE SEGMENTO?

- ¿Qué particularidades tiene este mercado?
- ¿Cómo plantear la operación y cómo crear valor después?
- Y la empresa familiar ¿ofrece oportunidades?
- ¿Cómo "vender" el capital riesgo a los responsables de una pyme? ¿Qué buscan?
- ¿Minoría o mayoría?
- ¿Qué oportunidades existen para los asesores en este nicho?

Moderador: D. Pablo Gómez de Pablos - Socio Director General
GBS Finanzas

D. Aitor Lizarralde - Director Corporate Finance
Norgestión

D. José María Zalbidegoitia - Presidente
Talde

D. Santiago Gómez Fraile - Socio
Proa Capital

17.30 FIN DE SESIÓN

SALA 3 (ESCORIAL) ESPECIAL ASESORES

16.00 CASO PRÁCTICO: SEDAL, EMPRESA LÍDER EN COMPONENTES DE GRIFERÍA

- El desarrollo del mercado chino, principal atractivo del proyecto

D. Nicolás Ruiz - Director Fondo Private Equity
Landon Investments

16.30 FRENTE A LAS DIFICULTADES DE FINANCIACIÓN: EL MIDDLE - MARKET ¿EL NUEVO OBJETIVO? ¿CÓMO MOVERSE EN ESE SEGMENTO?

- ¿Qué particularidades tiene este mercado?
- ¿Cómo plantear la operación y cómo crear valor después?
- Y la empresa familiar ¿ofrece oportunidades?
- ¿Cómo "vender" el capital riesgo a los responsables de una pyme? ¿Qué buscan?
- ¿Minoría o mayoría?
- ¿Qué oportunidades existen para los asesores en este nicho?

Moderador: D. Pablo Gómez de Pablos - Socio Director General
GBS Finanzas

D. Aitor Lizarralde - Director Corporate Finance
Norgestión

D. José María Zalbidegoitia - Presidente
Talde

D. Santiago Gómez Fraile - Socio
Proa Capital

17.30 FIN DE SESIÓN



Todos los ponentes han confirmado formalmente su asistencia. En caso de producirse cambios en el programa, será por razones ajenas a la voluntad de Capital & Corporate