

UdeKta Corporate organiza una jornada informativa con Adescare para atraer nuevos inversores

## Adescare: “salir al MAB supone contar con financiación para crecer y avanzar con nuestro plan de expansión internacional”

- Reunión informativa para explicar el plan estratégico de Adescare, basado principalmente en la internacionalización.
- Objetivo inmediato: cerrar una ampliación de capital antes de la salida al MAB de la empresa en unos meses.
- Ventajas competitivas: proximidad con el cliente, expertise del equipo, solvencia y crecimiento sostenido.

**Madrid, 5 de julio de 2017.** UdeKta Corporate ha organizado una Jornada Informativa para inversores, con el objetivo de dar a conocer el proyecto de crecimiento de **Adescare**, empresa española dedicada a la producción, distribución y comercialización de productos cosméticos del entorno de la belleza y la salud.

**Adescare** ha explicado a diversos inversores y profesionales del sector empresarial y financiero cuáles son los objetivos de la empresa de cara a su salida al MAB en unos meses, antes de 2018. Los directivos del grupo han presentado el proyecto de la empresa, sus antecedentes y su situación financiera actual. La proyección de la empresa a medio plazo es cerrar una ampliación de capital de la que 80% se destinará a circulante para comprar y vender, mientras que el 20% restante se utilizará para fabricar productos. ¿Qué se ofrece a los potenciales inversores que acudan a la ampliación? Principalmente, ventajosas condiciones para invertir en una empresa solvente que genera caja y está en constante crecimiento. **Adescare** es “una compañía con un equipo de profesionales con experiencia contrastada en la gestión de empresas relevantes, que tiene entre manos un negocio real con enormes perspectivas, solvencia y un crecimiento sostenido”, tal y como explica Pere Melé, Presidente del Consejo de Administración y principal accionista de la compañía.

### **Objetivo a corto plazo: Salir al MAB antes de finalizar el 2017**

La empresa saldrá al MAB antes de terminar el año, con una idea clara: contar con el prestigio que supone ser una empresa cotizada a nivel internacional y buscar la financiación necesaria para avanzar con la expansión internacional que ha iniciado ya con resultados espectaculares. Además, **Adescare** tiene la intención de crecer vía adquisiciones contemplando abrir nuevas líneas de negocio dentro del sector.

Entidades participantes en el proceso de salida al MAB: Torras & Asociados; Crowe Horwath; Martínez Echevarría Abogados; DCM Asesores; GPM; GVC Gaesco.

## Internacionalización, motor de crecimiento y fuente de diversificación

Adescare nació con la idea de negocio muy clara: dedicarse a la importación. Comprar en EE.UU, y vender en España, para dedicarse a la exportación en unos tres años. Pero, como apunta Pere Melé, *“tuvimos que cambiar la estrategia porque nos dimos cuenta de que precisamente la exportación era lo que nos iba a proporcionar el crecimiento que actualmente hemos alcanzado”*. Añade, *“donde principalmente somos rentables es fuera de la Unión Europea. A corto plazo tenemos la intención de dirigirnos a Korea y Escandinavia, dos mercados con marcas de cosmética muy potentes”*.

Las claves del crecimiento del grupo en estos últimos años está en sus ventajas competitivas: cercanía y proximidad con sus clientes, la logística, el sistema informático y tecnológico avanzado y principalmente, el equipo de profesionales que forman la empresa y que junto al consejo de administración, marcan la estrategia de crecimiento.

## Sobre Adescare

Adescare, Grupo Empresarial, es un conjunto de sociedades participadas y dirigidas por un equipo directivo que posee una acreditable y exitosa trayectoria empresarial operando, durante décadas, en sectores como el farmacéutico o el cosmético. La empresa se dedica a la producción, distribución y comercialización de productos cosméticos del entorno de la belleza y la salud. Desde sus inicios, la empresa se ha enfocado en proporcionar un excelente servicio a sus clientes ofreciéndoles los mejores productos del entorno belleza y salud, a los mejores precios, siendo su principal valor la capacidad de aglutinar una gama de productos únicos en su sector. Este hecho ha consolidado a la compañía como líder, tanto en los canales de distribución tradicionales, como en la venta al consumidor final en tiendas on y off-line. El grupo ha consolidado su actividad en Estados Unidos y Canadá (América), Emiratos Árabes Unidos, Korea, Singapur y Japón (Asia), y Alemania, Reino Unido, Holanda, Dinamarca, Polonia, Suiza, Italia y Portugal (Europa).

## Sobre Udekta Corporate

Boutique financiera innovadora especializada en los mercados alternativos fundada por un grupo de profesionales independientes y expertos en las distintas áreas de negocio que cubre la firma: Banca de Inversión, Jurídico, Laboral, Mercantil y Fiscal. La firma se dedica al asesoramiento a empresas en todas las áreas de negocio, con especial atención en los pasos previos a la salida al MAB y en el apoyo a compañías cotizadas en el MAB en áreas tan relevantes como la de Relación con Inversores.

Para más información, contactar con:



**Laura Sanz Orme**  
Founder Partner

[laura.sanz@dosele.es](mailto:laura.sanz@dosele.es)  
Tel. +34 687 709 016  
[www.dosele.es](http://www.dosele.es)