

# CATALUNYA

## Abac Capital se estrena con la compra de Metalcaucho

**INVERSIÓN EN BARCELONA/** El fondo se hace con una empresa familiar de recambios de automóvil con el objetivo de acelerar su crecimiento internacional.

S. Saborit. Barcelona

Abac Capital, el nuevo fondo de capital riesgo creado por exdirectivos de Apax y Thesan Capital, acaba de cerrar su primera inversión. El fondo se ha estrenado con la adquisición de Metalcaucho, una compañía de recambios de automóvil que en 2014 facturó 40 millones de euros.

Fundada en 1987 y con sede en Barcelona, la empresa está especializada en piezas de caucho y de metal, con un catálogo de 7.000 productos de recambio. Según Abac, Metalcaucho lleva varios años creciendo a doble dígito, realiza el 60% de sus ventas en el exterior y se ha convertido "en uno de los líderes de su segmento a nivel europeo".

El fondo ha adquirido casi el 100% del capital a la familia fundadora y ha cedido una pequeña participación al equipo directivo, lo que facilitará el relevo generacional. "El objetivo de nuestra inversión es acelerar la expansión internacional de Metalcaucho hacia nuevos mercados", destacó ayer el fondo, fundado por Oriol Pinya, Borja Martínez de la Rosa, Saúl Ruiz de Marcos y Javier Rigau.

A través de la gestora Abac Solutions Manager, los cuatro socios están cerrando su primer fondo, Abac Solutions,



Oriol Pinya, socio fundador y consejero delegado de Abac Capital.

### LOS SOCIOS

Abac Capital es un nuevo fondo creado por cuatro expertos en capital riesgo que habían trabajado en Apax Partners y Thesan Capital. Se trata de Oriol Pinya, Borja Martínez de la Rosa, Saúl Ruiz de Marcos y Javier Rigau.

que prevé levantar alrededor de 375 millones de euros entre inversores institucionales de Europa, Estados Unidos y Asia. Su objetivo es destinar estos recursos a entrar en compañías españolas de tamaño medio, con una inversión de entre 20 millones y 50 millones por transacción.

Aunque la adquisición de Metalcaucho es la primera operación que se cierra, Abac ha estado analizando entrar en varias compañías en el último año. Así, negoció hacerse con la valenciana Válvulas Ar-

**La compañía catalana facturó 40 millones de euros en 2014, el 60% en el mercado exterior**

co a cambio de asumir su deuda bancaria, aunque al final el proyecto no prosperó. Tampoco llegó a buen puerto la compra de la Clínica Sagrada Familia, a pesar de que las negociaciones estuvieron muy avanzadas. A título personal, algunos de los socios de Abac también presentaron una oferta para hacerse con la unidad productiva de Establiments Miró, que acabó en manos de Springwater.

### Plan de crecimiento

La consultora y auditora EY ha asesorado a Abac Capital en la compra de Metalcaucho, mientras que CS Corporate Advisors y Vialegis han representado al vendedor.

Según el fondo que lidera Oriol Pinya, exresponsable de Apax Partners en España, Metalcaucho contará ahora con el músculo financiero necesario para acometer un plan de crecimiento basado en la ampliación de mercados y de la gama de productos. Así, la empresa prevé comercializar a partir de ahora recambios de nuevas marcas y de nuevos modelos de vehículos.