



GED Capital se ha transformado en Buenavista Equity Partners, una nueva marca que aúna el exitoso track record de una gestora pionera en el sector del private equity español con €1.000M bajo gestión y una clara hoja de ruta a futuro: incrementar el tamaño de sus próximos fondos dentro de sus actuales estrategias para dar el salto al siguiente nivel dentro del segmento del middle market. Para ello, cuenta con los recursos captados en una ampliación de capital reciente que le permitirán impulsar el crecimiento de la firma, y el apoyo de nuevos accionistas, Libertas 7, Aligrupo y VMC. El cambio coincide, además, con el lanzamiento de un nuevo fondo de hasta €150M centrado en healthcare junto a Columbus e interesantes exits como ENSO, Araven o Procubitos.

Rafael López Armenta,
Enrique Centelles
Satrústegui y
Nuria Osés Múgica,
Socios Directores de
Buenavista Equity
Partners.



BUENAVISTA EQUITY PARTNERS ABRE NUEVA ETAPA CON MÚSCULO FINANCIERO PARA SEGUIR CRECIENDO EN EL MIDDLE MARKET

// GED Capital acaba de convertirse en Buenavista Equity Partners. Nueva etapa con cambio de marca, pero con una larga trayectoria a sus espaldas. ¿A qué responde esta decisión?

Enrique Centelles: En los últimos 7 años hemos experimentado un crecimiento enorme como gestora en España y Portugal. Cuando lanzamos nuestro quinto fondo, Buenavista Buyout I, tenía-

mos un equipo de 10 personas e iniciamos nuestro propio buy & build con la compra a Ahorro Corporación de toda su plataforma de infraestructuras, lo que nos permitió incorporar un equipo nuevo. A este movimiento siguió posteriormente uno similar en la estrategia de venture capital y nuestro equipo se ha incrementado hasta casi 60 personas, 42 de ellas dentro del área de inversión. Durante este tiempo de expansión siempre pen-

samos en cambiar la marca, por lo que, después de la ampliación de capital que lanzamos el año pasado para dotar de músculo financiero a la gestora de cara a la próxima etapa y coincidiendo con el lanzamiento del nuevo fondo de healthcare, decidimos dar el paso de cambiar nuestro nombre, aunque nuestra estrategia de inversión se mantiene fiel a la que hemos venido desarrollando a lo largo de nuestra trayectoria.

// El cambio llega tras la entrada de nuevos accionistas como Libertas 7, Aligrupo y Vieira de Matos Capital (VMC), ¿Cuál es el objetivo de este movimiento accionarial?

E.C.: El objetivo fundamental era dotar a la gestora de bastante músculo financiero para la siguiente etapa. Creemos que el mercado nos va a pedir mayores commitment en los fondos y nuestro objetivo es llegar en el medio plazo a comprometer entre el equipo y la gestora un 10% del vehículo, cuando lo general es invertir entre un 2% y un 3%. Para nosotros es una apuesta relevante, por lo que creemos que contar con este músculo va a ser muy importante para una gestora como la nuestra que está bastante diversificada y quiere seguir estándolo. En el marco de la operación, hemos dado entrada a nuevos accionistas, Libertas 7, Aligrupo y VMC, que cuentan con un 25% de la gestora, pero los socios seguimos comprometidos individualmente por lo que hemos participado en la ampliación de capital y mantenemos la mayoría restante. Ahora iniciamos una nueva etapa en la que hemos lanzado el nuevo fondo de healthcare, un movimiento natural dada nuestra experiencia y nuestra exposición tradicional al sector, y hemos anunciado el próximo lanzamiento de Buenavista Buyout III con un tamaño de unos €250M.

// Acaban de realizar el primer cierre de su fondo de healthcare growth junto a Columbus Venture Partners, ¿Cómo surgió el lanzamiento de este proyecto conjunto?

Nuria Osés: Históricamente habíamos tenido muy buenos retornos en operaciones en el sector salud en todas las estrategias en las que invertimos, especialmente a través de los fondos de buyout. Fruto de esta experiencia nos llegaban deals más pequeños en compañías que ya tenían producto en el mercado, pero que, por tamaño o momento de vida del proyecto, nos resultaba difícil analizar desde las estrategias que teníamos en marcha. Co-lumbus coincidía con nosotros en la identificación de esa oportunidad y nos parecía que tenía mucho sentido el lanzamiento de esta nueva estrategia que nadie cubría en el mercado. Tradicionalmente hemos tenido relación con Columbus, porque, además de ser una de las gestoras de venture life science más reputadas a nivel europeo, está muy especializada en terapias avanzadas y producción, y hemos tenido la gran suerte de ir de su mano como compañeros de viaje en este nuevo fondo. Para lanzarlo, estamos en fase de creación de una gestora que estará participada por ambos y en la que Buenavista tendrá la mayoría.

// BV Healthcare Growth Innvierte tiene un enfoque de growth equity y un hard cap de €150M. Además, ya ha realizado su primera inversión en Syngoi, ¿Cuál es su estrategia?

N.O.: El fondo invertirá en compañías con bajo riesgo científico y tecnológico en fase de comercialización o muy próxima a su llegada al mercado, para apoyar su crecimiento y su escalabilidad con el objetivo de maximizar su potencial



BUENAVISTA EN CIFRAS



>€1.000M de activos bajo gestión



€250M de tamaño objetivo para el futuro Buenavista Buyout III y **€100M** en compromisos con BV Healthcare Growth Innvierte



Entre **7 y 10** inversiones por fondo en su estrategia de buyout y entre **7 y 12** participadas para el fondo de healthcare growth



Ticket medio máximo de **€30M** por empresa en la estrategia de buyout, que pueden incrementarse con deuda y coinversión, y aportaciones de entre **€5M y €15M** con el fondo de healthcare, abierto a coinversión con otros fondos de growth capital



Participaciones mayoritarias de empresas que tengan un ebitda superior a **€3M**, márgenes operativos superiores al **15%** y operen en los verticales de industria, healthcare y consumo



9 compañías en su cartera de private equity



21 desinversiones completadas con éxito



60 profesionales, **42** de ellos en el área de inversión



5 estrategias de inversión: Buyout, Healthcare Growth, Secondaries, Real Assets-Infraestructuras y Venture Capital

en las siguientes etapas de desarrollo. Esperamos invertir en entre 10 y 12 compañías innovadoras dentro del sector de la salud, cuyas rondas nos permitan aportar entre €5M y €15M, también en coinversión, aunque nuestro objetivo es ser lead investor.

// Uno de sus inversores ancla del fondo es CDTI, que aportará hasta €58M, ¿Están encontrando apetito por esta estrategia?

N.O.: Absolutamente. Es un sector estratégico por innovación y por tendencias demográficas, en el que, además, las compañías aguantan muy bien las crisis o se recuperan rápidamente. Son características que los inversores están percibiendo como muy atractivas, especialmente en los últimos años, por lo que estamos encontrando mucho interés en el mercado por esta nueva estrategia. Muestra de ello es que el fondo se registró el pasado mes de julio y en solo tres meses hicimos un primer cierre con €100M en compromisos, lo que nos permitía alcanzar el tamaño objetivo que nos planteamos inicialmente, y nos ha dado mucha tranquilidad para avanzar en el análisis del deal flow que tenemos.

// En los últimos meses han puesto el foco en las desinversiones. Es el caso de Envases Sopladados, comprada por Samca, ¿Cómo ha ido?

E.C.: Para nosotros ha sido una operación espectacular que nos generado un retorno con el que estamos encantados. Desde nuestra entrada hemos hecho 5 add ons y compras que han diversificado la actividad de ENSO hacia otros materiales como el cartón, un aspecto muy importante teniendo en cuenta la regulación actual sobre los plásticos. Gracias a este trabajo, ENSO ha triplicado su ebitda, pasando de €4M a los €12M de 2024. Cuando lanzamos el proceso, se acercó un industrial como Samca. La adquisición de ENSO les permitía convertirse en un operador absolutamente integrado y directamente se quedó con la compañía. Hemos cumplido el objetivo de hacer crecer compañías hasta convertirlas en plataformas paneuropeas, algo típico en nuestra estrategia.

// En 2021, estuvieron cerca de desinvertir tras el acercamiento de inversores interesados en ENSO, pero se decantaron por seguir en el proyecto, ¿no?

E.C.: Así es. Percibimos interés por parte de inversores interesados en un momento en el que comenzábamos a ver la subida del coste de la energía y las materias primas, unida a la escasez de determinados materiales. Esto nos llevó a paralizar la operación y a centrarnos en seguir haciendo crecer a ENSO. A partir de ahí, hicimos dos compras más, nos concentramos en la diversificación de materiales y refinanciamos la deuda de la compañía.

// También han salido de Araven, adquirida por la norteamericana CFS Brands...

Rafael López Armenta: Sí, hemos hecho una desinversión parcial, pero continuamos gestio-



“Estamos muy enfocados en el lanzamiento de Buenavista Buyout III, que será continuista en cuanto a estrategia, pero con algo más de tamaño para diversificar más y para tener más capacidad de realizar add ons”

nando la línea de negocio orientada al canal retail de la compañía, Shop & Roll, en la que tenemos una participación mayoritaria. En 2017, tomamos el control de Araven para posicionarla en el mercado internacional. La compañía se dedica al diseño y fabricación de equipamiento profesional para dos canales diferentes (food service y retail). Durante este tiempo, hemos apostado por el crecimiento orgánico, con importantes inversiones en capex, y el inorgánico con un add on relevante en el canal retail que incrementó el tamaño del grupo y nos llevó a tomar la decisión de separar las dos líneas de negocio en un carve out previo a la desinversión. Es un proceso que requiere bastante esfuerzo y mucha involucración por parte

de los equipos, pero creemos que tenía todo el sentido del mundo que dos negocios bastante diferentes operaran de forma independiente. Buena muestra de ello es la venta parcial de Araven, que sigue gestionando el negocio orientado al food service, a un industrial como CFS. La operación ha sido muy exitosa para nuestros inversores y mantenemos a Shop & Roll, una compañía relevante que cerró 2024 con una facturación de €48M y un ebitda de €7,1M, por lo que esperamos tener un performance muy bueno.

// Antes, traspasaron Procubitos, en un SBO muy competido en el que Magnum se impuso a DeA Capital y Reddy Ice, entre otros, ...

R.L.A.: Sí, la operación se gestó en un periodo en el que por motivos de sobra conocidos era complicado transaccionar, pero desde el primer momento percibimos que era una oportunidad que generaba interés en el mercado por varios motivos. Por un lado, habíamos recorrido una parte de ese proceso de crecimiento que requieren este tipo de proyectos en el que habíamos transformado la empresa creando una plataforma lo suficientemente potente y atractiva como para continuar con una nueva fase de expansión en un sector, el de alimentación, en el que todavía quedaba recorrido para seguir consolidando y con un management con capacidad para continuar con esa trayectoria. Era un activo muy interesante, que permitía a gestoras de más tamaño continuar con un proyecto de consolidación y crecimiento. Al final los buenos activos siempre son fáciles de vender y creo que esa fue la clave para que, a pesar del momento de mercado, el activo despertara mucho interés en el proceso competitivo.

// ¿Cómo valoran su paso por Procubitos?

R.L.A.: Procubitos es un muy buen ejemplo del tipo de operación

que hacemos en Buenavista y del valor añadido que podemos generar en las inversiones que realizamos. Es un proyecto que empezó con una identificación proactiva por nuestro equipo de una oportunidad de consolidación en un mercado que estaba muy fragmentado en España y Europa, pero que tenía capacidad de crecimiento. Entramos en 2017 en Cubers Premium e hicimos 7 add ons, incluyendo la fusión con otro líder nacional, Procubitos, liderado por Grupo Hervaz y compras internacionales en Italia. Además, hicimos una nueva fábrica en Alemania, iniciamos una integración vertical consolidando distribuidores dentro del grupo, trabajamos en aspectos cualitativos como producto de valor añadido, marca o profesionalización de la empresa, y fuimos capaces de vender un líder en su sector.

// En el capítulo de compras, han adquirido Eugin, junto a IVI-RMA, en una de las grandes operaciones de 2024. ¿Cómo se ejecutó?

R.L.A.: Uno de los segmentos que veníamos tiempo analizando y trabajando dentro del healthcare era la fertilidad. En ese momento, salió al mercado Eugin, una operación que quedaba totalmente fuera de nuestros criterios de tamaño, pero hablando con KKR surgió la oportunidad de hacer un partnership con la idea de que fuera un proyecto beneficioso para todos. Para ejecutarlo, decidimos separar los perímetros de manera que IVI-RMA pudiera centrarse en geografías en las que tenían una preferencia estratégica como EE.UU. y Canadá, y nosotros nos hacíamos con un muy buen activo en un sector muy atractivo, que tiene mucho crecimiento y que seguimos desde hacia tiempo. Así, nos quedamos con la actividad del grupo en 6 países europeos, entre ellos España e Italia, y 3 en Latinoamérica, ya en un perímetro de un tamaño más adecuado a nuestras inversiones. Por otro lado, la operación también era muy positiva para el vendedor, porque se generó una oferta muy seria, que le daba mucha confianza y minimizaba problemas de competencia. En definitiva, fuimos capaces de generar un partnership muy atractivo para todas las partes y estamos muy satisfechos de haber podido ejecutar un deal complejo que nos ha permitido incluir a Eugin en nuestro portfolio.

// Están aún en periodo de inversión de Buenavista Buyout II, dotado de €175M ¿Qué porcentaje del fondo han invertido ya?

R.L.A.: Eugin es la séptima operación del fondo y la última plataforma en la que tenemos previsto invertir. Con Buenavista Buyout II ya hemos realizado 24 add ons, pero todavía tenemos capacidad para seguir realizando operaciones para hacer crecer a las compañías del portfolio. Además, estamos muy enfocados en el lanzamiento de Buenavista Buyout III, que será continuista en cuanto a estrategia con sus predecesores, pero con algo más de tamaño para diversificar y para tener más capacidad de realizar add ons, nuestra palanca principal de generación de valor.

// ¿Están trabajando en nuevas operaciones de inversión y desinversión?



Enrique Centelles Satrústegui,
Socio Director - Private Equity



Nuria Osés Múgica,
Socia Directora - Private Equity/Healthcare



Rafael López Armenta,
Socio Director - Private Equity/Buy Out

R.L.A.: Para nosotros, 2024 fue un año récord de desinversiones en la estrategia de buyouts. Entendimos que, a pesar del momento complicado que atravesaban los exits, los inversores estaban esperando retornos y hemos podido cerrar tres desinversiones que han sido muy satisfactorias para nosotros y para ellos. De cara a este año, nuestra idea es poner el foco en esta estrategia de desinversión y esperamos poder salir de varias compañías en los próximos meses. También vamos a estar muy enfocados en el lanzamiento del fondo III y en el pipeline de oportunidades de cara a su inversión. Al estar en el middle market, gran parte de nuestro pipeline lo generamos de manera propietaria y tenemos varias operaciones en marcha, algunas de ellas ya en exclusiva, con el objetivo de hacer las 2 o 3 primeras inversiones a continuación del lanzamiento de Buenavista Buyout III.

// También han estado muy activos en venture capital e infraestructuras, ¿Cómo evolucionan en sus estrategias?

E.C.: Estamos muy satisfechos con el trabajo que estamos ejecutando en ambas estrategias. En el

caso concreto de la de venture capital, ya hemos invertido totalmente el fondo enfocado en Series A, el antiguo Conexo Ventures, y comenzaremos a analizar posibles desinversiones cuando llegue el momento adecuado. En seed capital, estamos muy activos en el cierre de inversiones y todavía tenemos bastante capital para hacer deployment. Mientras este fondo tenga dry powder, actualmente contamos con unos €5M, no tenemos previsto lanzar un nuevo vehículo dentro de estas estrategias, porque aún tenemos trabajo por delante. El objetivo, una vez terminemos de invertirlos y ejecutemos las primeras desinversiones de Conexo, es lanzar un fondo que incluya España y Portugal y tenga algo más de potencia.

// Fueron una de las primeras gestoras en poner el foco en el ESG, ¿siguen avanzando por esa vía?

N.O.: Sí, ha sido un tema que hemos tenido siempre muy presente. Somos signatarios de los Principios de Inversión Responsable de la ONU desde 2016 y lo aplicamos tanto a nivel de grupo Buenavista como en nuestras inversiones, al dotar de estructura corporativa a nuestras participadas.

Contamos con un Comité ESG, un responsable dedicado y una cadena de responsabilidades que garantiza su implementación en las participadas y responde a las exigencias de nuestros LPs. Implementamos métricas que nos permiten monitorizar los impactos positivos que estamos logrando, dentro de la generación de valor que aportamos a las compañías a largo plazo. &

“Tenemos varias operaciones en marcha, algunas de ellas en exclusiva, con el objetivo de hacer las 2 o 3 primeras inversiones a continuación del lanzamiento de Buenavista Buyout III”