



# **INFORME** **ASG 2023**

Aurica Search Fund I

# AURICA



# SEARCH FUND

## Un nuevo modelo de negocio

Aurica Capital es la primera gestora de **Private Equity** en Europa en lanzar un fondo de **Search Fund** (en adelante, Aurica Search Fund I, "ASF" o "Fondo") con objetivos de sostenibilidad y registrado como artículo 8 SFDR, garantizando una gestión activa de la sostenibilidad a nivel corporativo de todas las participadas que compongan el Fondo.

## ¿Qué es un Search Fund y cómo funciona?

Un Search Fund es un vehículo de inversión en el que uno o dos emprendedores (dúo) levantan capital para buscar, adquirir y gestionar en calidad de CEOs una única compañía privada. Los *Search Funds* se han desarrollado exitosamente gracias a una rigurosa disciplina de inversión y un modelo de incentivos que alinea intereses. En los últimos 35 años, los *Search Funds* han demostrado su capacidad de generar retornos superiores a otros *asset class* más convencionales.

La estrategia de inversión es generalista, aunque con un foco en digitalización y tecnología, *wellness*/ salud, sostenibilidad y *silver age*. El Fondo se centra en compañías atractivas con alta generación de caja. El enfoque diferencial de Aurica se basa en cinco pilares fundamentales: (i) el acceso a emprendedores con talento (muchos de los cuales han estudiado en las mejores escuelas de negocios del mundo), (ii) formar parte de la comunidad inversora, (iii) apoyo al searcher durante la fase de búsqueda y cierre de la transacción y durante el periodo inversor, (iv) estrategia de inversión determinada y (v) calidad del análisis y requisitos de compliance y sostenibilidad hacia las compañías target.

Como primer objetivo una vez realizada la primera inversión en 2023, ASF va a promover el cálculo de la huella de carbono de Alcance 1 y 2 en 2024.

El Fondo no ha definido un objetivo de inversión sostenible, pero sí tiene como finalidad promover características medioambientales o sociales y mejorar la gobernanza de sus participadas.



**2-6 meses**  
Fundraising por parte del emprendedor y preparación del Plan de Negocio (PPM)



**12-24 meses**  
El emprendedor busca una PYME adecuada e invierte el Search Fund



**4-7 años**  
El emprendedor se convierte en CEO y empieza las operaciones para crecer



**3-6 meses**  
Desinversión y retorno del capital

## Equipo Aurica Search Fund



Ricardo Velilla



Héctor Pont



30M€

tamaño objetivo



### Fase Búsqueda 1 o 2 unidades

por searcher  
Arco Mediterráneo 55%, 20% UK  
y DACH y 25% RoW.



### Compañías en Cartera

20 compañías con participación > 5%

Low Mid – market  
Ingresos recurrentes, acíclicos y *asset light*. Sectores:  
(i) digitalización y tecnología, (ii) wellness/salud, (iii) sostenibilidad, (iv) *silver age*



5 años

período de inversión

10 años

de duración



75% Europa  
25% Internacional



+3,0x MOIC  
+25% TIR



Equipo  
pionero

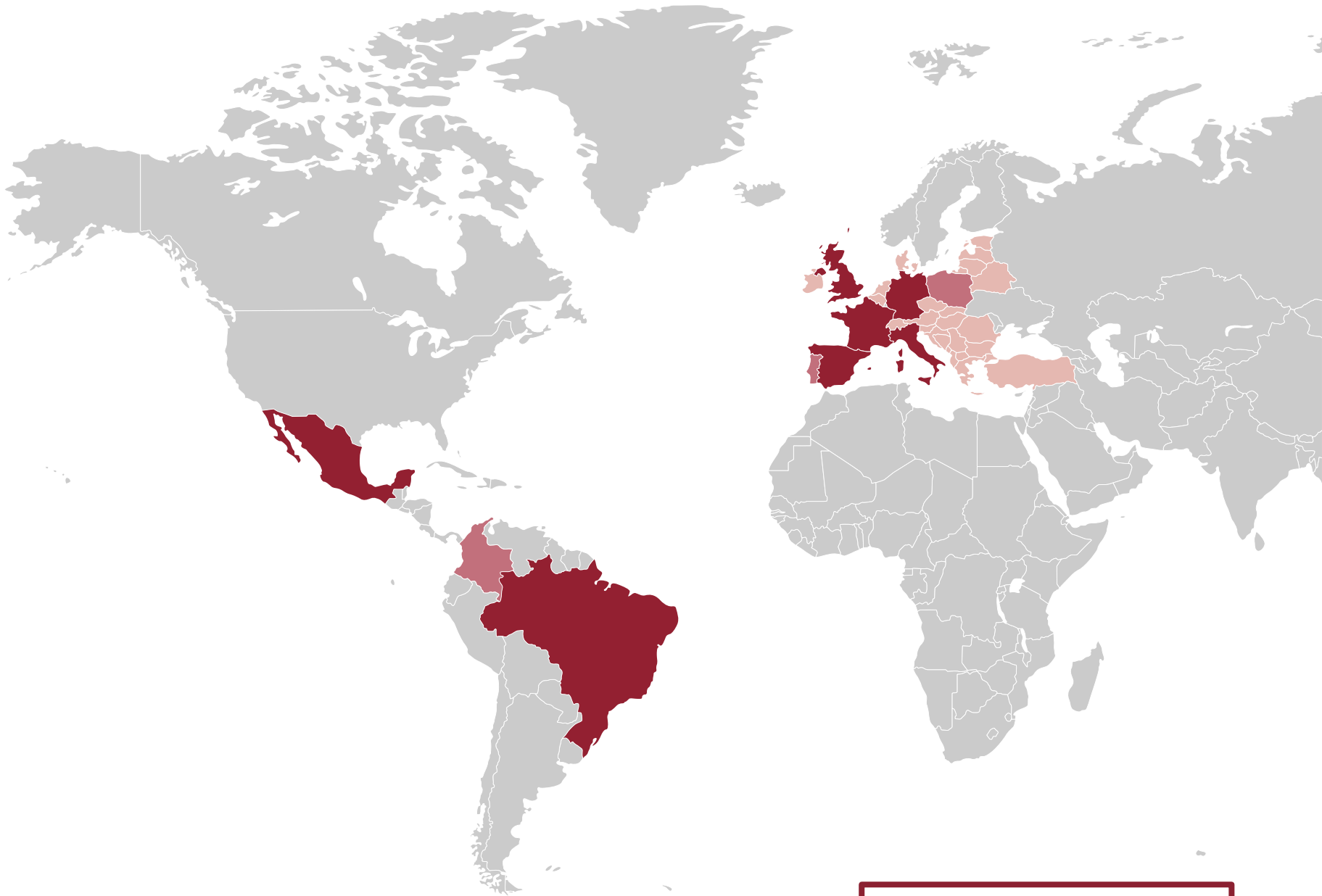
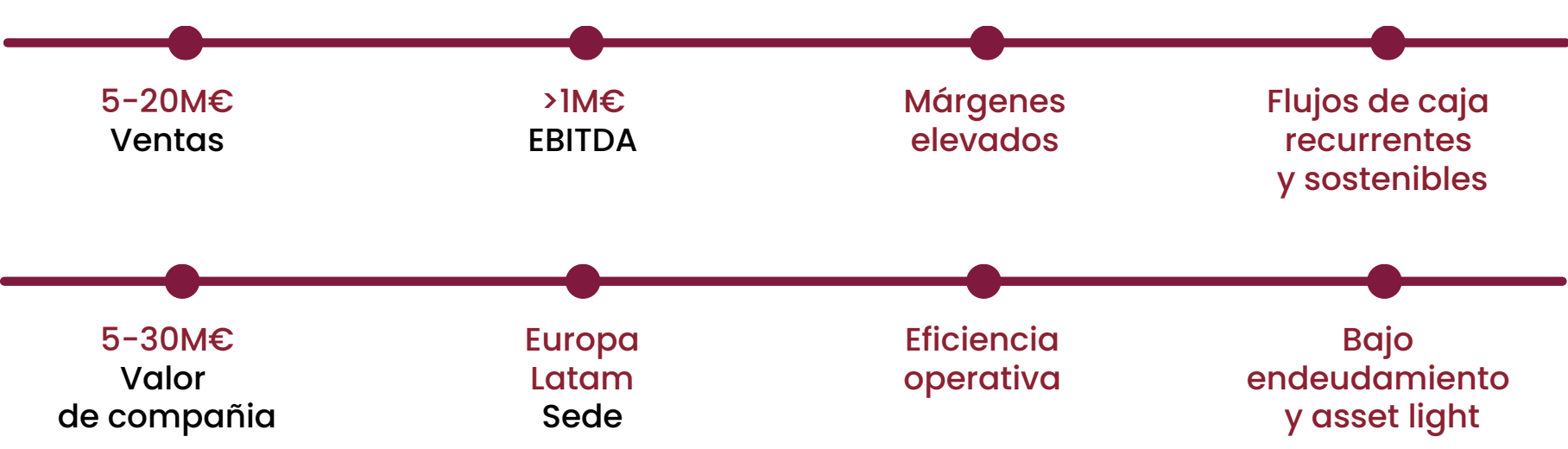
# ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

## ENFOQUE

### Modelo del Search Fund

- Directivos alto potencial (*searcher*), que en su mayoría provienen de escuelas de negocios donde han impartido un MBA
- Que buscan inversores, con un rol activo y participativo.
- El objetivo es dar soluciones de sucesión a empresarios liderando un proyecto de crecimiento

## COMPAÑÍA



Ventajas competitivas sostenibles en su sector, idealmente si éste está fragmentado



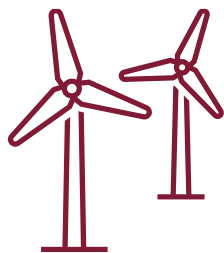
# ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

## INVERSIONES

- Modelo de co-inversión: Acuerdos de partnership con los directivos (*searchers*) y otros inversores articulados mediante participaciones minoritarias (5%-20%).
- Pactos de socios con representación activa en los órganos de gobierno (comité de dirección y consejo de administración) y cláusulas de salida (*tag* y *drag-along*).
- Alineación de intereses con planes de incentivos para directivos (*searchers*) y acciones preferentes para los inversores.
- Refuerzo del equipo directivo, ejecución de Plan de Negocio, desapalancamiento financiero, arbitraje de múltiplo.

### Principales sectores de inversión:

Aurica Capital es una gestora con una estrategia agnóstica en cuanto a sectores, aunque se concentra en *megatrends* internacionales; sectores con fuerte tracción gracias a drivers de crecimiento robustos. A pesar de no tener sectores específicos definidos en su perfil de inversión, ha tenido historias de éxito en industrias concretas donde además España es un referente mundial. Por ello, encajan dentro de su estrategia inversora, entre otros, los siguientes sectores:



Sostenibilidad



Digital y tecnología



Tercera edad



Salud y wellness

### Compañía

- Con potencial de crecimiento orgánico e inorgánico.
- Familiares sin plan de sucesión.
- Que buscan un inversor, con un rol activo y participativo.
- Sectores excluidos: inmobiliario, infraestructuras, construcción, sectores financieros y no alineadas con criterios ASG.
- Transacciones apalancadas.

“ Nuestra estrategia pasa por apostar por sectores con market trend favorable y con claras perspectivas de crecimiento a nivel internacional. ”



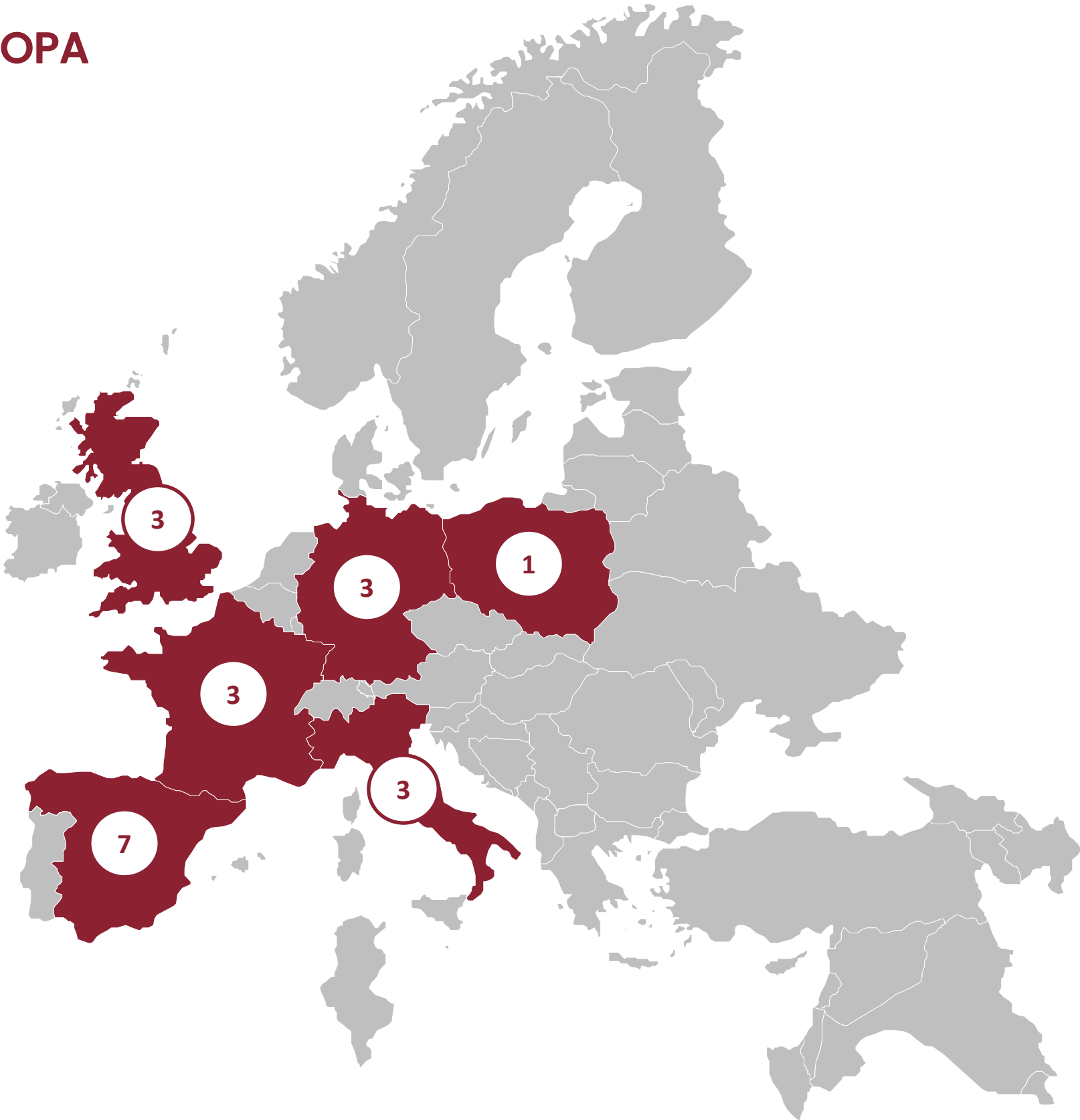
4-7 años  
Plazo de inversión

1-2 M€  
Rango de inversión  
6M€ con coinversiones

# SEARCHERS

Portfolio de Searchers

## EUROPA



REINO UNIDO



FRANCIA



ESPAÑA



ALEMANIA



POLONIA



ITALIA

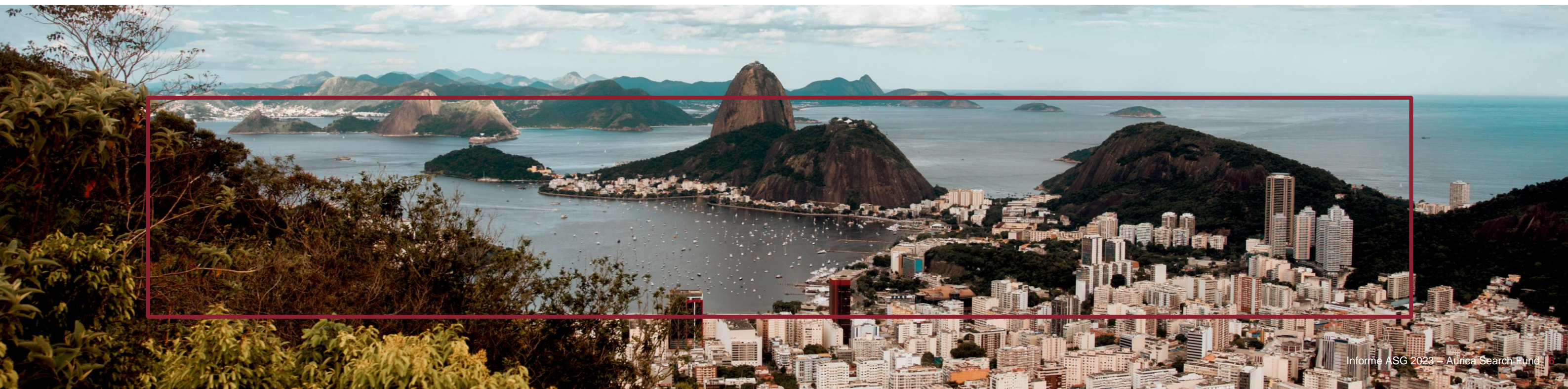
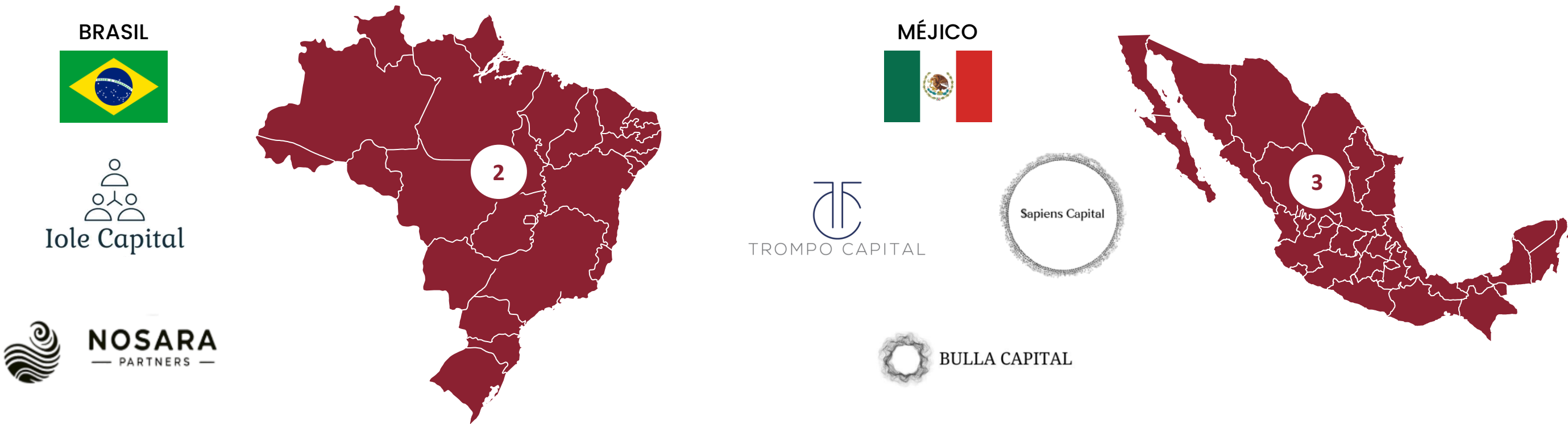




# SEARCHERS

Portfolio de *Searchers*

## RESTO DEL MUNDO





# SEARCHERS

## Política de Inversión Responsable

En 2023 se elaboró la Política de inversión responsable del Fondo, en la que se establecen las acciones clave a llevar a cabo en materia sostenibilidad desde la (i) identificación de las potenciales compañías, (i) el análisis de las mismas hasta la *Due Diligence* y finalmente (iii) invertir, (iv) monitorizar el activo y (v) desinvertir. La política se está aplicando en todas las fases del proceso de inversión de ASF.

Al integrar consideraciones ASG en todas las etapas del proceso de inversión, se reafirma el compromiso del Fondo con la inversión responsable y sostenible, en línea con los valores y objetivos comerciales a largo plazo.

Es importante matizar que los recursos de los *searchers* debido a la elevada dificultad del proceso de cierre de adquisición de compañías suelen ser escasos en el momento de acometer la *Due Diligence*. Por ello desde Aurica hemos ideado un procedimiento de *Due Diligence* simplificado que permite identificar el estado de la compañía target en sostenibilidad.

Debido a que las compañías target son del *low mid market* el grado de avance en sostenibilidad suele ser bajo. Por esto, Aurica apoya a los *searchers* y futuros CEO's en la implementación de una política de inversión responsable en las compañías adquiridas mediante la identificación de objetivos a corto, medio y largo plazo, la construcción de indicadores para monitorizarlos y la incorporación de los mismos en los *reportings* para inversores.

ASF es un inversor más dentro de los 10-15 inversores con los que suele cerrar una transacción un *searcher*. ASF suele ser el principal inversor y normalmente tiene posición en el Consejo por el valor que le aporta al *searcher*. Es relevante co-invertir con inversores afines o con modelos de inversión similares.

El liderazgo de la transacción lo tiene el *searcher*. ASF solicita información y sugiere implementar determinados análisis y procedimientos de inversión. Para ello se cuenta con un estricto proceso de selección de *searchers* y de *onboarding* en la familia del Fondo.

### Originación y screening de potenciales inversiones

- *Deal-flow* que integre los criterios ASG y en sectores con bajo impacto en sostenibilidad
- Consideración de que la compañía objetivo no se incluya en los sectores excluidos
- Identificación preliminar de potenciales riesgos ASG

### Análisis de inversiones

- Análisis exhaustivo de los diferentes aspectos de la compañía, tanto financieros como no financieros
- Identificación de posibles riesgos y oportunidades ASG para garantizar que los órganos de decisiones tomen acciones para impulsar las oportunidades, minimicen los riesgos potenciales y maximicen la creación de valor sostenible
- Mapa de calor de riesgos climáticos

### Due Diligence

- Contratación de asesores para la realización de la *Due Diligence* financiera y legal. DD ASG interna con formulario Aurica. Realización de una *Due Diligence* ambiental específica si se identifican impactos significativos
- Definición de un Plan de Acción con objetivos de ASG a corto, medio y largo plazo

### Ejecución de la inversión

- Presentación de las conclusiones de los análisis anteriormente mencionados a los comités
- Estructuración de la operación según las aprobaciones de los comités para ser finalmente negociada y cerrada
- Firma y cierre de los contratos en los que se regula el gobierno de la compañía

### Monitorización de Inversiones

- Desarrollo del Plan 100 días para hacer frente a los aspectos críticos identificados, incluyendo riesgos ASG
- Seguimiento proactivo de los objetivos de ASG definidos
- Obtención periódica de un conjunto de indicadores comerciales, financieros y de ASG

### Desinversiones

- Evaluación del desempeño ASG con el objetivo de capturar la creación de valor ASG y maximizar el precio de venta



# PARTICIPADAS DEL SEARCH FUND

## CSP - Primera inversión de ASF I

CSP (*The Combined Services Provider*) fue fundada hace 20 años y con sede en Watford (Reino Unido) está especializada en la gestión de tráfico y estacionamiento, el control de multitudes y seguridad en eventos deportivos y grandes acontecimientos. Opera principalmente en la zona de Londres, con especial foco en el sureste de Inglaterra. Cuenta entre sus clientes al Arsenal o al Chelsea entre otros muchos clubes de la *Premier League*, así como el torneo *Wimbledon* o el *Royal Ascot*.

La compañía tiene dos fuentes de ingresos principales:

- Ingresos recurrentes procedentes de contratos y repeticiones de una variedad de clientes de alto nivel con los que la empresa mantiene relaciones a largo plazo.
- Servicios ad hoc ofrecidos en eventos internacionales en el Reino Unido, que históricamente se han repetido año tras año (p.ej. los juegos de la *Commonwealth*), u otros grandes eventos de interés mundial como la coronación del rey.



Sede  
Reino Unido



Sector  
Servicios de gestión  
de tráfico, seguridad y  
aparcamiento



Año de inversión  
2023



Ingresos recurrentes y  
negocio poco  
intensivo en CAPEX



4,7M€ EBITDA FY22  
3,3M€ EBITDA FY22  
recurrente



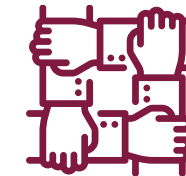
Atractiva valoración  
de entrada y opciones  
de salida



Sector de nicho en  
crecimiento y con  
márgenes elevados



Equipo gestor  
independiente



Sólida base de  
clientes



En 2024 Aurica seguirá esforzándose para promover prácticas que cumplan los criterios de ASG en CSP estableciendo mecanismos de seguimiento para incrementar la transparencia y fomentar acciones sostenibles para mejorar progresivamente el impacto de la compañía en la sociedad.



# PARTICIPADAS DEL SEARCH FUND

## CSP – Primera inversión de ASF I

A partir de la entrada de ASF en el capital de CSP, se han realizado grandes esfuerzos para trabajar en línea con el plan de sostenibilidad y se han definido objetivos para llevar a cabo en los próximos meses, entre otros, establecer un sistema de mediciones de los KPI's identificados. En 2023 se han realizado las siguientes acciones:

## MEDIOAMBIENTAL

Se ha realizado la auditoría ESOS (*Energy Savings Opportunity Scheme*), para identificar medidas personalizadas y rentables que permitan ahorrar energía, reducir la huella de carbono y otros costes. En base a las conclusiones de dicha auditoría se ha ejecutado un plan de plantación de árboles para compensar las emisiones asociadas.

## SOCIAL

- Se ha actualizado el salario mínimo de los empleados.
- Se ha revisado el seguro médico de los empleados, mejorando sus condiciones y beneficios laborales.
- Los directores y supervisores han realizado el curso de *"IOSH Managing Safety Training"*.

## GOBERNANZA

- Se ha creado un Comité de Dirección y un Consejo de Administración con la incorporación de Aurica y algunos inversores, así como consejeros independientes. Se ha realizado el plan 100 días con el objetivo de cubrir los requisitos de compliance.
- Se ha actualizado la misión de la compañía: *"We deliver exceptional event day experiences, from first contact to last"*.
- Se empiezan a realizar encuestas de satisfacción a los clientes para mejorar y adaptar los servicios.
- Se ha actualizado el informe de Igualdad de Género.
- Se ha nombrado a un Responsable de ASG.

CSP es consciente de que garantizando la inclusión y teniendo una plantilla diversa se obtienen mejores resultados, gracias a la innovación, a una mejor toma de decisiones y a la atracción y retención de excelentes personas.

La brecha salarial entre hombres y mujeres en CSP es inferior a la media del Reino Unido y está por debajo de sus competidores. Sin embargo, creen que es mucho más importante centrarse en tomar medidas significativas para impulsar la igualdad y la inclusión que limitarse a las cifras.

Por eso, como parte de sus planes de sostenibilidad, están tomando medidas para cerrar cualquier brecha y seguirán publicando anualmente las cifras de igualdad salarial e informando sobre sus objetivos.

Brecha salarial 2023:  
**2,54%**



## OBJETIVOS 2024

- Incrementar el número de mujeres en el Comité de Dirección
- Realizar voluntariados pagados por parte de los empleados con comunidades locales
- Realizar el cálculo de la huella de carbono y establecer objetivos de reducción
- Seguir reduciendo la brecha salarial
- Formación para desarrollo de Supervisores Senior
- Programa de aprendizaje para jóvenes y comunidades con necesidades de educación especial
- Incorporar nuevo uniforme *eco-friendly* y reciclable para todos los managers de CSP y camisetas para todos los empleados.



# AURICA

Av. Diagonal 598 5º 2ª, 08021, Barcelona

+34 93 403 32 80  
[infoaurica@auricacapital.com](mailto:infoaurica@auricacapital.com)

[www.auricacapital.com](http://www.auricacapital.com)