

# LA ESTRATEGIA BUENAVISTA PRIVATE EQUITY: FOCO EN LOS SECTORES SALUD, ALIMENTACIÓN Y SERVICIOS INDUSTRIALES

Elena Municio 12 septiembre 2025



Fuente: Cedida (Buenavista)



Tiempo lectura: **7 min.**

La firma **Buenavista Equity Partners** ha lanzado **un nuevo fondo** manteniendo el foco en **los sectores de salud, alimentación y servicios industriales**. **Enrique Centelles**, socio director de la firma, nos detalla la estrategia de inversión de la gestora y comparte los detalles de uno de sus últimos exits, **Enso**, galardonada por **SpainCap** como la mejor operación de capital expansión, que logró un retorno de 3x el capital invertido.

## Acaban de lanzar un fondo de 250 millones, casi 100 más que el anterior fondo, ¿cómo ha sido el proceso? ¿Qué tipología de inversores tienen?

La base inversora se mantiene muy alineada con la de fondos anteriores: contamos principalmente con family offices españolas y portuguesas, aseguradoras, fondos de pensiones, mutualidades y entidades del sector público. La mayoría son inversores recurrentes, hemos incorporado pocos nuevos. La estrategia de inversión y el perfil de las compañías objetivo se mantienen en línea con los fondos anteriores. No obstante, en esta nueva etapa buscamos incrementar el número de operaciones (**pasando de una media de siete a nueve inversiones**) y reforzar la estrategia de add-ons para lograr una mayor diversificación. Esto explica también el incremento en el tamaño objetivo del fondo. Nuestro foco sigue siendo **compañías B2B de los sectores de salud, alimentación y servicios industriales**, ámbitos en los que acumulamos una amplia experiencia. Nos dirigimos a empresas con un ebitda de entre 3 y 7 millones de euros, con el objetivo de acompañarlas en su crecimiento hasta alcanzar entre 15 y 20 millones de ebitda en el momento de la desinversión, apoyándonos especialmente en adquisiciones complementarias.

## El año pasado lanzaron BV Healthcare Growth Innvierte I, con unos compromisos de 100 millones de euros, con el apoyo Columbus Venture Partners. ¿Es una joint venture al 50%?

La estructura de la gestora es mayoritariamente de Buenavista, no obstante es un proyecto que nació de la relación que tenemos con Damiá y su equipo. En octubre de 2024 realizamos un first closing en 105 millones que superó el tamaño objetivo del fondo de 100 millones. Desde entonces, nos hemos enfocado en **consolidar el equipo y avanzar en las primeras inversiones**. Hasta la fecha, hemos cerrado tres operaciones. Dos de ellas ya son públicas: **Syngoi**, especializada en ADN sintético para acelerar la estabilidad de vacunas, y **Quibim**, que aplica inteligencia artificial al análisis de imágenes médicas, con un enfoque destacado en la detección de cáncer de pulmón. **La tercera operación se cerrará en breve**, lo que nos permitirá tener ya invertido el 20% del fondo. Nuestro objetivo ahora es construir un equipo sólido y un portfolio de calidad, realizando inversiones con **tickets medios de entre 5 y 15 millones de euros**, normalmente en posiciones minoritarias y bajo una estrategia pura de **growth capital**. Contamos con margen para seguir captando capital hasta abril del 2025, por lo que no descartamos incrementar el tamaño en los próximos meses. No obstante, en este momento no estamos activos en ese proceso.

## Han logrado un galardón por parte de SpainCap a la mejor operación de capital expansión, con Enso, ¿nos podéis detallar la operación?

Se trata de lo que denominamos un **primary buyout**. El fundador, en un momento determinado, decidió consolidar patrimonio familiar y desinvertir mayoritariamente y al mismo tiempo, buscaba un socio que pudiera acompañar a la compañía en una nueva etapa de crecimiento más ambiciosa. El objetivo era claro: **duplicar el tamaño del negocio en cinco años**. La empresa se dedicaba principalmente a la fabricación de botellas de PET para el sector alimentario, con un enfoque muy centrado en aceites y vinagre, dada su ubicación en la zona de Andújar. Durante nuestra etapa como socios, llevamos a cabo **cuatro adquisiciones**, entre ellas una operación especialmente relevante en Portugal. En paralelo, diversificamos el negocio ampliando las ventas hacia otros segmentos de alimentación, como galletas, mieles o especias. También apostamos por la tecnología de bag-in-box, una solución muy utilizada en Francia para el envasado de vinos, que consiste en una caja de cartón con una bolsa interior de PET. La compañía presentaba márgenes muy atractivos y el resultado fue un exito muy exitoso: **la vendimos a Novapet, el mayor operador de PET en el sur de Europa**. El proceso de desinversión fue excepcionalmente ágil. Tras filtrarse nuestro interés en vender, fue el propio comprador quien se acercó a nosotros antes de que la operación saliera al mercado. Cerramos la venta en apenas mes y medio. El retorno fue muy positivo: **conseguimos un múltiplo neto de 2,7 veces nuestra inversión**.

## También vendieron hace un año y pico Procubitos Europe a Magnum Capital, ¿fue sencillo encontrar comprador? ¿Cómo fue el proceso?

Esta operación estuvo marcada por una fuerte competencia hasta el final y se cerró en un plazo muy corto. Iniciamos el proceso en septiembre y alcanzamos un acuerdo en diciembre, aunque la ejecución definitiva tuvo lugar en enero. Con Procubitos hemos llevado a cabo siete add-ons, combinando adquisiciones de distribuidoras y compañías del sector, además de poner en marcha una nueva fábrica en Alemania.

## **Están en proceso de venta de Aviaction, ¿en qué momento se encuentra la desinversión? ¿Tienen interesados?**

La operación está en marcha, aún no está cerrada, pero se encuentra en una fase avanzada y todo indica que se completará en plazo, sin sorpresas. Ya hemos recibido ofertas no vinculantes por parte de varios fondos y esperamos que podamos cerrar la transacción entre septiembre y octubre.

## **El año pasado compraron Eugin junto a KKR, en el sector sanitario en el que tanto están presentes. Tengo entendido que se repartieron los negocios por geografías, ¿no es así? ¿Cómo ha sido esta distribución? ¿Nos puede dar datos de la operación?**

Cuando **KKR** decidió adquirir Eugin, eran conscientes de que enfrentarían importantes exigencias regulatorias en materia de competencia (antitrust). Inicialmente, nos ofrecieron las operaciones de algunos países. Sin embargo, las negociaciones evolucionaron y **finalmente acordamos quedarnos con las unidades de negocio en 9 países**, España, Portugal, Italia, Dinamarca, Suecia, Lituania, Brasil, Argentina y Colombia, mientras que ellos retuvieron EE. UU. y Canadá. El perímetro de KKR ascendía a unos 200 millones de euros, mientras que el nuestro quedó en torno a los 100 millones.

## **También tienen una división especializada en infra, ¿qué criterios de inversión tienen en este mercado? ¿Por qué decidieron lanzarse a invertir en infra?**

Hace unos años adquirimos la unidad de fondo de **Infraestructuras de Ahorro Corporación**, de donde procede gran parte de nuestro equipo actual. Actualmente gestionamos dos tipos de mandatos diferenciados. Por un lado, fondos de infraestructura tradicional, principalmente orientados a inversores institucionales y family offices, centrado en activos brownfield ya operativos. Por otro, mandatos de fondos europeos para el desarrollo de infraestructura social urbana, con un enfoque en proyectos greenfield. En el primer fondo hemos cerrado ya cinco operaciones, las últimas invertimos en **Marina Lanzarote y Marina Burriana**, donde estamos ejecutando una estrategia de build-up con un perfil más tradicional. En este fondo, estamos a punto de anunciar una nueva operación y analizamos dos adicionales con el objetivo de cerrar el vehículo y lanzar uno nuevo el próximo año.

En paralelo, en la línea de instrumentos financieros, el **Banco Europeo de Inversiones (BEI)** nos ha asignado 200 millones de euros procedentes de los fondos Next Generation. Este fondo tiene como objetivo impulsar proyectos de desarrollo urbano, turismo sostenible y vivienda asequible en régimen de alquiler.

## **También tienen un fondo de venture, con 150 millones bajo gestión, ¿cuándo decidieron lanzar este fondo? ¿Qué estrategia sigue?**

Gestionamos dos fondos que, en conjunto, suman 150 millones de euros bajo gestión. El primero, **Conexo Ventures**, ahora **Buenavista Ventures I**, fue lanzado en España con un tamaño de 50 millones. Posteriormente, levantamos nuestro segundo fondo, **Buenavista Tech Seed**, con ámbito en Portugal. Ambos invierten en empresas tecnológicas con modelos de negocio escalables, apoyando tanto rondas semilla y serie A como operaciones growth con el objetivo de impulsar su crecimiento y facilitar su internacionalización. La decisión de lanzar un segundo fondo vino motivada, en gran

parte, por el marco fiscal favorable impulsado por el gobierno portugués, que permite deducir una parte significativa del impuesto de sociedades a quienes invierten en tecnología.

## El año pasado, la firma cambió de marca y de nombre, ¿por qué decidieron dar este paso? ¿Cuál fue el punto de inflexión?

GED siempre ha estado muy vinculado a sus fundadores, pero el contexto ha cambiado significativamente. Hoy somos una firma consolidada, con **55 profesionales y un equipo de casi 20 socios**, lejos de lo que fue en sus inicios. Decidimos llevar a cabo una ampliación de capital con un objetivo claro: **lanzar nuestra nueva estrategia centrada en healthcare**, un sector en el que hemos logrado nuestras operaciones más exitosas a lo largo de los últimos 26 años. Además, queríamos reforzar nuestra capacidad de commitment, que ha evolucionado de compromisos del 1% en los inicios, a entre un 5% y un 10% actualmente. Esta ampliación (que supuso un 23% del capital) también respondía a la necesidad de institucionalizar aún más la firma. Por eso, **abrimos la puerta a nuevos socios estratégicos** como Agnès Noguera, CEO de Libertas 7; Juan Alcaraz, fundador de Goldcar; y el grupo portugués Vieira de Matos Capital. Los socios existentes también participamos en la operación, reafirmando nuestro compromiso con el futuro del proyecto. En línea con esta evolución, decidimos simplificar nuestra marca y adoptar un nombre con una identidad claramente nacional, que reflejara mejor nuestro vínculo con España.

## Para terminar, ¿cómo están viendo el mercado de private equity y las principales tendencias que cree que veremos durante lo que queda de año y 2026?

Varios procesos que estaban algo atascados comienzan a desbloquearse. La resolución del tema de los aranceles ha traído un cierto alivio al mercado: ahora hay más claridad sobre el entorno, y eso está generando confianza. Aunque los procesos siguen siendo lentos, lo positivo es que no se han caído. Esperamos que **esta mayor estabilidad contribuya a cerrar bien el año**. Los portfolios de private equity están en máximos históricos y necesitan empezar a rotar. Para ello, es clave que se alineen las expectativas entre los precios de venta y los de compra. Aun así, creemos que pronto se abrirá una nueva etapa, con procesos sanos con competencia real.

Un proyecto de:

JPEOPLE

ALANTRA

ICM CAM,

INVEST



INVEST

INVEST

INVEST

INVEST

INVEST

INVEST

INVEST