
Modaes

Back Stage

The Carlyle Group, el rey del 'private equity' que corteja a la moda

Uno de los mayores gestores de fondos del mundo tiene en su punto de mira dos compañías españolas de moda: Pronovias y Grupo Cortefiel. Carlyle es responsable, por ejemplo, del fenómeno Moncler.

Iria P. Gestal
9 jun 2017 - 00:00

The Carlyle Group, el rey del 'private equity' que corteja a la moda española

Más de 160.000 millones de dólares en activos. 287 vehículos de inversión. 31 oficinas en cinco continentes. **The Carlyle Group** está entre las mayores gestoras de fondos del mundo, con intereses en la energía, la sanidad, las telecomunicaciones o el *real estate*. Ahora, este titán del capital riesgo ha puesto la moda española en el punto de mira. **Pronovias** y **Grupo Cortefiel** podrían estar entre los candidatos a engrosar la cartera de **Carlyle**, responsable, entre otros, del fenómeno **Moncler**.

Fundada en 1987 en Washington (Estados Unidos), **Carlyle** recibe su nombre de un hotel de lujo de Nueva York donde dos de sus fundadores, **Stephen L. Norris** y **David M. Rubenstein**, solían reunirse para valorar sus inversiones. Su facturación el año pasado superó los 2.274 millones de euros y entre sus ex empleados se encuentran presidentes del Gobierno estadounidense como George W. Bush.

En busca del 'efecto Moncler'

Carlyle comenzó a interesarse por el sector de la moda en 2008. El fondo, que sólo entra en empresas con la mayoría, se hizo con el 48% de la italiana **Moncler** en octubre de ese año a través de su fondo **Carlyle Europe Partners III**.

En 2011, vendió parte de su participación al fondo galo **Eurazeo**, manteniendo un 18% en el capital. Entonces, **Moncler** había engordado su red de tiendas de seis a 135, había multiplicado su facturación por cuatro, su resultado bruto de explotación

Modaes

(ebitda) por seis y desembarcado en nuevos mercados internacionales como Asia y Estados Unidos.

El mismo año que se hizo con **Moncler**, el fondo estadounidense compró también **Shenzhen Ellassay Fashion**, un grupo vertical chino que opera con las marcas **Ellassay**, **Ellassay Weekend** y **Ellassay Shoes** y que, igual que **Moncler**, terminaría saliendo a bolsa.

Moncler fue la primera inversión en moda de Carlyle, que después se hizo con el grupo chino Shenzhen Ellassay Fashion

Su siguiente inversión en el negocio de la moda no llegó hasta cuatro años más tarde. En julio de 2012, su fondo **Carlyle Europe Partners III** se hizo con el 70% de la también italiana **Twin-Set**. En 2015, el fondo elevó su participación en la empresa hasta el 90% y este año ha tomado el control del 100%, lo que ha supuesto la salida del accionariado y de la gestión de **Simona Barbieri**, la fundadora de la compañía.

Carlyle dejó pasar otros cuatro años antes de realizar de nuevo una inversión en el negocio de la moda. Lo hizo de nuevo con su brazo inversor europeo, con el que tomó el control de la compañía alemana de lencería **Hunkemoller**, hasta entonces controlada por **Pai**. La empresa fue valorada en alrededor de 500 millones de euros.

Su última inversión hasta la fecha ha sido la compra de **Golden Goose**, con la que tratará de repetir el fenómeno **Moncler**. Aunque tiene su sede en Italia, en la compra de **Golden Goose** participaron dos fondos: **Carlyle Europe Partners IV** y **Carlyle Asia Growth Partners V**.

¿Qué fondos utiliza para invertir en el sector?

Las inversiones de moda de **Carlyle** se han agrupado principalmente en dos tipos de fondo: **Carlyle Europe Partners** y **Carlyle Asia Growth Partners**. El primero está destinado a compras apalancadas en compañías con una valoración superior a los 200 millones de euros y con operaciones basadas en Europa.

Este fue el vehículo utilizado para invertir en compañías como el grupo editorial *Le Figaro*, la española *Applus* o **Twin-Set**, y sería presumiblemente el utilizado de completarse alguna operación en el mercado español.

Modaes

Asia Growth Partners, por su parte, está especializado en inversiones en tardío estado de desarrollo y con operaciones en China, India o Corea del Sur. Este fue el fondo utilizado para invertir en **Shenzhen Ellassay Fashion** y en **Golden Goose**, con la que se hizo a principios de este año.

En particular, **Carlyle Asia Growth Partners IV**, el utilizado para entrar en **Ellassay**, se lanzó en 2008 con un capital para 1.040 millones de dólares y está especializado en la inversión en compañías con “alto crecimiento, excelente gestión local y una posición de líder en el mercado en China, India, Japón y Corea”.

William Conway, Daniel D'Aniello y David Rubenstein

Image not found or type unknown

Modaes

William Conway, Daniel D'Aniello y David Rubenstein, fundadores de The Carlyle Group.

The Carlyle Group en España

Aunque tanto **Pronovias** como **Grupo Cortefiel** serían sus primeras inversiones en el negocio de la moda en España, **Carlyle** cuenta ya con una trayectoria en el país. De hecho, la gestora estadounidense de fondos tiene una oficina en Barcelona, ubicada en la calle **Pau Casals** y pilotada por **Pedro de Esteban**.

Bajo su tutela, **Carlyle** ha tejido una historia de éxitos, pero también de sonados fracasos que terminaron en quiebra. La primera gran operación de la gestora en el mercado español, donde compite con otros fondos como **Apax**, fue la compra de **Applus**.

A través de los fondos **Carlyle Europe Partners II y III**, **Carlyle** tomó el control de la empresa catalana de certificación en 2007 por 1.480 millones de euros. **Carlyle** y otros socios minoritarios aportaron 500 millones de euros y obtuvieron financiación bancaria por 900 millones, lo que convirtió la operación en el mayor *leverage buy out* de España hasta entonces.

El fondo puso en marcha un plan de reducción de costes e impulsó el crecimiento de la compañía a golpe de talonario, con cerca de una treintena de compras. La facturación de **Applus** se duplicó en apenas unos años, y la empresa terminó sacando el grupo a bolsa en 2014.

Un año después, la sociedad **Azul Holdings**, controlada por **Carlyle**, se desprendió del 11,5% de **Applus** por 165 millones de euros y, en 2016, salió definitivamente de su capital al vender el 13,97% que todavía conservaba por 142 millones de euros.

Sin embargo, en la trayectoria de **Carlyle** en España hay también una mancha negra que ni siquiera figura en la página web del fondo. En 2006, **Carlyle** adquirió **Orizonia**, el gigante en el que la familia **Fluxà** (propietaria también de **Camper** e **Iberostar**) concentraba su negocio de turismo emisor.

Carlyle desembolsó entre 800 millones y 900 millones de euros por la compañía. La compañía vendió algunos activos del h́olding como **Iberocruceados** por cincuenta millones de euros y **Rumbo**, por 35 millones, que poseía con **Telefónica** al 50%.

Sin embargo, la deuda terminó por ahogar **Orizonia** y **Carlyle** la dejó caer. En marzo de 2013, **Orizonia** entró en los juzgados con más de 2.0000 millones de euros de deuda. **Barceló** y **Globalia** tantearon la compra del grupo poco antes de la declaración

Modaes

del concurso, sin éxito. En mayo de 2014, Orizonia entró en liquidación. El concurso llegó a los juzgados y no fue hasta marzo de este año que la administración concursal alcanzó un acuerdo con **Carlyle** para que el concurso fuera declarado y no culpable. Como parte del acuerdo, el fondo tendrá que contribuir con diez millones de euros para facilitar la liquidación de las sociedades de Orizonia y que puedan saldarse las cantidades adeudadas a los antiguos empleados.

Actualmente, el grupo controla un único activo en España: la empresa de alimentación Palacios, que adquirió en marzo de 2015.