

## El diario EXPANSIÓN sigue dando relevancia a nuestros clientes

### Akzo Nobel compra el fabricante de Titanlux a la familia Folch-Rusiñol

**TINTAS NEUCE SE QUEDA CON EL NEGOCIO DE PINTURAS EN POLVO/** La familia fundadora toma la decisión ante el declive de los ingresos desde 2008 y las dificultades de un mercado dominado por grandes grupos.

**Gabriel Trindade**, Barcelona

La familia Folch-Rusiñol ha vendido la centenaria Industrias Titán, grupo fabricante de las pinturas Titán y Titanlux, a la multinacional holandesa Akzo Nobel y a la portuguesa Tintas Neuce. La operación, cuyo importe no se ha revelado, se cerrará en el primer trimestre de 2021, una vez se consigan todas las autorizaciones de los organismos de Competencia. AZ Capital y Cuatrecasas han asesorado a los vendedores.

Akzo Nobel ha adquirido la división de pinturas decorativas, el principal negocio de la empresa catalana, con cerca de 80 millones de euros de facturación. El perímetro de la operación incluye la fábrica en El Prat del Llobregat (Barcelona) y unos 400 empleados. El grupo industrial ya posee otras enseñas emblemáti-

cas españolas como Bruguer o Procolor y cuenta con cierta tradición en España, como demuestra que fue accionista histórico de La Seda.

"La adquisición nos permitirá mejorar el servicio a nuestros clientes, nos aporta un nuevo impulso, y constituye una prueba más de que somos referentes en el sector de las pinturas y los revestimientos", dijo el CEO de Akzo Nobel, Thierry Vanlancke.

Por su parte, Tintas Neuce se ha quedado con la división de pinturas en polvo. Este área genera unas ventas de 20 millones de euros anuales y cuenta con una fábrica en Maia (Portugal).

Industrias Titán, líder indiscutible en pinturas decorativas en España, hace una década que acarrea problemas. Con el estallido de la crisis financiera e inmobiliaria de



Instalaciones de Titan en El Prat (Barcelona).

2008, el grupo vio cómo sus ventas se desplomaron a medida que el sector de la construcción se paralizaba. El negocio finalmente se estabilizó pero en ningún caso llegó a

recuperarse. En este sentido, tampoco contribuyó que la empresa estuviera muy poco internacionalizada.

Otro factor clave ha sido la creciente concentración en el

mercado de pinturas, que ha generado unos grandes grupos contra los que una empresa de tamaño medio no puede competir. "En un mercado maduro y en pleno proceso de consolidación a nivel mundial, hace falta una masa crítica que Titán no tiene; en consecuencia, la decisión de transferir la compañía era la decisión estratégica correcta", afirmó ayer Alberto Folch-Rusiñol, administrador de Titán. "Estamos convencidos de que la integración en Akzo Nobel y Neuce es la mejor garantía para que el legado de Titán perdure y siga afirmando su liderazgo en España y Portugal", añadió Joaquín Folch-Rusiñol, también administrador.

Los hermanos Folch-Rusiñol, miembros de la cuarta generación de la saga empresarial, cogieron el timón de la

#### TRANSICIÓN

Tras completar la venta del grupo industrial, Fábricas Folch, la patrimonial familiar, centrará su actividad en el inmobiliario y el 'private equity'.

empresa en 2015 con el objetivo de sanearla y darle la vuelta al negocio. Desde entonces, el grupo ha vendido varias divisiones no estratégicas e industriales e inmobiliarias. Con ello, se ha logrado reducir la deuda con entidades financieras y obtener mejoras en rentabilidad. El año pasado, Industrias Titán facturó cerca de 100 millones de euros (7,4%) y obtuvo un resultado de explotación de 10 millones de euros (frente al millón de pérdidas de 2018).

Fábricas Folch, la patrimonial de la familia, centrará su actividad ahora en el sector inmobiliario y en el capital riesgo. Durante años fue accionista de Santander y Banco Sabadell, pero se desprendió de estas participaciones financieras a medida que reestructuraba la cartera industrial.

### Investindustrial toma el control de Campus Training

**FORMACIÓN PROFESIONAL/** El fondo de 'private equity' se hace con un 60% de capital de la compañía de educación online, que pretende impulsar con nuevas compras.

**Mamen Porco**, de León, Madrid

El apetito del private equity por la educación no solo no decae, sino que con la crisis del Covid-19 se ha extendido a nuevos segmentos dentro de este sector. La última adquisición de Investindustrial en España da prueba de este interés. La gestora que dirige Andrea C. Bonomi ha cerrado la compra de una participación mayoritaria -de un 60% del capital- en Campus Training, según confirma la propia compañía.

El fondo de origen italiano se hace, así, con el control del grupo gallego después de varios meses en conversaciones con el fundador de este operador de referencia en la formación digital, Carlos Díaz, que seguirá al frente de la gestión y reinvertirá en el proyecto, tomando con el equipo directivo el 40% res-

**La facturación del grupo gallego ronda los 30 millones de euros y el ebitda, los seis millones**

tante del accionariado de la empresa.

#### Potencial

Los planes de Investindustrial para Campus Training pasan por convertirla en la plataforma desde la que atacar el sector educativo y del e-learning y hacerse fuerte en él. Un patrón parecido al que la gestora ha seguido en el mercado de los tratamientos de fertilidad a partir de la inversión en Ginefix.

Campus Training representa, por tanto, el primer paso del fondo para construir un grupo de mayor envergadura y pronto podría añadir nuevas

adquisiciones dentro y fuera de España, ya que acelerar el proceso de internacionalización de la compañía es otra de las razones que han motivado esta operación. Carlos Díaz asegura que, ya con el respaldo de Investindustrial, se tratará de materializar la entrada en Portugal en 2021.

El brazo de inversión en private equity de los Bonomi ha concretado la transacción de Campus Training a través del fondo Investindustrial VII, con el que captó 3.750 millones de euros hace un año y a través del que hoy despliega su estrategia tanto de buy out (compras apalancadas) como de growth. Y con este grupo engrosa su cartera de participadas españolas, donde además de la citada Ginefix se encuentran Natra y PortAventura (en este caso en alianza con KKR), entre otras.

Construido hace diez años en La Coruña, Campus Training se ha convertido en uno de los operadores más relevantes en el apartado de la formación y los cursos profesionales online en España, ofreciendo más de 200 referencias. En su catálogo, se incluyen programas de preparación para oposiciones, pruebas libres de formación profesional y cursos técnico-prácticos para, entre otros, el sector sanitario y veterinario, las administraciones públicas, las nuevas tecnologías y la industria audiovisual, áreas que es plota con enseñanzas diferentes. Esta labor formativa, realizada tanto a través del canal digital como desde sus 30 centros presenciales distribuidos en 20 provincias del país donde hay profesores de refuerzo, está apoyada por una bolsa de empleo.



Andrea C. Bonomi, presidente del Consejo Industrial Asesor de Investindustrial.

La facturación de Campus Training ha crecido en los últimos años a un ritmo superior al 40% anual y hoy se sitúa en alrededor de 30 millones de euros. El ebitda (beneficio bruto de explotación), por otra parte, ronda los seis millones. Esta evolución habla del potencial que la educación para adultos, particularmente en su vertiente digital, tiene en España, donde la penetración de este mercado es inferior a la de otros países europeos. Puentes financieros apuntan que estas perspectivas

hacen que las compañías del sector reciban valoraciones a partir de nueve y diez veces el ebitda.

La crisis del Covid-19 ha contribuido a aumentar todavía más las halagadas perspectivas que rodean esta actividad. De hecho, la educación, la formación continua y el desarrollo de capacidades constituyen una de las diez políticas tractoras del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Economía española, presentado por el Gobierno de Pedro Sánchez.

### Patrizia compra 208 viviendas en alquiler por 74 millones

**Rebeca Arroyo**, Madrid

La gestora alemana de activos inmobiliarios Patrizia se suma a la moda del *build to rent* y refuerza su posición en el mercado residencial en alquiler con la compra de un proyecto llave en mano en el municipio de Sant Joan Despí (Barcelona) por 74 millones.

En concreto, el proyecto adquirido a la promotora española Metropolitan House cuenta con un superficie de cerca de 26.000 metros cuadrados e incluirá cuatro edificios con 208 viviendas y locales comerciales.

Metropolitan House, que aporta los terrenos y que gestionará la construcción, el alquiler y el mantenimiento del proyecto, prevé completarlo en el tercer trimestre de 2022. Con este proyecto en Sant Joan Despí (Barcelona), Metropolitan House supera las 500 unidades desarrolladas anualmente.

En la operación han intervenido KPMG como asesores legales de Patrizia y Garrigues de Metropolitan House. Santiago Mínguez ha intervenido como asesor financiero de la operación.

Con esta adquisición, la cartera de activos residenciales de Patrizia en España supera los 200 millones de euros. En total la gestora alemana suma activos en España y Portugal por más de 1.300 millones de euros, de los cuales el segmento residencial representa un 15%.

#### Apuesta por el alquiler

"Esta adquisición refuerza aún más nuestra sólida posición en el mercado español y avala nuestro amplio conocimiento local y la capacidad de nuestro equipo para originar operaciones que generen importantes retornos a nuestros inversores", asegura Eduardo de Roda, director general de Patrizia en Iberia.

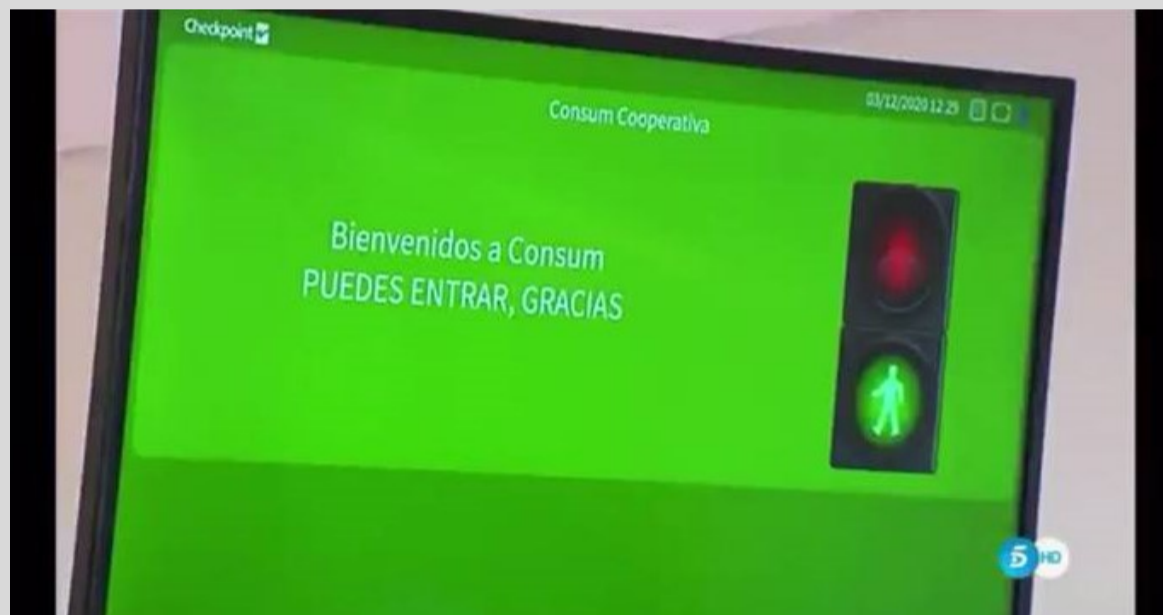
Patrizia se suma así a la larga lista de fondos y aseguradoras que han reforzado su posición en este mercado en los últimos meses. Uno de los últimos en mover ficha ha sido el vehículo de inversión estadounidense Nuveen Real Estate que, en alianza con la promotora Kronos, planea invertir 1.000 millones de euros en los próximos cinco años para promover 5.000 viviendas de alquiler.

**Más apariciones relevantes de nuestros clientes en TV**

tve1 HIT



5 TELECINCO



Cientes del sector Blockchain también en los grandes medios

el Periódico

# Primera 'tokenización' de deuda inmobiliaria mediante un 'smart contract' en 'blockchain' en España

Una remodelación de un inmueble en Barcelona se acomete con microfinanciación de particulares



El edificio 'tokenizado' por RealFunda en Barcelona.



3 Se lee en minutos

Un artículo de Eduardo López Alonso

Barcelona  
23 de septiembre del 2020. Actualizada 02 de octubre del 2020 a 19:36

Este miércoles 23 de septiembre del 2020, año de pandemia, se ha iniciado la primera operación de **'tokenización' de deuda inmobiliaria**. Competencia para los bancos y vía de crédito alternativa con futuro. Para los que quieren saber posibles aplicaciones del **'blockchain'** este es un ejemplo. La operación es en la práctica una forma de facilitar financiación a un pequeño promotor con dificultades para conseguir financiación bancaria

LO MÁS VISTO

Edición Global

Catalunya

EL 'CORDO' 2020

**Newsline Agencia de Comunicación**

MADRID · BARCELONA · LISBOA

[www.newsline.es](http://www.newsline.es)

[newsline@newsline.es](mailto:newsline@newsline.es)

Tlf. 91 401 26 96 - 93 580 10 12

