

Business Applications



CLEARWATER

01 Mercado de Business Applications y Oportunidades para Integradores

Una demanda estructural sin precedentes que sitúa a los integradores como actores críticos del mercado

La creciente demanda de Empresas de Integración



La **demanda de integradores tecnológicos está creciendo de forma acelerada**, ya que las empresas se ven obligadas a modernizar sus infraestructuras en cloud y adoptar inteligencia artificial, pero no cuentan con **capacidad interna para ejecutarlo** (migración a cloud, modernización, homogeneización de datos y conexión entre ERPs)

- > Las compañías carecen de las habilidades necesarias para modernizar sus ERPs y aplicaciones de negocio. Incluso las grandes corporaciones presentan limitaciones significativas en capacidades internas relacionadas con cloud, inteligencia artificial, gestión de datos y rediseño de procesos
- > Persisten **retos estructurales** como la fragmentación del dato, la dependencia de sistemas heredados y la ausencia de infraestructuras preparadas para acometer la modernización



Los integradores se están convirtiendo en **socios esenciales para la modernización**. La migración a SAP S/4HANA, Oracle Cloud y Dynamics 365 exige un elevado nivel de especialización y experiencia técnica

- > Los sectores productivos (manufactura, logística, industrial, consumo) van por detrás en adopción cloud, lo que aumenta la necesidad de apoyo externo



La **escasez de talento** está generando una **brecha estructural de capacidades**. Áreas como IA, cloud, data engineering y ciberseguridad registran un déficit significativo de profesionales

Migración obligatoria de ERP a la nube (S/4HANA, Oracle Cloud, Dynamics 365)

Ciclo de demanda único en una generación



- > **La finalización del soporte SAP ECC fuerza la migración a SAP S/4HANA** (on-premise o cloud) y, en muchos casos, a *RISE with SAP*. Muchas compañías industriales y logísticas lo han ido posponiendo y ahora deben ejecutarlo



- > **Oracle está impulsando a sus clientes a migrar a Fusion Cloud**



- > **Microsoft Dynamics AX/GP/SL está migrando a Dynamics 365**

La migración implica la sustitución completa de la aplicación

El código personalizado debe rediseñarse.
Todas las integraciones deben reconstruirse.
Los complementos deben reemplazarse por soluciones nativas en la nube



Aplicaciones Adyacentes al ERP / Add Ons

El crecimiento real de las aplicaciones empresariales se está produciendo alrededor del ERP, no dentro de él



El ERP pasa a actuar como “núcleo limpio”, mientras el ecosistema modular gana peso (MES, WMS, TMS, PLM, CPQ, etc.)



La migración a cloud obliga a rehacer todo el perímetro del ERP.

Al migrar a S/4HANA, Oracle Cloud o Dynamics 365, no se actualiza solo el ERP:

- > Se rediseñan desarrollos a medida
- > Se reconstruyen integraciones
- > Se sustituyen add-ons heredados por soluciones nativas cloud



La verticalización está ganando peso.

Las capacidades y necesidades específicas de cada industria son el principal factor diferenciador. Las aplicaciones adyacentes crecen más rápido que el propio ERP. A medida que las plataformas ERP se estandarizan como «núcleos limpios», la diferenciación y la creación de valor se trasladan a los complementos



Factores y métricas clave en la valoración del sector

Por qué la migración del ERP a la nube está redefiniendo el mapa de inversión y M&A

Tendencias de cambio en la inversión de las empresas

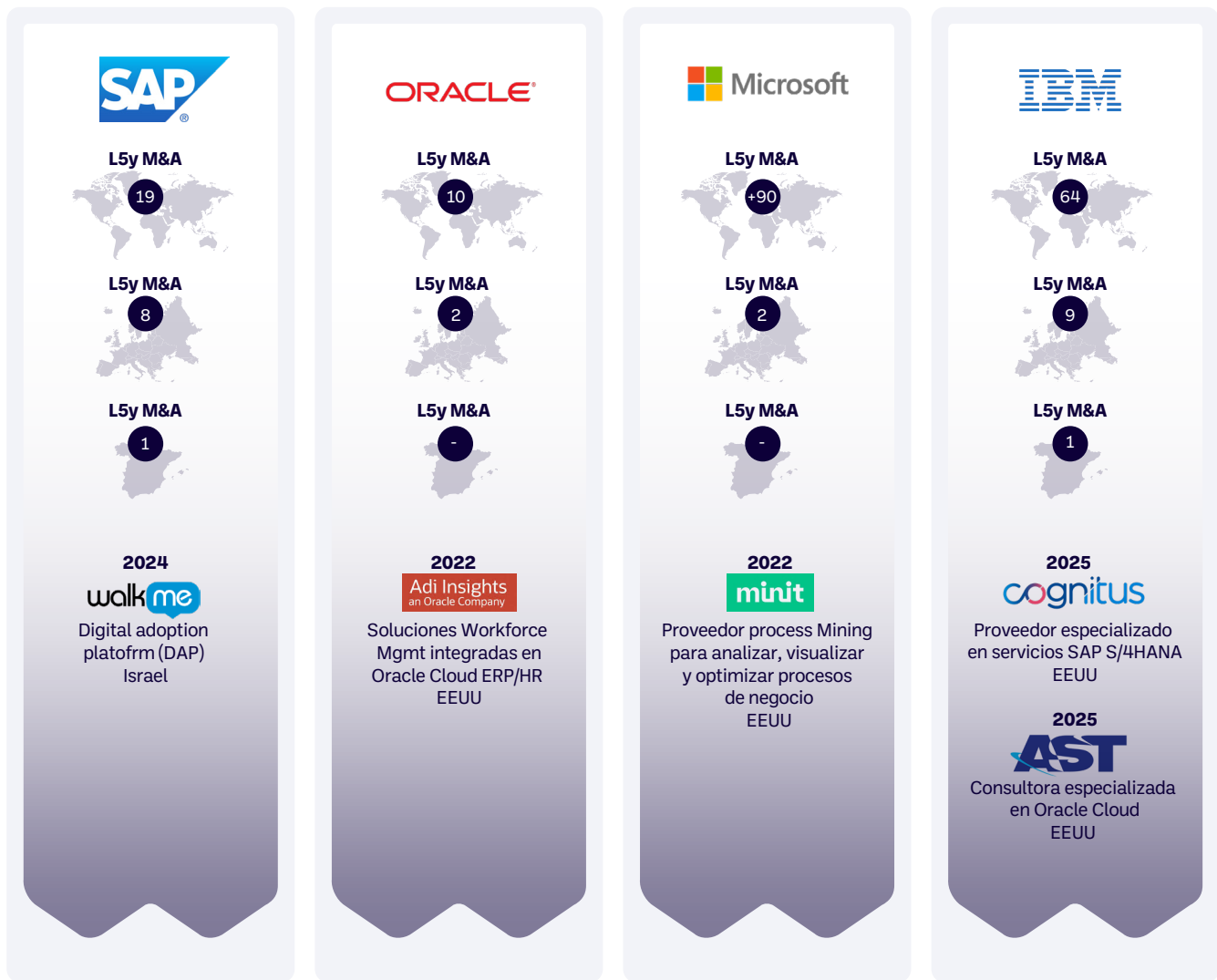


- > El capital y los presupuestos están dejando atrás el software tradicional y se están destinando a **aplicaciones empresariales nativas** en cloud y preparadas para IA
- > La mayor parte de la inversión se dirige ahora a tecnologías que habilitan la modernización, como **integración e iPaaS**, automatización de procesos, plataformas de datos, planificación predictiva, copilotos de IA, herramientas ESG y aplicaciones cloud sectoriales
- > El gasto está pasando de capex a opex: los ERPs en la nube y las aplicaciones SaaS convierten el gasto en suscripciones recurrentes, lo que impulsa **valoraciones más altas**
- > Las empresas están moviendo presupuesto desde marketing y licencias hacia la **modernización de procesos internos** (planificación, previsión, operaciones y finanzas), donde se genera un **ROI directo**
- > Existe una **digitalización completa del workplace**, de principio a fin

La migración a la nube dispara la inversión y acelera la consolidación del sector

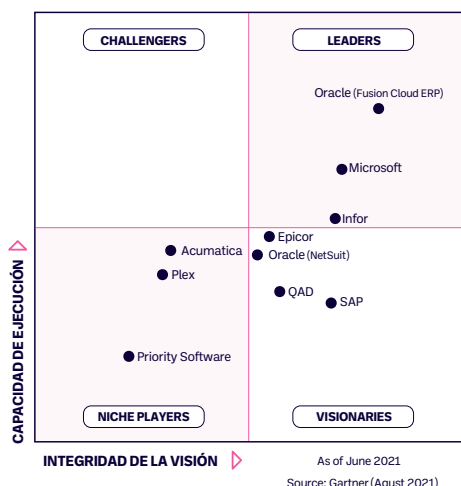
- > La **migración obligatoria de los sistemas ERP a la nube** está generando uno de los mayores presupuestos de modernización tecnológica de la historia: una **ola de inversión** que está impulsando un nivel muy alto de actividad en **M&A**
- > Es una **ventana excepcional**: miles de empresas deben completar su migración en un plazo limitado, lo que **comprime los tiempos** y generará una **carga de trabajo muy elevada** para los integradores durante los próximos **4-5 años**. Al tratarse de un ciclo con un **final definido**, el momento actual resulta especialmente atractivo para **plantear una venta**

- > **El mercado de M&A en consultoría tecnológica está muy activo**. Los fondos de private equity están adquiriendo y consolidando integradores especializados para crear plataformas más grandes, mientras que las consultoras globales continúan comprando partners para ampliar capacidades y geografías
- > Dado que el **talento especializado es escaso**, la **consolidación del sector** y el **interés comprador** se intensifican en este momento



“Magic Quadrant” de ERP en la nube para empresas centradas en productos

Figura 1: “Magic Quadrant” for Cloud ERP for Product-Centric Enterprises



2021

> Empezaban a perfilarse los **grandes actores del ERP** en la nube, Oracle Fusion, Microsoft y SAP, aunque todavía aparecían relativamente próximos entre sí, sin una diferenciación clara

Proveedores como Epicor o Infor se situaban en **posiciones intermedias**, reflejando una **madurez cloud aún limitada**

El **ERP híbrido o alojado** seguía siendo el modelo más habitual, y el mercado se repartía entre soluciones **habilitadas para la nube** y plataformas **nativas cloud**

2025

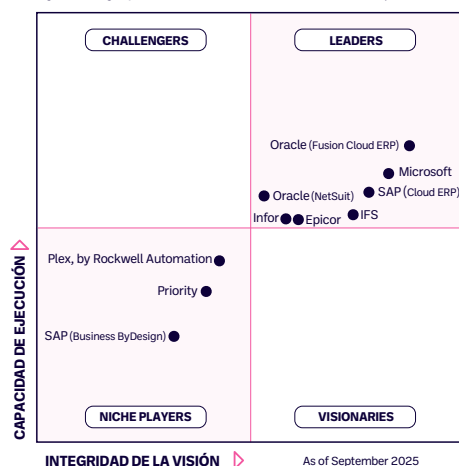
> **Oracle Fusion Cloud ERP y Microsoft** han reforzado de forma clara su liderazgo, desplazándose con decisión hacia la zona de mayor ejecución y visión. **SAP Cloud ERP (S/4HANA Cloud)** ha ganado peso a medida que el mercado acelera la **migración obligatoria a la nube**

Hoy, **las tres grandes tecnológicas dominan el ERP empresarial**. Gartner evalúa únicamente **soluciones cloud puras**, dejando fuera los modelos locales e híbridos

El liderazgo ya no se mide por funcionalidad básica, sino por escalabilidad, automatización, flujos de trabajo con IA, capacidad de integración y fortaleza del ecosistema.

La nube ya no es una opción, es todo el mercado

Figura 2: “Magic Quadrant” for Cloud ERP for Product-Centric Enterprises



Entre 2021 y 2025, el del ERP en la nube se consolidó en torno a Oracle, Microsoft y SAP, lo que impulsó una ola de migraciones masiva y desplazó la inversión hacia integradores, complementos nativos de la nube, herramientas de automatización y ecosistemas SaaS verticales



Experiencia en Business Applications y Tecnología

04

Un equipo práctico y cercano, con amplio track-record en transacciones del sector TMT en Europa y en España

TMT – España



★ **David Serra**

Socio

Responsable de TMT España y +20 años de experiencia en M&A

Todas las operaciones TMT en España, incluyendo Garaje de Ideas, Omega Periphelas, Vip District, Bluetab, M2C, etc



★ **Lucía Escalera**

Directora Asociada

Parte de TMT España y +5 años de experiencia en M&A

Ha participado en varias operaciones en el sector Tech como la venta de Between, Bluetab, Garaje de Ideas y M2C



★ **Esteve Martín**

Asociado

Parte de TMT España y +5 años de experiencia en M&A

Ha participado en varias operaciones en el sector Tech como la venta de Omega Peripherals y VIP District

TMT – Europa



Wesley Fell-Smith
Socio



Erik Appelgren
Socio



Axel Oltmann
Socio



Frédéric de Boer
Socio



Per Surland
Socio



John Sheridan
Socio



Marco Morfino
Socio



Willem Daris
Socio



Credenciales TMT – España

BETWEEN
GROUP
BUILDING THE FUTURE TOGETHER

vendido a



Mandato de venta



omega
peripherals

vendido a



Mandato de Venta



vipdistrict
Smart engagement

vendido a



Mandato de Venta



CARAJE
DE IDEAS

vendido a



Mandato de venta



Common

vendido a



Mandato de Venta



/bluetab

vendido a



Mandato de Venta



M2C

vendido a



Mandato de Venta



NOVABASE
vendió

NEOTALENT

a



Mandato de Venta



vector ITC

vendido a



Mandato de Venta



AGENSYS

vendido a



Mandato de Venta



ID Grup

vendido a



Mandato de Venta



ABE CAPITAL
PARTNERS

adquirió



Mandato de Compra



Tombstones de nuestra experiencia en el sector TMT

Con más de 40 transacciones completadas en 10 años, disponemos de un historial robusto en operaciones en el sector en España y Europa

Dustin

adquirió

INVENTIO.IT



Mandato de Compra

SYMITY
CORPORATE COMMUNICATIONS

en su venta a

CHARTERHOUSE
CONNECT. COLLABORATE. SECURE



Mandato de Venta

**CLOUD
SHIFT**

vendido a

Globant



Mandato de Venta

Qubix

vendido a

VERSION 1



Mandato de Venta

LUTECH

una empresa de cartera de

Apax

adquirió

EUSTEMA **SOFT**



Mandato de Compra

AZURSOFT
SOLUTIONS DE SÉCURITÉ UNIFIÉE

vendido a

**CONNELL AITTON
SOFTWARE
HARRIS**



Mandato de Venta

timeplan
respecting your time

vendido a

MAIN
CAPITAL PARTNERS



Mandato de Venta

zenzero

vendido a

MACQUARIE



Mandato de Venta

Accionistas incluidos

LDC
RACING AMBITION

vendió
littlefish

a

**BOWMARK
CAPITAL**



Mandato de Venta

NORRIQ

vendido su negocio
de hosting e infraestructura
TI a

Dustin



Mandato de Venta

Beech Tree
PRIVATE EQUITY

en la venta de

BCN Group

a

eci



Mandato de Venta

INFINITYWORKS

en su venta a

accenture



Mandato de Venta

DOING

vendida a

Capgemini



Mandato de Venta

visionplanner

vendido a

VISMA



Mandato de Venta

nudge

en su inversión de

Kennet



Mandato de Venta

KKR and Management
adquirió

=exact

Apax
PARTNERS



Mandato de Compra

HCSS EDUCATION
friendly experts, clever software

vendida a

access



Mandato de Venta

Oakland

vendida a

softcat



Mandato de Venta

hippo
digital

en su inversión de

gop



Mandato de Compra

SessionCam

en su venta a

Glassbox



Mandato de Venta

onelook
systems

vendida a

velocityEHS



Mandato de Venta



CLEARWATER

**Denmark | Finland | France | Germany | Ireland | Italy | Netherlands
| Portugal | Spain | Sweden | Switzerland | UK | US**

clearwatercf.com

For recipients based in the United Kingdom the document has been issued and approved for the purpose of COBS 4 of the FCA Handbook by Clearwater Corporate Finance LLP (otherwise trading as "Clearwater"). Clearwater is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FRN 483062). Any person falling outside of a professional client under FCA rules should not treat this presentation as a promotion or act on it for any purpose whatsoever.