

➔ Tras 15 años de trayectoria, casi €1.000M invertidos y un equipo de más de 100 personas, Qualitas Equity se consolida como uno de los principales actores en la inversión privada en España con el lanzamiento de seis nuevos vehículos especializados con los que seguirá impulsando su crecimiento durante los próximos años. Desde su creación, Qualitas ha mantenido sus dos grandes valores diferenciales: un enfoque muy especializado y una involucración activa en el día a día de sus inversiones creando un gran valor para el accionista. Actualmente, la firma está organizada en torno a cinco áreas de inversión: energía renovable, private equity, fondo de fondos, inmobiliario e impacto social.

# Qualitas Equity

## Cumple 15 años gestionando inversiones alternativas con éxito y lanza seis nuevos vehículos especializados

### ¿Cómo han reorganizado los equipos y las distintas áreas de inversión bajo Qualitas Equity?

**Iñigo Olaguibel:** Desde 2002 y tras casi €1.000M invertidos, hemos aprovechado nuestra experiencia y la confianza depositada por nuestros inversores para lanzar nuevos fondos especializados. Durante estos 15 años, hemos tratado de preservar los mismos valores y objetivos de los inicios: identificar y gestionar oportunidades de inversión únicas que permitan obtener retornos superiores al mercado manteniendo el más alto nivel de excelencia e integridad. Nuestras líneas de negocio siguen creciendo, somos ya más de 100 profesionales y queremos asegurarnos de que nuestros inversores entienden nuestro enfoque artesanal para generar valor en el ámbito de los activos alternativos. Por ello, hemos reestructurado nuestras áreas de negocio en cinco verticales especializados: energía, private equity, fondo de fondos, inmobiliario

e impacto social, optimizando muchos servicios comunes.

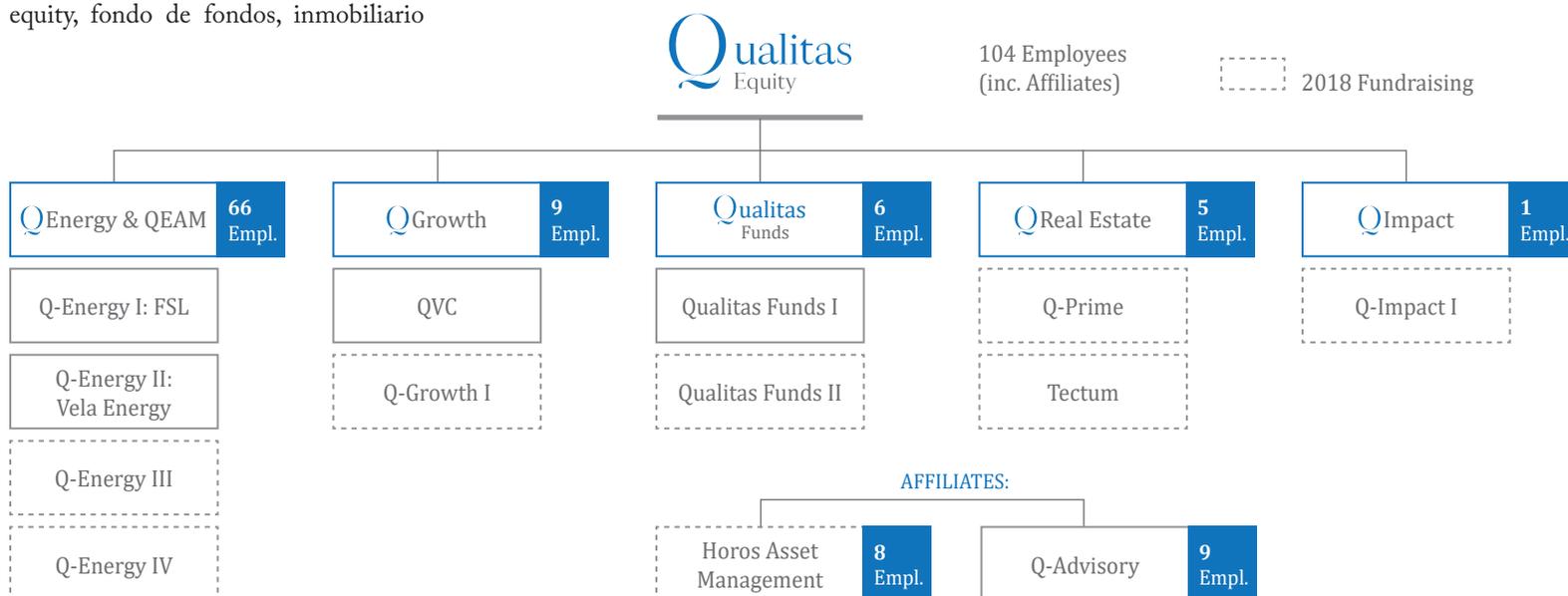
**Borja Oryazábal:** Pretendemos presentar a nuestros inversores una gama amplia de productos financieros basados en tesis de inversión diferenciales y con una ventaja competitiva. Hasta ahora, hemos logrado, sistemáticamente, resultados que superan los comparables del mercado y éste es, claramente, nuestro objetivo esencial. Aunque gestionamos cinco verticales diferenciados, cada uno con un equipo asignado, compartimos responsabilidades en el Comité de Inversiones, tanto de “fundraising” como de relación con inversores, marketing y control de gestión. En este último punto, hemos desarrollado una división de asesoramiento de gestión (Q-Advisory) que presta servicio a los vehículos y nuestros clientes, otra actividad de gestión de activos (Q-Energy Asset Management) que proporciona un enorme

conocimiento industrial, y hemos apoyado el lanzamiento de Horos, un gestor de valores cotizados con un equipo de prestigio.

### ¿Qué factores explican su rápido crecimiento y sus retornos superiores?

**Eric Halverson:** Sin duda, el equipo, nuestra amplia experiencia y red de contactos nacional e internacional y una estructura de gestión que permite identificar oportunidades disruptivas o infravaloradas en nichos de mercado y tener la flexibilidad necesaria para administrar los activos de forma ágil y eficiente. Esa flexibilidad nos ha permitido un desarrollo muy rápido en varias áreas de negocio. Además, siempre tenemos presente el enfoque en las personas. Prestar atención al aspecto humano resulta esencial para nuestra forma de entender los negocios.

**IO:** Creemos que no hay una forma única de invertir, ni un único tipo de vehículo con



unas reglas de gestión fijas. Debemos adaptarnos a cada sector mejorando las probabilidades de éxito. Energía ha sido un claro ejemplo. Fuimos pioneros en complementar nuestros equipos de inversión con perfiles operativos y técnicos que aportan un gran valor añadido.

**Sergio García:** La filosofía común de inversión es la excelencia y la agilidad, junto al desarrollo de tesis diferenciales y, a menudo, exclusivas. Ahora vemos un gran área de crecimiento en Q-Impact, promoviendo inversiones que aúnan rentabilidad e impacto social, proporcionando no sólo una gran resiliencia sino una ventaja competitiva diferencial.

**En 2017, además de Q-Impact, lanzaron dos iniciativas en el sector inmobiliario: Q Prime y Tectum.**

**Borja Pérez Araúna:** Sí, ambas nacen de identificar fuertes tendencias a partir

de nuestra experiencia como inversores, combinando el private equity tradicional con el conocimiento obtenido por nuestro equipo de Energía. Q-Prime es un vehículo destinado a comprar edificios para alquiler corporativo de media estancia y Tectum se centra en la promoción y alquiler a largo plazo de vivienda asequible para rentas medias.

“ Nuestro objetivo es consolidarnos como la plataforma líder de gestión de activos alternativos en los próximos cinco años ”

En la imagen, el equipo de inversión de Q Energy y Tectum



**Ahora que están en un gran punto de inflexión ¿Qué potencial tiene Qualitas y qué posición espera alcanzar?**

**IO:** Hasta la fecha, hemos tenido un gran éxito en nuestras inversiones principalmente españolas, aunque también hemos tenido grandes socios internacionales de inversión en deuda y capital, y este año ampliaremos nuestra base de inversores en Europa continental, Reino Unido y América. También hemos ampliado nuestro catálogo de productos ofreciendo nuevas oportunidades de inversión en el ámbito de los activos alternativos y más allá del private equity. Nuestro objetivo es consolidarnos como la plataforma líder de gestión de activos alternativos en cinco años.

## Q Energy



Iñigo Olaguibel

Desde 2007, han invertido cerca de €3.000M con las dos plataformas, Fotowatio y Vela Energy...

**IO:** En total, son unos €560M en capital y, el resto, en instrumentos de deuda, generando una TIR global del 36%. Ambas plataformas han operado tanto en España como

internacionalmente, incluyendo EE.UU., Italia o Australia, desarrollando más de 2.5GW de energía solar fotovoltaica. Pese a que ya hemos vendido la mayor parte de las plataformas, seguimos gestionamos más de 330MW en el sector fotovoltaico en España e Italia. Además, estamos trabajando en dos nuevos vehículos. El primero, Q-Energy III, es un vehículo intermedio formado por nuestros recursos y con co-inversores españoles. Por su parte, Q-Energy IV es un vehículo mayor, que invertirá €500M en activos de energía renovable por toda Europa con una inversión total de más de €2.500M, sumando deuda. Para invertir dichos recursos de forma eficiente, estamos ampliando nuestra presencia internacional. De momento, ya hemos completado nuestro equipo local en Alemania con un socio senior de gran experiencia internacional, estamos abriendo oficina en Berlín y hemos firmado la primera adquisición de activos eólicos en Alemania.



**¿Cuándo lanzarán formalmente Q-Energy IV?**

**IO:** Será en el cuarto trimestre de 2018, con un primer cierre en los primeros doce meses. La estrategia es identificar adquisiciones oportunistas, para luego optimizar las operaciones y la financiación de los activos en Francia, España, Alemania, Italia y Grecia, desplegando diversas estrategias dentro de solar fotovoltaico, eólico y baterías. QE IV se dirigirá a inversores institucionales y family offices que busquen inversiones en activos reales a largo plazo y estén comprometidos con la lucha contra el cambio climático.

**¿Cuántas personas forman su equipo de inversión y de gestión de activos?**

**IO:** El equipo de inversión está compuesto por 12 profesionales, dedicados al 100% a originar y ejecutar nuestras estrategias de inversión y financiación. Además, tenemos un equipo de más de 50 personas

-Qualitas Energy Asset Management- que gestiona y opera los activos en cartera, con funciones operativas y técnicas y atribuciones propias de una compañía operativa eléctrica que brindan un claro valor añadido a nuestros inversores.

**Pese a la retroactividad, con Vela Energy lograron un retorno muy elevado...**

**IO:** Gracias a la profunda reestructuración de Fotowatio, identificamos la oportunidad de consolidar el sector en España, estableciendo una sociedad con Centerbridge, QE II / Vela, que adquirió más de 45 activos en 15 meses con una estrategia de consolidación, optimización de operaciones, reestructuración financiera y economía de escala. Logramos refinanciar €1.000M y, en 2016, lanzamos el mayor bono de proyecto solar fotovoltaico de Europa por €404M, con un rating de "investment grade" de S&P.



## Q Growth

Borja Oyarzábal

Desde su lanzamiento en 2014, el ritmo de inversión ha sido muy elevado...

**BO:** El balance es claramente positivo. Mantenemos ritmos de crecimientos anuales medios en la cartera superiores al 30% a nivel de ebitda y hemos realizado nuestra primera desinversión con un múltiplo de más de 2,6x el dinero invertido. Consideramos que las expectativas de crecimiento para los próximos dos o tres años son especialmente sólidas. Efectivamente, el ritmo de inversión ha sido superior al planificado. Ya hemos invertido totalmente nuestro primer fondo generalista Q-Growth I de €130M en 6 inversiones en cartera: Salupro, Vintae, Nclave, Imegen, Arneplant y Avanzare. Tenemos comprometido el 67% del fondo en 6 empresas y confiamos en terminar el año con 8 proyectos completando prácticamente el objetivo de inversión marcado en 2015. En nuestro caso el éxito ha estado vinculado a la estrategia de identificación de empresas líderes en sus respectivos nichos. Hemos analizado más de 800 empresas e identificado 23 tendencias disruptivas de mercado. Nuestro portfolio tiene de media un año pero en varias compañías ya hemos realizado inversiones adicionales. El "build up" es una estrategia de creación de valor clave para nosotros, porque invertimos en pymes líderes en sus respectivos nichos.

Además, el esquema de incentivos del fondo es bastante inusual...

**BO:** Sí, lo hemos rediseñado para alinearnos con los intereses de nuestros inversores. Nuestro fondo devuelve íntegramente las comisiones de gestión. Es decir, nuestro incentivo real está basado únicamente en la plusvalía. Es un cambio de modelo importante que ha generado una gran sobresuscripción. Nuestra base inversora incluye 116 LPs nacionales, sin tramo institucional ni internacional. Otra de las peculiaridades del fondo es que el equipo de Q-Growth somos un inversor más en el vehículo, de hecho, aportamos el 20% de los recursos del fondo.



## Qualitas Funds

Eric Halverson y Sergio García

En 2015, lanzaron su negocio de fondos de fondos con Qualitas Funds I, un vehículo paneuropeo de €51M y los resultados han sido muy satisfactorios...

**EH:** Sí, han sido realmente excelentes, batiendo todos los "benchmarks". El fondo estuvo plenamente comprometido en apenas 18 meses y consiguió invertir en los mejores fondos europeos de mid market que están muy sobresuscritos. Además, el dinero se ha puesto a trabajar muy rápidamente habiéndose desembolsado un 40% de los compromisos totales del fondo frente al "benchmark" del 15% del fondo de fondos mediano europeo. Y, por último, la valoración del fondo es muy positiva con una TIR del 20% y sin haber tenido curva Jota.

¿Cómo marcha Qualitas Funds II, su segundo fondo paneuropeo?

**SG:** Nuestro tamaño objetivo son €70M y ya hemos alcanzado más de la mitad de los compromisos y comprometido 7 inversiones, desembolsando un 20% de sus recursos con resultados excelentes. A finales de este año, el fondo debería estar ya comprometido en, al menos, un 80% y desembolsado en un 20-25%. La base inversora es mayoritariamente institucional, aunque también tiene inversores individuales y el equipo de Qualitas ha comprometido hasta ahora más de €4,5M.

**EH:** Los fondos de fondos de Qualitas se enfocan en los mejores fondos de private equity europeos del mid market excluyendo a España y tienen un importante componente de coinversiones directas con los mejores gestores de capital riesgo en Europa (20-30% del total). La gran mayoría de nuestros LPs tiene una estrategia de inversión diversificada en distintos activos (bonos, equities, inmobiliario y capital riesgo) y el fondo de fondos encaja bien en sus portafolios porque -aunque ya tienen inversión directa en capital riesgo en sus países u otras regiones a través de fondos de gran tamaño- el acceso a fondos de mid market de otros países es muy difícil.



## Q Real Estate

Óscar Pérez y Borja Pérez Araúna

Con Q-Prime se acercan al sector inmobiliario con una visión largo placista...

**BPA:** Hemos capitalizado nuestro conocimiento de gestión de activos intensivos en capital, actuando alrededor de dos iniciativas: Q-Prime, un producto corporativo de alquiler, presente en las principales capitales mundiales pero aún no en Madrid; y Tectum, centrado en promover y construir edificios para alquilar viviendas a largo plazo a inquilinos que las usen como primera vivienda. Ambas estrategias han alcanzado un enorme éxito en los países de nuestro entorno. Q-Prime tiene un tamaño objetivo de €60M con un próximo primer cierre en €25M. El planteamiento es realizar la primera SOCIMI dedicada en exclusiva al alquiler corporativo de media estancia, valorada en unos €100M. Hasta la fecha, es el producto con mejor ratio de rentabilidad/riesgo del mercado. Este año compraremos edificios por un valor cercano a los €50M con el objetivo de alcanzar los €100M el año que viene. De ahí las asociaciones con Be Mate y con Home Select, operadores líderes de este mercado, que serán los encargados de operar los edificios.

Y, junto con Locare RE y otros socios, han impulsado la creación de Tectum...

**OP:** Tectum es una plataforma dedicada a la promoción de activos residenciales para su posterior explotación en alquiler, con el objetivo de proporcionar un alquiler residencial de primera vivienda asequible a largo plazo. El modelo de negocio sigue el ejemplo de los grandes fondos inmobiliarios del norte de Europa, y busca aportar una solución al problema de acceso a la vivienda de rentas medias en España. Con una capacidad de inversión de más de €100M, está desarrollando las dos primeras promociones en la región de Madrid para la construcción de más de 230 viviendas.



## Q Impact

Pablo Valencia

**Q-Impact** es una división nacida en 2018 fruto del interés de todos los socios de Qualitas por influir de forma positiva en nuestro entorno a través de iniciativas que aúnen retornos financieros y sociales o medioambientales. Aplicamos los mismos criterios de inversión y de gestión de compañías, aportando no sólo capital, sino ayuda estratégica y de gestión en cada inversión. De momento, contamos con un capital ancla provisto por Qualitas de €1,75M, con el objetivo de alcanzar un mínimo de €30M en esta actividad para finales del año próximo.



## HOROS ASSET MANAGEMENT

Jose María Concejo Díez

**Horos** es una gestora independiente formada por un equipo que combina juventud y experiencia. Respaldada por el grupo de Qualitas Equity como socios, Horos ha incorporado un equipo gestor de contrastado prestigio. Javier Ruiz, gestor y Director de Inversiones, Alejandro Martín y Miguel Rodríguez, se han unido a éste como gestores de la compañía. Siguiendo una filosofía "value investing", el equipo gestor ha obtenido numerosos reconocimientos como el Premio CityWire 2017 al mejor equipo gestor de renta variable en España.