

Un **acelerador** digital

LUISA GARCÍA Y JESÚS MORADILLO COMENTAN LA ADQUISICIÓN POR PARTE DE **LLYC** DE LA AGENCIA DIGITAL **APACHE**

Cinco años es el horizonte que se ha marcado LLYC para duplicar su estructura tras la adquisición, el pasado mes de mayo, de Apache. Se ha hecho con una mayoría de las acciones de la agencia digital con la mirada puesta en ampliar los servicios que presta el área de 'deep digital business' y ofrecer una evolución de sus capacidades tecnológicas, digitales y de marketing.

Ana Venegas / Fotos: Santiago Ojeda

LLYC tiene una estrategia de crecimiento y transformación en la que la tecnología tiene un peso específico junto con la creatividad, y la adquisición de Apache, agencia digital fundada en 2016 por Luis Manuel Núñez, David Martín y Jesús Moradillo, extrabajadores de Google, es un paso más en esa dirección. Más concretamente, el objetivo a perseguir con esta operación es duplicar el tamaño de la compañía en cinco años y que buena parte de ese crecimiento venga de su división de *deep digital business*, área que incluye digital, tecnología y marketing de la compañía, y que dirige a nivel global Adolfo Corujo, *chief strategy and innovation officer & partner* de LLYC. "Deep digital business incorpora nuestra experiencia actual en comunicación y reputación digital, lo que ya estamos haciendo y



queremos seguir potenciando con tecnologías exponenciales (inteligencia artificial) y todo lo que construimos en torno al marketing digital y la gestión de datos, ahora de la mano de Apache. Con esa perspectiva, es evidente que no solo Apache es complementario, sino que va a ser una plataforma de impulso fundamental para nuestro crecimiento”, explica a **Anuncios Luisa García**, CEO de LLYC en Europa.

Este es el argumento más potente, como decíamos, de una operación que se produjo gracias a la intermediación de Scopen, aunque antes hubo un contacto previo. “Encargamos a Scopen identificar oportunidades de inversión que encajaran con nuestra estrategia de crecimiento, especialmente en las disciplinas de la consultoría de *performance* y mar-

keting digital y en el mundo de la creatividad. Cuando conocimos en más profundidad a los tres socios de Apache supimos rápidamente que podían ser un complemento estupendo a nuestra oferta actual, no solo por los servicios que ahora no ofrecemos (como por ejemplo, la gestión de *paid media* o el desarrollo de soluciones avanzadas de *e-commerce*), sino por su capacidad para ayudarnos a incorporar la extracción y uso de los datos como herramienta competitiva también para nuestras disciplinas actuales. Así, no solo podremos aplicar criterios de conversión a estrategias de comunicación y reputación, sino mejorar las capacidades predictivas y de anticipación para materias tan *core* en nuestro negocio como la comunicación de crisis, los asuntos públicos o la gestión de la relación con *stakeholders*”, nos cuenta García, que evita entrar en los términos financieros de la transacción. “Sí podemos decir que los tres socios fundadores de Apache lo siguen siendo y que LLYC ha adquirido la mayoría de las acciones”.

Tal y como nos aclara la directiva de LLYC, Apache tenía diferentes atractivos para ellos: “Jesús, David y Luis Manuel han construido en tan solo cinco años una compañía exitosa, valorada por los clientes y con un equipo estupendo, que estamos encantados de sumar ahora a LLYC. Para nosotros era importante que ellos identificaran en LLYC un buen compañero de viaje para seguir creciendo, innovando y aportando todo su conocimiento y energía. Nuestro planteamiento siempre es sumar para crecer y nos alegra mucho que haya encajado también con el paso que Apache tenía previsto dar y el tipo de partner que querían encontrar”.

Por su parte, **Jesús Moradillo**, uno de los tres fundadores de Apache, asegura que ellos han tenido desde sus inicios relación con muchas empresas colaboradoras para reforzar su oferta de servicios pero que “cuando identificamos que LLYC estaba buscando reforzar su posición en marketing digital vimos claro que debíamos estar juntos. Supimos desde el primer momento que era el compañero de viaje ideal porque somos 100% complementarios y compartimos muchas cosas: ambos somos historias de emprendimiento español, basamos nuestros servicios en la innovación y la tecnología y compartimos visión de futuro para resolver los retos de nuestros clientes. Además, al descubrir al equipo humano que hay detrás reforzamos nuestra convicción”. En relación a los motivos que les ha llevado a esta integración, asegura que no se ha tratado de una cuestión de necesidad: “Apache ha crecido todos los años a ritmos medios superiores al 50% anual

OTRAS OPERACIONES

LLYC, que según la prensa económica estudia su salida a bolsa, ha realizado distintas inversiones con fuerte componente de innovación y desarrollo digital. El año pasado compró Dipolicy, experta en regulación de nuevas tecnologías y todo lo relacionado con la nueva economía. También se ha sumado al capital de beBartlet, gabinete de incidencia pública con presencia en Madrid y Barcelona.

y este año estamos manteniendo ese ritmo, así que no teníamos necesidad. Nos ha movido principalmente la ambición de trabajar en retos más complejos que nos hagan dar lo mejor de nosotros”. Para Moradillo, el mercado está demandando una oferta integrada con capacidad internacional y, al unirse a LLYC, pueden acelerar su crecimiento. “Además, la industria vive un momento de concentración que requiere sumar capacidades y talento para competir con éxito en un entorno internacional”.

Dentro de la estructura de la consultora, el negocio y los servicios de Apache seguirán siendo los mismos: “extraer, analizar, interpretar y activar los datos de los clientes para crear ventajas competitivas digitales. Eso sí, lo vamos a hacer con más clientes, en más mercados e integrándolo en una oferta conjunta con LLYC”, dice Moradillo, y pronostica una ampliación de su equipo, actualmente formado por más de cincuenta personas. “Vamos a reforzar principalmente las áreas de estrategia digital, compra de medios online, datos y analítica y *marketing automation*, aunque todas las áreas tienen previsto incorporar algún nuevo colaborador”.

BUENAS IMPRESIONES

Ambas compañías manifiestan su comodidad y buena sintonía en sus primeras semanas de trabajo en común. “Compartimos valores muy importantes, como el espíritu emprendedor y la apuesta por el talento”, confirma Luisa García, que asegura que han empezado a presentar ofertas juntos. Ambas compañías hablan de buena sintonía entre sus directivas, entusiasmo ante los primeros proyectos de nuevo negocio que han surgido de esta colaboración y la buena acogida del anuncio de la operación de compra. El hecho de que Apache pase a formar parte de una estructura más grande es para su directivo una palanca de crecimiento. “Estamos aprovechando la extensa red de LLYC, así como sus operaciones internacionales, principalmente en Latinoamérica y EEUU, para exportar nuestros productos”.

Para terminar, Moradillo no cree que su compañía pierda su sello personal con esta operación. “Tenemos una filosofía de trabajo basada en el talento, la flexibilidad y la productividad que nos ha traído hasta aquí, y que vamos a reforzar”.

