

# Search Funds

Invertir en pymes sólidas y con gran potencial de crecimiento



# ¿Qué es un Search Fund?

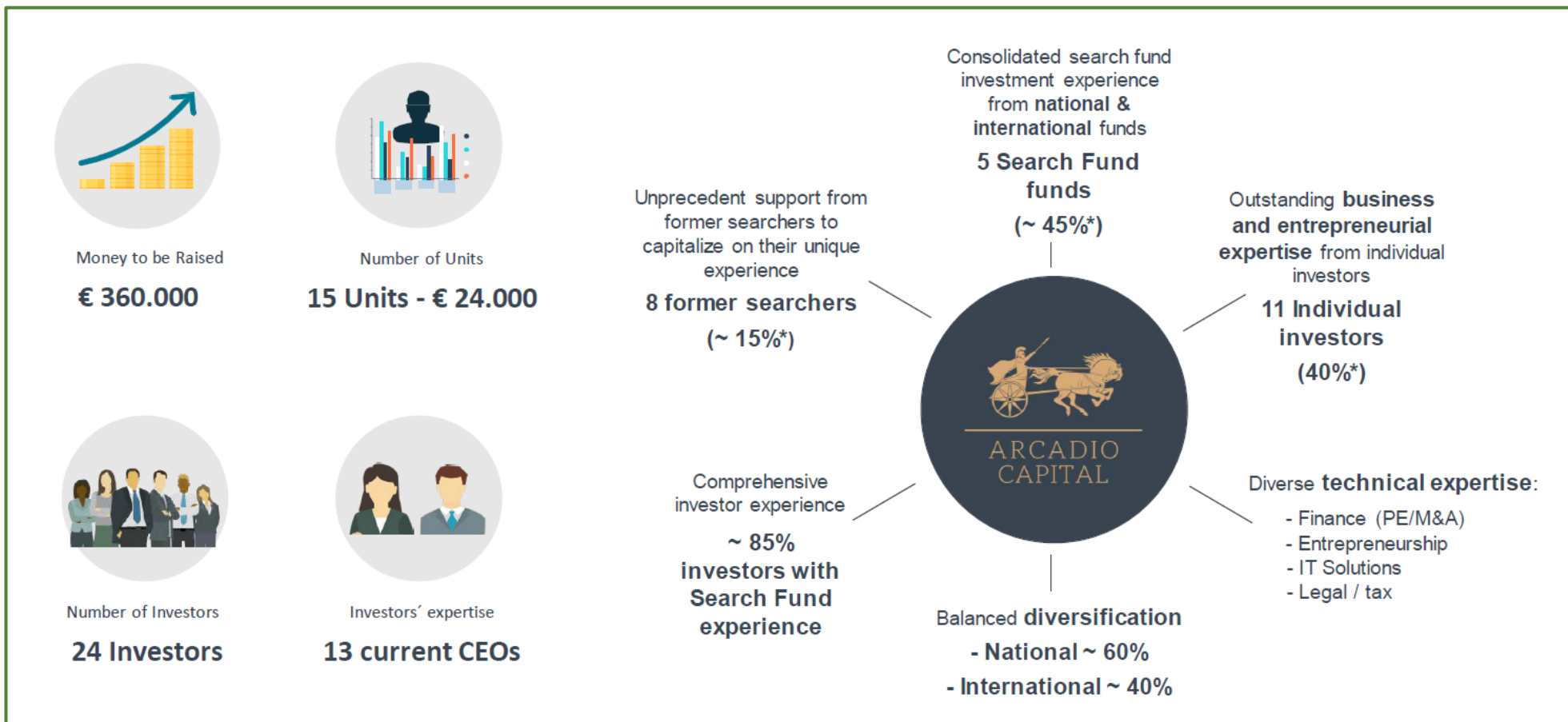
# Qué es un Search Fund

Un Search Fund es un vehículo de inversión creado por uno o dos emprendedores, financiado y respaldado por varios inversores...

... y que tiene como objetivo adquirir una sola pyme para gestionarla y hacerla crecer



# Arcadio Capital – Search Fund



# Arada Capital Partners SCR – sociedad de capital riesgo especializada en invertir en PYMEs europeas



## ARADA CAPITAL PARTNERS



# Etapas de un Search Fund

# Un Search Fund tiene 5 etapas o fases, las tres primeras se enfocan en la adquisición de una empresa con potencial de crecimiento



**Análisis conjunto entre Search Funds e inversores de las potenciales adquisiciones**



**Conocimientos y know-how**



**Altos retornos para el inversor**

**Financiación del Search Fund**

2 – 5 meses  
10 – 15 inversores

**Búsqueda de una empresa/ pyme**

3 – 24 meses

**Adquisición de una empresa**

1 – 3 meses

**Operación y Crecimiento**

4 – 7 años

**Exit y retornos**

3 – 6 meses

# Las dos ultimas fases se enfocan en la creación de valor y en la continuidad de la empresa



Análisis conjunto entre Search Funds e inversores de las potenciales adquisiciones



Conocimientos y know-how



Altos retornos para el inversor

**Financiación del Search Fund**  
2 – 5 meses  
10 – 15 inversores

**Búsqueda de una empresa/ pyme**  
3 – 24 meses

**Adquisición de una empresa**  
1 – 3 meses

**Operación y Crecimiento**  
4 – 7 años

**Exit y retornos**  
3 – 6 meses



¿Qué empresas son el objetivo de un Search Fund y como se estructura la búsqueda?

# La búsqueda es sector agnóstica y solo esta limitada por la geografía en la que opera el Search Fund

Los Search Funds realizan una búsqueda proactiva y a través de brokers



Cada Search Fund analizan de media más de 3.000 empresas diferentes, **con el propósito de adquirir solo una empresa, operarla y hacerla crecer**

# Adquisición de empresas con un solido historial que prueban su viabilidad y valoración

La ausencia de comprador natural, al estar por debajo del target típico de los private equity, hacen que puedan comprarse a múltiplos de entrada más bajos

## Perfil Financiero

- **Cifra de negocio de entre 5 y 30 millones de euros**
- **EBITDA de entre 800.000 – 3.000.000 €**
- Historial de crecimiento y estabilidad en ingresos, empresa solvente, saneada y poco intensiva en capital
- Márgenes altos y estables (superior al 10%)

## Características de la compañía

- Producto de nicho o alto valor añadido
- **Potencial de crecimiento** en el mercado nacional o a través de exportación
- Cartera de clientes estable y diversificada
- Bajo riesgo regulatorio y tecnológico

## Sector de actividad

- Con perspectivas de crecimiento a corto y medio plazo
- Altas barreras de entrada de nuevos competidores
- Baja exposición a factores externos no controlables (ciclo económico, regulación, obsolescencia tecnológica)

## Razón de la venta

- **Compañía sin un plan de sucesión definido**
- Dueño honesto y respetado buscando salir del día a día de la gestión
- Vendedor interesado en la continuidad de su legado

**Creación de valor: adquisición de PYMES con un gran margen de mejora y capacidad de crecimiento**

# Ejemplos reales de empresas adquiridas por Search Funds en España recientemente (1/2)



- Referente tanto en España como en Europa como **proveedor de equipos tecnológicos, soluciones y servicios** que permiten a sus clientes capturar automática y digitalmente datos que facilitan la toma de decisiones sobre activos, personas y operaciones

## Descripción de la operación

- Adquirida en julio 2019** tras dos años de búsqueda
- Fundador de Logiscenter permanece en el accionariado

## Searchers



Miguel Arias  
INSEAD MBA

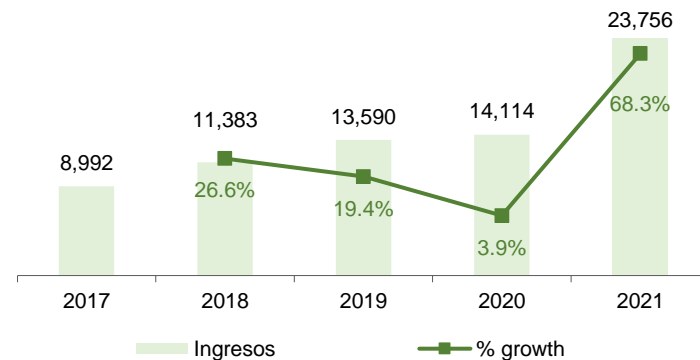


Lorenzo Dávila  
IESE MBA

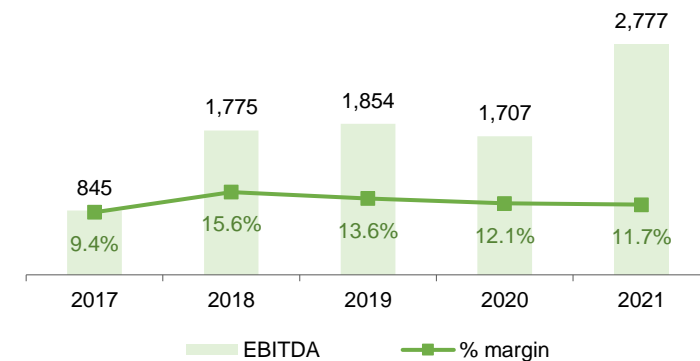
## Estrategia de crecimiento

- Grupo Logiscenter demuestra tener una estructura muy sólida y con una gran capacidad de crecimiento**
  - El **resultado de 2020 y LTM 2021 se puede considerar excelente** teniendo en cuenta el año especialmente complicado a raíz del COVID
  - En el ejercicio 2021, **las tasas de crecimiento se han visto disparadas por encima del 30%**, gracias al nuevo plan estratégico
- Mejoras en la plataforma web**
- Crecimiento orgánico de ventas y profesionalización**

## Cifra de negocios ('000€)



## EBITDA ('000€) (1)



# Ejemplos reales de empresas adquiridas por Search Funds en España recientemente (2/2) – Empresa participada por Arada Capital Partners



## Descripción de la operación

- **IESMAT suministra, instala y da soporte en el mundo de la instrumentación científica.** IESMAT distribuye y realiza el mantenimiento en exclusividad en España, **de algunas de las principales marcas y productores** dentro del sector de la instrumentación científica. Entre sus clientes hay universidades, hospitales y empresas farmacéuticas
- **Empresa con 15 años de experiencia en el sector**

## Searcher



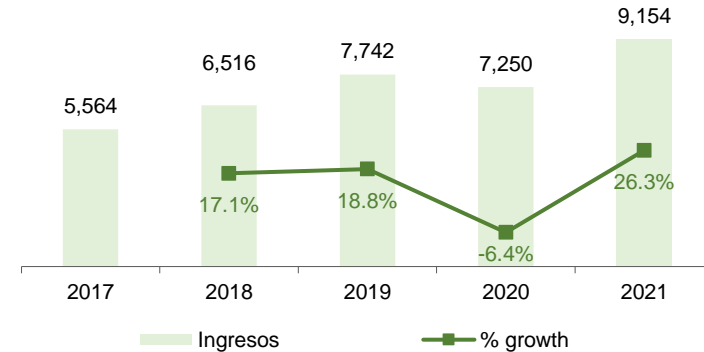
Enrique Sales  
IESE MBA

- **Adquirida en Diciembre 2021** tras dos años de búsqueda
- Los fundadores permanecen en el accionariado

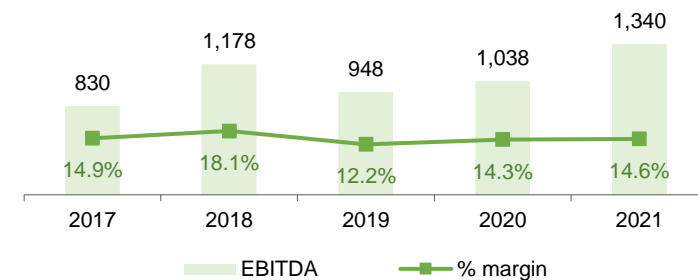
## Estrategia de crecimiento

- **Sólido posicionamiento de IESMAT en una industria estructuralmente atractiva y con mercado en crecimiento**
  - Al ser uno de los pocos actores multimarca relevantes en la industria, IESMAT puede capturar márgenes más elevados
- **Crecimiento internacional**
- **Ampliación servicios de instalación y soporte**
- **Múltiples vías de crecimiento:** expansión de la cartera de marcas para acceder a nuevos sectores y aplicaciones de nicho, nuevos mercados, aumentar la penetración en los mercados actuales, etc.

## Cifra de negocios ('000€)



## EBITDA ('000€) (1)



# Bondades del modelo Search Fund:

¿Por qué invertir en Search Funds?

# Search Funds: un asset class único

## ALTOS RETORNOS HISTORICOS

TIR histórica >30%  
4.5 x MOIC <sup>(1)</sup>

## NEGOCIOS SÓLIDOS

Negocios maduros y probados con un historial de rentabilidad y crecimiento.

## CREACIÓN DE VALOR

Profesionalización y mejoras en la operativa del negocio, estrategias *build-up*, arbitraje de múltiplos...etc.

## MANAGEMENT MUY ALINEADO

Este modelo de adquisición alinea al 100% los intereses de los inversores con el del management.

## GRAN DIVERSIFICACIÓN, MINIMIZANDO RIESGOS

Alta diversificación geográfica y alta diversificación Sectorial.

## FINANCIACIÓN BANCARIA

Bancos dispuestos a financiar cerca del 50% de la adquisición por la solidez de las empresas objetivo.

## NÚMERO DE OPORTUNIDADES

Adquisición de PYMES en industrias fragmentadas.  
Relevo generación baby boomers.

## CRECIMIENTO SEARCH FUND

Crecimiento del ecosistema que permite la aparición de un fondo de Private Equity especializado.

## APOYO A EMPREENDEDORES CON EXPERIENCIA

Impacto positivo en la sociedad.

# ¿Preguntas?

