



**Nos implicamos y nos comprometemos contigo**



**Presentación AMP  
Abantia Management Partners**

## UN PASO ADELANTE PARA ABANTIA

La experiencia acumulada en el análisis de operaciones y procesos avala la decisión de ABANTIA de **participar en la financiación y la gestión** de las empresas.

ABANTIA es un **compañero seguro**, un **socio implicado** directamente en la empresa y representa un **valor añadido**:

**compartimos el riesgo,**

**aportamos capital,**

**participamos en la gestión.**

**Invertimos y gestionamos, para avanzar**

# ABANTIA MANAGEMENT PARTNERS EN PRENSA

Expansión, viernes 1 de febrero de 2008

Cataluña  
EMPRESAS & FINANZAS

**IBIISA**

**La inmobiliaria invierte 17 millones en un complejo de oficinas en Sant Cugat**

■ La inmobiliaria Ibiisa ha invertido 17 millones de euros en un nuevo complejo de oficinas en Sant Cugat del Valles. El nuevo proyecto está situado junto a la Ronda Nord del municipio y cuenta con una superficie edificable de 2.655 metros cuadrados. El complejo de oficinas, cuya construcción se finalizará en octubre de 2008, abarcará de cinco plantas de piso y cuatro plantas de sótano y contará con tres locales comerciales de 1.040,55 metros cuadrados. Este no es el único proyecto que la compañía desarrolla actualmente en Catalunya, donde también ha invertido 68,7 millones de euros en una promoción en el distrito tecnológico 228.

**HNOS. ALMANSÀ**

**Fábrica en Montcada**

■ La empresa catalana de carpintería metálica Hermanos Almansà ha instalado una nueva planta de producción en el polígono Can Miran, en Montcada i Reixac Valley Occidental, informa Europa Press. La instalación cuenta con 4.185 metros cuadrados de superficie distribuidos en tres plantas.

**CORREOS**

**Compra de nuevos locales**

■ Correos prevé adquirir 14 nuevos locales en Catalunya en 2008, así como reformar otros más. Entre proyectos pendientes un desarrollo de 27,5 millones de euros. A lo largo de este ejercicio, Correos llevará a cabo una inversión de 275 millones en Catalunya, en infraestructuras, tecnología y transporte.

**FECSA ENDESA**

**Ampliación de la red de Barcelona por el aumento de la demanda**

■ Fecsa Endesa amplió la red eléctrica de la provincia de Barcelona en 2007 para afrontar un aumento de demanda de 284.000 kw de potencia. El pasado año la eléctrica recibió 4.326 solicitudes de nuevos suministros, lo que "por sí mismo es el crecimiento del mercado eléctrico en el sector doméstico, industrial y de servicios" de esta área, informó ayer la compañía en un comunicado. Para dar respuesta a los 284.284 kilómetros de potencia solicitados por los diferentes clientes, tenía 59 kilómetros de nuevas líneas de media tensión y 97 kilómetros de líneas de baja tensión. La empresa cerró 2007 con 1.091.940 clientes en la provincia de Barcelona, informa Europa Press.

**RESULTADOS DE 2007**

**Husa se alía con un grupo árabe y suma veinte hoteles a su red**

**EXPANSIÓN Árabe**

El grupo Husa ha firmado un acuerdo con la cadena Coval International, con sede en Dubái, mediante el cual la cadena presidida por Joan Gaspart incorpora a su red hoteles y otros establecimientos situados en Oriente Próximo. Muchos de los establecimientos ya están en funcionamiento y el resto tienen prevista su apertura a lo largo de 2008, según explicó Gaspart en el salón Fitjar, informa Europa Press.

Se trata de una alianza estratégica por la que ambas hotelerías se unirían en sociedades, pasando a ser representantes de la una de la otra en sus respectivos mercados. El objetivo de detectar nuevas oportunidades de negocio. Coval International tiene la misma estructura familiar que Husa y en estos momentos ambas están unidas a sus cadenas alemanas con las mismas características, con el objetivo de formar "una alianza estratégica a las que unan las compañías árabes".

**Resultados**

Husa cerró 2007 con un beneficio de 30 millones de euros, lo que supone un incremento del 20% respecto a 2006. Esta cifra se debe a la incorporación de nuevos establecimientos, tanto hoteles como de restauración. La facturación del grupo ascendió a 300 millones de euros, un 20% más que en 2006, y se cifra a 100 millones incrementando los establecimientos asociados a la empresa.

*La firma de Sant Cugat del Vallès está negociando la entrada en el accionariado de tres compañías junto con firmas de capital riesgo.*

## La consultora Abantia se lanza a invertir en empresas

Escrito Cristina Fontgubert



Xavier Herman, socio de la empresa de consultoría Abantia Management Partners

La empresa de consultoría Abantia ha dado el primer paso para diversificar su negocio con la creación de Abantia Management Partners, una sociedad con la que pretenden entrar en el accionariado de empresas con problemas de la mano de firmas de capital riesgo y otros inversores. "Nosotros no tenemos los fondos necesarios para realizar grandes aportaciones de dinero, pero sí podemos hacerle entender a una firma de capital riesgo que, si entra con nosotros, las posibilidades de que su inversión sea rentable aumentan porque implicamos a la gestión de la empresa", explica Xavier Herman, socio de Abantia.

La compañía con sede en Sant Cugat (Valles Occidental) realizó su primera operación en este campo hace poco más de un mes, con la compra del 10% de Pickling Pack por 6 millones de euros (ver EXPANSIÓN del 4 de diciembre de 2007). Con esta noticia, Abantia pretende ampliar el grado de implicación en las empresas a las que presta servicios, teniendo presencia en el accionariado por un período máximo de tres años. "La consultora facturó 4,5 millones en 2007, un 20% más que el año anterior".

**Aportación**

En un inicio, el objetivo de Xavier Herman era lograr una participación mayoritaria en el capital de compañías en apuros. Pero "con el capital que tenemos sólo podríamos hacer una inversión de este tipo", reconoce. Por ello, está apostando por ejecutar inversiones más modestas y colaborar con firmas de capital riesgo. "Ellos pueden aportar el dinero y nosotros la gestión, los dos elementos necesarios para hacer una empresa rentable", añade el directivo. Abantia negocia tres proyectos de este tipo. Dos de ellos podrían cerrarse en el primer trimestre del año, el tercero en el segundo trimestre, pero Herman no quiere dar más detalles. El directivo añade que "estas compras serán importantes porque, si se producen en futuro, permitirán una gestión más exhaustiva".

La nueva línea de negocio no supone un aumento o corte plano de la plantilla de Abantia, que asciende a 40 personas. "Lo que estamos haciendo es incorporar más cuadros directivos", explica el socio de la empresa. Abantia Management Partners será la encargada de realizar las inversiones y la división tradicional de consultoría se encargará de realizar labores de gestión.

**La compañía facturó 4,5 millones en 2007, un 20,6% más que el ejercicio anterior**

En la división de operaciones, Abantia continuará en 2008 los proyectos de mejora para General Cable y el Incubador iniciado el año pasado, y comenzará trabajos de este tipo en Aespasa, Flocsa y Fira de Barcelona. La empresa quiere crecer en Madrid, donde estableció una oficina en noviembre con tres consultores. En los próximos meses está previsto que el equipo aumente hasta poseer un objetivo último es que sea el 30% de

la plantilla". En Madrid, la empresa busca socios para realizar proyectos de mejora en el sector financiero.

**China**

La incorporación del negocio de la consultoría en la asesoría a empresas que quieren establecerse en Hong Kong y en Shanghai (China) desde hace tres años con dos representantes catalanes y cuatro chinos. Xavier Herman cuenta que "para lidiar con proveedores asiáticos es imprescindible que el mediador entienda el idioma y la cultura del país de ahí la importancia de contar con un equipo local". Pero más allá de esta necesidad, el directivo advierte de que desde hace varios meses "son los chinos los que están buscando ideas españolas en las que invertir".

Abantia se empuja en 2008 y ha realizado proyectos de optimización de gestión en Bayer, Estrella Damm y en los centros de incineración de Aso-Valdés, entre otras empresas. Compete en el sector con firmas como Grant M&I y Competitive Strategy Insurance, y grandes firmas como Deloitte y PricewaterhouseCoopers.

**COOPERATIVA**

**Nutreco cierra la compra de Copaga por 32 millones**

**EXPANSIÓN Árabe**

La multinacional holandesa Nutreco compró ayer por 32 millones de euros la práctica totalidad de la emblemática cooperativa ganadera leonesa Copaga, que destinará este dinero a reducir su endeudamiento. Según el presidente de Copaga, Jordi Carraseta, la cooperativa dedicará 10 millones a pagar las deudas pendientes del concurso de acreedores presentado hace seis años. Con el resto del dinero la cooperativa hará frente a otras deudas, la mayoría nuevas créditos, informa Europa Press.

"Creo que ha sido un buen acuerdo porque hemos salvado la plantilla, la actividad, pagamos las deudas y esperamos que quede algo", afirmó ayer Carraseta. La cooperativa cooperativa, creada hace 61 años, tiene 170 socios, 300 empleados y más de sesenta años. Sus principales ingresos provienen de la venta de leche con un precio de 58 millones de euros y un activo de 90 millones. El año pasado cerró el ejercicio con una venta de 50 millones de euros.

**Achos**

El acuerdo alcanzado ayer supone la adquisición por parte de Nutreco de la fábrica de pienso y el matadero de aves, valorados en unos 10 millones de euros, a los que se suman otros 5 millones por las existencias de aves, cerdos y piensos. La multinacional no adquiere la división de ganadería de la cooperativa, que se reduce a cuatro granjas leonesas, dos en León y otras dos en Montaña.

Invertimos y gestionamos, para avanzar



## APOYO A LAS EMPRESAS

Nuestra ampliación de actividades supone la participación (generalmente de forma minoritaria) y durante un tiempo limitado (de tres a diez años) en el capital de empresas pequeñas y medianas (PYME) con expectativas de crecimiento.

La finalidad de ABANTIA es apoyar a las pymes en su proceso de expansión y desarrollo, impulsar compañías con potencial de crecimiento que están pendientes de conseguir financiación.

### ABANTIA VA MÁS ALLÁ

**Apostamos por la mejora de la gestión en todos los ámbitos de la actividad de la empresa participada.**

**Invertimos y gestionamos, para avanzar**

## NUESTRO OBJETIVO

- Nuestro objetivo es contribuir a la expansión o desarrollo de la empresa participada capitalizando, asesorando y profesionalizando su gestión para que aumente su valor.
- La nuestra es una inversión destinada a acompañar la empresa durante unos años, aportando la experiencia acumulada por ABANTIA en la mejora de SUS procesos productivos y, por ende, de su cuenta de resultados.
- ABANTIA es el mejor compañero de viaje en los procesos de nueva creación, lanzamiento, desarrollo y Buy Out.

**Invertimos y gestionamos, para avanzar**

## PARA QUIÉN

### **Empresas de nueva creación para:**

- apoyar el desarrollo de nuevos productos
- establecer la viabilidad de un negocio antes de su puesta en marcha

### **Empresas en fase de lanzamiento para:**

- financiar su producción industrial
- impulsar su despegue
- introducir de sus productos en el mercado

### **Empresas en desarrollo para:**

- financiar su crecimiento
- consolidar su implantación en el mercado
- conseguir un equilibrio financiero

### **Empresas en Sucesión Buy Out para:**

- restablecer las operaciones
- adquisición al grupo familiar o accionista
- compras apalancadas
- MBO / LBO

**Invertimos y gestionamos, para avanzar**

## METODOLOGÍA

Para su intervención en capital riesgo, ABANTIA pone a disposición de la empresa interesada su metodología habitual, como paso previo a su participación accionarial, procediendo a un **análisis pormenorizado de procesos clave de las organizaciones.**

A partir del dictamen final y una vez evaluada la inversión necesaria, ABANTIA actúa como un **socio activo, asesor y gestor de confianza durante el periodo de la inversión.**

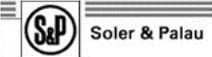
Invertimos y gestionamos, para avanzar

## METODOLOGÍA



Invertimos y gestionamos, para avanzar

## NUESTRA EXPERIENCIA EN OPERACIONES

 GRUPO AGUAS DE VALENCIA							
							
							
							
							
							
							
							

Invertimos y gestionamos, para avanzar

## PRIMERA EMPRESA PARTICIPADA

### CincoDías

**La consultora Abantia se diversifica al comprar el 15% de Picking Pack**

CINCO DIAS Barcelona

La consultora Abantia (antigua Corporación AGE) ha potenciado su diversificación con su entrada en el capital de Picking Pack. Abantia ha

prevé duplicar sus ventas actuales de 25 millones anuales en los próximos tres ejercicios. Más de la mitad de la cifra de negocio se realiza por internet, porcentaje que se espera que aumente hasta el 80 por ciento. Hasta el momento, Abantia ha trabajado en sectores como el comercio electrónico, de servicios, de productos de oficina a través de la LURD se venden con

### LA VANGUARDIA

#### PICKING PACK

**Abantia adquiere un 15% del capital**

■ Picking Pack, compañía de distribución de material de oficina que factura 25 millones de euros, ha anunciado la entrada de Abantia en su accionariado mediante la suscripción de una ampliación de capital de 1,5 millones. Abantia, consultora de operaciones, se ha constituido en fondo para participar en empresas. / Redacción

un plan de crecimiento que (Gallardo) y Areyhold.

## Expansión

OPERACIÓN DE 1,5 MILLONES DE EUROS

**La consultora Abantia compra el 15% de Picking Pack**

C.FONTGIVELL, Barcelona

La empresa de consultoría Abantia Group, con sede en Sant Cugat (Vallès Occidental), ha entrado en el distribuidor de material de oficina Picking Pack con la adquisición del 15% del capital por 1,5 millones de euros, a través de una ampliación de capital. Abantia está especializada en la optimización de recursos, pero con Picking Pack ha iniciado una nueva línea de negocio para invertir en alguno de sus clientes.

"Picking Pack tiene un plan de crecimiento ambicioso", dice Fontgivell.



Xavier López-Balcells, CEO

empresa con sede en El Prat (Baix Llobregat), tiene unos 125 millones de euros de facturación en 2007. La empresa ha

### AVUI

**Serveis Abantia compra per 1,5 milions el 15% del grup Picking Pack**

La consultora d'operacions Abantia ha comprat el 15% de Picking Pack, distribuïdor de material d'oficina i informàtica, mitjançant una ampliació de capital d'1,5 milions d'euros. Picking Pack,

amb seu al Prat de Llobregat (Baix Llobregat) i una facturació anual de 25 milions d'euros, dona feina a 100 persones directes i a 270 més a través de les seves 125 franquícies, mentre que Abantia, amb seu a Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental), factura 5 milions d'euros i fa poc va constituir un fons per invertir en empreses.

La consultora de consultoria de Deloitte.

## EL ECONOMISTA

**Picking Pack comparte 'pupitre' con una consultora de empresas**

Abantia compra el 15 por ciento de la distribuidora de materiales de oficina

P.Z.

BARCELONA. A partir de ahora compartirán despacho. La distribuidora de material escolar, de oficina e informático, Picking Pack, tiene nuevo accionista. La consultora de empresas Abantia Group, también catalana, ha comprado el 15 por ciento de Picking Pack mediante una suscripción de una ampliación de capital de 1,5 millones de euros.

De esta manera la consultora pretende abrir una nueva línea de negocio para ir más allá de la simple gestión e implicarse como inversores con algunos de sus clientes, como lo es Picking Pack. Xavier Hernan, socio de Abantia Group, asegura que la entrada supone un paso más en la nueva estrategia con sus clientes y siempre "después de un profundo conocimiento interno de la empresa".

La consultora, que cuenta con una plantilla de 40 personas, factura unos 5 millones de euros al año mientras que Picking Pack emplea a un centenar de trabajadores y su facturación es de 25 millones de euros. La distribuidora de productos de oficina tiene sede en El Prat de Llobregat y funciona desde 1974. Sin embargo en 2003, la marca catalana se independizó de Service Point Solutions, de la que formaba parte hasta entonces. En la actualidad funciona a través de franquicias, tiene más de 125, y sobre todo se dirige a pequeñas y medianas empresas, da servicio a unas 6.000 pymes en toda España.

La entrada de Abantia en el capital de Picking Pack supone además el desembarco de la consultora en el consejo de administración de la distribuidora. "Su incorporación en el consejo de administración y en la tutela de la gestión de recursos de fuera de la empresa colaborará en la mejora de los procesos clave de toda la organización", según su presidente, López-Balcells.

**Planes de futuro**

Picking Pack, entre cuyo socios destacan el holding catalán Grupo Cor-

25

MILLONES. Es la facturación de la distribuidora de material de oficina e informático, Picking Pack.

porativo Landon y el madrileño Areyhold, espera reforzar con la entrada del nuevo socio sus planes para los próximos años.

La compañía catalana espera duplicar sus ventas en tres años y vender el 75 por ciento de sus productos a través de Internet. Ahora, el 50 por ciento de las ventas son a través de la Red. Picking Pack apuesta fuerte por este canal de distribución ya que no tiene entre sus planes más inmediatos ampliar el número de tiendas propias que actualmente son 7 en toda España.

De las 5.000 referencias que comercializa actualmente, unas 1.000 lo hacen bajo su propia marca. Hasta este año, las ventas de productos bajo propia marca eran el 20 por ciento del total, pero la empresa espera que a partir de 2008 y con el nuevo plan de negocio en marcha, los productos propios supongan el 35 por ciento de la facturación.

Invertimos y gestionamos, para avanzar



**Nos implicamos y nos comprometemos contigo**



**Muchas gracias**

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