

MOVILIDAD URBANA

SOSTENIBILIDAD Y DIGITALIZACIÓN, DRIVERS DE CRECIMIENTO PARA UN SECTOR EN TRANSFORMACIÓN

→ El sector de movilidad urbana poco tiene que ver con el de hace una década. El compromiso de la sociedad, los inversores y las administraciones públicas con la sostenibilidad ha impulsado el nacimiento de nuevas soluciones de transporte urbano con gran potencial de crecimiento. Ante semejante cambio de modelo, grandes corporates y fondos de venture capital y private equity han apostado por tomar posiciones en proyectos y firmas estratégicas con fuerte potencial de desarrollo futuro.

La movilidad urbana ha dejado atrás fundamentos del pasado que han dado paso al desarrollo de nuevas soluciones de desplazamiento sostenible impulsadas por el creciente compromiso de la sociedad y las administraciones públicas con el ESG y, en general, la mejora de la calidad de vida de las personas. Nuevas palancas de crecimiento que no han pasado inadvertidas para los inversores. Para **Ainara Rentería, Of Counsel y Responsable del sector de Movilidad en GA-P**: “la evolución del mercado de

movilidad ha sido exponencial especialmente en campos como la electrificación, la digitalización, el auge de servicios de movilidad emergentes por parte de las tradicionales marcas de automoción, como los programas de suscripción de vehículos nuevos, pago por uso y el uso compartido de los mismos. También prolifera el uso de motos y bicicletas y nuevas tendencias en micro-movilidad (segway, patinetes, monopatines eléctricos) impulsadas muchas veces por los propios fabricantes de automoción”. Y es que, según

Norberto Arrate, Socio de Portobello Capital, “las ciudades están apostando por una regulación innovadora, nuevas tecnologías y financiación a proyectos que normalmente acaban siendo gestionados por compañías privadas, desde pequeñas start ups a firmas consolidadas con años de experiencia, que se han ido transformando y modernizando con el mercado”. En consecuencia, estamos ante un mercado atomizado, pero altamente colaborativo en el que las compañías en el punto de mira de los inversores son diversas. Desde

tecnológicas que ofrecen servicios de movilidad novedosos a empresas que tienen una red de infraestructura de carga de vehículo eléctrico, compañías estratégicas para la electrificación, el vehículo autónomo o la conectividad, uso compartido o nuevas formas de servicios de movilidad, como plataformas de carsharing, renting, etc. Así, **Arrate** divide el mercado en dos grandes bloques operados por jugadores distintos: “las Smart Mobility para ciudades, compañías normalmente más consolidadas con modelos B2B relacionados con movilidad urbana, parking, sistemas inteligentes de tráfico, zonas de bajas emisiones, etc.; y las Smart Mobility para ciudadanos, compañías más incipientes o start ups con modelos B2C en los que se ofrece un servicio de movilidad público o privado, o se configura una plataforma en la que se agrega inventario de terceros y se actúa como medio de pago”.

Sostenibilidad, principal palanca

La aprobación del Pacto Verde Europeo, el Plan de Impulso a la cadena de valor de la Industria de la Automoción, hacia una movilidad Sostenible y Conectada, aprobado por el Gobierno en 2020, el proyecto de Ley de Movilidad Sostenible y numerosas ayudas autonómicas y ordenanzas municipales, hacen que exista una conexión muy estrecha del sector con la sostenibilidad. “Existen inversores internacionales interesados por el potencial que ofrece. Pero también compañías españolas que son referentes en la creación de ecosistemas innovadores que dan cabida a start ups para resolver uno de los grandes retos del futuro: la movilidad sostenible”, recuerda **Rentería**. La sostenibilidad es un must have para los grandes inversores hoy en día, pero una inversión no puede basarse sólo en estas máximas, junto a ella, la digitalización es otro driver de crecimiento importante dentro del equity story de los inversores. En este sentido, “España es un país pionero en la adopción de determinadas tecnologías para regular la movilidad. Localmente han prosperado compañías cuyos desarrollos y experiencia pueden ser exportados a otras geografías y así escalar el negocio, lo que genera interés entre el inversor internacional”, reconoce **Arrate**. Portobello está presente en el sector a través de Eysa. “Nuestra tesis de inversión se articulaba en torno a un robusto crecimiento no cíclico de la industria, el creciente rol de la tecnología como factor diferencial de los operadores que lideran la industria, y el potencial de consolidación existente en la industria. Además del atractivo sectorial, en Eysa, apostamos por su posición de liderazgo en

el mercado español y por la fortaleza y experiencia de su equipo gestor”, asegura el **Socio del fondo**. Desde el punto de vista de **Carlos Navarro, CEO y fundador de Endurance Motive**, “los inversores ven el potencial de un sector que está empezando a transformarse y lo va a cambiar todo en los próximos 20 años, por eso buscan proyectos con fuerte crecimiento que operen en el que quizá sea el mercado con más potencial de desarrollo a futuro. Evidentemente, si todo esto confluye en un entorno de sostenibilidad mejor”.

“ Se da una combinación virtuosa de un entorno regulatorio favorable con una grandísima palanca de cambio y la elevada cantidad de liquidez disponible para acometer inversiones ”

Buen deal flow

La actividad corporativa en el sector es muy intensa. Desde rondas de financiación de start ups que desarrollan nuevas soluciones hasta procesos de adquisición de compañías con más trayectoria e inversores especializados en busca de oportunidades que les permitan posicionarse en un nicho sostenible pero rentable. La tipología de deals es variada y también sus protagonistas: seed, growth, LBOs, M&A, etc., ejecutados por fondos, OEMs, eléctricas, fabricantes de componentes de automoción, financieras, administraciones públicas, entre otras. Según **Carlos Rodríguez de Rivera, socio de M&A Financial Institutions Group de KPMG en España**, “en car sharing, los grandes grupos han invertido directamente creando sus propias compañías al considerarlo un sector estratégico, y no han tenido necesidad de incorporar socios que aporten capacidad financiera ya que disponían de recursos. Su objetivo es rentabilizar las plataformas y es difícil que puedan aparecer nuevos actores debido a las barreras de entrada existentes, pero sí puede darse la llegada de competidores internacionales al mercado. En moto sharing, está más fragmentado y se reparte entre compañías de grandes grupos y start ups más locales que se crearon como proyectos emprendedores y han comenzado su actividad en ciudades de menor tamaño requiriendo rondas para financiar crecimiento”. En palabras de **Francisco**

Soler, Director Financiero y de Operaciones de Creas Impacto. “Desde nuestra experiencia en car sharing con Bluemove, hemos visto la entrada de grandes empresas del transporte (Europcar), automovilísticas (Daimler, Volkswagen, Renault), y energéticas (Repsol, Acciona, Enagás). También a fondos de venture capital y private equities internacionales, con grandes importes destinados a la creación de empresas de vehículos en el ámbito de la economía compartida (motos, patinetes, bicicletas, automóviles e, incluso, taxis), infraestructura (Wallbox) y software (Paack, OnTruck). En algunos casos, esas inversiones se están haciendo de forma directa con tomas de participaciones por parte de esas empresas de la industria o de esos grandes fondos y, por otra, a través de adquisiciones”. En general, todo depende del grado de desarrollo del target: “compañías en fase más embrionaria normalmente cuentan con muchos proyectos pero poca actividad en operación y, por tanto, son más proclives a rondas de financiación para financiar sus proyectos y a un perfil de inversor más tipo venture. Por el contrario, compañías más establecidas ya cuentan con interés para fondos de capital privado (incluidos los interesados en activos infra-like) y grupos industriales”, según **Javier Casado Rodríguez, Socio Senior de Sherpa Capital**. El fondo ha hecho una apuesta por la bicicleta, a través de City Bike Global, por ser un medio de transporte que conjuga sostenibilidad y hábitos saludables, con una solución que permite radios de movilidad muy competitivos en ciudades y zonas interurbanas. Otro buen ejemplo es el fondo de impacto social **Creas Impacto**. La firma ha apostado por Iomob y Koiki, de la que desinvertió en 2019. “Hoy Fundación Repsol continúa impulsando el proyecto tras una reciente ampliación de capital y sobre todo de alianzas corporativas que multiplican el impacto ambiental y social de la compañía”, dice **Soler**. Entre los deals de más tamaño destaca la compra de la empresa de suscripción de vehículos española **Bipi**, entre otras. Según **Hans Christ, CEO de la compañía**, “RCI Bank and Services adquirió Bipi dentro de la estrategia marcada por el Grupo Renault y, en particular, de su división de movilidad Mobilize, para el desarrollo de ofertas de fidelización. Renault nos da un impulso para nuestro crecimiento, pero vamos a seguir funcionando de forma independiente”.

Futuro prometedor

El potencial del sector seguirá impulsando el cierre de deals. Según **Soler**,



“vamos a seguir viendo operaciones en el medio y largo plazo. La industria del transporte tiene puesta mucha atención en el ecosistema de emprendimiento y lo hará crecer por la vía de inyecciones de capital o de procesos de adquisición y build up. Vemos una combinación virtuosa de un entorno regulatorio favorable con una grandísima palanca de cambio y la elevada cantidad de liquidez disponible para acometer inversiones”. Una de las compañías que prevé tomar posiciones en el mercado es **Endurance Motive**. “Una de las razones por las que salimos al BME Growth es la posibilidad de encontrar una vía de impulso para el crecimiento inorgánico. Queremos que todas esas compañías que sumadas a Endurance Motive puedan hacer que 1+1 no sean 2, sino 4 puedan incorporarse al proyecto. Hay muchísimas oportunidades, seguimos mirando, aunque la prioridad es el día a día, el cliente y hacer crecer la compañía. Va a haber oportunidades interesantes que puedan hacer que nuestra velocidad de crecimiento aumente mucho más”, reconoce **Ander Muelas, Presidente y fundador de Endurance Motive**.

¿Consolidación a la vista?

Pese a la atomización del sector, aún es pronto para hablar de un proceso de consolidación. “Las compañías están en el momento de enfocarse en el crecimiento, buscando fuentes alternativas para obtener ingresos adicionales que incrementen su rentabilidad. En car sharing, por el tipo de accionistas actuales de los players, parece complicado porque no es su core business, sino de una nueva rama de negocio que han desarrollado

“ Las compañías están en el momento de enfocarse en el crecimiento, buscando fuentes alternativas para obtener ingresos adicionales que incrementen su rentabilidad ”

por considerarlo estratégico en el futuro. En motos, sin embargo, llegará un momento en el que tendrá mucho sentido reducir el número de players por escala, y aquellos más locales que aporten una diferenciación terminarán siendo absorbidos por compañías globales”, comenta **Rodríguez de Rivera**. Actualmente, en opinión de **Casado**, estamos en un paso previo: “muchas ciudades aún están incorporando estos sistemas y el mercado se está creando”. Como es lógico, la consolidación se acelerará cuando la industria esté madura. “El sector de la movilidad tiene una trayectoria muy diversificada, con muchos operadores, pero siempre ha existido una tendencia hacia la concen-

tración. En un futuro, se seguirá produciendo una concentración dentro de cada modalidad, incluso más acelerada, ya que ahora el sector es muy atractivo para los inversores. Todo ello, en la medida que se vaya concretando el éxito de las tendencias cambiantes de desplazarnos que están surgiendo”, asegura **Jordi Castells, Director de Operaciones de Moventis y Gerente de Sarbus y Casas**. También hay desafíos a los que el mercado tendrá que hacer frente. Para **Jordi Lainz, CFO de Wallbox**, “el vehículo eléctrico en propiedad tiene ahora el reto de suplir la falta de cargadores eléctricos públicos para que el despliegue de esta solución de movilidad sostenible se materialice y sea una alternativa más viable a largo plazo. Sabemos que, a medida que estos coches se hacen más populares, se necesitan cargadores públicos fiables que sean ultrarrápidos, duraderos y de fácil mantenimiento, y que ofrezcan una solución realista tanto para viajes urbanos como de larga distancia”.

De cara al futuro, la apuesta de muchos venture capital y cada vez en mayor medida fondos del middle market y low mid market por el sector dará lugar a grandes desinversiones que se prevén exitosas y auguran buenos retornos, dados los precios atractivos que aún se pueden encontrar en el mercado. De cualquier forma, “hablar de valoraciones es muy complicado, depende mucho de los proyectos en cuestión. Tenemos en cuenta múltiples parámetros como la solución de movilidad de que se trate (bicicleta, patinete, etc.), si el modelo de negocio en cuestión es B2B o B2C, la geografía, el posicionamiento de la compañía en su segmento, etc.”, concluye **Casado**. En este sentido, **Castells** recuerda que, ahora más que nunca, la clave del éxito de las operaciones está en un buen análisis de las oportunidades. “Es normal que haya una elevada actividad corporativa en el sector, a pesar de que no está clara la radiografía final. Se realizan inversiones en herramientas tecnológicas o en infraestructuras, start ups en el ámbito de bicis y patinetes que han crecido en tiempo récord pero luego han entrado en quiebra. También se realizan inversiones que no llegan a buen puerto. Estamos en un momento en el que el sector está muy agitado y la dificultad radica en elegir bien donde se apuesta. Evidentemente seguirán las inversiones en los próximos años, hasta que este cocktail de cambios se estabilice y se concrete mejor la foto final de la movilidad en las ciudades, que siempre estará en evolución”.

PRINCIPALES DEALS EN EL SECTOR DE MOVILIDAD URBANA

AÑO	EMPRESA	COMPRADOR	VENDEDOR	% ADQUIRIDO (% ALCANZADO)	DEAL VALUE (EN €M)
2021	Cargacoches	Acciona		78,28%	
2021	Bipi Mobility	Renault (RCI Bank & Services)	Kibo Ventures y varios fondos de Venture Capital	100%	100
2021	Wondo	MaaS Global	Ferrovial	100%	
2021	Wallbox	Kensington Capital Acquisition		17% SPAC Bolsa de Nueva York	229,8
2021	EIParking Imbric	Mutua Madrileña	Eysa (controlada por Portobello Capital)	100%	
2021	Scutum Logistics (Silence Urban Ecomobility)	Acciona	Repsol, Critería, Carlos Sotelo, CDTI, Radix Capital y la aseguradora MGS	p. mayoritaria	
2021	Cooltra	Francisco Riberas	Ampliación de capital	20%	20
2020	CityBike	Sherpa Capital Private Equity		p.mayoritaria	más de 20

Fuente: Capital & Corporate.

