

EMPRESAS

GPF entra en aviación con la compra de Gestair junto a sus directivos

EN MANOS DE NAZCA DESDE 2014/ El fondo español adquiere el líder en España de la aviación ejecutiva, con unos ingresos anuales de 150 millones, para impulsar su internacionalización en Europa y América.

M.Á.Patiño/M.Ponce de León/
Y.Blanco. Madrid

GPF Capital ha llegado a un acuerdo con Nazca Capital para la compra, a este fondo, de su participación de control en Gestair, líder español de la aviación ejecutiva. Tal como adelantó ayer EXPANSIÓN en su edición online, la operación sólo está pendiente del visto bueno de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

El fondo GPF Capital, creado por cuatro jóvenes emprendedores españoles, cerrará con Gestair su decimoséptima transacción desde su puesta en marcha en 2015 (ver información adjunta). Sería una de sus mayores transacciones hasta ahora.

Fundada en Madrid en 1977, Gestair es la empresa líder en España y una de las mayores de Europa en aviación ejecutiva. Además, fue la primera empresa española especializada en proveer todo el abanico de servicios integrales de operación y gestión necesarios para el sector.

En los últimos cinco años, la compañía ha acometido un proceso de crecimiento en el mercado español de la mano de Nazca, hasta alcanzar una flota de 35 aeronaves bajo gestión y un volumen de ingresos brutos cercano a 150 millones de euros entre los servicios de aviación y mantenimiento de clientes propios y de terceros.

Segundo hangar

Con la adquisición de Gestair por parte de GPF Capital se apuesta por una continuidad total del actual equipo directivo, explican fuentes cercanas a la operación. Este equipo está liderado por Carlos Gericó, que ocupa el cargo de director general y además asumirá la presidencia del nuevo consejo de administración; Rafael Melero, director de aviación; Ricardo Tercero, director de mantenimiento; Anabel Azor, directora legal; y Cesar Ovelar director financiero. Todos ellos entran también en el ac-

Reforzará y ampliará sus servicios de aviación y mantenimiento en España

ETAPA

Nazca Capital adquirió Gestair a la familia Macarrón en 2014. Después, el fondo se hizo con **Executive Airlines**, en manos de Nortia –expropietaria de Cirsas–. Se repartían el mercado español con Tag Aviation, que salió del país.

España se ha convertido en una prioridad para rivales de Gestair como NetJets y VistaJet

cionariado de Gestair en esta transacción.

GPF Capital y el equipo directivo desarrollarán un nuevo plan estratégico cuyos pilares pasan, entre otros, por mantener, reforzar y ampliar todos los servicios de aviación y mantenimiento en España; la apertura de un segundo hangar en el Aeropuerto Adolfo Suárez-Barajas (Madrid) y la internacionalización de la marca Gestair por Europa y Latinoamérica.

En la operación han asesorado Socios Financieros y KPMG a Nazca y EY a GPF Capital. Uría Menéndez ha sido el asesor legal.

La gestora de *private equity* Nazca Capital entró en 2014 en Gestair tomando el 100% del accionariado a través de su fondo Nazca III y amplió capital para cancelar la deuda. La compañía atravesaba entonces una situación de dificultad financiera, que hoy se da por superada, en parte gracias al plan estratégico que trazó el nuevo propietario, que inicialmente contemplaba crecer vía compras.

Vista la positiva evolución del grupo, el año pasado la entidad que dirigen Carlos Carbó y Álvaro Mariátegui contrató a la *boutique* Socios Financieros para asesorar a la desinversión que ahora se ve materializada.

La operación, de la que no se han desvelado detalles financieros, supone un movimiento relevante en el sector



Gestair es el mayor grupo español de 'jets' corporativos.

Un fondo diversificado, desde Motortown a Pachá

M.Á.P. Madrid

GPF Capital, fundada en 2015, surgió como una idea de cuatro jóvenes amigos emprendedores que, además de coincidir en Londres por sus distintas trayectorias profesionales, se unieron con una visión empresarial común: propiciar inversiones en empresas de tamaño medio donde no llegaba el radar de los grandes fondos.

Fue así como Martín Rodríguez-Fraile, Ignacio Olascoaga, Lorenzo Martínez de Albornoz y Guillermo Castellanos iniciaron una aventura empresarial de éxito que, en apenas cuatro años, ha logrado hacerse un hueco en el mercado en tiempo récord con casi una veintena de operaciones. GPF Capital suma ya 17 transacciones.

Hasta la fecha, GPF ha canalizado inversiones de más de 300 millones de eu-



Ignacio Olascoaga, Martín Rodríguez-Fraile, Lorenzo Martínez de Albornoz y Guillermo Castellanos, socios de GPF Capital.

ros entre capital propio y de terceros, y prevé elevar esa cifra hasta el entorno de los 500 millones a la conclusión del segundo fondo, que en estos momentos tiene en marcha. Entre las participadas figuran Vicarli (una de las compañías líderes en España en logística), Grupo Pachá (referencia en el sector del ocio y entretenimiento en Europa), Aurgi y Motortown (grupos especializados en centros de componentes y accesorios para automóviles) y Goldeiros (líder en España en la producción, distribución, reparación y mantenimiento de enfriadores y dispensadores). En 2017 GPF realizó su primera rotación de activos al vender Acuntia.

Warren Buffett– y VistaJet –fundada por Thomas Flohr y respaldada por el fondo de inversión Rhône Capital, que es accionista de Maxam y de Fluidra–. Cada una tiene un

modelo de negocio diferente: mientras NetJets apuesta por la copropiedad, VistaJet tiene un sistema de suscripción.

La Llave / Página 2

Airbus mejora un 10% su negocio de Defensa en España

Iñaki de las Heras. Madrid

El negocio de Defensa y Espacio se consolida como la gran fuente de ingresos de Airbus en España. En 2018, su división *Space and Defence* ingresó 3.019 millones de euros en el país, un 10% más que en el ejercicio anterior, según sus cuentas anuales, recién depositadas en el Registro Mercantil. Bate con creces al otro pilar del negocio, el de aviación civil, articulado en torno a Airbus Operations, que en 2018 ingresó 1.698 millones en España, un 3% menos. En total, Airbus España facturó el año pasado 4.717 millones de euros, un 8,8% más.

La filial de Defensa y Espacio entregó 42 aviones el año pasado, frente a los 34 de 2017. Hay avances comerciales en todas las naves –incluidas el C295 o la de reabastecimiento en vuelo, el MRTT–, salvo en el A400M, que mejora en cambio sus ingresos. El 71% del negocio se destinó a exportación, frente al 29% de ventas a España.

Las provisiones asociadas al avión de carga A400M lastimaron el resultado de la empresa, que cayó un 48%, hasta 91 millones de euros. Sin embargo, esta dotación, que se hace para asumir las pérdidas futuras del avión, fue inferior a la inicialmente prevista.

El año pasado, la empresa dirigida por Alberto Gutiérrez firmó pedidos por 2.245 millones. Los dos grandes negocios son el A400M y el MRTT. El primero cerró contratos de compra de 512 millones de euros y de servicios por otros 917 millones. El segundo sumó pedidos por 1.094 millones.

Airbus ya ha entregado 74 aviones del A400M, un costoso programa de decenas de miles de millones que ahora debe comenzar a amortizar. El año pasado entregó 17 unidades, de las que 10 fueron para Alemania, dos para España, Turquía y Reino Unido, y una para Francia.

El otro gran producto es el C295, el avión de carga de la antigua empresa española Casa. Se firmaron contratos para vender 22 unidades por 616 millones en Kazajistán, Emiratos Árabes o Estados Unidos. En total, Airbus Space and Defence España tiene una cartera de 13.463 millones.