

RESILIENCE PARTNERS

ACCIO

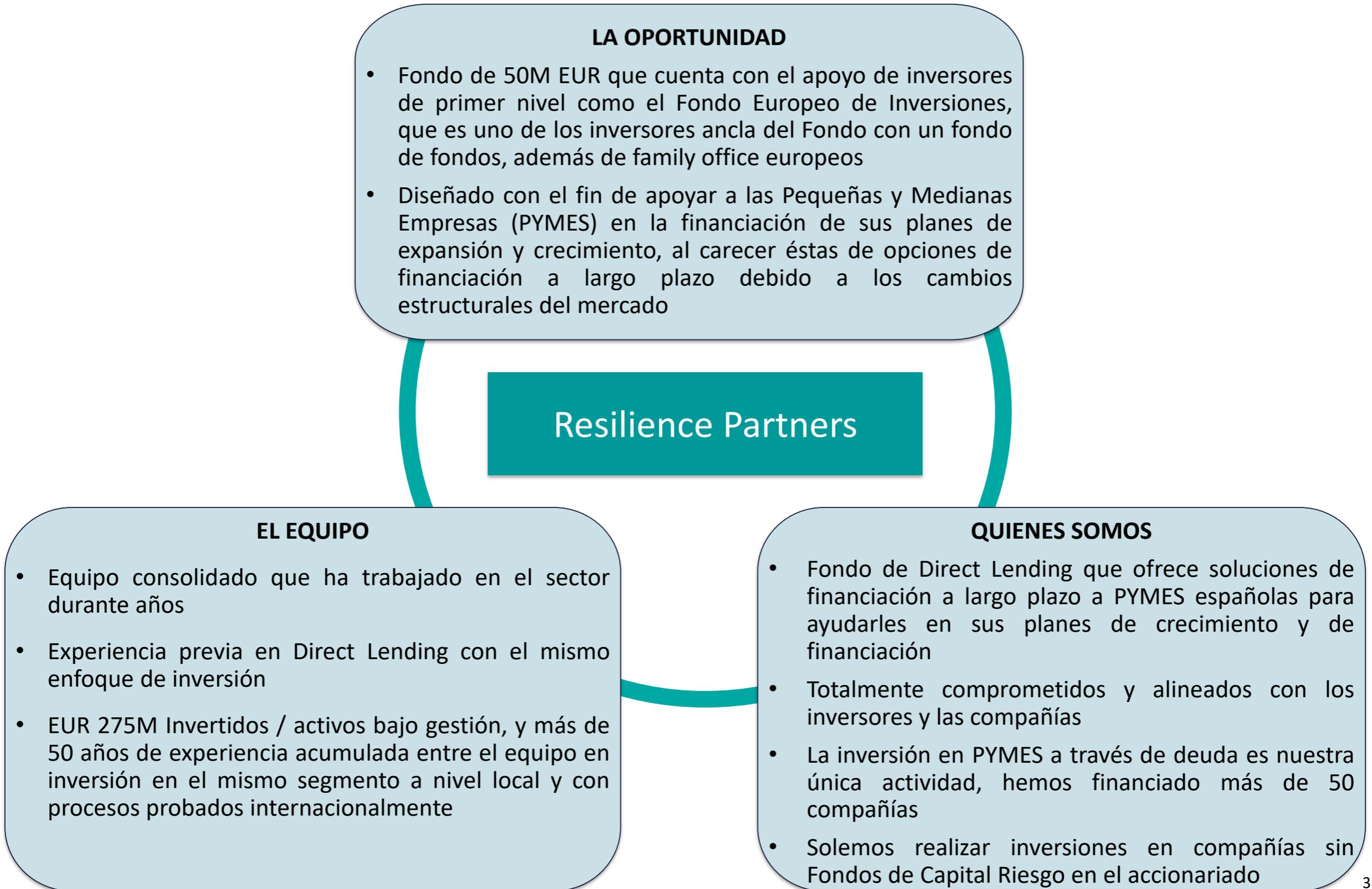
Fondo de Deuda Privada creado para
apoyar a las Pymes en sus eventos de
crecimiento

Diciembre 2019

ÍNDICE

1. Resumen Ejecutivo
2. Oportunidad
3. Equipo
4. Inversión
5. Track Record
6. Conclusión

1. RESUMEN EJECUTIVO



1. RESUMEN EJECUTIVO

Objetivos

- **Ayudar a empresas sólidas / líderes dentro del midmarket a ejecutar sus planes de crecimiento** y financiación a través de soluciones de deuda flexibles y adaptadas al riesgo
- Convertirse en una alternativa al Private Equity / fondos de buyout que necesitan una salida
- Convertirse en el **fondo de Direct Lending independiente de referencia** en su segmento en España gracias a una exigente selección de empresas y con un acceso único al mercado local

Estrategia de Inversión

- **Instrumentos de deuda flexibles adaptados a:**
 - ✓ Las necesidades específicas de las empresas en cuanto a la duración y amortización
 - ✓ El perfil de caja y riesgo de cada empresa
 - ✓ En línea con la marcha de la Compañía
- **Resilience lidera las transacciones** gracias al acceso directo a empresas y empresarios en el segmento PYMES

Criterios de inversión

- **Tamaño de la empresa Target:** EUR 3-15 M EBITDA
- **Geografía:** España y Portugal
- **Propósito:** Apoyar los planes de inversión en empresas sólidas, CAPEX debt realignment, crecimiento orgánico o inorgánico
- **Tamaño por operación:** EUR 3-15 M por inversión. Plazo hasta 5-7 años

2. OPORTUNIDAD: REDUCCIÓN DE PESO DEL CANAL BANCARIO

Proceso de desintermediación bancaria en marcha

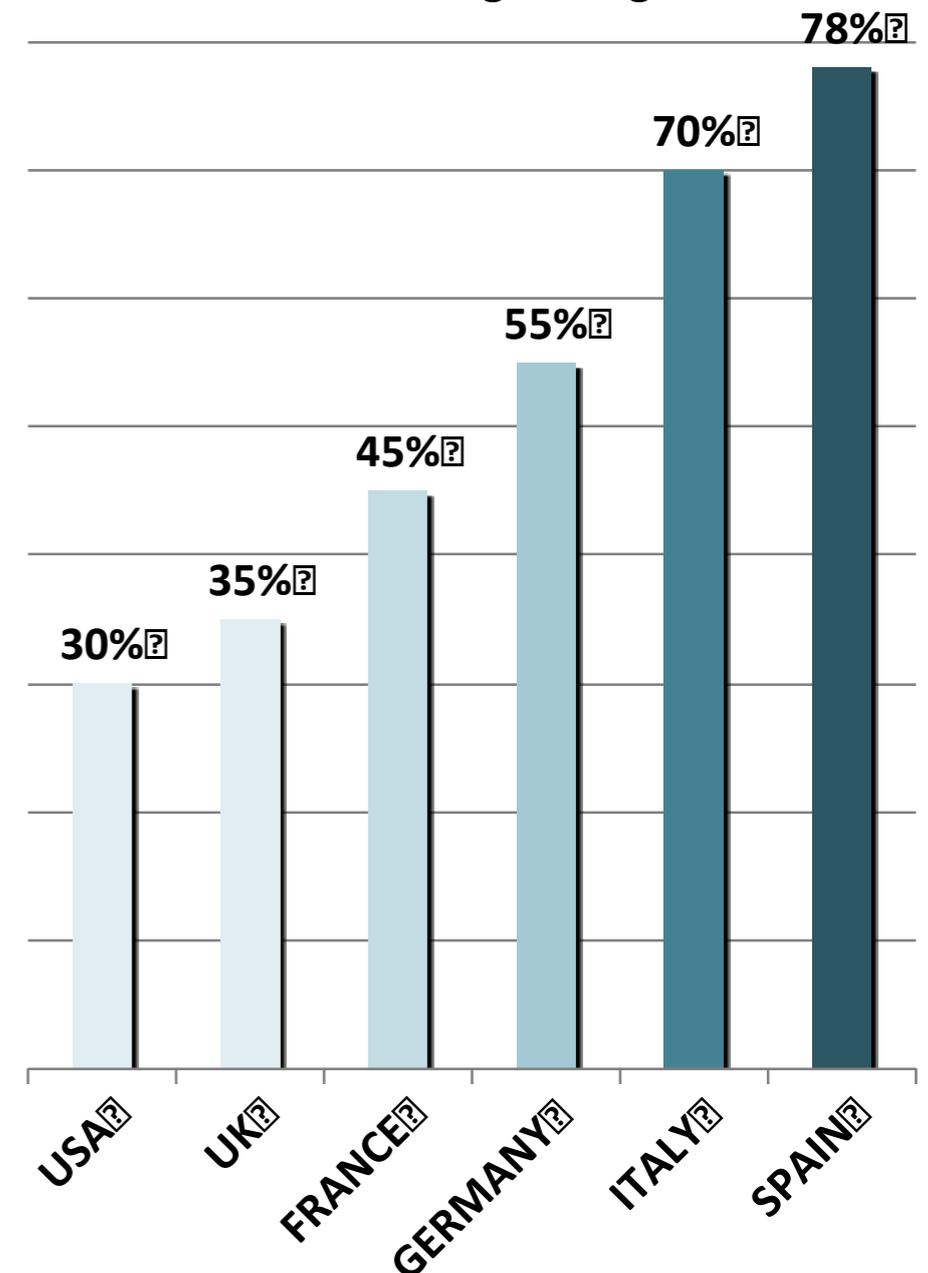
- 80% de la financiación actualmente a través del canal bancario vs. 30% en USA, 35% en Reino Unido y 55% en Alemania. Para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) este porcentaje alcanza el 90%
- El crédito bancario a las empresas seguirá disminuyendo debido a las nuevas provisiones requeridas a los bancos (Basilea III)
- Impacto en PYMES: el Capital Riesgo sólo ofrece soluciones parciales, muchas compañías no pueden / quieren cambiar de accionariado

Existencia de PYMES sólidas y con probados modelos de negocio

- Compañías con crecimientos históricos, con ventas orientadas a la exportación, líderes en nichos de mercado, con apalancamientos financiero limitados y que continúan creciendo bien

Las oportunidades de inversión en este segmento siguen creciendo de manera estable

Business financing through banks



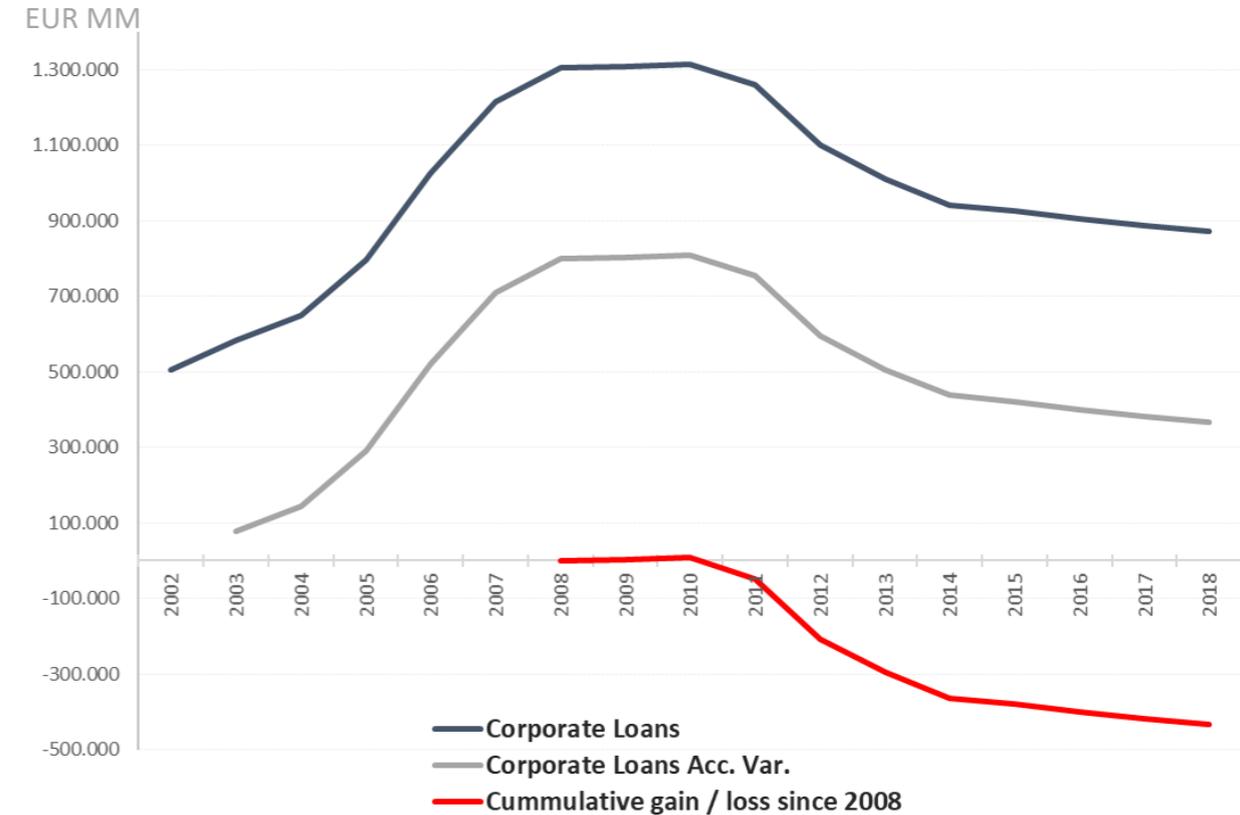
Creciente búsqueda de fuentes alternativas a la banca para financiación a largo plazo

2. OPORTUNIDAD: DESINTERMEDIACION BANCARIA

Préstamos a Empresas No-Financieras (Corporate Loans) han caído EUR 434 Bn desde 2008

- Cajas de Ahorro: Actualmente, siguen operando 13 Cajas (de más de 45 en 2009). Hasta 2008, las Cajas de Ahorro aportaban una gran proporción de la financiación a las PYMEs
- Bancos: Los Bancos proporcionando financiación a PYMEs y Grandes Empresas han bajado de 60+ a no mas de 5-8 instituciones activas. Muchos bancos internacionales, como Natixis, RBS, Rabobank y Barclays ya no operan en España o de forma muy restringida
- Desde 2008 el crédito acumulado de los Bancos a las empresas ha caído un 33% ⁽²⁾
- Se espera que el desapalancamiento continúe afectando a las empresas, y mas específicamente a las PYMEs

Corporate Loans (2002 - 2018) ⁽¹⁾



Main SME and Corp. Debt Providers

2007



TODAY



2. OPORTUNIDAD: FONDOS DE DEUDA PRIVADOS (1)

	Adquisición	Crecimiento
Large market (Inversión por encima de EUR 15M)	<ul style="list-style-type: none"> • ICG • KKR • Intl Hedge funds • Intl Direct Lending 	<ul style="list-style-type: none"> • Hutton Collins • KKR
Mid Market (Inversión de EUR 10-15M)	Oquendo (Mezz, Senior/Tranche B) Alantra (Deuda)	
	Resilience Partners	
Small Mid Market (Inversión de EUR 5-10M)	Trea Direct Lending	
Small Mid Market (Inversión por debajo de EUR 5M)		<ul style="list-style-type: none"> • Axis ⁽²⁾
TOTAL	85 %	15%

- 85% de los fondos de deuda haciendo inversiones en España tienen foco en operaciones de adquisición (apoyadas por una firma de capital riesgo)

El acceso y la experiencia de inversión es clave en el espacio midmarket desatendido (EUR 5-15M) el cual tiene menos intermediarios pero cuenta con un rango de compañías en busca de financiación

Nota (1): Ex Resilience, incluye los fondos que han hecho inversiones en los últimos 3 años o que han levantado fondos a Agosto de 2014. Niveles de inversión calculados sobre inversión media.

Nota (2): Axis es propiedad del gobierno español

3. EQUIPO: ORGANIGRAMA



Adriana Oller
Socia Fundadora



Agustín Pla
Socio Fundador



María Sabugal
Socia Fundadora

CONSEJO ASESOR

David Vega
Director Inversiones

Marta Soriano
CFO / COO

Borja Mericaechevarría
Analista

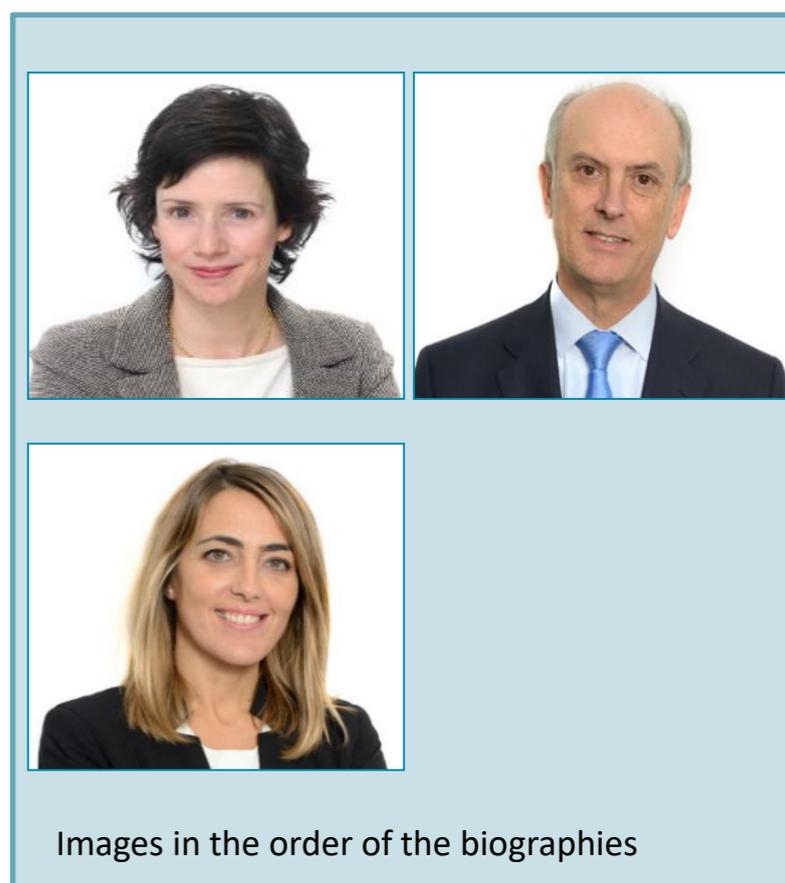
Analista / Interno

Equipo muy complementario y adaptado al tamaño del fondo y a la oportunidad. Los Socios han trabajado juntos durante muchos años

3. TEAM: BIOGRAPHIES

	Adriana Oller, Founding Partner	Agustín Pla, Founding Partner
Experience	20 yrs. All buy side. 14 in Private equity and debt	35 yrs. All buy side in Private equity and debt
EURs	EUR 100M invested in 12 companies	EUR 165M invested in 28 companies
Track record	Excellent investment track record: 2.2x CoC , EUR 95M of capital gains, 3.3x CoC and 35% IRR on realized gains. Debt: 1.28x CoC	Excellent investment track record: 2.25x CoC , EUR 170M of capital gains, 23% IRR on realized gains. Debt: 1.32x CoC 3i: Founding team member 3i Spain, Founder 3i Barcelona, Operations Director, Partner Global Growth Capital Team
Institutions	JP Morgan AM, 3i, Axis (London, NY, Madrid, Barcelona)	BBVA, 3i. (Madrid, Barcelona)
Education	BA in Business, Autónoma Madrid and Paris Dauphine MBA, London Business School (La Caixa/ BC scholarship)	BA in Business, ESADE MBA, IESE
Other info	Currently, board member of companies Founded Resilience Partners in 2013 Chairman of the board: Resilience P. I Fund SCA, SICAR	Previously, board member of 30 companies in RSL target market across sectors and economic cycles. Chairman ESADE Alumni Entrepreneurship Club

	Maria Sabugal, Founding Partner
Investment experience	20 years in corporate banking and Direct Lending
EURs	EUR 1Bn invested in > 70 deals (> 50 companies)
Track record	Excellent investment track record (Average RAROC > 11% in last 12 years at Rabobank). Experience in managing turnaround situations and debt restructurings
Institutions	BNP Paribas, Rabobank (Madrid)
Education	BA in Business, ICADE Exec. Education in Credit Risk Management, Debt Structuring, and Leverage Finance
Other info	Spain: Head of Loan Product Group (2013-2015), Head of Credit Risk Department (2007-2013), member of the Management Team (2007-2015) Europe: Member of the European Credit Committee (2007-2013)



3. TEAM: REST OF THE TEAM

	David Vega, Investment Manager
Relevant experience	10 years in Corporate Finance areas including, M&A, Restructuring and fundraising
Responsibilities	Overall investment evaluation and fundraising support
Education	BA in Business Administration, Universidad de La Salle Master in Business Administration, Escuela de Negocios de Navarra Exec. Education in Corporate Finance, IE Business School

	Borja Mericaechevarría, Analyst
Relevant experience	2 years in Corporate Finance, M&A
Responsibilities	Overall investment evaluation and fundraising support
Education	BA in Business Administration, CUNEF

	Marta Soriano, COO
Relevant experience	8 years in PE, both in investment and COO roles
EURs	Supervised three funds totaling EUR 100 M
Responsibilities	Operations, regulatory compliance, fund reporting, accounting and audit processes
Education	BA in Economics, Universidad Autónoma de Madrid Master in Economic Analysis and Finance, Universidad Complutense de Madrid

COMITE DE INVERSION

- Se involucra muy pronto en el proceso. Las decisiones se toman por unanimidad de los tres partners. Cuando se considera apropiado, se cuenta con la opinion de un Consejo Asesor.

4. CRITERIOS DE INVERSIÓN

TAMAÑO COMPAÑÍA OBJETIVO	<ul style="list-style-type: none"> • EUR 3-15M EBITDA • En crecimiento, pequeñas multinacionales solidas o líderes en su nicho • Planes de expansión demostrados > “más de lo mismo rápidamente”
INVERSIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • EUR 3-15M por compañía • Capital utilizado para planes de expansión, sustitución de deuda/ realineamiento, necesidades contingentes, crecimiento orgánico e inorgánico
GEOGRAFÍA	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas que operan o tienen la central en España, y/o con ciertos limites en Portugal
SECTOR	<ul style="list-style-type: none"> • Generalista, con especial atención a segmentos de Mercado específicos con dinámicas positivas sostenibles y/o con experiencia previa
ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptada a la previsión de caja y perfil de riesgo de la compañía • Preferencia por estructuras con flujo de caja (principal e interés). + 5-7 años de plazo • Dónde sea aplicable, una prima por resultados por encima del Plan de Negocio e involucración activa post inversión
POSICIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Rol de acreedor principal
TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD/ CARTERA	<ul style="list-style-type: none"> • 3 / 4 compañías por año • Cartera objetivo: 10-15 compañías. Actualmente 7 compañías en cartera • Diversificación por compañía / activo

4. ESTRATEGIA DE INVERSIÓN: INVESTMENT PROCESS



ENFOQUE PROBADO DE ORIGINACIÓN	DUE DILIGENCE	ESTRUCTURACIÓN	ENVOLUCRAMIENTO ACTIVO	REPAGO/SALIDA
<p>Acceso único al mercado con enfoque claro</p> <ul style="list-style-type: none"> • En crecimiento, pequeña multinacional sólida o líder en su nicho • Por encima de niveles de crecimiento de mercado, sostenible con gestores involucrados • Operando con el objetivo de acelerar crecimiento y potenciar liderazgo • Potenciando su competitividad a través de internacionalización o crecimiento orgánico o inorgánico 	<p>Diagnostico rápido y decisión de DD basada en un seguimiento proactivo de las compañías</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acceso a una red local o internacional para validar cada caso de inversión • Centrados en sectores con acceso y experiencia previa • Un buen análisis de la Due Diligence es necesario en el segmento PYME en especial financiera, comercial y fiscal • El equipo de RSL se apalanca en sus 50+ DDs realizadas en ese segmento 	<p>Adaptada a las necesidades y perfil de riesgo de la compañía</p> <ul style="list-style-type: none"> • El objetivo de RSL es prestar 1-2x EBITDA a las compañías objetivo • Apalancamiento DFN/EBITDA < 4.5x • Flexibilidad con estructuras adaptadas a sus necesidades • Combinación intereses caja y PIK • Con calendario de amortización • Con Covenants • Garantías solidaria de las filiales, prenda de las acciones, y/o sobre activos fijos 	<p>Enfocados en deuda</p> <ul style="list-style-type: none"> • Validar plan de negocio y estrategia conjunta antes del cierre de la inversión • Seguimiento mensual y gestión del riesgo • Observador en el consejo cuando aplica • Involucramiento activo donde aplique 	<p>Completamente relacionado con la generación de caja y perfil de riesgo de la compañía</p> <ul style="list-style-type: none"> • No dependiente de un evento de liquidez o refinanciación • Amortización de principal semestral • Acceso a prima adicional por resultados por encima del Plan de Negocio • Conocimiento y experiencia para trabajar/reaccionar en situaciones de reestructuración y/o cambio

5. TRACK RECORD



Resilience Partners ha cerrado 7 inversiones en operaciones sin Capital Riesgo a través de propuestas hechas a medida y que se traduce en una cartera solida y diversificada

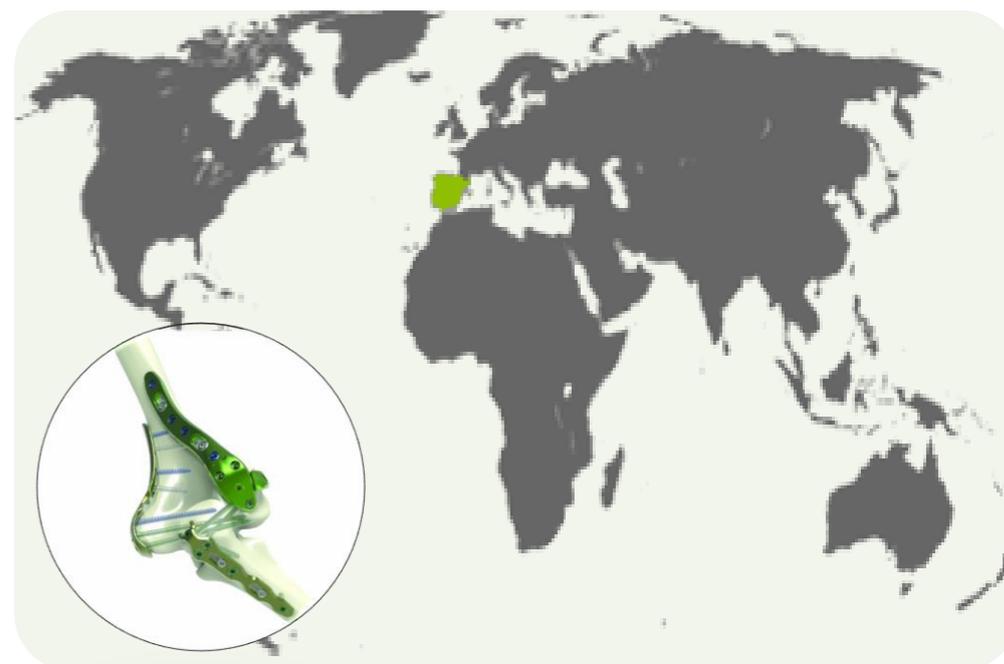
5. TRACK RECORD: CASO DE INVERSIÓN. PROYECTO MEDICAL

Compañía líder en la distribución y comercialización de productos ortopédicos de última generación para cirugía, traumatología y neurocirugía con crecimiento histórico significativo en ventas

- Ventas de EUR 26M y EBITDA de EUR 3M a fecha de inversión. Líder en su nicho de mercado en Portugal y España, y abriendo nuevos mercados.
- Deuda a corto plazo con bancos y proveedores significativa y altos requerimientos de WC
- Implicada en el desarrollo de filiales con productos propios. En 2019 logra que una compañía cotizada relevante, adquiere el 51% de las acciones de una que trabaja en la identificación precoz de infecciones, asegurando su expansión futura
- Cotizada en el MAB, con el 49% de las acciones que pertenecen a los fundadores y gestor de la compañía.

Oportunidad y caso de inversión: Compañía que quiere replicar su modelo de negocio para incrementar presencia geográfica, crecimiento nacional e internacional y desarrollar nuevo negocios, pero necesita reequilibrar sus plazos de financiación

- Préstamo de EUR 3.5M para crecimiento i) nacional, y ii) internacional
- Amortización Principal: 2 años de carencia. 5 años de repagos cuatrimestrales en adelante
- Seniority: Deuda Senior
- Garantías: prenda sobre determinados activos



- Retorno:
 - Precio: Euribor + interés fijo (Cash + PIK) mas un fee variable según rendimiento
- Paquete de covenants solido que incluye obligaciones financieras y no financieras

5. TRACK RECORD: CASO DE INVERSIÓN. PROYECTO DOCEO

La compañía es un operador importante en España en servicios de educación de post-grado, con una oferta de cursos online y presencial

- Ventas de EUR 8.7M y EBITDA de EUR 3M a fecha de inversión.
- Sector que hemos seguido durante años. 15% de las ventas son en España y el resto a nivel internacional de Latinoamérica
- Compañía líder en su nicho específico
- Rendimiento significativo histórico con alta conversión de caja

Oportunidad y caso de inversión : La compañía quería ser adquirida por un competidor internacional junto con el equipo gestor actual con un calendario muy apretado

- Préstamo senior amortizable de EUR 8M para financiar junto a EUR 7M de capital del comprador internacional, la adquisición de la compañía a través de una Newco.
- Amortización Principal: 2 años de carencia, 5 años de repagos semi- anuales en adelante
- Seniority: Deuda Senior
- Garantías: prenda sobre las acciones



- Retorno:
 - Precio: Euribor + interés fijo (Cash + PIK) mas fee variable dependiendo del rendimiento
- Paquete de covenants solido que incluye obligaciones financieras y no financieras

5. TRACK RECORD: CASO DE INVERSIÓN. PROYECTO PIPE

Ventas LTM 2018 de EUR 15.5M y EBITDA de EUR 2.7M a fecha de inversión. Pipe es uno de los líderes europeos en la producción de sistemas de tuberías PEX y Multicapa para sector sanitario y de construcción

- Ventas creciendo un 16% anual. La mayoría accionarial pertenece a la familia que la fundó hace c. 60 años
- La compañía ha sobrevivido una reestructuración, ha hecho sus deberes y ajustado su base de costes y variedad de productos después de 2008, mejorando en eficacia
- Marca reconocida en el sector, con presencia histórica en el mercado
- Compañía en dos últimos años de convenio ordinario

Oportunidad y caso de inversión: Pipe es una empresa reconocida como fabricante de accesorios y de tuberías plásticas para aplicaciones sanitarias, que necesita nuevas fuentes de financiación para incrementar su presencia geográfica internacional y su crecimiento domestico

- Préstamo de EUR 5M en 2 tramos para expansión i) domestica, y ii) internacional
- Amortización Principal: 2 años de carencia, 5 años de repagos semi-anales en adelante
- Seniority: Deuda Senior
- Garantías: hipoteca sobre una planta de producción



- Retorno:
 - Precio: Euribor + interés fijo (Cash + PIK) mas fee variable dependiendo del rendimiento
- Paquete de covenants solido que incluye obligaciones financieras y no financieras
- Tramo A EUR 2.5M desembolsado en 2018. Tramo B EUR 2.5M en 2019

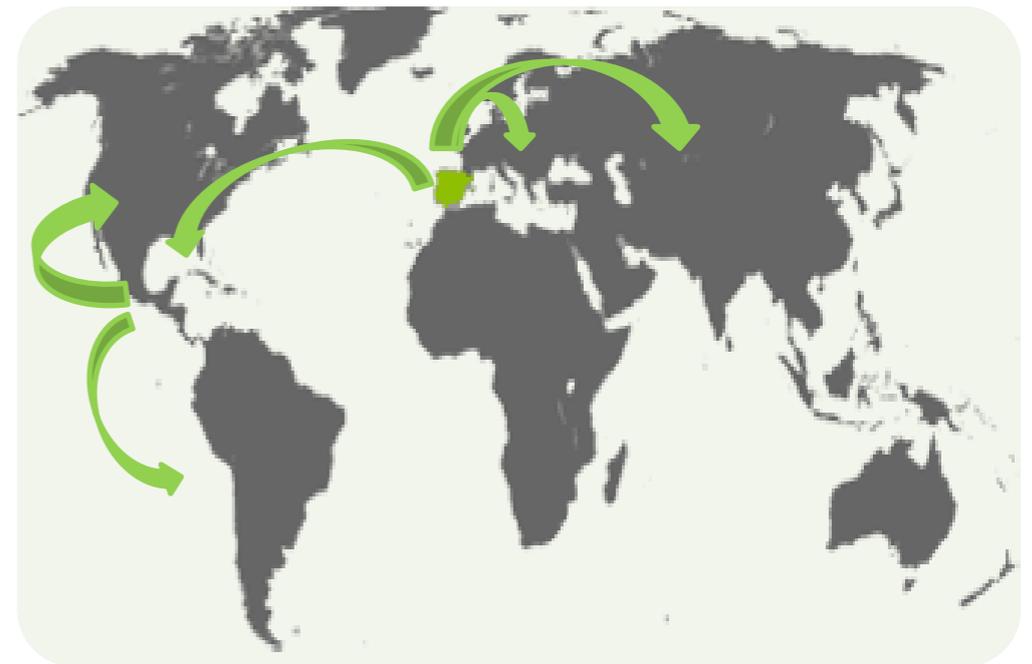
5. TRACK RECORD: CASO DE INVERSIÓN. PROYECTO HYGIENE

Ventas de EUR 19M y EBITDA de c. 3M en 2018, la compañía es líder en España y México en producción y comercialización de Sistemas y Equipos de Higiene y Limpieza Profesional

- Hygiene, cubre el mercado Ibérico y exporta a otros países, con filiales en Francia, EEUU y México, esta última con planta de producción
- Marca reconocida en el sector, con presencia histórica en el mercado y crecimiento significativo en ventas
- Base de clientes muy diversificada geográficamente en América, Europa, Oriente Medio y Norte de África que aporta estabilidad
- Poco Capex y generación estable de caja
- En último año de convenio ordinario

Oportunidad y caso de inversión: Hygiene acceso a financiación para comprar su deuda con una filial del grupo en liquidación con una quita del 50%, reduciendo substancialmente su ratio DFN/EBITDA por debajo de 2.5x

- Préstamo de EUR 8M (2 tramos) para desapalancamiento y facilitar crecimiento i) domestico, y ii) internacional
- Amortización Principal: 2 años de carencia, 5 años de repagos semi-anuales en adelante
- Seniority: Deuda Senior
- Garantías: Prenda sobre el 100% de las acciones del Target, y sobre filial en México sujeta al desembolso del segundo tramo



- Retorno:
 - Precio: Euribor + interés fijo (Cash + PIK) mas fee variable dependiendo del rendimiento
- Paquete de covenants solido que incluye obligaciones financieras y no financieras
- Tramo A EUR 7.25M desembolsado a finales 2018

5. TRACK RECORD: CASO DE INVERSIÓN. PROYECTO CINEMA

Ventas de EUR 9.4M y EBITDA > EUR 4M en 2018. Cinema es una compañía especializada en la confección y alquiler de vestuario de todas las épocas para cine, televisión, publicidad y teatro.

- Fundada en 1856, sus instalaciones incluyen mas de 22,000m2 de almacén (Madrid, Portugal, Budapest) con alrededor de 5 millones de prendas y accesorios organizados por épocas históricas y géneros
- Actualmente el grupo tiene 8 compañías distribuidas en 6 países diferentes (España, Portugal y Francia entre otros) y se ha posicionado entre uno de los 3 principales operadores en Europa habiendo participado en rodajes de películas y series mundialmente conocidos

Oportunidad y caso de inversión: Cinema quiere consolidar su presencia internacional con la adquisición del vestuario de varios competidores en Europa y adicionalmente realinear su estructura de balance, reajustando calendarios de deuda por un valor de EUR 5M

- Préstamo senior amortizable de EUR 9M
- Amortización Principal: 2 años de carencia, 4 años de repagos semestrales en adelante
- Seniority: Deuda Senior
- Garantías: Prenda sobre las acciones



- Retorno:
 - Precio: Euribor + interés fijo cash hasta Diciembre 2019 ajustable en adelante dependiendo del Ebitda alcanzado, mas fee variable
- Paquete de covenants solido que incluye obligaciones financieras y no financieras

5. TRACK RECORD: CASO DE INVERSIÓN. PROYECTO PETROL I & II

Petrol es la compañía holding de un grupo especializado en negocios derivados del petróleo, ingresos consolidados en FY2018 de EUR 311.5M, EBITDA ajustado de EUR 4.4M a fecha de inversión. DFN/ EBITDA ajustado de 4.45x

- Fundada en 2015, su actividad principal es la venta al por mayor de gasolina y diesel (98% de los ingresos), aunque el grupo está en proceso de integrarse verticalmente hacia estaciones de servicios y almacenamiento.

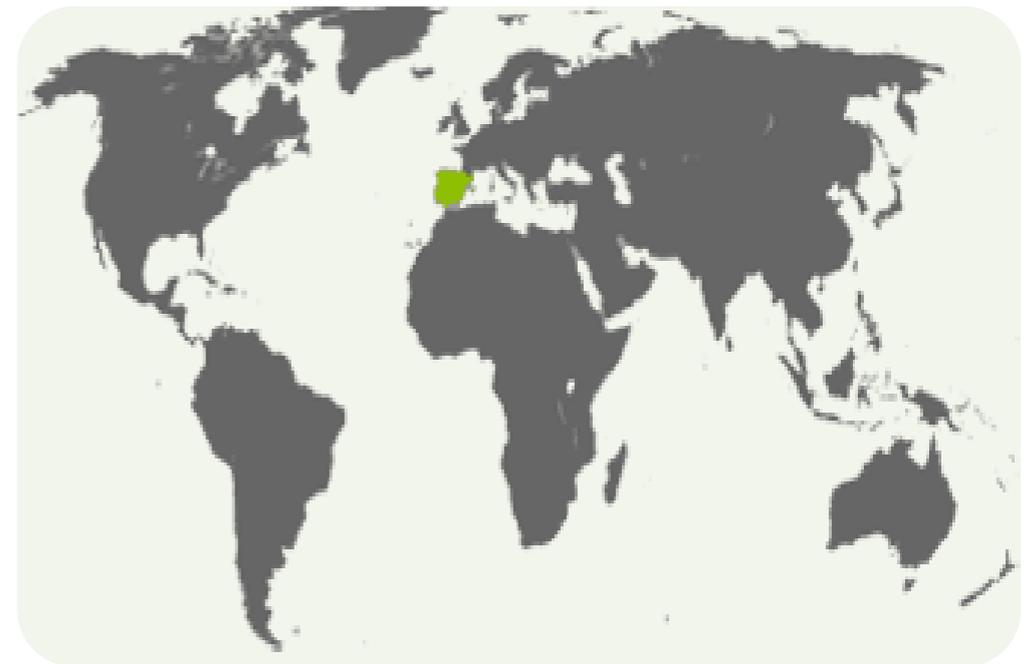
Oportunidad y caso de inversión I:

Petrol está planeando entrar en el almacenamiento de petróleo con la adquisición de una compañía que tiene una concesión sobre una terminal con capacidad de 110,000 m³

- Préstamo senior de EUR 6M a 5,5 años
- Amortización Principal: 18 meses de carencia, 4 años de repagos semestrales
- Cash Sweep del 100% del exceso de caja de la terminal
- Garantías: Prenda sobre las acciones de la target que tiene la concesión, prenda sobre derechos de crédito de un contrato a largo plazo para almacenamiento de petróleo, además de filiales como garantes

Caso de inversión II:

En línea con el negocio de almacenamiento de petróleo, en Noviembre de 2019 la compañía identificó la oportunidad de adquirir una compañía con una concesión sobre una terminal con capacidad de 46,550 m³



Caso I

- Retorno:
 - Precio: Euribor + interés fijo (cash + PIK), con reducción si el EBITDA consolidado alcanza EUR 6.5M. Fee variable anual
 - Solido paquete de covenants incluyendo obligaciones financieras y no financieras

Caso II

- Préstamo bullet senior a 12 meses de EUR 3M con interés cash fijo

6. CONCLUSIÓN

Soluciones flexibles de financiación

- ✓ Resuelve necesidades específicas que requieren financiación a largo plazo
- ✓ Soluciones ajustadas a las necesidades individuales de cada compañía y a su perfil de riesgo, ajustando desembolso por tramos y calendario de amortización
- ✓ Reduce la vulnerabilidad de una exposición excesiva a líneas de circulante y financiación a corto plazo

Apoyo en el largo plazo

- ✓ Permite que las compañías ejecuten y cumplan sus planes estratégicos a largo plazo
- ✓ Evita apelar a soluciones de capital riesgo, con un coste de oportunidad elevado, a compañías con ratios de endeudamiento razonables

Acceso directo a las compañías

- ✓ Accedemos a las compañías a través de nuestro propio sistema de originación y Due Diligence, incrementando impacto y acceso
 - Toma de decisión autónoma y agil
 - Reducimos el riesgo de transacción para las compañías

Las compañías pueden considerar a Resilience Partners como un compañero a largo plazo para cubrir sus necesidades financieras específicas y asegurar la realización de sus planes estratégicos

Resilience Partners S.L.
María de Molina 39 (8 planta)
28006 Madrid, Spain
info@resiliencepart.com
+ 34 626 084 351

DISCLAIMER

This document does not constitute or form part of any offer or invitation to sell, or any solicitation of any offer to purchase or subscribe for any Interest in RSL Fund I. Neither it nor any part of it shall form the basis of, or be relied on in connection with any contract to purchase or subscribe for any interest in RSL Fund I. This document does not constitute an offer of, or the solicitation of an offer to acquire, interests to any person in any jurisdiction to whom it is unlawful to make such offer or solicitation. The distribution of this document in certain jurisdictions may be restricted by law and therefore persons into whose possession it comes should inform themselves about and observe any such restrictions. Any failure to comply with these restrictions may constitute a violation of the securities laws of any such jurisdiction.

This document has been prepared by Resilience Partners, S.L. (“Resilience”) on a confidential basis for selected prospective investors for the sole purpose of providing information about an investment in RSL Fund I. Prospective Investors should not treat the contents of this document as advice relating to legal, taxation or investment matters and are advised to consult their own professional advisors concerning the acquisition, holding or disposal of Commitments in RSL Fund I. Prospective Investors must rely on their own examination of the legal, taxation, financial and other consequences of an investment in RSL Fund I, including the merits of investing and the risks involved.

All statements of opinion and/or belief contained in the document and all projections, forecasts or statements relating to expectations regarding future events or the possible future performance of RSL Fund I represent Resilience’s own assessment and interpretation of information available to it as at the date of this document. No representation is made or assurance given that such statements, views, projections or forecasts are correct or that the objectives of RSL Fund I will be achieved.

Resilience has taken all reasonable care to ensure that the facts stated in this document are true and accurate. However, Resilience accepts no responsibility beyond willful misconduct or gross negligence. Certain information contained in this document has been obtained from published sources prepared by other parties. Neither Resilience nor any other person assumes any responsibility for the accuracy or completeness of such information. The delivery of this document does not imply that the information herein is correct at any time subsequent to the date hereof.

This document should not be distributed, published or reproduced, in whole or in part, nor should its contents be disclosed by recipients to any other persons without the express consent of Resilience.