www.economiadigital.es
Fecha Publicación: miércoles, 28 de mayo de 2025
Páginas: 3
Valor Publicitario: 3382,61 €
V. Únicos: 710825

Calabuig (Kaiho Capital), Royo (Royo Ventures) y Tomás (Nukua Ventures) reclaman incentivos para los family office:…

- Javier Romeu, CEO de TIBA y miembro del Consejo de Administración del Grupo Romeu: "Cuando hay conflictos familiares, lo mejor es huir"

The Terminal

https://www.economiadigital.es/valencia/empresas/calabuig-kaiho-capital-royo-ventures-tomas-nukua-family-o...

Fernando Arufe

Miércoles, 28 mayo 2025

- The Terminal (Quique Calabuig) cambia su dirección tras un año: Francesc Pons sustituye a Paloma Mas
- IBM inicia el proceso para incorporar a los primeros 240 integrantes de su base en Valencia

Quique Calabuig (Kaiho Capital), **Raúl Royo** (Invext) y **Yolanda Tomás** (Nukua Ventures) han coincidido en lamentar la fiscalidad que se aplica en España sobre los *family office* . El más contundente al respecto ha sido Royo, que ha asegurado que estos vehículos de inversión «tratan de evitar el **atraco fiscal** que se produce en España».

Así lo han trasladado los tres empresarios durante la charla 'Estrategias de inversión de los Family Office' durante el encuentro 'La estrategia de M&A en la empresa familiar' organizado por la **Asociación para el Progreso de la Dirección** (APD Zona Levante) en colaboración con **Ivefa** (Instituto Valenciano de la Empresa Familiar).

Quique Calabuig es CEO de Kaiho Capital y socio de Fucsa y The Terminal, mientras que **Raúl Royo** es presidente de Invext y Royo Ventures, del grupo familiar fundador de Royo Group, a su vez parte del Grupo Roca, y **Yolanda Tomás** es CEO de Nukua Ventures, vocal del Consejo Consultivo Territorial Este de Banco Sabadell y exCEO de Istobal, participada por **Herrecha Inversiones, la sociedad patrimonial de Hortensia Herrero** , vicepresidenta de Mercadona y esposa de Juan Roig.

www.economiadigital.es
Fecha Publicación: miércoles, 28 de mayo de 2025
Páginas: 3
Valor Publicitario: 3382,61 €
V. Únicos: 710825

Leer más: Eugenio Calabuig reorganiza 373 millones de activos inmobiliarios al margen de su hermano Quique

Tanto Calabuig como Tomás han secundado la visión de Royo en cuanto a la fiscalidad a la que están sujetos los *family office* . «Cada vez buscamos más que las inversiones encajen en una fiscalidad eficiente. En España tenemos una **penalización por el ahorro a largo plazo** y eso deriva en que hay una penalización en la inversión en economía real. Necesitamos incentivos para invertir a largo plazo en la economía real», ha reclamado la CEO de Nukua Ventures.

Durante la charla, **Royo** ha afirmado que desde los *family office* se trabaja "minimizando riesgos a través de la diversificación de las inversiones, más que intentando potenciar la rentabilidad", a lo que **Tomás** ha añadido que "lo primero es definir objetivos y abordar una estrategia de adopción de riesgos". Mientras que **Calabuig** ha señalado que, "acotamos riesgos porque nuestro trabajo consiste en preservar el patrimonio».

« *El familiy office* es la extensión de la empresa familiar, lo que aplica en la empresa familiar aplica en el *family office* ", ha añadido Calabuig.

Respecto a los desafíos que supone la transición generacional, **Calabuig** los identifica en "las propias personas que los gestionan" porque son las que asumen la carga emocional. Para **Tomás** , "es imprescindible mantener la conexión y el vínculo con el origen del negocio familiar y este aspecto es complicado de gestionar."

Leer más: El juzgado estudia el desvío de 906 millones de Eugenio Calabuig en Fucsa (Aguas de Valencia)

Por su parte, **Royo** también ha identificado que, con el paso de las generaciones en la empresa familiar, "cada vez hay más personas que se integran en la empresa y eso es un reto». «También el cambio de cultura en las inversiones patrimoniales son **posible fuente de conflicto** ", ha agregado.

Sobre los factores que explican el crecimiento de los *family office* en los últimos años, **Tomás** ha asegurado que uno de ellos es "el acceso a información de calidad para invertir en productos alternativos -es muy superior ahora-".

Sobre las ventajas competitivas frente a un fondo, **Royo** asegura que los *family office* "tienen un olfato del que carecen los fondos y además los empresarios siempre están más dispuestos a asumir riesgos". **Calabuig** ha añadido que "cuentan con un capital más paciente, o lo que es lo mismo, mayor capacidad de acompañamiento. Rellenamos los huecos a los que un Venture Capital no llega". Mientras que **Tomás** ha afirmado que se caracterizan además por tener una mayor "flexibilidad" frente a un fondo.

«El principal factor no es la rentabilidad, es la seguridad. Minimizamos el riesgo diversificando las inversiones. Siempre tenemos en cuenta tres variables: qué rentabilidad nos puede dar, aunque esto lo buscamos más con la parte industrial, la seguridad y la liquidez, porque hay operaciones que salen

www.economiadigital.es
Fecha Publicación: miércoles, 28 de mayo de 2025
Páginas: 3
Valor Publicitario: 3382,61 €
V. Únicos: 710825

que son muy interesantes pero no tienes liquidez para abordarlas. El family office va a seguir apostando por **rentas fijas** «, ha concluido Royo.

Leer más: Grupo Istobal, participado por Hortensia Herrero, se expande en Australia con una nueva filial

En cuanto a la transición generacional, Quique Calabuig ha expuesto: «Los principales desafíos de la transición generacional es la propia transición generacional. **El riesgo está en las personas** , no tanto en los profesionales. Aun teniendo todos los procesos profesionalizados, llega un momento en el que la toma de decisión es emocional.

Romeu: “Cuando hay conflictos familiares, lo mejor es huir”

Por su parte, **Javier Romeu** , CEO de TIBA y miembro del Consejo de Administración del Grupo Romeu, ha conversado con **Jesús Ibáñez** , socio en Gómez-Acebo & Pombo Abogados, sobre las contingencias más comunes en las operaciones de fusión y adquisición. En este diálogo, **Romeu** ha desgranado cómo evalúa cada operación de M&A desde el lado del comprador.

El CEO de TIBA se centra en conocer la viabilidad real de la operación desde el primer minuto: “Cuando adquieres una empresa de tamaño medio los riegos de encontrarte con gestiones poco profesionales son habituales. Para nosotros no son un impedimento inicial, pero las estudiamos con cautela. Cuando hay conflictos familiares en el seno de la empresa que quieres comprar, lo mejor es huir”, ha explicado.

Leer más: TIBA (Romeu) compra Total Freight, líder de capital español en carga aérea de exportación

Romeu recomienda rodearse de un equipo de asesores profesionales de M&A y mucha conversación con los vendedores. “Si los vendedores visualizan el día después contigo, esa operación tiene muchas opciones de salir adelante”.

En sus operaciones al otro lado del Atlántico, **Romeu** prefiere mantener la directiva de la empresa adquirida ya que, “el componente cultural y psicológico es muy importante en la transición hacia el objetivo de conseguir una visión compartida”.

Asimismo, ha explicado cuáles son a su juicio los errores más comunes en este tipo de operaciones: no leer bien al vendedor, no evaluar bien los riesgos, no disponer de una información financiera completa desde el principio o el coste-oportunidad que supone arriesgarse por corazonadas. Para finalizar, **Romeu** ha hecho una recomendación a las empresas que estén pensando en vender: “Con años de antelación, pon guapa a tu empresa. Minimizar la percepción de riesgos hacia tu compañía facilita mucho las cosas al comprador”.