

Capital & Corporate

MAGAZINE

Ebro, una reconversión a golpe de compras



CVC alcanza los €2.400M de inversión en España

FONDO A FONDO

GED



Tras hacerse con los fondos de infraestructuras de Ahorro Corporación, la gestora está levantando su quinto vehículo.

SECTORIAL

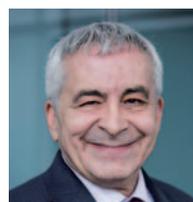
Farmacéuticas



Las grandes farmacéuticas buscan oportunidades para especializarse y crecer en el exterior vía compras.

EXPERIENCIA

Llorente & Cuenca



Enrique González

Desde la entrada de MBO Partners en su capital, la agencia ha cerrado cuatro adquisiciones en seis meses.

DOSSIER

Capitalizando deuda



Cada día son más las empresas que pasan a manos de sus acreedores financieros para garantizar su viabilidad.

En apenas seis meses, los cuatro socios fundadores de **GPF CAPITAL** han logrado captar €105M entre inversores latinoamericanos y españoles para apoyar a pymes españolas con buenos equipos gestores y potencial de crecimiento. Su última operación ha sido la compra de Acuntia a Corpfin y, este año, el fondo prevé realizar al menos otras dos nuevas inversiones.

¿Cómo se desarrolló el fundraising? ¿Hicieron un road show?

MRF: Así es, identificamos la oportunidad en el mercado, diseñamos la estrategia de inversión, vimos qué capital se requería para desarrollarla y conformamos un equipo gestor sólido y multidisciplinar. Salimos a buscar el capital en cuanto tuvimos clara la estructura óptima para el vehículo y, a finales de 2014, ya estábamos en marcha. Para que se haga una idea, en apenas seis meses dimos el equivalente a 12 vueltas alrededor del mundo.

¿Qué perfil tienen sus LPs?

MRF: Es un fondo de €105M compuesto, íntegramente, por capital privado. Esto es, perfiles destacados del tejido industrial y financiero, tanto español como latinoamericano. En todos los casos son inversores privados, incentivados a apoyar a nuestras participadas potenciando así su capacidad de crecimiento. Como característica particular, tenemos una presencia muy fuerte en Latinoamérica. Aproximadamente el 70% de nuestro capital está repartido en 11 países de la región (Brasil, México, Colombia, Argentina, Perú, Venezuela, Guatemala, Bolivia, El Salvador, Nica-

ragua y Costa Rica) y, el 30% restante, es capital privado español.

Guillermo Castellanos: Nuestros tickets oscilan entre los €10M y €20M de equity, siempre persiguiendo posiciones de control, pudiendo hacer inversiones superiores, de hasta €30M de equity, coinvertiendo con nuestros LPs. Tampoco descartamos hacer coinversiones con otros fondos del sector. Las facturaciones de nuestros targets pueden oscilar entre los €15M y €100M, dependiendo del sector, rentabilidad, tipo de operación, etc.

¿Cuántas inversiones prevén realizar? ¿Su enfoque es generalista?

Ignacio Olascoaga: El objetivo marcado para 2016 es similar a 2015, es decir, queremos hacer al menos dos nuevas inversiones. Lo cierto es que tenemos un pipeline muy amplio. Sólo en este primer año ya hemos estudiado cerca de 300 operaciones. Confiamos en poder acometer del orden de unas siete inversiones en total con los €105M captados y buscamos objetivos de rentabilidad superiores al 20% de TIR.

MRF: En cuanto a nuestro approach sectorial, es generalista, pero hay sectores

GPF capital levanta €105M para invertir en pymes españolas

¿Cuándo y cómo surgió GPF Capital?

Martín Rodríguez Fraile: Iniciamos nuestra actividad a principios de 2015 después de una etapa muy intensa de capitalización y estructuración. Los cuatro socios fundadores tenemos amistad desde hace más de 20 años y carreras profesionales paralelas de más de 10, incluyendo el haber vivido juntos en Londres. Siempre quisimos desarrollar algún proyecto juntos, donde y cuando fuera. A principios de 2014 vimos clara la oportunidad de invertir en España y decidimos lanzarnos. La clave de nuestra estrategia radica en que canalizamos el capital privado internacional hacia el mercado español de pymes en un momento de gran apetito por España, lo que, junto a nuestra juventud y complementariedad como equipo, nos ayudó a conseguir este objetivo.

ragua y Costa Rica) y, el 30% restante, es capital privado español.

¿En qué se diferencian a la hora de decidir qué proyectos empresariales van a apoyar?

Lorenzo Martínez de Albornoz: Nuestro objetivo fundamental es fomentar el crecimiento y desarrollo de las pymes españolas. Nuestros targets tienen un modelo de negocio ya probado, son pymes consolidadas en su sector, con ebitdas de entre €3M y €8M, rentables y generadoras de caja. Además, han capeado bien la crisis, tienen un claro potencial de crecimiento (orgánico, por exportación y/o consolidación) y visibilidad realista para la desinversión. Pero, por encima de todo, lo que más primamos en ellas son los equipos gestores. Para nosotros, ésa es la clave. Que cuenten con equipos gestores sólidos

que, por circunstancias macroeconómicas y de mercado, están creciendo por encima de la media y, por tanto, nos gustan más. Pero, por encima de los sectores, invertimos en equipos directivos de probada experiencia que, además, operen en sectores con buenas perspectivas.

¿Utilizan apalancamiento en sus inversiones?

IO: Nuestro objetivo es crear valor estratégico y operacional con estructuras y niveles de deuda prudentes, en ese sentido somos bastante conservadores. Entre las pymes españolas existe, obviamente, bastante variedad y lo que nunca haremos será poner a la compañía en una situación de riesgo. El rango medio de apalancamiento nunca supera el 50%. Nuestras inversiones son principalmente de capital expansión, por lo que no dependemos tanto de la deuda

para generar los retornos esperados. Normalmente, el apalancamiento siempre viene de la mano de bancos, aunque contemplamos todas las opciones.

Su última y segunda inversión ha sido Acuntia, ¿compraron la participación mayoritaria que tenía Corpfín, en torno al 66%?

IO: La cifra no es pública, pero se sitúa en ese rango. Se trata de un secondary buyout realizado sobre la compañía especializada en integración de redes de telecomu-

tivas del sector son muy buenas. El importe invertido no es público, pero la empresa cerró 2015 en más de €80M de facturación y alcanzó un ebitda de €8M, por lo que será una de las operaciones más grandes que hagamos con este fondo.

LMA: La base del plan de negocio es crecimiento orgánico, gracias a las buenas perspectivas del sector tecnológico,

LORENZO MARTÍNEZ DE ALBORNOZ

Socio Fundador y Director de GPF CAPITAL



resto del capital se reparte entre el fundador y principal gestor, Adolfo Pérez, y otros miembros clave del management. Nuestro capital se ha destinado principalmente a ampliar la capacidad productiva de la compañía para abordar su plan de expansión, tanto en España como internacionalmente, abriendo nuevas líneas de producción. La firma está creciendo a un ritmo importante. El objetivo es potenciar la marca Santé, que compramos el año pasado a Que-

GUILLERMO CASTELLANOS

Socio Fundador y Director de GPF CAPITAL



IGNACIO OLASCOAGA

Socio Fundador y Director de GPF CAPITAL



MARTÍN RODRÍGUEZ-FRAILE

Socio Fundador y Director de GPF CAPITAL



nicaciones. El resto del capital permanece en manos de los principales directivos de la compañía, que mantienen, por tanto, una participación muy relevante. Al final, lo que buscamos es que estos equipos gestores estén invertidos conjuntamente con nosotros. En este caso, la inversión de GPF Capital tiene como objetivo apoyar a su actual equipo directivo en la consolidación de su posición de liderazgo en el sector TIC en España. La empresa siempre estuvo en nuestro radar, incluso antes de cerrar el fondo.

IO: La relación con Corpfín es excelente, nos invitaron a participar en un proceso restringido, donde el éxito de la operación radicó en el buen conocimiento de la compañía y en la química con el management. Durante la crisis, Acuntia ha tenido un excelente comportamiento y actualmente las perspec-

pero contemplamos también crecer de forma inorgánica con alguna compra de nicho que aporte valor añadido e incluso internacionalización en otros mercados. No descartamos que esto suceda a través de nuestros inversores y su importante presencia en Latinoamérica.

Antes, invirtieron en la palentina Quesería Ibérica...

LMA: Sí, en ese caso es una inversión más pequeña, que se estructuró a través de capital y de un préstamo participativo. A través de ambos instrumentos nos hemos posicionado como el socio de control, mientras el

“ Una de las exigencias es que los directivos estén alineados, compartiendo inversión/riesgo hombro con hombro con nosotros ”

sería Menorquina, y que está lanzando una gama de productos saludables, para abrirse paso en un mercado consolidado como es el del queso en España. Las facturaciones rondan los €18M anuales y estamos considerando oportunidades de incrementar la exportación en otros países, principalmente en Reino Unido.

