

Síguenos en



I ENCUENTRO “PROTAGONISTAS QUE VAN MÁS ALLÁ”, ORGANIZADO POR GRANT THORNTON Y EL CÍRCULO ECUESTRE

Oriol Pinya: “Las economías donde hay capital privado suelen ser más dinámicas e innovadoras”

El CEO de Abac Capital defiende el papel del capital privado como socio empresarial y pone en valor los incentivos públicos

Pinya destaca el potencial del middle-market nacional, copado por empresas “sólidas y con trayectorias relevantes”



Oriol Pinya, CEO de Abac Capital, durante la conversación mantenida con Jordi Santamaría, socio responsable de Legal de Grant Thornton, en el marco del I Encuentro “Protagonistas que van más allá” | Borràs Camps

Síguenos en



15 de abril de 2026

Un socio estratégico para las empresas en crecimiento y un dinamizador de la economía. Así define **Oriol Pinya**, CEO de Abac Capital, las principales funciones del capital privado. En el marco del **I Encuentro “Protagonistas que van más allá”**, organizado por Grant Thornton y Círculo Ecuestre, el directivo ha puesto en valor la evolución del private equity en España y su consideración por parte del sector público.

“En España se han puesto en marcha programas públicos que han sido muy útiles para canalizar fondos. El sector público ha entendido que invertir a través de gestores profesionales tiene más sentido que hacerlo directamente, porque dirigir estas empresas requiere especialización e incentivos adecuados”, ha explicado Pinya. Unos programas públicos que suponen “una ayuda enorme” para que los fondos inviertan en España.

El fundador de Abac Capital ha celebrado este cambio de paradigma, que en su opinión repercute directamente sobre la evolución del PIB de un país. “Las economías donde hay más capital privado suelen ser más dinámicas, más innovadoras y tienen una mayor capacidad de transformación”, ha afirmado.

Respecto al **valor que aporta esta práctica a nivel empresarial**, Oriol Pinya ha defendido durante el encuentro que el capital privado ha pasado de ser una herramienta meramente financiera a convertirse en un socio estratégico para las empresas.

Según sus palabras, cuando una empresa incorpora capital privado —ya sea en venture capital o en private equity— no entra solo un inversor que aporta fondos, sino alguien que también aporta **conocimiento, contactos, visión, experiencia y capacidad de acompañamiento**. “Muchas veces el empresario ha construido su compañía en solitario y, de repente, encuentra un socio que le ayuda a pensar, a estructurar y a crecer”.

El potencial del middle-market

Durante el encuentro, que ha contado con la participación de **Aurora Sanz**, socia directora de Tax&Legal de Grant Thornton y miembro de la Junta de Círculo Ecuestre, y **Jordi Santamaría**, socio responsable de Legal de Grant Thornton,

Síguenos en



Pinya ha destacado la gran oportunidad que representa actualmente la empresa familiar española del middle-market.

Un segmento copado por **negocios sólidos y trayectorias relevantes** pero que, sin embargo, no siempre cuentan con la escala adecuada para competir globalmente. A ello se suma el reto de la sucesión, ya que esas empresas en muchas ocasiones representan tanto el proyecto vital del fundador como una parte fundamental de su patrimonio familiar.

"Ahí el capital privado puede jugar un papel muy útil", ha explicado Pinya. "No solo aportando recursos, sino ayudando a que esas compañías se vuelvan más internacionales, más digitales, más sostenibles y más fuertes." En este sentido, el CEO de Abac Capital defiende **un enfoque relacional de largo plazo** — conociendo empresarios y sectores con tiempo— con **una búsqueda activa** apoyada en asesores y contactos del mercado.

El riesgo de la soberbia

"Nosotros invertimos en sectores muy distintos y **sería absurdo fingir que conocemos cada negocio mejor que el fundador o el equipo directivo**. Nuestro papel no es sustituir ese conocimiento, sino ayudar a ordenarlo, desafiarlo y ampliarlo", ha explicado. Según sus palabras, un private equity debe aportar reflexión estratégica, profesionalización de la gestión, identificación de objetivos de adquisición y atracción de talento.

Al ser cuestionado por los errores más recurrentes en el sector, Pinya ha distinguido entre factores **exógenos** —como el Covid-19, que afectó a inversiones perfectamente razonables sin que nadie pudiera haberlo previsto— y errores **endógenos**. Entre estos últimos, señaló uno como especialmente recurrente: la soberbia.

"Pensar que sabes más de lo que realmente sabes. Convencerte de que vas a arreglar una compañía solo porque tú entras. Creer que una empresa que no crecía va a empezar a crecer de golpe. O pensar que puedes prescindir del fundador antes de tiempo." En empresas donde el negocio depende del conocimiento, las relaciones o la intuición de una persona concreta, retirar ese pilar prematuramente **puede dejar la compañía huérfana**, según ha detallado el CEO de Abac Capital.

Síguenos en



Un “cisne negro” cada dos semanas

Pinya también ha analizado el momento actual con una imagen elocuente: **"Suelo bromear con que antes un cisne negro aparecía de vez en cuando y ahora parece que aparece uno cada dos semanas"**. En un sistema más interconectado, la volatilidad se amplifica y valorar una compañía —que implica traer al presente flujos de caja futuros— se vuelve mucho más difícil cuando el entorno macroeconómico es impredecible.

En este sentido, el directivo ha identificado dos grandes tendencias estructurales que marcarán el ecosistema empresarial en los próximos años. La primera es la **Inteligencia Artificial**: "Me parece una transformación espectacular. Igual que en su momento hubo que aprender a usar Excel, PowerPoint o internet, ahora hay que aprender a trabajar con IA".

La segunda gran tendencia es la **sostenibilidad**, entendida ya no como un elemento reputacional añadido, sino como una transformación real de los modelos de negocio. Las grandes cotizadas van más avanzadas, en parte por regulación, pero esta exigencia ya está llegando a la pyme. "El capital privado puede hacer algo especialmente valioso aquí: coger una pyme y ayudarla a ser más digital, más sostenible, más profesional y más preparada para crecer."

Respecto al futuro del sector, Pinya ha sido rotundo: **"España necesita más capital privado, no menos**. Cuando funciona bien, no solo gana el inversor o el empresario, también gana la economía en su conjunto".

El I Encuentro **"Protagonistas que van más allá"** se enmarca dentro de un nuevo ciclo que la firma de servicios profesionales Grant Thornton ha puesto en marcha junto al Círculo Ecuéstre de Barcelona, con el ánimo de acercar a los líderes que están detrás de las principales empresas de Cataluña. Líderes que marcan la diferencia en cada uno de sus sectores y que ponen en valor sus proyectos empresariales, destacando por su excelencia, visión y capacidad de generar impacto.

Síguenos en



Sobre el Círculo Ecuestre

El Círculo Ecuestre es un club privado situado en el centro financiero y comercial de Barcelona. Desde su inauguración en 1856, se ha convertido en una institución que ha reunido a personalidades de los círculos empresariales, profesionales e institucionales más influyentes. El club ha sido siempre un punto de encuentro de la sociedad civil, abierto a más de 370 clubes de correspondencia repartidos por los 5 continentes. El Círculo Ecuestre, que en la actualidad cuenta con 2.432 socios, de los cuales 315 tienen una edad inferior a los 40 años, es el lugar idóneo para la reflexión y el debate con el principal objetivo y la firme voluntad de convertirse en un instrumento útil al servicio de los ciudadanos y empresas del país.

Sobre Grant Thornton

En Grant Thornton España ayudamos a que tu empresa vaya más allá. Servicios profesionales de Auditoría & Assurance, Advisory, Tax, Asesoramiento Financiero, Legal, Laboral y Outsourcing. 11 oficinas y 900 profesionales en nuestro país. Pertecemos a Grant Thornton Advisors, una plataforma multinacional y multidisciplinar que proporciona una experiencia de cliente única y transfronteriza, con soluciones y capacidades potenciadas por la última tecnología y los mejores equipos. A su vez, formamos parte de Grant Thornton International, una de las redes globales de servicios profesionales líderes, con 80.000 profesionales presente en más de 150 mercados en todo el mundo.

Para ampliar información o hablar con profesionales de Grant Thornton, no dudes en llamarnos:

**DEPARTAMENTO COMUNICACIÓN
GRANT THORNTON**

POLICARPO AROCA
Director de Comunicación, Marketing y
Desarrollo de Negocio
T 91 576 39 99
M 650 71 31 21
Policarpo.aroca@es.gt.com

LEAD BY THOUGHT

GABRIELE CAGLIANI
+34 669 496 103
gabriele@leadbythought.com

MARÍA CUESTA
+34 646 494 090
maria.cuesta@leadbythought.com

GUILLERMO GINÉS
+34 637 916 561
guillermo.gines@leadbythought.com