

# Rentamarkets entra en el negocio de 'M&A' para crecer

**PASO AL FRENTE EN BANCA DE INVERSIÓN/** La firma que preside Emilio Botín O'Shea ve potencial en el sector asegurador. Asesora una absorción y tiene otros 4 mandatos.

**A. Stumpf/C. Rosique.** Madrid  
El negocio de asesoramiento de fusiones y adquisiciones (M&A en la jerga de la banca de inversión) es el nuevo páramo que Rentamarkets, firma presidida por Emilio Botín O'Shea, quiere explorar para crecer. La sociedad española de servicios de inversión y gestión de activos ha cerrado su primera operación de este tipo, al asesorar la absorción por parte de Seguros MDC del 100% de las acciones Previmutua. Seguros MDC es una mutualidad que cuenta con un patrimonio de 43 millones, frente a los cinco millones de Previmutua.

Con esta operación, Rentamarkets da su primer paso en el que espera que sea un negocio muy activo y que le permita hacerse un nombre en el terreno de la banca de inversión, con el foco puesto en aseguradoras y mutualidades de tamaño mediano y pequeño. Además de la mencionada absorción, la firma española cuenta con otros cuatro mandatos de fusiones y adquisiciones, algunos de los cuales podrían cerrarse incluso este mismo año.

“El negocio asegurador sigue estando estratificado en el mercado español, especialmente en lo que atañe a las mutualidades”, asegura Gustavo Caballero, responsable del área de Mercado de Capitales en Rentamarkets.

## Consolidación

Según sostiene Caballero, la nueva regulación del sector asegurador eleva los costes de las firmas (especialmente en el terreno del cumplimiento normativo) algo inasumible para las de menor tamaño. Esta situación desencadenará un fuerte proceso de concentración entre las aseguradoras y mutualidades en España an-



Sede de Rentamarkets en Madrid.

## Diez años de actividad

**Rentamarkets cumple 10 años. Nació en 2010 como una firma especializada en la intermediación de renta fija y crédito a nivel europeo para inversores institucionales. En 2013, inició la gestión dedicada a clientes profesionales e institucionales como sociedad de valores, para posteriormente abrir el abanico de productos al cliente particular como sociedad gestora, con la compra del negocio minorista de Ahorro Corporación. Actualmente comercializa fondos (Rentamarkets Sequoia y Narval), carteras y permite el acceso a fondos de gestoras internacionales. Cuenta con más de 21.000 clientes y más de 760 millones bajo asesoramiento tras adquirir la cartera de clientes en España del broker Orey Financial en 2019.**

te el que Caballero considera que Rentamarkets llega muy bien posicionado para aportar valor añadido. “Incluso la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones aboga por un proceso de concentración en el sector que dé lugar a un menor número de compañías, pero más grandes y sólidas”, indica Caballero.

De momento, Rentamarkets tiene una plantilla en el área de banca de inversión compuesta por siete personas y no descartan ampliarla si la actividad se incrementa y la nueva apuesta da sus frutos.

La entrada en el asesoramiento de operaciones corporativas supone, además, abrir camino en un nuevo segmen-

to de la banca de inversión, terreno en el que Rentamarkets comenzó su andadura en 2015. Entonces, su actividad se centraba en el asesoramiento en el mercado de deuda, con el foco en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF). Entre otras operaciones, originaron los bonos de Copasa y registraron el programa de pagarés de Pikolín.

El año pasado Rentamarkets ya amplió su catálogo de servicios a las empresas con el asesoramiento de la OPV de la socimi Millenium en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Recientemente, también han coliderado la ampliación de capital de esta misma compañía hotelera.

“Buscamos dar un servicio integral a las empresas con las que trabajamos, prestando atención a los nichos en los que podemos aportar más valor y ser más competitivos”, asegura Caballero.