

AMORIM se lanza al capital riesgo en España y Portugal

→ Amorim Global Investors (AGI) nace con €100M en cartera para invertir en empresas portuguesas y españolas. Pedro Pinto Coelho, CEO de la gestora, cuenta que el fondo está buscando socios en España con los que coinvertir e intercambiar oportunidades de inversión, ahora que las condiciones del mercado van a dejar aflorar interesantes operaciones.

aGI supone la entrada de Grupo Amorim en el capital riesgo, ¿qué ha llevado al grupo a interesarse por este mercado?

El grupo ha sido siempre muy emprendedor a pesar de que no tenía un área estructurada como private equity. Grupo Amorim comenzó su actividad en el negocio del corcho y, más tarde, sintió la necesidad de diversificarse hacia otras áreas ligadas al sector financiero, IT, inmobiliario, turismo, etc., de manera que creó un holding que aunara todos sus negocios. Por otra parte, existe un subholding denominado Amorim Desarrollo, que ya ha hecho numerosas inversiones aunque no bajo la estructura de un capital riesgo. Ahora es la primera vez que Grupo Amorim ha pensado en crear un private equity en cuanto a estructura organizativa, con el objetivo de tener la posibilidad, en un futuro, de atraer otros inversores.

El hecho de pertenecer a Grupo Amorim, ¿aporta ventajas? ¿La toma de decisiones es independiente?

Durante su proceso de diversificación, el grupo ha tenido muchos partners en diferentes negocios. Por ejemplo, en Galp tiene a Caixa Galicia, en el área inmobiliaria a GE Real Estate, en turismo a Accor, etc., lo que supone más facilidad para captar oportunidades de inversión. El negocio de corcho del grupo tiene presencia en muchos países, lo que facilita el intercambio de infor-

mación: saber si un país, una economía o un sector son interesantes. Y naturalmente, contamos con capital en un momento difícil para el mercado. Esa es nuestra mayor ventaja. En cuanto a si dependemos del grupo, el fondo cuenta con profesionales que analizan las oportunidades que después se presentan a un comité, donde nuestros inversores aportan su granito de arena para tomar la decisión final de comprar o no.

Han elegido 2008 para salir al mercado, quizá un momento complicado para el sector, ¿por qué ahora?

Se van a plantear muchas oportunidades interesantes. Con la crisis, hay muchas empresas que van a vender activos no estratégicos o grupos financieros que se han diversificado demasiado y ahora también quieren desinvertir. En general, habrá empresas buenas y con un management creíble, que ahora están debilitadas y necesitan el capital que nosotros podemos aportar. En España, en los últimos dos o tres años todos los private equity querían hacer más y más operaciones. Nosotros no buscamos cantidad, sino calidad: vamos a escoger las operaciones que consideremos más interesantes. Además, estadísticamente está probado que los años de crisis se convierten en los mejores períodos para el capital riesgo, ya que los múltiplos de entrada son más bajos y, en el futuro, será más fácil conseguir buenas rentabilidades en las salidas.



Pedro Pinto Coelho

CEO de Amorim Global Investors

¿Cómo ha sido el balance de los primeros seis meses del fondo?

Por el momento, hemos preparado la estructura y la forma organizativa de la empresa, y hemos reclutado profesionales. En este momento, buscamos tener un mayor contacto con fondos españoles con los que tengamos afinidades en cuanto a filosofía de inversión, para trabajar juntos e intercambiar oportunidades. Además, también sería interesante entrar en empresas que ya sean participadas de fondos de capital riesgo y necesiten una futura recapitalización.

AGI ya ha levantado un fondo de €100M...

Nuestro fundraising ha sido sencillo porque nuestros inversores han sido los fundadores de Grupo Amorim: Américo, Antonio y Joaquim Amorim. Hemos levantado €100M que, por el momento, es suficiente. Aún no vemos gran necesidad de captar €100M o €200M más, ya que creemos que este capital es suficiente para realizar algunas inversiones y probar que el nombre Amorim, el equipo que tenemos y nuestros contactos nos van a traer oportunidades. Cuando el mercado se estabilice, podremos atraer nuevos inversores.

¿Y la estrategia de inversión?

Con estos €100M la intención es materializar entre seis y ocho inversiones, de €5M a €15M. Estamos abiertos a todo. Podemos captar participaciones

minoritarias o mayoritarias o realizar co-inversiones con otros private equity, con especial interés en empresas de sectores menos sensibles a los ciclos económicos, como el farmacéutico, bienes de consumo, tecnológico o infraestructuras. Esto no quiere decir que no entremos en un sector cíclico si encontramos una buena oportunidad. Además, nos interesan empresas que no tengan dependencia total de un mercado doméstico, tienen que tener capacidad de internacionalización, para que nuestra salida o desinversión sea más fácil vía mercado de capitales o trade sale. Otro aspecto importante es que tengan un cash flow histórico estable, ya que no vamos a entrar en entidades que necesiten grandes reestructuraciones. Además, no vamos a invertir en start ups porque no nos gustan los riesgos, ni en empresas en las que sea necesario aportar mucho capital para hacerlas crecer. Por último, no queremos depender del apalancamiento, por lo que aportaremos equity de forma tradicional, como se realizaba antes del boom de LBOs.

Una vez realizadas las inversiones, ¿cómo gestionarán las participadas?

Vamos a tener administradores y miembros del consejo que representen nuestros intereses como accionistas, pero no vamos a sustituir al equipo directivo que, teóricamente, debería tener capacidad de presentar un plan de negocio e implementarlo. No obstante, si consideramos que algún miembro del management no tiene capacidad suficiente, propondríamos los cambios necesarios.

La gestora está dirigida a comprar empresas ibéricas, ¿cuánto capital se destinará a España?

La Península Ibérica es un mercado muy común para nosotros porque está muy cerca. No obstante, también tenemos contactos con socios en Londres por ejemplo, que nos presentan oportunidades en mercados maduros como Alemania, Francia o Reino Unido. A la hora de invertir, nuestro interés depen-

derá de cuatro variables: el país, el sector, el posicionamiento de la empresa y, por último, la tipología de la operación. No obstante, pensamos que vamos a encontrar más oportunidades en la Península Ibérica. En cuanto al porcentaje que se destinará a invertir en España, probablemente estará relacionado con la importancia que tiene la economía española. Si invirtiéramos todo el fondo en la Península Ibérica, realizaríamos dos o tres operaciones en Portugal y cinco o seis en España.

Hay varios fondos cuyo objetivo de inversión es la Península Ibérica, ¿los considerarías vuestros competidores?

En efecto, Magnum cuenta con capital portugués y español e invierte en firmas ibéricas y Explorer tiene un acuerdo con Mercapital para invertir en España, pero no les consideramos competidores, y menos ahora que el capital es un bien escaso. Es posible que colaboremos con ellos y compartamos oportunidades en momentos determinados.

La situación económica del sector, ¿cree que puede ser beneficiosa a la hora de lanzarse a comprar empresas?

Creo que sí puede ser beneficiosa, la dificultad será valorar la inversión, saber cómo se va a comportar la empresa durante este momento de crisis. Normalmente, para hacer una inversión, lo que miras es el pasado, el track record, pero ahora hay una discontinuidad en el mercado, hemos pasado un boom con resultados muy buenos y sabemos que esos resultados van a bajar, lo que no está claro es cuánto. Van a prevalecer operaciones como las recapitalizaciones, con fondos que entren para aportar más capital, como fue el caso de Bodybell y Mercapital. No obstante, la situación será perjudicial para algunos de los fondos que han invertido mucho en los últimos años comprando empresas a múltiplos a los que jamás las van a conseguir vender. Éstos sí pueden tener dificultades para realizar futuras adquisiciones y van a tener que destinar capital a reestructuraciones para pagar

UNA MULTINACIONAL DIVERSIFICADA

Fundado en 1870, Grupo Amorim comenzó su andadura en una pequeña unidad de tapones de corcho para la industria del vino y, un siglo después, la actividad del grupo se ha diversificado con inversiones en sectores como el financiero, bienes de consumo, energético o turismo. En 2005, la entidad creó Amorim Desenvolvimento y entró en otros mercados como el textil, bodeguero, servicios e infraestructuras.

Siempre mirando a España
El grupo siempre ha tenido a nuestro país en su punto de mira. Amorim tiene el 7,8% de Banco Popular y ha contado con participaciones en Arco Bodegas y en el sector inmobiliario. Además, tiene un 33,34% de Galp, una petrolera con amplia presencia en España, y cuenta con varias delegaciones y fábricas en nuestro país relacionadas con su negocio de corcho.

“ Si invirtiéramos todo el fondo en la Península Ibérica, realizaríamos dos o tres operaciones en Portugal y cinco o seis en España ”

la deuda. Así que es posible que alguno de estos fondos se vea obligado a vender sus activos y echar el cierre.

En los últimos años, muchos empresarios se han lanzado al capital riesgo: Manuel Jove o Alicia Koplowitz...

Creo que es un paso natural de un family office para diversificarse y profesionalizarse. Todos estos grupos ya tenían actividad de compra de participaciones, aunque no tuvieran una estructura de fondo de private equity. Simplemente se ha dado una profesionalización para tener la posibilidad de atraer otros inversores y en definitiva, de captar más capital.

¿Cuáles son sus planes para 2009?

Nos interesa asegurar nuestro pipeline de negocio y nuestros contactos, hacer al menos una o dos inversiones este año y conseguir una base para crecer en el futuro con más operaciones.

