LUCEIRO
CAPITAL

Private Equity

PRIVADO Y CONFIDENCIAL
Cualquier uso o difusión de este material sin el permiso específico de Luceiro Capital de Inversiones SLU o Luceiro Capital Management Ltd está estrictamente prohibido.
Luceiro Capital © es una marca registrada de Luceiro Capital Management Ltd. Todos los derechos reservados.

Construimos valor apoyando la transición en empresas familiares.

Índice

1. Private Equity
2. Luceiro Capital
3. Filosofía de inversión
4. Proceso de inversión
5. Caso de éxito: Safetop
6. Invertir desde SL vs SCR

Adquisición de mayorías en pymes

A través de vehículos cerrados de inversión, se adquieren participaciones mayoritarias en compañías privadas ubicadas en España o Portugal, para posteriormente involucrarse en la gestión activa de la empresa y la creación de valor a largo plazo.

Esta estrategia de inversión busca generar valor comprando empresas de alta calidad, con perspectivas de crecimiento, a valoraciones atractivas en términos de retorno, con riesgo limitado.

Características

Invertimos en empresas de calidad, con modelos de negocio probados y ventajas competitivas sostenibles, en industrias con dinámicas favorables.

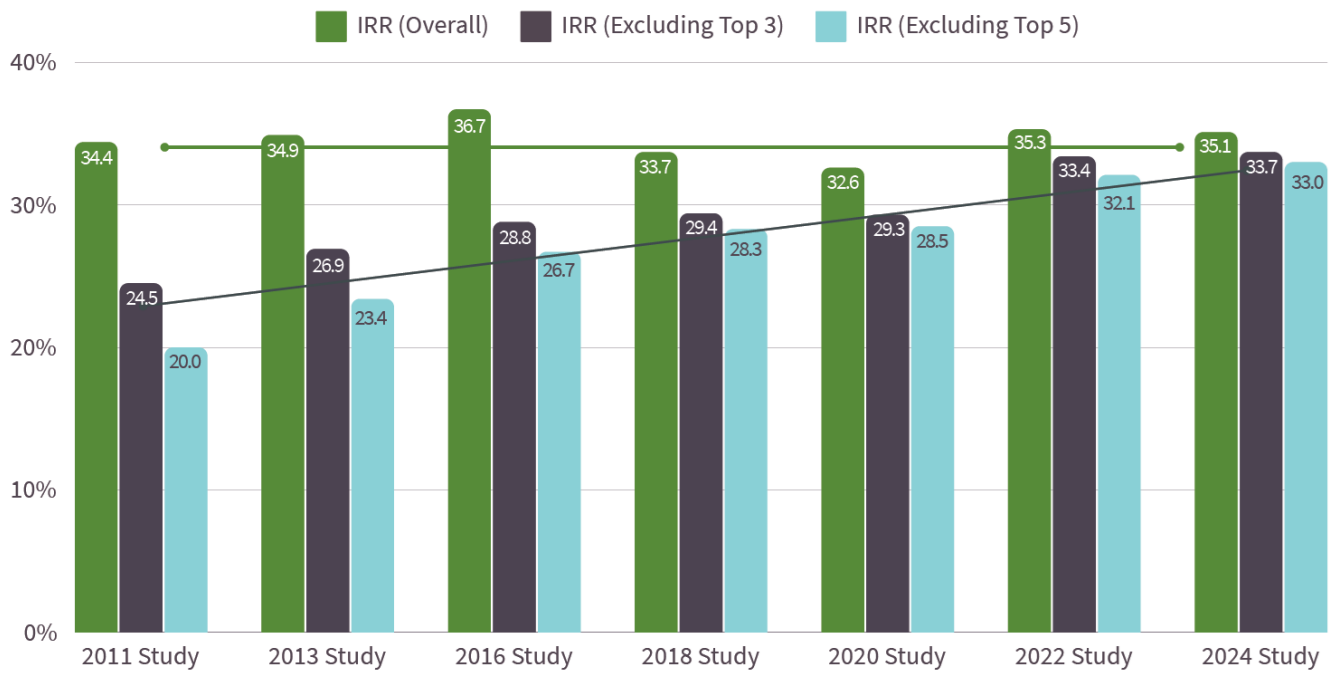
- Horizonte: Largo Plazo (+5/7 años)
- Vehículo: Holding o SCR
- Empresa objetivo: PYMES con EBITDA de 2.5-7.5M€
- TIR objetivo: 20-35% | Cash-on-cash mínimo x3
- Estrategia: LBO (50/50 Equity/Deuda) +Buildup +Mejoras Orgánicas
- "Al pie del cañón" operando las empresas. Trabajo diario en Dirección Estratégica, de Operaciones y Financiera, codo con codo con los equipos de la empresa

Estructura

Rentabilidad histórica superior a la renta variable

Rentabilidad histórica media 20-35%

Tomando como referencia los search funds

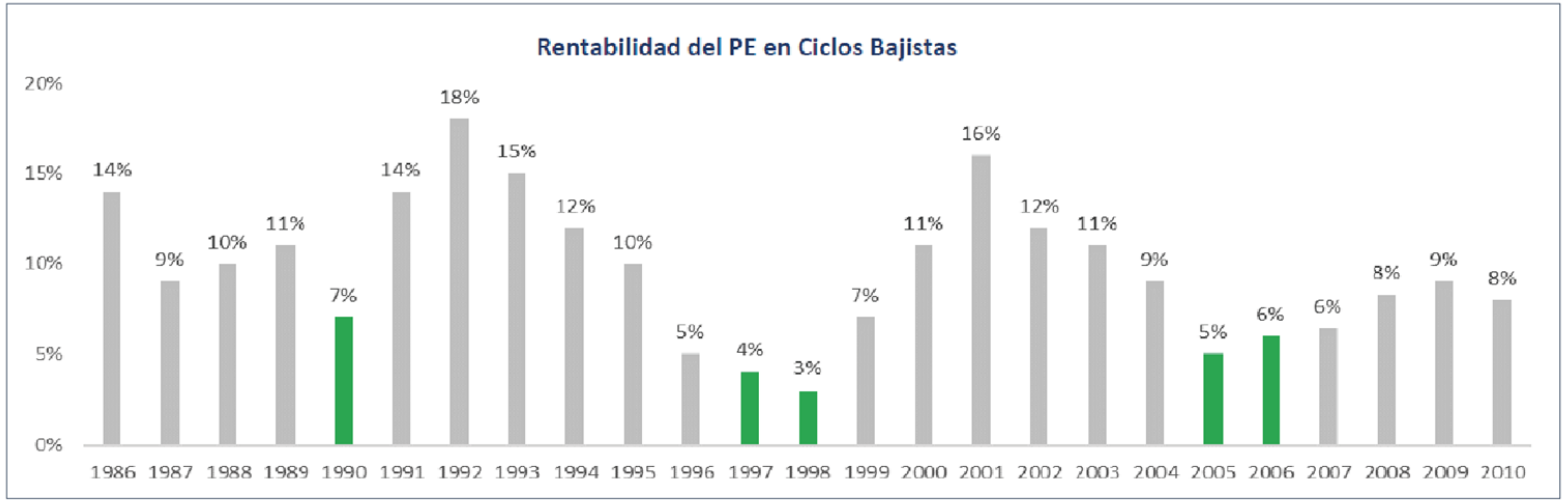


Note: Aggregate Search Fund IRR (2011 – 2024)
Source: 2024 Search Fund Study. Stanford Graduate School of Business.

Descorrelación con el mercado

- El Private Equity ha resistido razonablemente bien incluso en ciclos bajistas. Los Fondos ponen en marcha distintas palancas de creación de valor en las empresas, mitigando parcialmente el impacto del ciclo económico.
- El compromiso es a largo plazo, el gestor puede gestionar y preparar la compañía para la venta sin tener que preocuparse por reembolsos.
- No hay un valor liquidativo (mark-to-market) diario.

Rentabilidad histórica

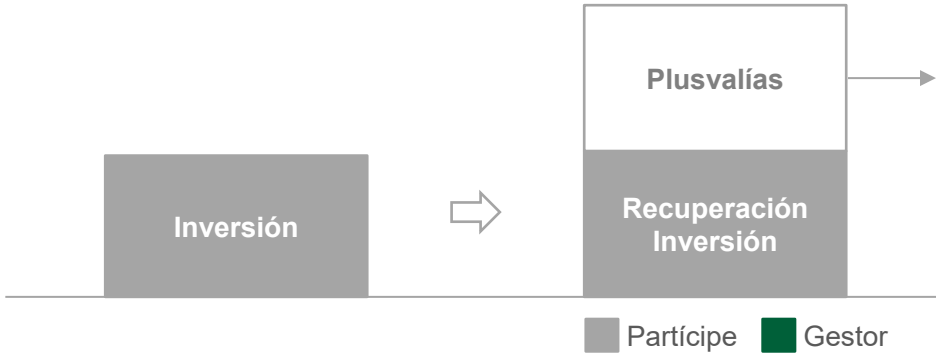


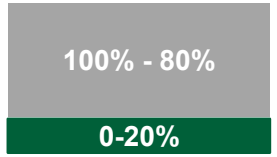
Fuente: ThomsoneOne, a 30/06/2013

Alineación de intereses entre Gestores y Partícipes

Estructura de Comisiones con un alto componente variable:

- **Comisión de gestión**: % anual sobre el capital comprometido o capital invertido vivo.
- **Comisión de éxito**: la gestora del Fondo cobra entre un porcentaje de las plusvalías pero sólo si previamente el partícipe ha obtenido un retorno preferente del 5%-8%.
- La comisión de éxito se genera una vez alcanzada la TIR preferente del inversor. Por ello, la prioridad de los gestores es maximizar la rentabilidad del partícipe.





El gestor sólo cobra su comisión de éxito si el participe obtiene una rentabilidad anual NETA > al retorno preferente

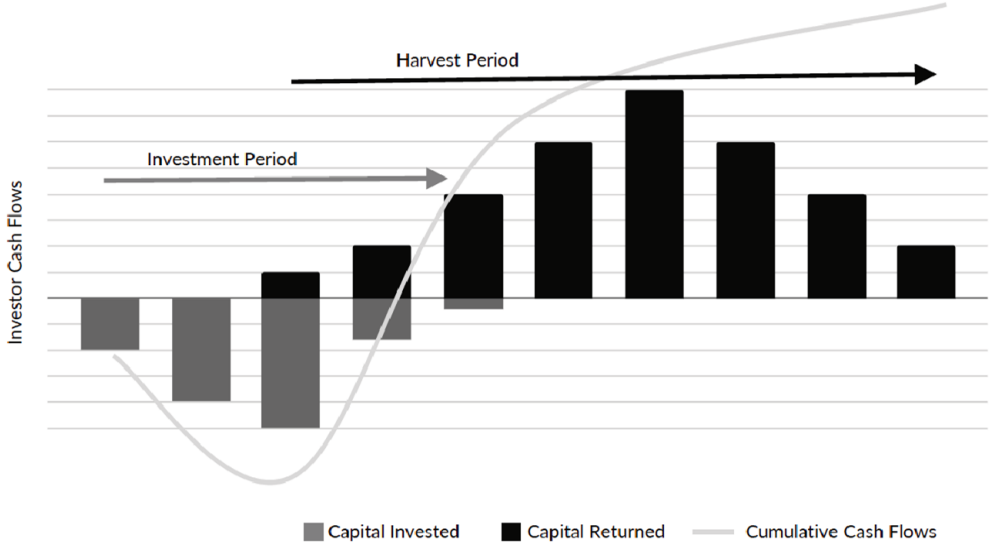
Inversión a largo plazo

La curva J

La curva J refleja la tendencia histórica de las Entidades de Private Equity a dar resultados negativos en los primeros años de una inversión.

La creación de valor en un negocio no es inmediato. Los fundamentales del negocio irán mejorando progresivamente (cambios gestión, buy & build, inversiones, expansión….)

Las comisiones y los costes de adquisición de las compañías son desde origen.



SON SOCIEDADES CERRADAS E ILÍQUIDAS INVERTIDAS A LARGO PLAZO

No se pueden comprar y vender acciones cuando uno desea. Se debe asumir que el dinero comprometido va a permanecer invertido durante el periodo de vida del fondo.

Luceiro Capital

Es una firma de inversión independiente de capital privado, especializada en empresas con alto potencial.

Experiencia

Trabajamos con el capital de inversores privados y profesionales, incluyendo fondos institucionales y family office, unidos con el objetivo de crear valor a largo plazo a través de la inversión activa tanto en empresas privadas como cotizadas.

Desde nuestras oficinas en A Coruña (Galicia, España) y Londres (Reino Unido) analizamos inversiones con flexibilidad geográfica y sectorial.

En el mercado privado adquirimos participaciones mayoritarias en compañías no cotizadas para posteriormente involucrarnos en la gestión activa de la empresa y crear valor a largo plazo.

+23.27 millones de € en activos bajos gestión o asesorados

Enero 2025. Activos bajo gestión en Luceiro Capital Partners y activos asesorados en el Fondo de Inversión (Luceiro Capital Value Fund, FI

Luceiro Capital asesora dos estrategias de inversión

Luceiro Capital Management Ltd.

Private Equity

Luceiro Capital Partners

Un vehículo de Private Equity que adquiere participaciones mayoritarias en pymes privadas

Mercados cotizados

Luceiro Capital Value Fund FI

Un fondo *Global Value* que invierte en empresas cotizadas

Luceiro Capital: Breve historia

LUCEIRO CAPITAL

Inicios

Luceiro Capital nace en **2021** como sociedad promotora del primer **vehículo de Private Equity** establecido en **Galicia** con inversores internacionales**,** con el objetivo de realizar adquisiciones en compañías privadas y facilitar la inversión de capital privado en pymes con alto potencial de crecimiento.

Research Privado

Combinación de análisis **fundamental** riguroso y ***on the ground*** (haciendo miles de km en polígonos industriales visitando empresas). Hemos analizado un extenso número de empresas privadas, lo que nos ha permitido generar conocimiento sectorial y ser muy cercanos a la realidad de múltiples industrias.

Research Público

A fin de complementar el análisis privado, decidimos **profundizar en empresas cotizadas** con modelos de negocio similares, en donde existe un mayor nivel de información estructurada, que complementa a los inputs del research privado.

Cross-Research

La **combinación del Research Privado y Público**, Cross-Research, nos ha generado una oportunidad de anticipación potencial a avances tecnológicos y operativos que a veces ocurren antes en determinados mercados más desarrollados o en empresas más grandes, utilizando esa información en otras geografías o en empresas más pequeñas. Este es un punto diferencial de nuestro análisis.

Cartera de Cotizadas

En **agosto de 2022** lanzamos nuestra propia cartera de inversiones cotizadas. Invertimos en compañías de calidad que generan valor a largo plazo. Para el análisis usamos las mismas herramientas Luceiro y el mismo proceso que en el mercado privado.

Gestión en Capital Privado

En la estrategia de Private Equity gestionamos **+20 M€ en activos**. Trabajamos a diario con equipos gestores, conocemos los desafíos de las empresas, damos apoyo operativo a ejecutivos, financiamos proyectos de creación de tejido industrial, digitalización y avances ESG.

Fondo de Inversión UCITS

La Cartera de Cotizadas acumula un track-record con un retorno acumulado de un 62% y métricas de retorno ajustado por riesgo sustancialmente superiores al benchmark. En 2024 firmamos con Renta 4 para traspasar la estrategia a un fondo UCITS regulado: **Luceiro Capital Value Fund, FI.**

EAF regulada por CNMV

Como parte del constante proceso de mejora y profesionalización, iniciamos el proceso para incorporar un asesor regulado por la CNMV: **Luceiro Capital Global Advisors, EAF, S.A.**

Luceiro Capital: Equipo

Iván Varela Rozados
Socio Director

Iván es el fundador y Socio Director de Luceiro Capital, un proyecto motivado por su experiencia personal creciendo en una familia de emprendedores. Más de 10 años de experiencia de inversión. Ocupó diversos puestos en Reino Unido y Estados Unidos, trabajando como profesional de inversiones en PIMCO, MUFG y Nomura. MBA por LBS y Columbia Business School. Ingeniero Superior Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. MSc Information Systems por Cranfield University. Becario de Postgrado y Miembro de la Junta Directiva de la Asociación de Becarios de la Fundación Barrié.

Efrén López Ferreiro
Socio y Strategy & Operations Advisor

Efrén cuenta con más de 10 años de experiencia en consultoría estratégica en gestión de operaciones, optimización de costes y reestructuración organizativa de grandes compañías, especialmente en los sectores de manufacturing y retail (incluyendo e-commerce). Desde 2018, forma parte del equipo de consultoría de Accenture Strategy. Desde 2014 hasta 2018, formó parte del equipo de consultoría de Oliver Wyman. MBA por INSEAD y The Wharton School of the University of Pennsylvania. Ingeniero Aeronáutico por la Universidad Politécnica de Madrid.

Isaac Míguez Armada, CFA
Socio y Principal Investments Advisor

Isaac cuenta con 10 años desempeñando funciones en firmas de inversión global, como el fondo de capital riesgo 3i y el hedge fund Autonomy Capital, ejecutando y gestionado más de 25 inversiones en varias regiones y sectores con un valor estimado de más de EUR 1.200 millones. Igualmente, ha trabajado en las divisiones de Banca de Inversión de HSBC y Credit Agricole,. Posee amplia variedad de aptitudes en el análisis de inversiones, M&A, reestructuraciones y gestión de portfolio. CFA Charterholder y licenciado en Dir. y Administración de Empresas y Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE E-3).

Gonzalo Pico Cal
CFO

Gonzalo es Director Financiero. Posee más de 10 años de experiencia en el área financiera de empresas en el sector Industrial, Textil, Servicios y Financiero. Ha ocupado posiciones de Dirección Financiera y Control en Grupos Consolidados implantados en España, Portugal, Francia y Estados Unidos entre otros países. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de la Coruña. Master en Finanzas Corporativas y Mercados Financieros por la UAH-CIFF Business School. Mención Especial en Master en Negocios Internacionales y Comercio Exterior por IFFE B. School.

José Vizoso Embudo
COO

José es Director de Operaciones. Cuenta con más de 10 años de experiencia en puestos gestión y desarrollo de negocio. Ha ocupado posiciones de Dirección de Operaciones y Gerencia en sectores como educación y tecnología en empresas con operaciones en España, Estados Unidos, China e Irlanda entre otros países. Ha trabajado en la OFECOME de la Embajada de España en Londres y ha desempeñado labores de consultoría a pymes y startups. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Vigo. Master en Banca y Finanzas por la Universidad de la Coruña.

Buscando compañías generadoras de valor a largo plazo

Modelo de negocio

Focalización en empresas de producto propio.

Fortaleza financiera

Inversión en empresas con posición financiera sólida y contrastada, así como crecimiento a doble digito

Ventajas competitivas

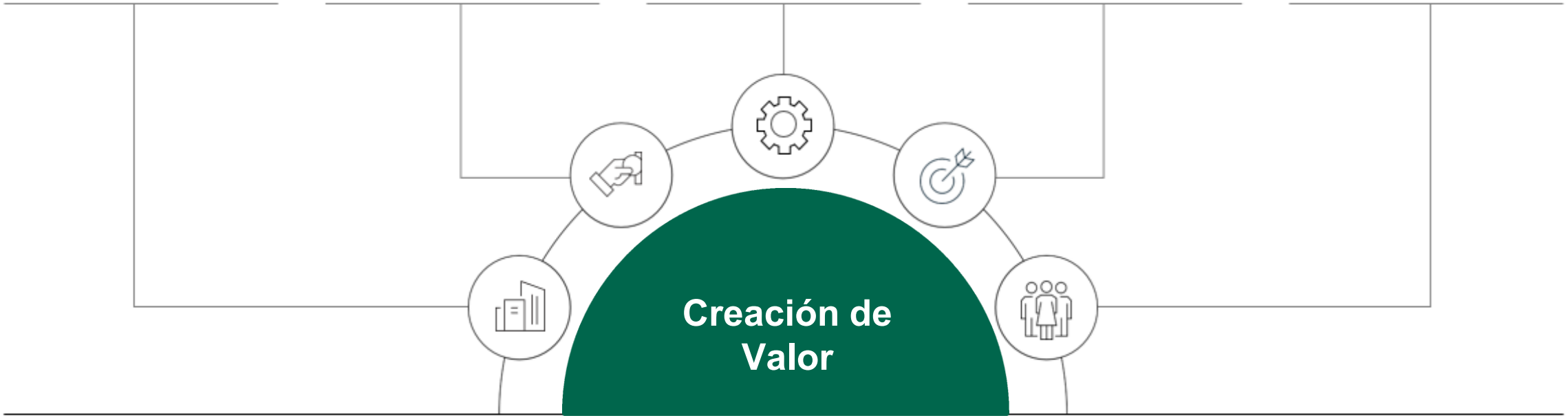
Focalización en ventajas competitivas crecientes, traducibles en márgenes altos, poder de marca y pricing power

Alto ROIC

Modelos de negocio con una capacidad de reinversión de los beneficios elevada (ROIC: “return on invested capital”)

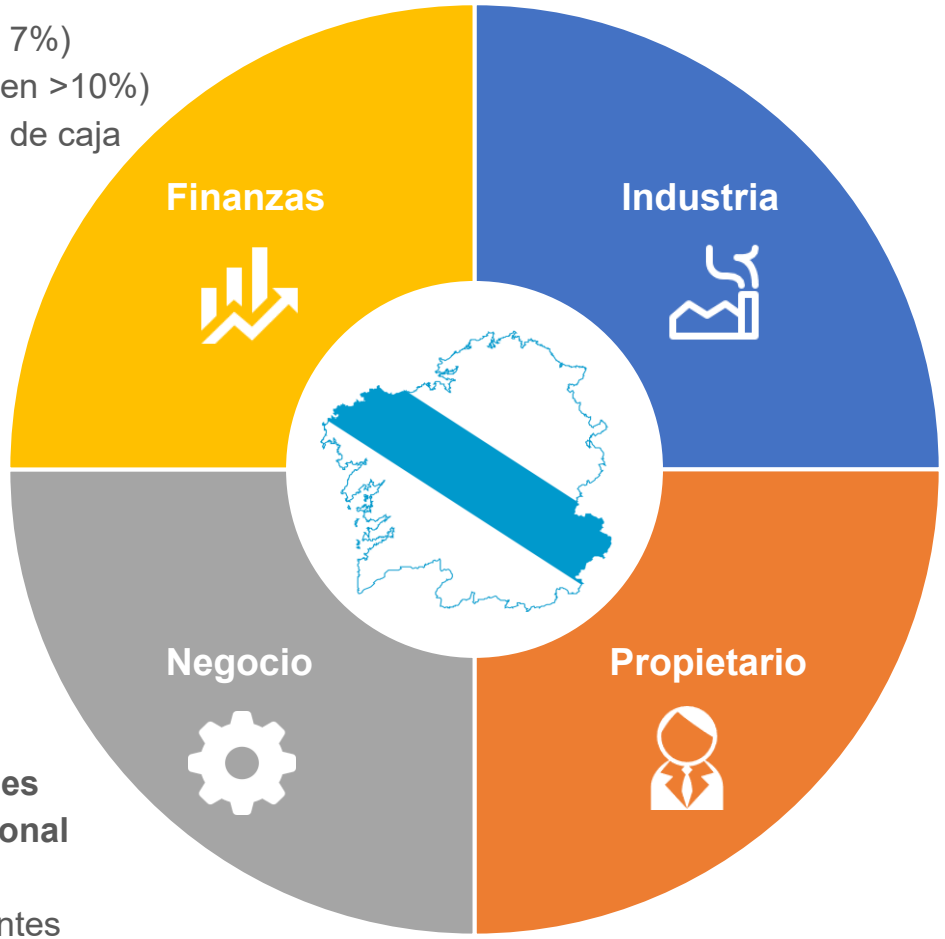
Gestión de calidad

Equipos directivos de gran calidad, con un buen histórico de capital allocation y con skin in the game



Criterios de búsqueda

- **Ingresos €5M - €30M** (crecimiento > 7%)
- **EBITDA Anual €2.5M - €7.5M** (margen >10%)
- Historial de crecimiento y generación de caja
- Baja necesidad de capital (CAPEX)



- **Alto potencial de crecimiento orgánico**
- **Mercado grande y fragmentado**
- **Barreras de entrada**
- Poca sensibilidad al ciclo económico
- Bajo riesgo regulatorio

- **Ingresos recurrentes y contractuales**
- **Oportunidad para crear valor adicional**
- Buen middle management
- Baja concentración y rotación de clientes
- Baja concentración de proveedores

- **Propiedad privada y concentrada**
- **Situación de relevo generacional**
- Empresa que permite mejoras en gestión para capturar oportunidades de crecimiento
- Propietario dispuesto a acompañar durante la transición

Nuestra propuesta al empresario

Ofrece una alternativa diferente a las soluciones tradicionales, pensada para ofrecer flexibilidad al empresario en la siguiente etapa de su trayectoria profesional

Valoración competitiva

- Valoración competitiva de su negocio.
- Capacidad para invertir en un rango de €5-30m (foco en transacciones de €10-25m).

Continuidad

- Nos comprometemos a la independencia de la empresa: nombre y legado
- Compromiso con todas las personas que trabajan en la compañía, clientes, proveedores y resto de partes implicadas.

Solución a medida

- Solución de capital a la medida del empresario y los objetivos de la empresa
- Flexibilidad para comprar el 100% de la empresa o mantener parte del actual accionariado.
- Posibilidad para el empresario de seguir trabajando junto al nuevo equipo con capital y recursos para ver cómo su negocio crece y alcanza nuevos objetivos.

Confidencialidad

- Confidencialidad y agilidad durante todo el proceso.
- Comprensión de los desafíos de la familia y el emprendedor.

Proceso de Inversión en Private Equity

Nuestra experiencia gestionando operaciones corporativas nos permite llevar a cabo un proceso sólido, predecible y eficiente

Adquisición

Selección de compañías

- Filtrado de compañías
- Análisis de compañía objetivo
- Valoración de compañía objetivo

Evaluación de la operación

- Formular Tesis de creación de valor
- Enviar y firmar LOI
- Organizar Due Diligence

Compra de la compañía

- Due Diligence
- Estructurar Acuerdo
- Financiación
- Cierre del Acuerdo de compra

Crecimiento

Toma de control y gestión

- Gerencia de la compañía
- Plan de negocio
- Retener talento clave

Creación de Valor

- Programa de mejoras operativas
- Alcanzar mejoras sostenibles
- Medir resultados finales
- Adquisiciones complementarias

Salida

Maximización del retorno

- Preparación Venta / Teaser de inversión
- Búsqueda de comprador potencial
- Presentación a compradores
- Cierre de la venta

Selección de compañías

con herramientas propias que nos facilitan la identificación de oportunidades que satisfacen nuestros criterios de inversión.

Filtrado

Nos permite hacer un filtrado aséptico del universo de compañías invertibles e identificar de forma eficiente aquéllas con un historial sostenido de fundamentales excelentes.

Análisis

Filtrado adicional tanto de las compañías como de las industrias en las que operan, consolidando nuestro entendimiento de los modelos de negocio, potencial de crecimiento y elementos de riesgo.

Valoración

Finalmente, las empresas que han superado las fases previas del proceso son sometidas a un ejercicio de valoración.

CROSS RESEARCH | Nuestra estrategia de Private Equity se beneficia de nuestro estudio de compañías cotizados con mejor acceso a información, generando tesis de inversión sectoriales con métricas mejor cuantificadas sobre el crecimiento de dicha industria, la recurrencia de ingresos o los márgenes brutos de las mejores empresas del sector.

LUCEIRO CAPITAL

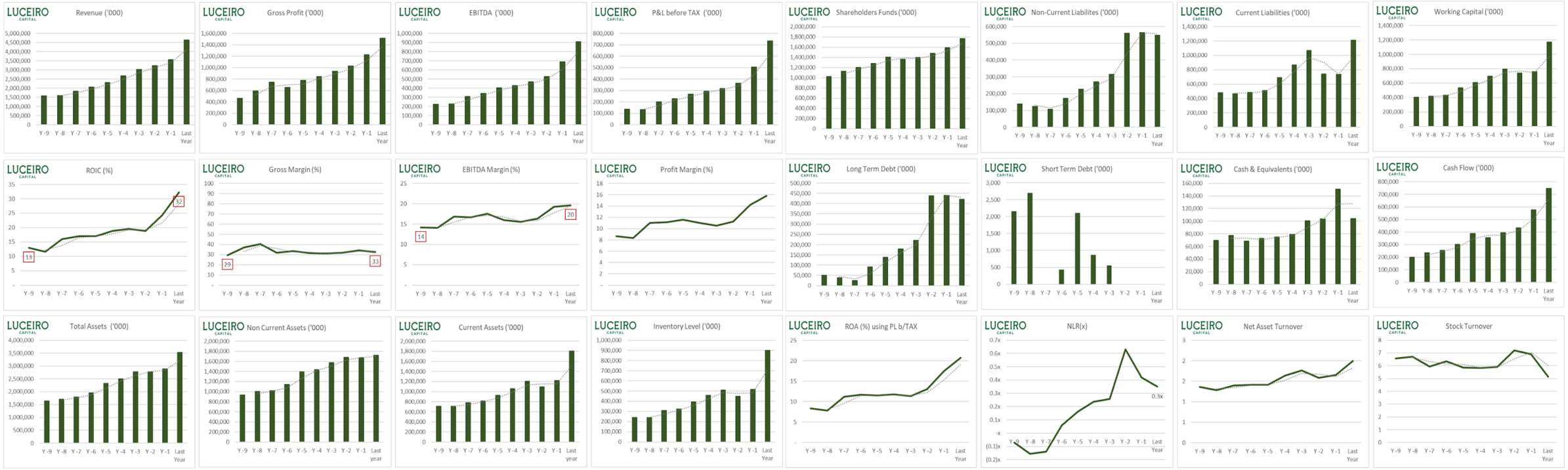
Filtrado

Luceiro Dashboard

En la fase de filtrado usamos Luceiro Dashboard para identificar buenas compañías con un riguroso análisis de sus fundamentales. Estos son algunos de los ratios que evaluamos (histórico 10 años).

GRUPA KETY SA	L9Y	L5Y	L3Y
Revenue CAGR	12.7%	15.0%	15.4%
Gross Mg Average	33.4%	32.3%	33.0%
EBITDA CAGR	16.8%	17.5%	24.7%
EBITDA Mg CAGR	3.7%	2.2%	8.1%
CF / EBITDA	85.8%	83.1%	82.7%
Net Leverage Ratio	0.2x	0.4x	0.5x

	Last Available: 2021
Revenue	4,634,926
Gross Mg	32.7%
EBITDA	909,332
EBITDA Mg	19.6%
CF / EBITDA	82.3%
NLR	0.3x
ROIC	32.3%



Compra de la compañía

Nuestra experiencia gestionando operaciones corporativas nos permite llevar a cabo un proceso sólido, predecible y eficiente que facilite las decisiones del empresario, con unos pasos y tiempos bien definidos.

Duración de 4 a 6 meses

Due Diligence

Recopilación completa de información de negocio. Evaluación independiente financiera y legal. Presentación de oferta vinculante y resolución de dudas.

Estructurar Acuerdo

Introducimos clausulas que protegen y maximizan rentabilidad del inversor: **Roll Over** (reinversión del vendedor), **Earn-Out** (pagos diferidos en función de la evolución de la compañía) o **Carve-Out** (escisión de activos para liberar capital), entre otras.

Financiación

Estructuramos la compra con una estrategia **Leveraged Buyout** en la que el comprador aporta solo una parte del capital, mientras que el resto proviene de préstamos bancarios, emisión de bonos u otras formas de financiación.

Firma Acuerdo

Firma del acuerdo, ejecución del pago de la compra en la forma acordada e inicio del proceso de transición hacia la próxima etapa de la empresa.

Leveraged Buyout (LBO) | La adquisición de una compañía mediante Leveraged Buyout o “compra apalancada” consiste en financiar parte de la compra con deuda (en torno al 50%), utilizando los activos y el flujo de caja de la empresa adquirida como garantía. Por tanto, el LBO aumenta sustancialmente la rentabilidad del inversor.

Creación de valor

Implementamos múltiples mejoras en diversas áreas, que resultan en un aumento de facturación, una mejora del margen operativo y un incremento del múltiplo de valoración.

Operaciones

Profesionalizamos la gestión, creando una dirección financiera e implementando mejoras operativas en áreas como fabricación o logística. El resultado es una **mejora del margen operativo**.

Comercialización

Apostamos por el fortalecimiento de la red comercial. Realizamos y ejecutamos planes de internacionalización. El resultado es un **aumento de la facturación**.

Tecnología

Impulsamos la transformación digital de la compañía, automatizando procesos en búsqueda de un aumento de la eficiencia. El resultado es un **aumento de la productividad**.

Adquisiciones

Buscamos activamente **Add-Ons** (adquisiciones complementarias) con sinergias claras. El objetivo es que la compañía resultante tenga mayor EBITDA pero también un **mayor múltiplo de valoración**.

Trabajamos para generar valor | Contamos con experiencia en la implementación de mejoras operativas, y con el respaldo de un gran equipo para expandir el negocio.

Caso de éxito: Safetop - FY 2022-2025

SAFETOP®

Detalle compañía participada

- Razón social: Safetop Innovative Protection, S.L.
- Ubicación: Oleiros, A Coruña
- Objeto: Equipos protección individual
- Adquisición: 2022
- Δ Ventas: +36.5% (de 10.4 a 14.2 M€)
- Δ Beneficio Operativo: +42% (de 4 a 5.68M€)

2022-2024

+36.5% Ventas | +42% Beneficio

Profesionalización Gestión → Expansión Red Comercial → Mejoras Tecnológicas → Desarrollo de Producto

Caso de éxito: Safetop - FY 2022-2025

LUCEIRO CAPITAL

SAFETOP®

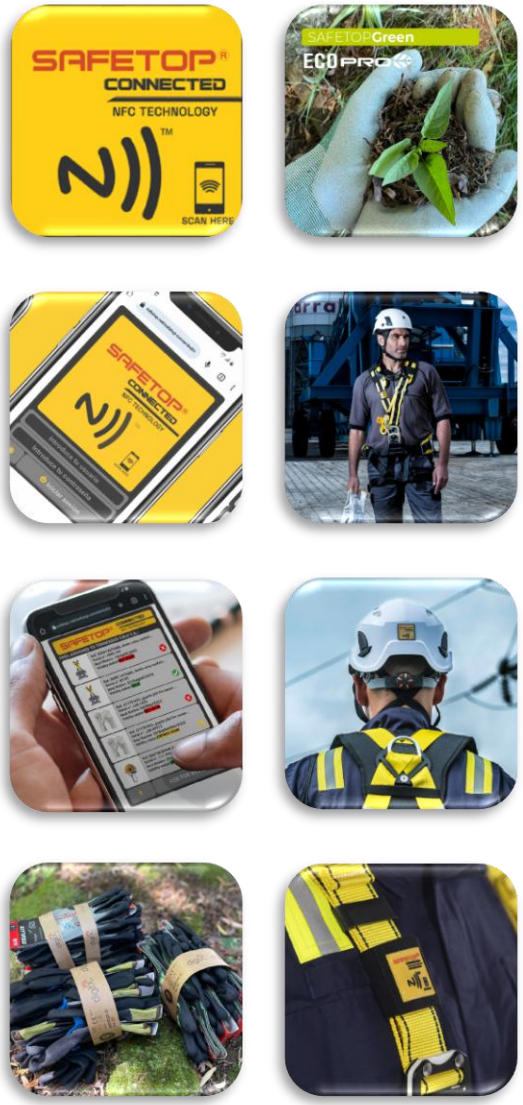
Profesionalización de la Gestión
+ Director Financiero
+ Director de Marketing
+ Director Desarrollo Negocio Internacional

Expansión de la Red Comercial
+ Director Desarrollo Negocio Internacional
+ Revisión objetivos & incentivos
+ 3.000 clientes

Creando Valor

Mejoras Tecnológicas
+ Safetop Connected (NFC)
+ Implantación analíticas
+ App EPI Gestión

Desarrollo de Producto
+ Línea Sport
+ Gama Eco Pro
+ 60 referencias nuevas



¿Por qué invertir en pymes desde una holding SL?

Simplicidad

Las holding vía S.L. tienen como ventajas:

- Bajo coste y rapidez de montaje
- Cero requerimientos regulatorios
- Gobierno a través de acuerdos estatutarios y pacto de socios

Ventajas fiscales

Para la SL:

- Exención 95% en Impuesto de Sociedades en los flujos desde la invertida

Para los partícipes (cumpliendo requisitos):

- Exención 95% en Impuesto de Sociedades para inversor nacional con más de un 5%

¿Por qué invertir en pymes desde una SCR?

Vehículo regulado

Las SCR están reguladas por la CNMV:

- Transparencia
- Protección para los partícipes
- Gestión profesional
- Acceso a oportunidades exclusivas

Ventajas fiscales

Para la SCR:

- Exención 100% en Impuesto de Sociedades

Para los partícipes (cumpliendo requisitos):

- Exención 100% en Impuesto de Sociedades
- Exención total/parcial en Impuesto de Patrimonio
- Reducción 95% base en Impuesto de Sucesiones

Tributación para la SCR

Impuesto Sociedades

Artículos 21 y 50 Ley Impuesto Sociedades

- Las SCR y los FCR son contribuyentes del IS y se aplican en su práctica totalidad las reglas generales para cuantificar las bases imponibles.
- El artículo 21 recoge la **exención del 100%** en dividendos y plusvalías por participaciones superiores al 5% (si se cumplen además otros requisitos).
- En el artículo 50 se establece el tratamiento específico de las inversiones en ECR.

  Exención del 99 % de las rentas por transmisión de participaciones que no puedan beneficiarse de la exención del artículo 21 de la LIS siempre que la transmisión se produzca no antes del segundo año y no más tarde del décimo quinto año desde la fecha de su adquisición o exclusión de cotización.

La información suministrada no debe en ningún caso considerarse asesoramiento fiscal.

Tributación para el Accionista de la SCR

Impuesto Sociedades

Accionista contribuyente de Impuesto Sociedades

- Dividendos: **Exención 100%** (art.21 LIS).
- Ganancias Patrimoniales (Reembolso de participaciones): **Exención 100%** (art.21 LIS).

Accionista contribuyente del IRPF

- Dividendos: Renta sujeta a retención.
- Ganancias Patrimoniales (Reembolso de participaciones): Renta del ahorro no sujeta a retención.

La información suministrada no debe en ningún caso considerarse asesoramiento fiscal.

Tributación para el Accionista de la SCR

Impuesto de Patrimonio

Requisitos para la **Exención total o parcial** de Participaciones en Entidades. Art. 4 .Ocho. Dos Ley 19/1991 del Impuesto del Patrimonio.

Requisitos

- Inversión en la ECR igual o superior al 5% (20% para participación conjunta de Grupos Familiares).
- Que realice labores de dirección en la sociedad.
- Que perciba por dichas labores de dirección más del 50% de la totalidad de los rendimientos empresariales, profesionales y de trabajo personal.

Requisitos relativos a la actividad:

- Que la entidad no tenga por actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario. Más del 50% del activo debe estar afecto a actividades económicas.
- Coeficiente obligatorio de inversión de una SCR implica 60% en este tipo de activos.

La información suministrada no debe en ningún caso considerarse asesoramiento fiscal.

Tributación para el Accionista de la SCR

Impuesto de Sucesiones y Donaciones

Artículo 20. 2 c Ley 29/1987: **reducción en la base imponible del 95%** del valor de la adquisición de las participaciones en entidades transmitidas “mortis causa” o donadas “inter vivos”, a los que sea de aplicación la exención regulada en el apartado octavo del artículo 4 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio.

Requisitos

- Inversión en la ECR igual o superior al 5% (20% para participación conjunta de Grupos Familiares).
- Que realice labores de dirección en la sociedad.
- Que perciba por dichas labores de dirección más del 50% de la totalidad de los rendimientos empresariales, profesionales y de trabajo personal.

Requisitos relativos a la actividad:

- Que la entidad no tenga por actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario. Más del 50% del activo debe estar afecto a actividades económicas.
- Coeficiente obligatorio de inversión de una SCR implica 60% en este tipo de activos.

La información suministrada no debe en ningún caso considerarse asesoramiento fiscal.

LUCEIRO
CAPITAL

www.luceirocapital.com

Tel: +34 881 874 490
Email: info@luceirocapital.com