

NAUPLIA  
CAPITAL



INVESTMENT MEMORANDUM

Mayo 2022

# Resumen Ejecutivo

## Nauplia Capital



### Mercado Nicho:

- Mercado con poca competencia.
- Poca oferta de puertos deportivos y mucha demanda náutica.
- Mayoría de los acuerdos se hacen de forma bilateral, ocasionalmente se presentan “*Beauty contests*” o concursos con baja competencia.



### Creación de un vehículo de inversión único en el mercado que permita a los particulares invertir en el sector de los puertos deportivos:

- Acceso a una cartera diversificada por toda la Península Ibérica compuesta por múltiples activos portuarios.
- **Pipeline de más de 30 puertos** deportivos identificados.
- Rentabilidades superiores a otros productos financieros similares.
- Grado de liquidez actualmente inexistente en el sector de la náutica deportiva.



### Inversión:

- **Inversión mínima de EUR 250.000** con carácter patrimonialista a largo plazo.
- Rango de rentabilidad objetivo: **TIR objetivo mínima 10% sin apalancamiento y 15% con apalancamiento.**



### Retribución del accionista:

- Recuperación de las aportaciones junto con una **rentabilidad por medio del reparto de dividendos** y devoluciones de capital durante todo el ciclo de vida del activo.
- **Rentabilidad por dividendo objetivo entre 8% - 12%**, al coste de la inversión original.
- Cotización de acciones en el **BME Growth**.

# CONTENIDO

- 01** Nauplia Capital
- 02** Contexto Macroeconómico
- 03** Sector de Puertos Deportivos
- 04** Plan de Crecimiento
- 05** Oferta de Inversión
- 06** Anexos



01

NAUPLIA  
CAPITAL



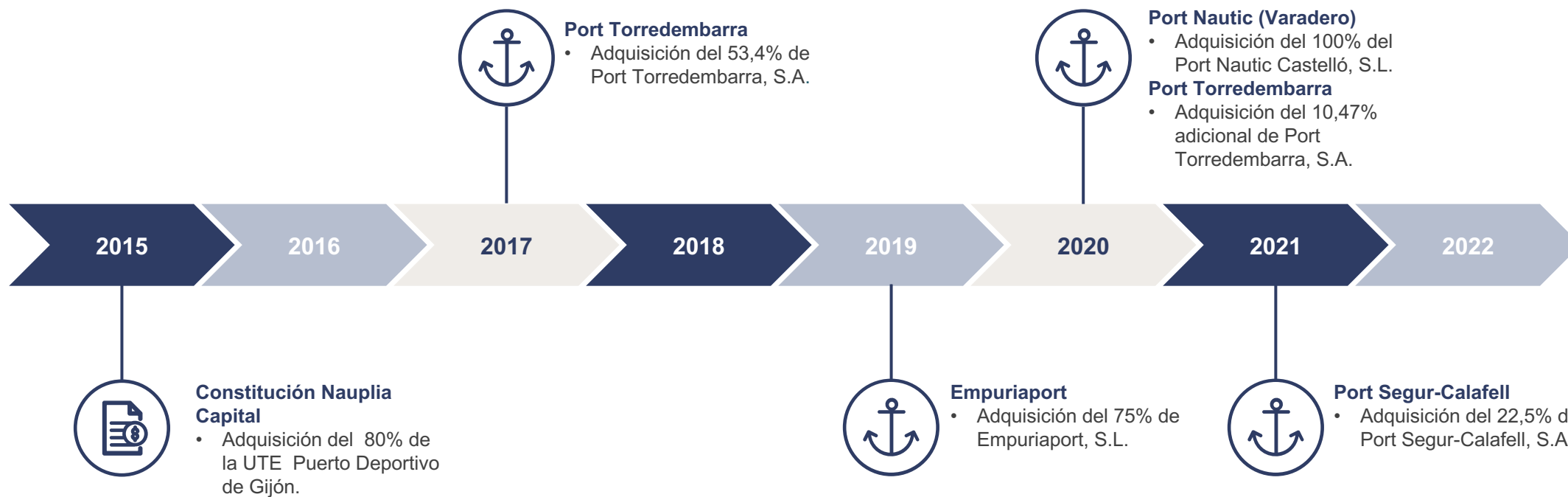
## Nauplia Capital

¿Quiénes somos?

**Nauplia Capital** es un grupo de capital privado, constituido en el año 2015, con el objetivo de **adquirir y gestionar puertos deportivos en España y Portugal**.

El grupo ha sido promovido por **Jose Manuel Arrojo**, antiguo Director General de Banco Santander, que conocía previamente el mundo de los puertos deportivos por haber asesorado a varias entidades financieras en la restructuración de deuda de dichos puertos y en la búsqueda tanto de gestores como de inversores para los mismos.

El grupo inversor está compuesto por ex altos ejecutivos provenientes en su mayoría de la banca de inversión y que tras exitosas carreras profesionales se dedican a promover inversiones con participación activa en la gestión.



## Nauplia Capital

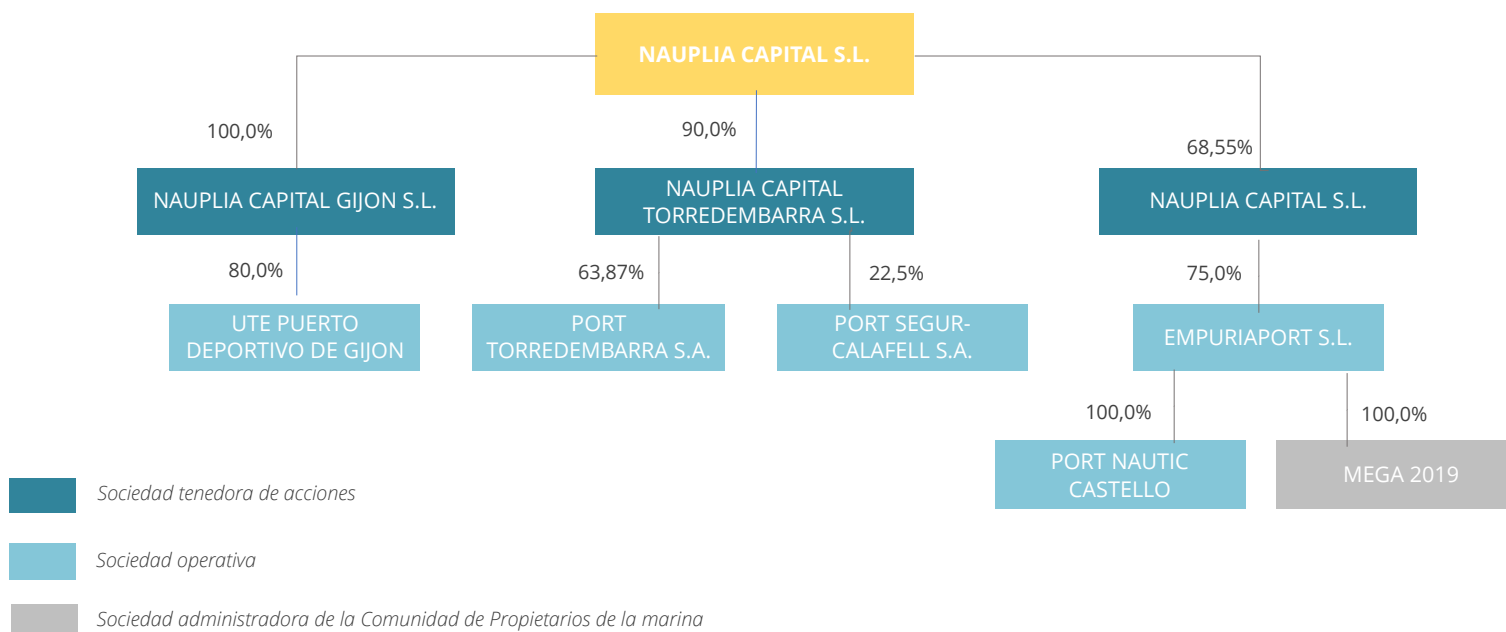
Estructura del Grupo Nauplia Capital

Actualmente, por el origen de las inversiones, **Nauplia Capital mantiene cada sociedad concesionaria bajo una estructura jurídica separada**, si bien la gestión de todas las concesiones es común a través de tres sociedades tenedoras de acciones.

Dichas sociedades están participadas por los **Accionistas Comunes**, adicionalmente algunas de ellas cuentan con la participación de Otros Accionistas.

### Nauplia Capital

Estructura del Grupo Nauplia Capital



## Nauplia Capital

Principios de actuación



**Transparencia y eficacia en la gestión.** La sociedad concesionaria y sus sociedades filiales se someterán a una auditoría anual de sus estados financieros.



**Ampliación y potenciamiento de los servicios a los clientes de la marina,** entre ellas, la creación de un club social con sus instalaciones correspondientes y la oferta de servicios de valor añadido (“*concierge services*”).



**Mejora de las infraestructuras con las inversiones necesarias** en la marina, varadero, parking, accesos y, en su caso, locales comerciales, atendiendo a criterios de sostenibilidad medioambiental y accesibilidad de los usuarios.



**Gestión austera de los costes,** aplicación estricta de criterios de coste/rentabilidad.



**Fomento de las actividades náutico-deportivas,** incluyendo la promoción de un club náutico (en su caso) y la organización de eventos náutico-deportivos (regatas, torneos de pesca, campeonatos motos agua, etc.).



**Relación fluida con la Autoridad Portuaria** correspondiente y con el Ayuntamiento correspondiente.



**Colaboración estrecha con la Comunidad de Usuarios y sus representantes.** Gestión transparente a través de una sociedad administradora separada sometida a auditoría de la liquidación anual del presupuesto de la Comunidad de Usuarios.

## Nauplia Capital

Socios promotores y equipo gestor



**José Manual Arrojo** – Socio y Presidente Ejecutivo

Responsable sobre la estrategia de la compañía, detección de posibles oportunidades de inversión, y de las relaciones con las Autoridades Portuarias. Gestión de las inversiones en la fase inicial.



**Juan San Román** – Socio y Vicepresidente Ejecutivo




Responsable de la supervisión operativa y financiera de las marinas en cartera, implementación de medidas de mejora de ingresos y reducción de costes y colaboración en la identificación de oportunidades de inversión. Gestión de las inversiones en marcha.



**Jesús de Luis** – Socio y Director Corporativo

Responsable de administración, asesoría fiscal, *reporting* a BME *Growth*, etc.

### Miembros del Consejo Asesor

-  Luis de Patricio – Promotor Marinas Port Torredembarra y Port Segur-Calafell.
-  Francisco Rivas – Ex DG de Rodma, Ex Presidente y CD de Marina Estrella.
-  Miquel Arpa – Presidente y Promotor de Empuriaport.

\*Véase los CVs abreviados en Anexos (CVs).

### Principales tareas del equipo gestor

- 1 Identificar y seleccionar las marinas objetivo para realizar las inversiones de Nauplia Capital.
- 2 Realizar las *due diligence* de los activos objetivo con el apoyo de firmas especializadas.
- 3 Preparar las propuestas de inversión a presentar al Comité Asesor y al Consejo de Administración de Nauplia Capital.
- 4 Diseñar los términos y condiciones de las adquisiciones de las marinas.
- 5 Definir un Plan de Creación de Valor que incluya las medidas de mejora operativa y la mejora financiera.
- 6 Gestión activa de cada marina adquirida. selección del director o gerente e implantación de sistemas de “reporting” y control de gestión.
- 7 Restructurar o renegociar, cuando sea necesario, los términos y condiciones de la deuda de cada marina adquirida.
- 8 Diseñar y ejecutar la salida al BME *Growth*

## Nauplia Capital

Datos financieros

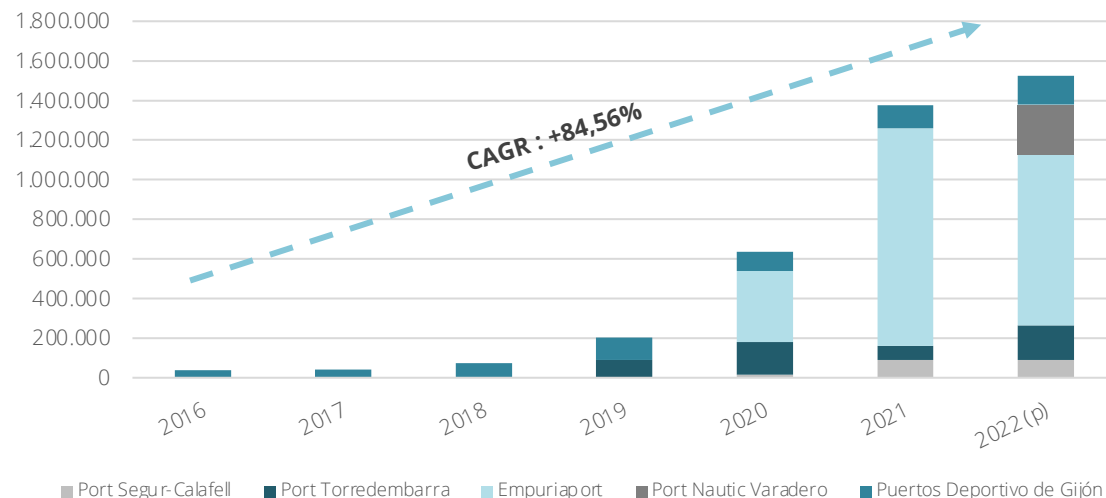
Nauplia Capital cuenta con recursos propios de EUR 3,3 millones totalmente invertidos.

Nauplia financia sus inversiones con una combinación de capital y financiación bancaria a largo plazo con un límite del 50% de la inversión.

La TIR objetivo mínima para que una marina califique como inversión apta es de 10% sin apalancamiento y 15% con apalancamiento.

La rentabilidad obtenida por el conjunto de proyectos actualmente en cartera supera holgadamente los objetivos fijados.

### Dividendos



Rentabilidad prevista de las marinas en cartera*						
Valoración Marinas @12%	Valoración Nauplia** @12%	TIR	Rent. dividendo a valor actual	Múltiplo inversión	Inversión	Distribuciones
EUR 18.052.035	EUR 11.521.792	23,3%	14,1%	4,44x	EUR 5.846.258***	EUR 2.365.036 (hasta 2021) EUR 25.936.106*** (total)

\*Véase desglose de la rentabilidad de las diferentes marinas en Anexos (Rentabilidad obtenida por las marinas en cartera).

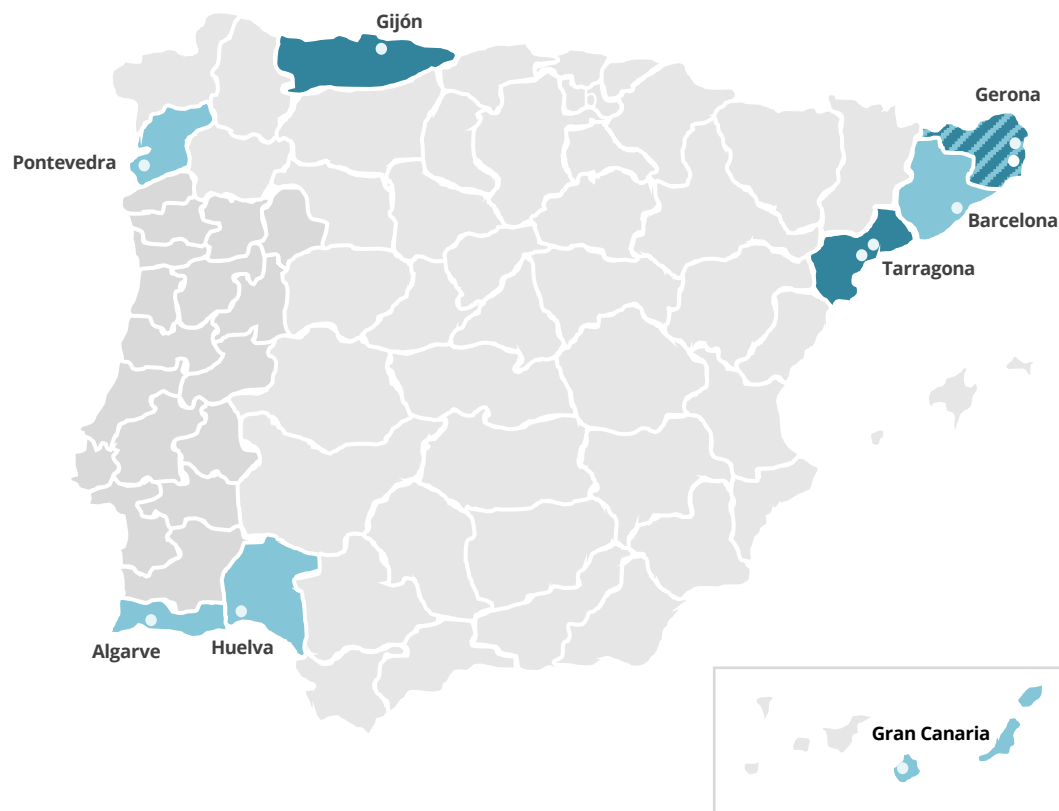
\*\*Valoración participación de Nauplia en las marinas en cartera.

\*\*\*Contemplada ampliación de concesión del Port Torredembarra en 2023 hasta 2037 con una inversión adicional de EUR 800.000.

## Nauplia Capital

Porfolio diversificado

### Portfolio Nauplia Capital



**Port Segur-Calafell (Tarragona)**



**Port Torredembarra (Tarragona)**



**Empuriaport (Gerona)**



**Port Nautic Varadero (Gerona)**



**Puerto Deportivo de Gijón (Asturias)**



**Proyectos en curso**

Actualmente en negociación la potencial adquisición de:

- 4 marinas en España
- 1 varadero en España (Gerona)
- 1 marina en Portugal

# Nauplia Capital

Track Record en Creación de Valor

## Puerto Deportivo de Gijón



**Situación de partida:** El puerto cuenta con una competencia muy agresiva y sus usuarios no están en un entorno económico favorable.

Provincia: Gijón

Plazo Concesión: 20 + 5 años

Amarres: 630

Fin Concesión: 31 Dic. 2030

Participación: 80%

Entrada: 2015

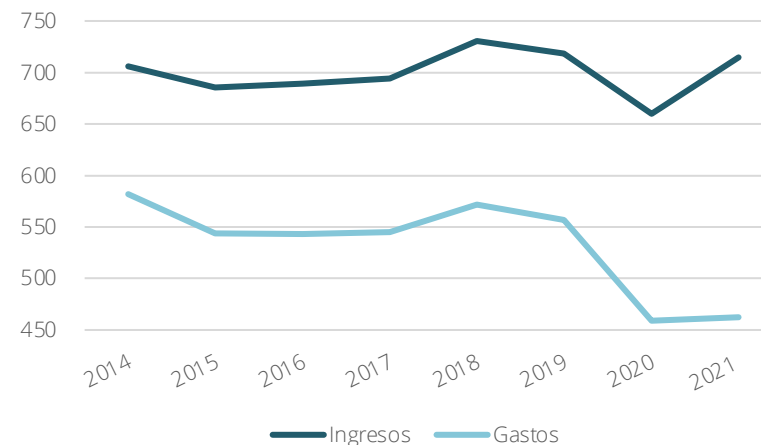
### Optimización de Ingresos

- Alquileres a largo plazo con descuentos
- Campaña de fidelización
- Prolongación de la estancia de los tránsitos en el puerto mediante ofertas
- Nuevas fuentes de ingresos
- Renegociación con Repsol para incrementar márgenes

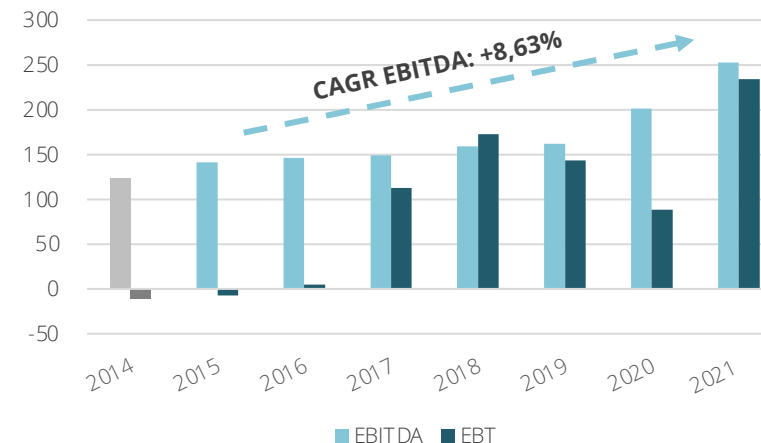
### Optimización de Gastos

- Reducción plantilla
- Reducción tasas portuarias con la reducción de amarres debido a la baja ocupación
- Optimización de otros gastos de explotación
- Renegociación pólizas de seguros
- Reducción servicios consultorías

### Ingresos y Gastos (EUR miles)



### Resultados (EUR miles)



# Nauplia Capital

Track Record en Creación de Valor

## Port Torredembarra



**Situación de partida:** Se ha solicitado una prórroga de 15 años adicionales con una inversión total prevista de EUR 9,4 millones.

Provincia: Tarragona	Plazo Concesión: 30 años
Amarres: 756	Fin Concesión: Nov. 2022
Participación: 63,9%	Entrada: 2017 y 2020

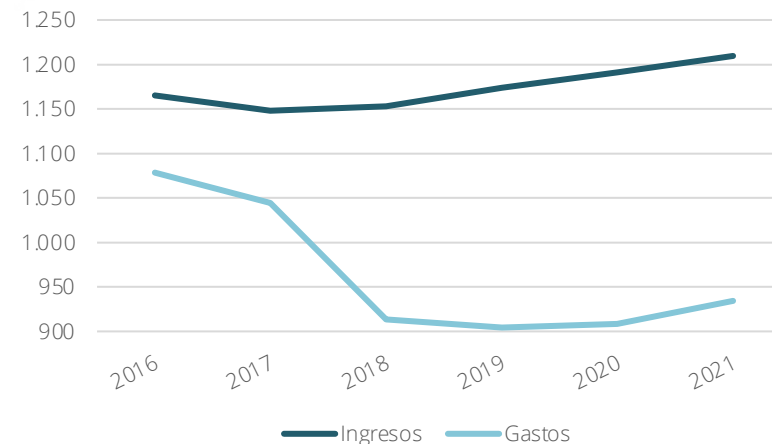
### Optimización de Ingresos

- Incremento nivel ocupación amarres propios
- Potenciar alquiler amarres cedidos no usados
- Captación de motos de agua
- Nuevos servicios de marina seca e internaje
- Traspaso actividades náuticas al Club de Mar

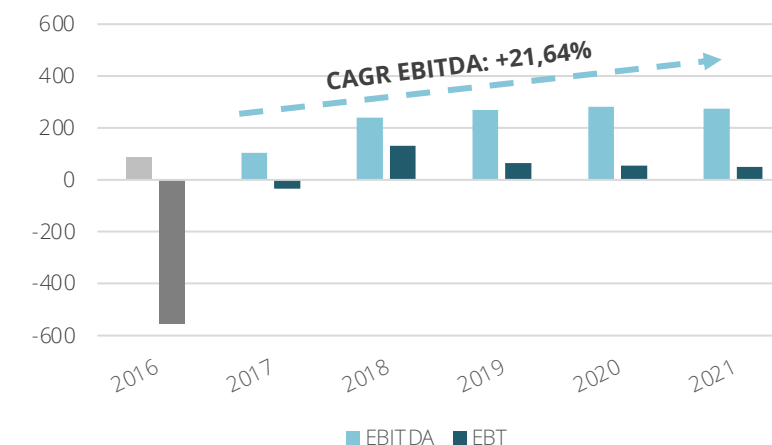
### Optimización de Gastos

- Reducción plantilla
- Reducción superficie computable (reducción tasas)
- Revisión contratos de mantenimiento
- Sustitución del sistema de gestión portuarias desarrollado por la ACPDT
- Medida de presupuesto base cero en gastos de oficina

### Ingresos y Gastos (EUR miles)



### Resultados (EUR miles)



# Nauplia Capital

Track Record en Creación de Valor

## Empuriaport



**Situación de partida:** Es la mayor marina de España, con más de 5.000 amarres, de los cuales 665 forman parte de la concesión de Empuriaport, y cuenta con una ocupación media del 65%.

Provincia: Gerona

Plazo Concesión: 50 años

Amarres: 665

Fin Concesión: 31 Julio 2030

Participación: 75%

Entrada: 2019

### Optimización de Ingresos

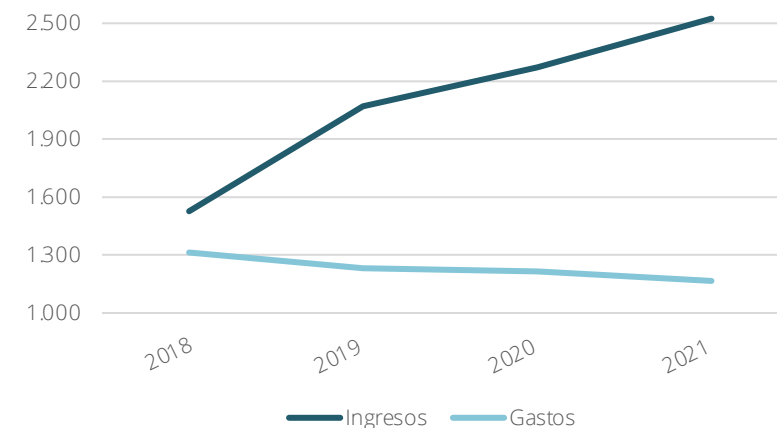
- Incremento de la ocupación de la marina y de amarres propios (no cedidos)
- Regularización del pago de cuotas de usuarios
- Exigencia de pago a empresas que realizan servicios
- Creación de zona de alquiler de actividades y dos chiringuitos
- Renovación acuerdo con Repsol

### Optimización de Gastos

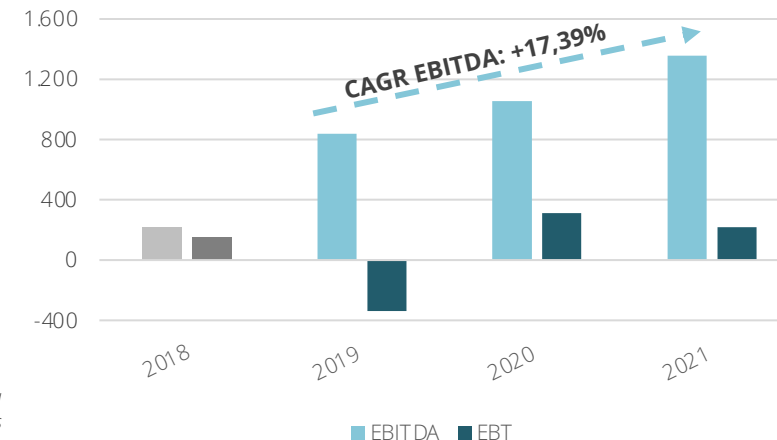
- Eliminación retribuciones correspondientes a socios y familiares de la antigua sociedad gestora
- El personal de la Comunidad de Usuarios es asumido por la misma
- Reducción plantilla
- Reducción coste seguros en un 47,8%

*\*Los ingresos de 2018 es proforma pues en dicho año la concesionaria tenía un contrato de gestión y se llevaba sólo el 20% de los ingresos netos del concesionario*

### Ingresos y Gastos (EUR miles)



### Resultados (EUR miles)



# Nauplia Capital

Track Record en Creación de Valor



Port Segur-Calafell

**Situación de partida:** Debido a la crisis económica de 2008, existen locales vacíos que las entidades financieras hipotecantes han decidido no ejecutar para no tener que sufragar los gastos de comunidad.

Provincia: Tarragona      Plazo Concesión: 30 años  
 Amarres: 525              Fin Concesión: Mayo 2033  
 Participación: 22,5%      Entrada: 2020 y 2021

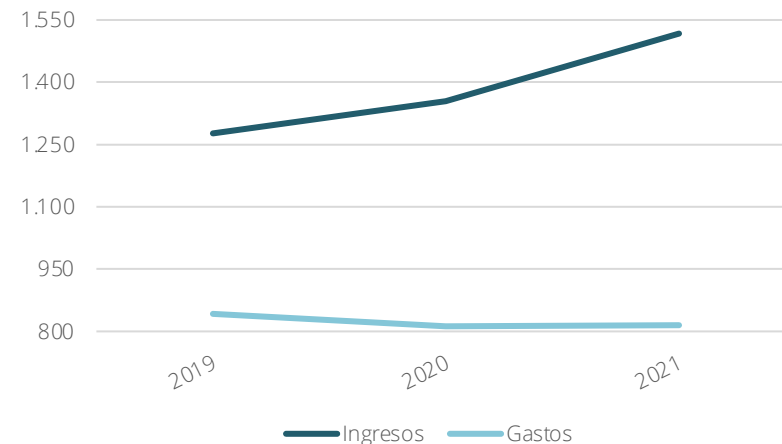
## Optimización de Ingresos

- Descuentos para alquiler de amarres disponibles
- Negociaciones con entidades financieras que tenían hipotecas sobre los locales
- Reducción tarifa rotación en el parking

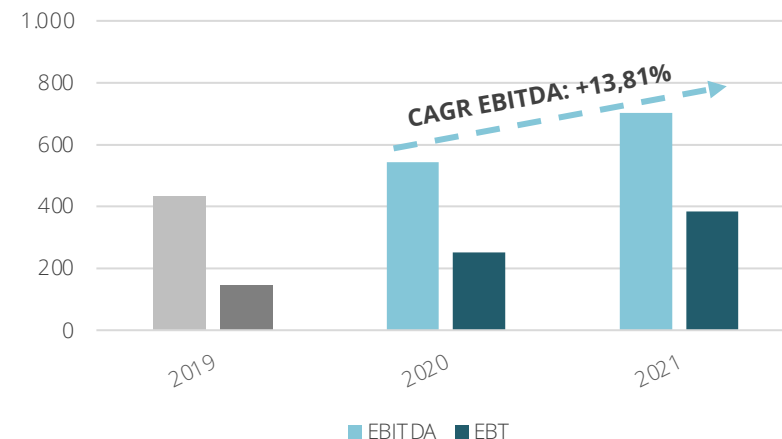
## Optimización de Gastos

- Supresión de retribuciones dejando solo la relativa a Gerencia (ahorro de 84.000 €/año)
- Reducción generalizada de gastos de explotación con relación a la evolución de ingresos

## Ingresos y Gastos (EUR miles)



## Resultados (EUR miles)



# Nauplia Capital

Track Record en Creación de Valor

## Port Nautic (varadero)



**Situación de partida:** Resultado de una mala gestión y desaprovechamiento de la situación del varadero, el propietario del varadero vendió el 100% a Nauplia.

Provincia: Gerona      Plazo Concesión: n.a.  
 Superficie: 9.275 m2      Fin Concesión: n.a.  
 Participación: 100%      Entrada: 2020

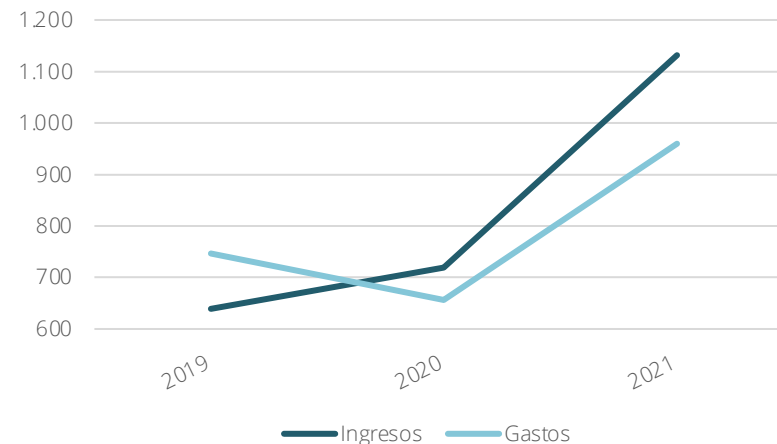
### Optimización de Ingresos

- Nueva gestión con experiencia
- Plan de reordenación de espacios para incrementar la superficie facturable (invernaje) y liberar esplanada para incrementar otros servicios (limpieza, pintura)
- Mejora del periodo medio de cobro
- Programa de gestión de inventarios

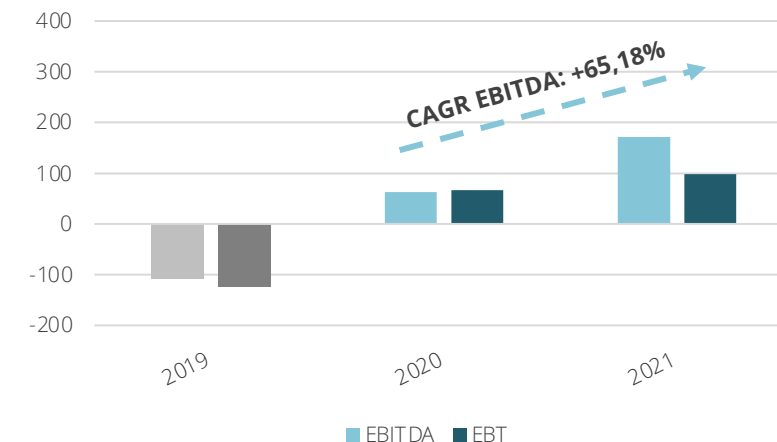
### Optimización de Gastos

- Prescindir plantilla existente no cualificada
- Renegociación renta contrato de arrendamiento del varadero
- Racionalización de contratos de mantenimiento
- Políticas de mantenimiento preventivo a la maquinaria e instalaciones

### Ingresos y Gastos (EUR miles)



### Resultados (EUR miles)



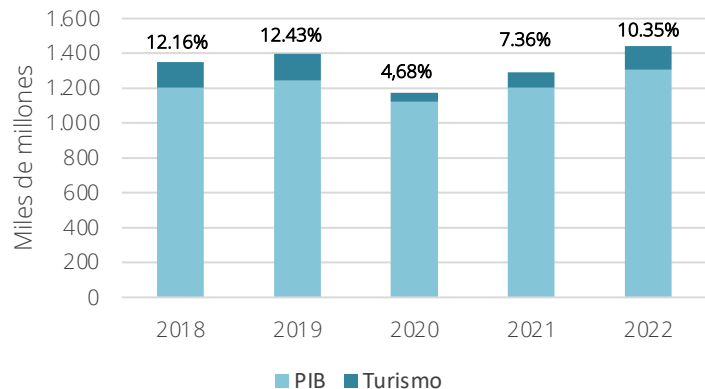
# 02 Contexto Macroeconómico



## Contexto Macroeconómico

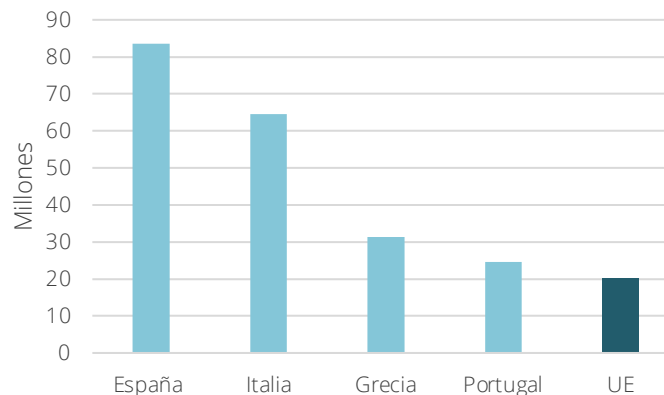
Inversión en España

### Aportación del turismo al PIB



Fuente: Exceltur

### Turistas Europa 2019

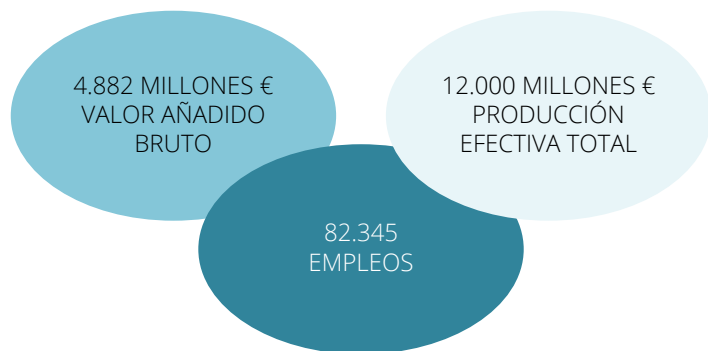


Fuente: UNWTO

### Ventajas para invertir en España

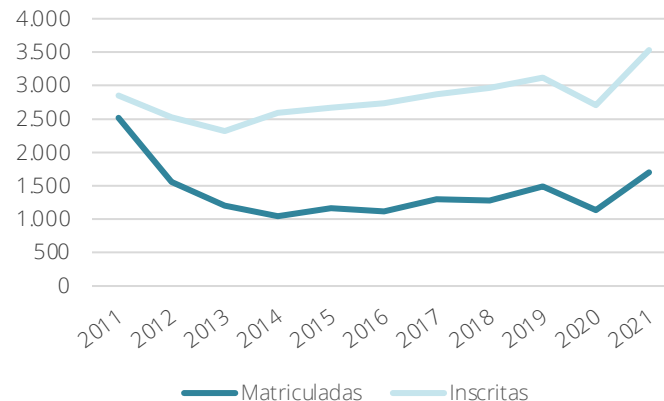
- Según *Guide to Business*, España ocupa el puesto 11º como mayor receptor de inversión extranjera a nivel mundial en términos de stock y 6º en la UE, con 751.510 millones de USD (2021).
- El control de cambios y los movimientos de capital están totalmente liberalizados en España (2021).
- El coste de la deuda pública se sitúa en 1,39%, por debajo de economías similares como Italia o Grecia (2021).
- S&P Global Ratings califica los bonos estatales a largo y corto plazo como "A" y "A1", respectivamente en 2022.

### Impacto Económico del sector náutico



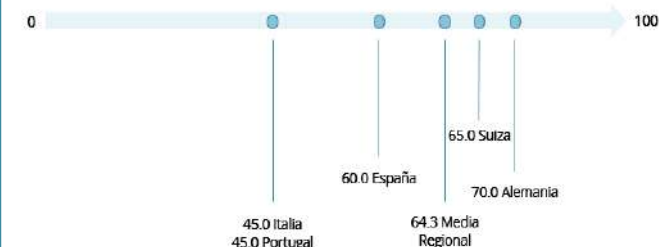
Fuente: Asociación Nacional de Empresas Náuticas (2017). Datos 2016.

### Evolución Matriculación Embarcaciones



Fuente: Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana

### Acceso a crédito



Fuente: Doing Business

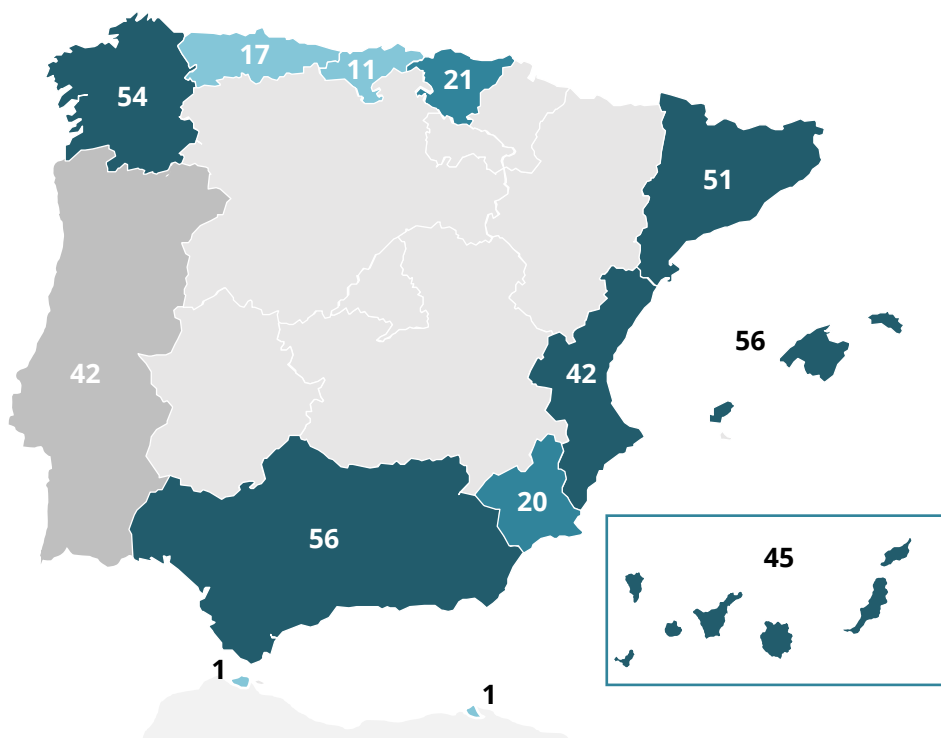
**03**  
**Sector de**  
**Puertos**  
**Deportivos**



## Sector de Puertos Deportivos

Características del Sector

### Puertos Deportivos en España y Portugal



Fuente: FEAPDT

Entre España y Portugal existen 417 puertos deportivos, de los cuales 375 se encuentran en España, con más de 130.000 amarres, situándose más del 50% en las costas del Mediterráneo.

España ocupa el segundo puesto en el ranking global como principal destino de turismo, siendo Cataluña, las Islas Baleares, las Islas Canarias y Andalucía, las Comunidades Autónomas más visitadas. Este dato corrobora que parte del sector de las marinas se beneficia del turismo, coincidiendo las CC.AA. más visitadas con las CC.AA. con mayor número de marinas en España.

La Península Ibérica, sumando las Islas Baleares y las Islas Canarias, cuenta con más de 8.500 km de costa, convirtiendo a España y Portugal en un destino náutico muy atractivo y en consecuencia, fomentando el crecimiento del sector náutico en la región.

El sector de las marinas es muy heterogéneo, pues no todas ofrecen los mismos servicios, tienen la misma tipología de amarres, etc., pudiéndose diferenciar estas, según su estacionalidad y nivel de uso, en tres clases:



**Marinas de Verano:** Estas marinas generan el mayor grueso de su actividad, y por lo tanto de sus ingresos, en la época estival. Las Tarifas fluctúan en función de la demanda, dándose las más altas en el verano.



**Marinas de Invierno:** Son marinas utilizadas para la hibernación de las embarcaciones. Suelen ofrecer instalaciones de marina seca y servicios de mantenimiento; habitualmente sus tarifas son estables durante todo el año.



**Marinas anuales:** Estas marinas son utilizadas durante todo el año, son una mezcla de las dos anteriores. Por consecuencia, las tarifas fluctúan según la demanda en cada estación del año.

## Sector de Puertos Deportivos

Funcionamiento de los Puertos Deportivos (i)

Si bien la jurisdicción sobre las costas es exclusiva del Gobierno, en materia de puertos deportivos se transfiere la competencia a las Comunidades Autónomas, lo que les permite ordenar y planificar las obras en las zonas costeras en régimen de adscripción y desarrollar su propia normativa separada para la concesión de la explotación y gestión de los puertos deportivos de su geografía. En este contexto, existen tres modalidades de gestión de las marinas.



Años atrás, lo normal era que los puertos deportivos estuviesen gestionados por sociedades sin ánimo de lucro, cuyos socios simplemente tenían una afición común por la náutica, surgiendo así los tradicionales clubes náuticos.

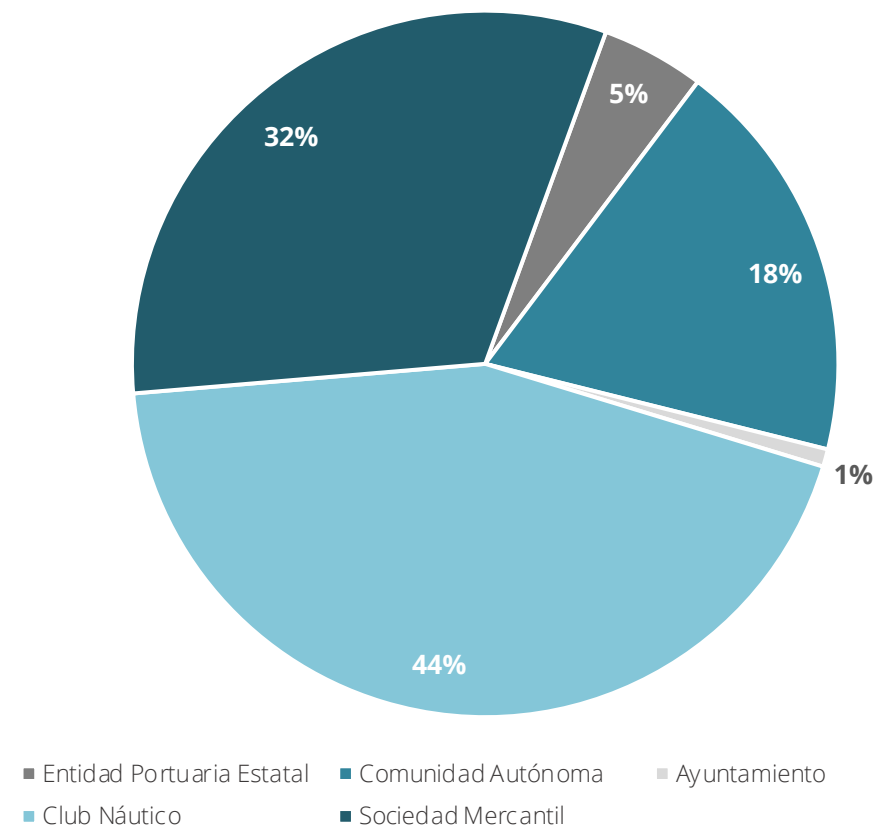


Actualmente es más común que la gestión se lleve a cabo mediante concesiones administradas por una entidad mercantil, la cual paga un canon anual a la administración, para que le permita construir y explotar el puerto.



También es común que se lleve a cabo una gestión directa por parte del sector público (Ayuntamientos, Entidad Portuaria Estatal o Comunidades Autónomas), figura que se enfrenta a las restricciones presupuestarias que sufren en la actualidad las administraciones públicas.

### Gestión Puertos Deportivos en España



Fuente: NAUTALEGAL

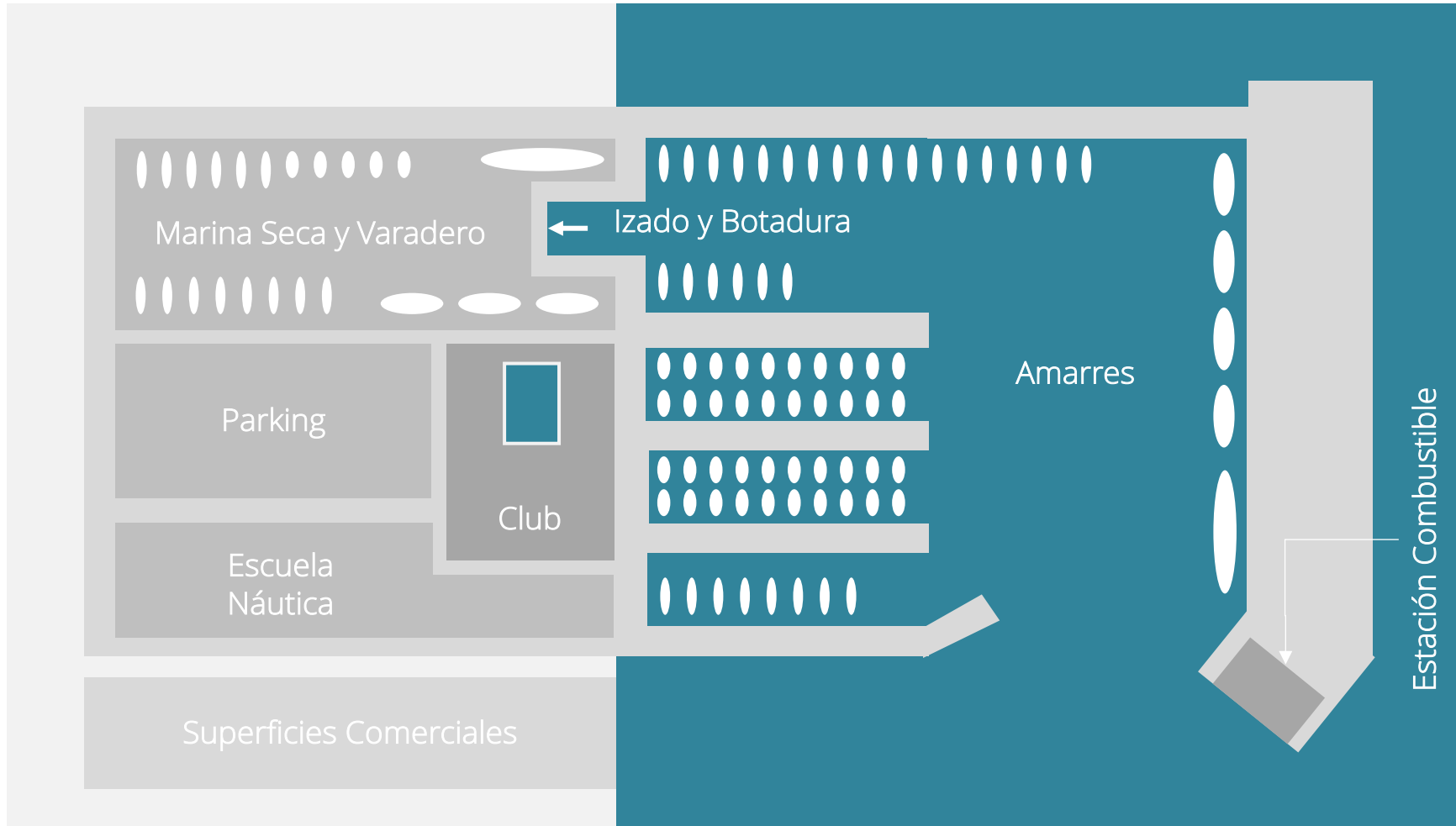
## Sector de Puertos Deportivos

Funcionamiento de los Puertos Deportivos (ii)

Legislación	Gestión
<p>Los puertos deportivos españoles se sitúan en lo conocido como zona marítimo-terrestre, la cual está sujeta a una especial protección jurídica. El texto constitucional declara a esta zona como <b>bienes públicos, lo que conlleva de manera inmediata su inalienabilidad</b>, además de adjudicar la competencia exclusiva de control al estado central.</p> <p>Salvo Ceuta y Melilla, dicha competencia queda delegada en las Comunidades Autónomas, por lo que habrá que atender a la legislación particular de cada una de ellas, lo que suele ser relevante para los precios de los amarres.</p> <p>Los puertos deportivos están sujetos al <b>régimen de concesión administrativa</b>, la cual suele ser de larga extensión, entre 25-40 años, aunque normalmente son renovados y extendidos. Este plazo fue modificado y ampliado para permitir las concesiones <b>hasta un plazo de 50 años</b>.</p>	<p>Cuentan con <b>zona terrestre y zona marítima</b>, cuya explotación puede ir en conjunto, circunstancia importante a la hora del cálculo de ingresos y costes.</p> <p>Se puede llevar a cabo una <b>gestión directa</b> por el sector público o por entidades de carácter privado mediante concesiones o, por otro lado, una <b>gestión indirecta</b>, donde la gestión y explotación del puerto se realiza por una entidad privada.</p> <p>En ocasiones, <b>el gestor suele ser el constructor del puerto</b>, quien paga un canon anual a la administración, para que le permita explotar el puerto.</p> <p>Se podría decir que en este grupo están los puertos deportivos, donde el concesionario es una entidad mercantil que desarrolla un negocio, conocidos como "Marinas".</p>
Ingresos	Gastos
<p>La principal fuente de ingresos de un puerto deportivo (60%-80%) recae sobre el <b>alquiler y/o venta/cesión a término de los amarres</b>.</p> <p>Sin embargo, pueden contar con <b>otras líneas de actividad</b> que le pueden proporcionar ingresos adicionales como áreas de <b>varadero</b> para el mantenimiento y reparación de embarcaciones (20%-25% de los ingresos) o <b>venta de combustible y suministros</b> (10%-15% de los ingresos), entre otros.</p>	<p>Los gastos de un puerto deportivo dependerán de los servicios que ofrezca, además de los <b>costes fijos</b> que deba afrontar, como el personal, el canon concesional, el coste de suministros o combustible, entre otros.</p> <p>A todo ello, se deberá añadir los <b>gastos ocasionados por los servicios adicionales</b> que se ofrezcan, siendo muy superiores en caso de que se ofrezca reparación y mantenimiento.</p>

## Sector de Puertos Deportivos

Ejemplo Marina Tipo



### Servicios Principales

Imprescindibles para el funcionamiento de una marina:

- Servicios de Amarre
- Energía y Suministros
- Estaciones de Combustibles
- Izado y botadura

### Servicios Adicionales

Estos servicios se ofrecen dependiendo de la marina y suponen un incremento del valor añadido.

Algunos servicios adicionales típicos son:

- Superficies Comerciales
- Parking
- Club Náutico
- Marina Seca y Varadero
- Escuelas Náuticas

## Sector de Puertos Deportivos

Perspectivas del Sector

### Impacto COVID - 19

La caída del turismo, provocada por la pandemia de la COVID-19, dio lugar a una importante reducción de venta de embarcaciones y demanda de amarres.

Sin embargo, la demanda de turismo náutico ha sido de los primeros en recuperarse, creciendo un 48% de media desde 2019.

Esto se debe a que los barcos permiten poder disfrutar de la playa respetando la tendencia que se ha consolidado a raíz de la crisis sanitaria de búsqueda de espacios seguros.

### Proyecciones, Perspectivas y Crecimiento del Sector

El crecimiento del turismo náutico en España se prevé que sea constante en los próximos años.

La demanda nacional ya ha alcanzado los niveles pre-pandemia, tras aumentar significativamente el pasado año y estabilizarse. Por otro lado, la demanda internacional muestra una tendencia creciente, que pasó de un 53% en 2019, a un 65% el pasado verano, tras la caída por la pandemia.

En términos generales, se calcula una subida en 2021 de más del 150% respecto del año anterior, siendo España uno de los destinos punteros en este sector.

europapress / nacional

El turismo náutico en España consolida su crecimiento al margen del 'efecto pandemia'



Fuente: EuropaPress (25/08/2021)



El mercado náutico supera los datos pre-covid y registra el mejor cuatrimestre en crecimiento de matriculaciones de embarcaciones de recreo

4 mayo, 2021

Fuente: Asociación Nacional de Empresas Náuticas (04/05/2021)

Edición España. Auge del alquiler de embarcaciones

## La pandemia consolida el crecimiento de la demanda del turismo náutico

Fuente: Hosteltur (26/08/2021)

El Mundo

### El boom del turismo náutico: Levante de puerto en puerto

De paseos en velero a recorridos en moto acuática, kayak o piragua. El turismo náutico vive un buen momento. La Comunidad Valenciana es un...

7 jul 2021



Fuente: El Mundo (07/07/2021)

# 04 Plan de Crecimiento



## Plan de Crecimiento









Claves del Negocio

### Creación de una Plataforma de Inversión en Puertos Deportivos

Vehículo de inversión único en el mercado que permite a los particulares invertir en el **sector de las marinas** con acceso a una cartera diversificada compuesta por múltiples activos portuarios; ofreciendo una **rentabilidad superior** a otros productos financieros similares (como las SOCIMIS inmobiliarias), así como un grado de **liquidez** actualmente inexistente en el sector de la náutica deportiva.

La **inversión es de carácter patrimonialista a largo plazo** donde los inversores recuperarán sus aportaciones junto con una rentabilidad por medio del reparto de dividendos y devoluciones de capital durante todo el ciclo de vida del activo, teniendo la opción de vender sus acciones en el BME *Growth*.

Nauplia Capital no busca obtener **rentabilidad** por medio de la rotación/venta de activos maduros, sino **optimizando la gestión de los activos en cartera** de forma que se pueda exprimir su capacidad de generar caja.

Oportunidad	Aspectos ESG
<ul style="list-style-type: none"> <li> <b>Nicho de mercado con poca competencia</b> la mayoría de acuerdos/negociaciones se realizan de forma bilateral o en concursos <i>"Beauty contests"</i> con baja participación de actores competitivos.</li> <li> <b>Inversión diversificada</b> en una cartera compuesta por varias marinas entre las que se reparte el riesgo operacional.</li> <li> <b>Know How del equipo gestor</b> el cual cuenta con una amplia experiencia en el sector y probado éxito en la gestión de esta tipología de activos.</li> <li> <b>Liquidez</b> gracias a la creación de una Sociedad <i> Holding</i> donde se concentren todos los activos y cotice en el BME <i>Growth</i>.</li> <li> <b>Oportunidad de inversión única en España.</b> Actualmente no existen en el mercado productos que permitan una inversión líquida y diversificada en el sector de las marinas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> <b>Impacto socio-económico positivo</b> por generación de empleo directo e indirecto y dinamización de la economía de la zona.</li> <li> <b>Crecimiento local</b> gracias al incremento de la oferta y atracción del turismo, así como la rehabilitación de la zona y las instalaciones.</li> <li> <b>Impacto medioambiental positivo</b> por la rehabilitación del medio, empleo de materiales de construcción respetuosos con el medio ambiente, y empleo de energías renovables.</li> </ul>

## Plan de Crecimiento

Proyectos en curso

### Marinas en fase de negociación en Marzo 2022

Marina	Situación	Nº Amarres	Esloras Admitidas	Fin Concesión	% Capital	Inversión* (EUR M)	Proceso adquisición	Status
Marina 1	Barcelona	130	12m - 90m	2046	70,0%	12 - 15	Bilateral	Oferta en preparación.
Marina 2	Pontevedra	380	8m - 22m	2052	100,0%	1,2 - 1,5	Bilateral	Oferta presentada y aceptada. Pendiente Autoridad Portuaria.
Marina 3	Huelva	400	6m - 40m	2071	60,0%	1,5 - 2,0	Bilateral	Oferta presentada y aceptada. Due diligence en curso.
Marina 4	Algarve	623	6m - 50m	2061	56,5%	6,8 - 7,6	Bilateral	Oferta presentada. En negociación.
Marina 5	Las Palmas	2.105	6m - 50m	2058	60,0%	15 - 18	Concurso	Oferta en preparación.
Varadero 1	Gerona	N/A	15m - 60m	2035	60,0%	1,0 - 1,5	Bilateral	Oferta presentada y aceptada. Due Diligence en preparación.

\*Capital a comprometer en función del porcentaje de participación, excluyendo deuda

## Plan de Crecimiento

Pipeline identificado compuesto por 35 marinas con un total de 23.631 amarres:



\*Véase detalle Pipeline en Anexos (Pipeline).

## Plan de Crecimiento

Basado en cuatro pilares clave

### Política de Inversión



#### Marina tipo

Marinas en régimen de concesión o titularidad privada con más de **500 amarres** o un **EBITDA superior a EUR 1 millón**.

La TIR objetivo mínima para que una marina cualifique como inversión apta es el **10% sin apalancamiento** y el **15% con un apalancamiento del 50%**.

### Creación de Valor



#### KPIs

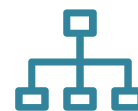
Optimización operativa y gestión austera de costes.

Optimización de los ingresos y promoción de nuevos servicios.

Optimización financiera y apalancamiento de las inversiones.

Ampliación del plazo concesional.

### Estructura Societaria



#### Sociedad *Holding*

Crear una **Sociedad  *Holding*** que adquiera los activos actualmente en cartera de Nauplia Capital, de manera que los **nuevos socios también participen de las inversiones actualmente en cartera**.

Esta **Sociedad  *Holding*** será el vehículo empleado para realizar las nuevas adquisiciones.

### Accionistas



#### Rentabilidad y Liquidez

**Inversión patrimonialista** a largo plazo en el sector de las marinas con acceso a una **cartera diversificada**; que ofrece una **rentabilidad superior** a otros productos financieros similares, así como un grado de **liquidez** actualmente inexistente en el sector de la náutica deportiva.

## Plan de Crecimiento

Política de Inversión

### Marina Objetivo



> EUR 1 millón  
EBITDA



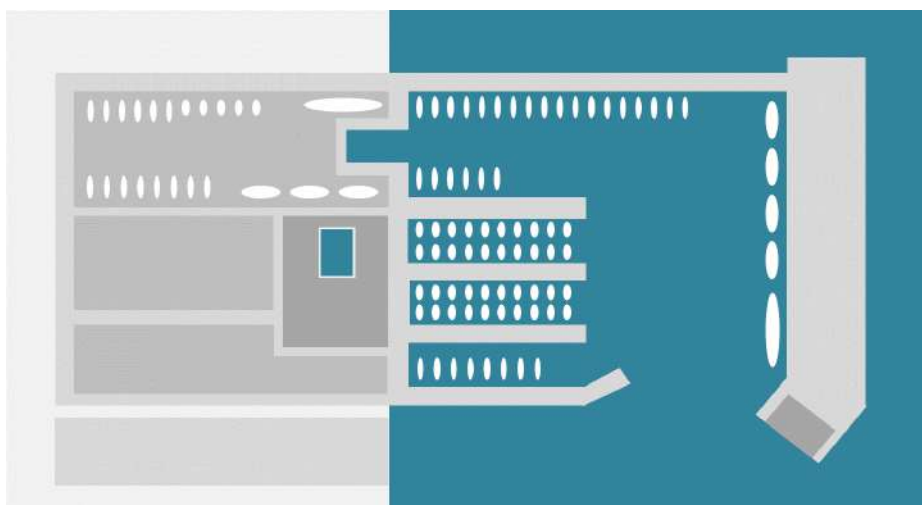
> 500  
Amarres



**Aprox. 32% del mercado**  
**120 marinas en España y 7 marinas en Portugal**  
Marinas en régimen de concesión o titularidad privada.



**Situación financiera**  
Necesidad de reestructuración financiera o últimos años de concesión con necesidad de fondos para la renovación o extensión.



### Política de Inversión

- ① Habrá una **sociedad específica por cada marina** adquirida, consolidando todas las sociedades en la Sociedad  *Holding*.
- ② La Sociedad  *Holding*, Nauplia Capital, no tendrá endeudamiento.
- ③ El apalancamiento de una marina individual no podrá exceder del 75% y el **apalancamiento medio no será superior al 50%** una vez completadas todas las inversiones.
- ④ La **inversión máxima en una sola marina no podrá sobrepasar el 20%** del total de fondos de Nauplia Capital una vez se alcance la estructura financiera objetivo de 50% de apalancamiento.
- ⑤ La **TIR objetivo mínima** para que una marina cualifique como inversión apta es el 10% sin apalancamiento y el 15% con un apalancamiento del 50%.
- ⑥ Se nombrará un **Director o Gerente profesional** para cada Marina.

## Plan de Crecimiento

Política de Inversión

### Marina tipo

El sector de las marinas es muy heterogéneo (tamaño de la marina, oferta de servicios, alcance de la concesión, plazo, ubicación, características de la demanda, etc.), en este sentido no existen dos marinas iguales y cada inversión tiene sus particularidades. En el presente ejemplo se muestran los flujos de inversión y la distribución de ingresos de una marina tipo con las siguiente características:



**EUR 10 millones**  
Inversión

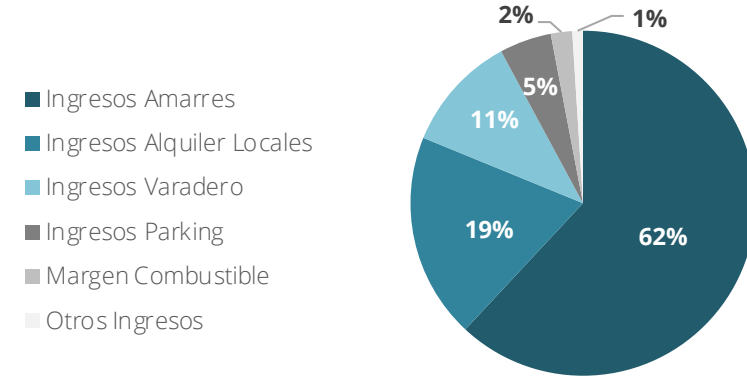


**750**  
Amarres

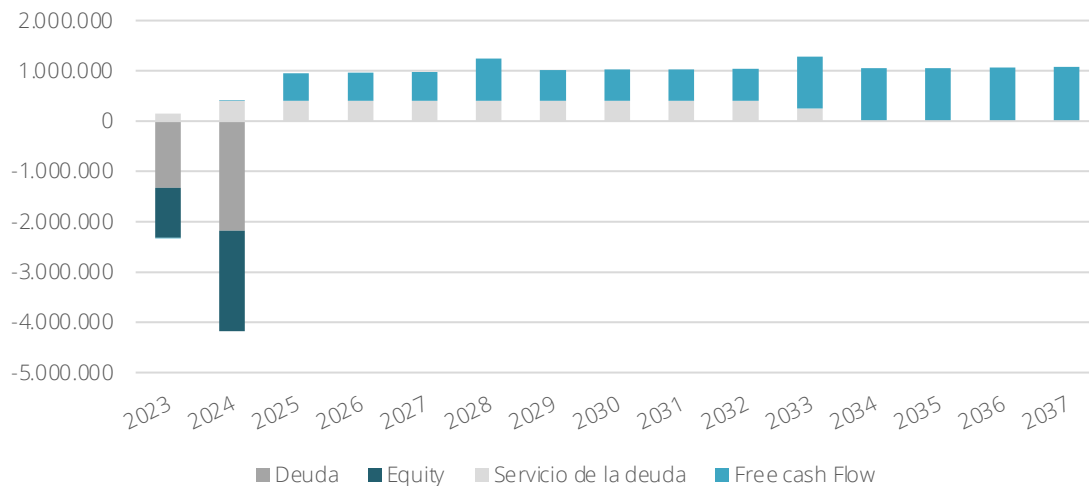


**15 años**  
Plazo

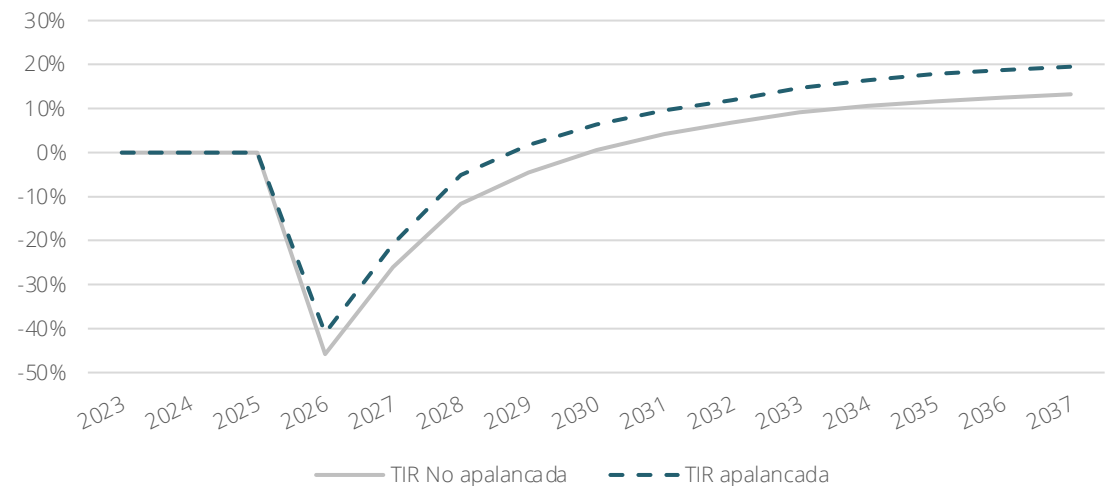
### Ingresos



### Flujo de Caja Inversión



### Rentabilidad



## Plan de Crecimiento

KPIs – Palancas de creación de valor



### Optimización operativa

Profesionalización de la dirección de la marina suprimiendo la actual.

**Gestión austera de los costes** con un estricto cumplimiento de los ratios coste/rentabilidad (gasto de personal/ingresos y gastos estructurales/ingresos).

**Centralización de las compras** y beneficios de las economías de escala.

**Transparencia y gestión eficaz** sometiendo las marinas a auditorías periódicas.



### Optimización ingresos

Ampliar y potenciar los servicios ofrecidos por la marina (club social, varadero, *concierge services*, actividades náutico deportivas, grado ocupación, etc.).

**Adecuación de la oferta** a las características de la demanda (reducción nº amarres contra nuevos servicios, descuentos amarres a largo plazo, etc.).

**Renegociación de contratos** para incrementar los márgenes (contratos de alquiler, contrato gasolinera, etc.).



### Optimización financiera

Mejora de la estructura financiera y **renegociación** de los términos y condiciones de la deuda financiera.

**Apalancamiento** de las marinas hasta el 50% para mejorar la rentabilidad ofrecida a los accionistas.

**Amplia experiencia del equipo gestor** en la financiación y reestructuración de deuda de activos similares.



### Ampliación plazo concesional

Promoción de la **extensión del plazo concesional** al amparo de la última normativa aprobada (hasta 50 años).

**Inversiones** en la mejora de las marinas para optar a las extensiones de plazo.

## Plan de Crecimiento

### Estructura Societaria

#### Características

Para llevar a cabo la inversión se creará una *Sociedad Holding* que cotizará en el *BME Growth*.

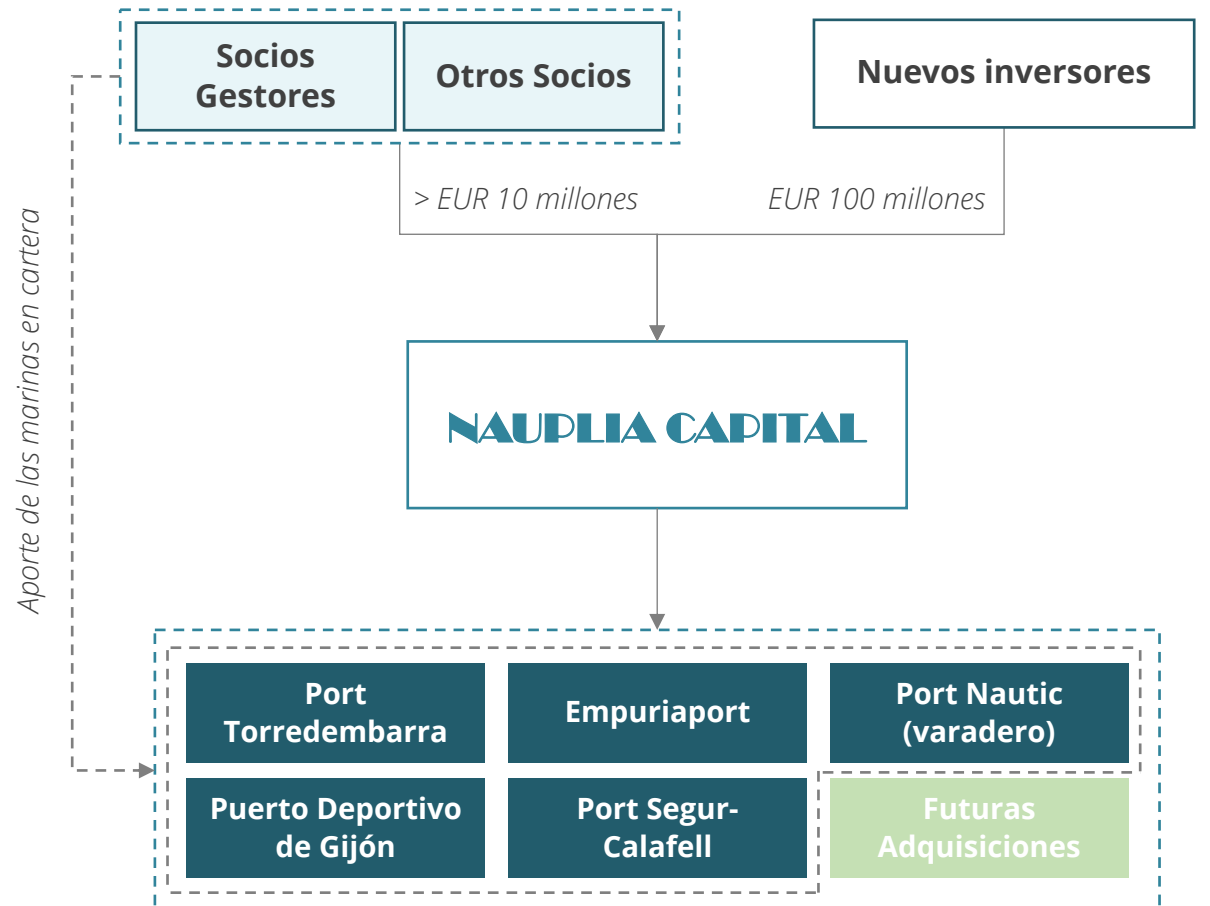
Esta sociedad será la responsable de realizar las adquisiciones futuras y no tendrá endeudamiento propio.

La sociedad adquirirá los activos de los actuales socios de Nauplia Capital, que actualmente suponen EUR 10 millones, y de esta forma los nuevos inversores, al aportar fondos a la *Sociedad Holding* también participarán de los activos actualmente en cartera. Adicionalmente, los socios gestores planean suscribir un 5% de los fondos previstos.

La sociedad contará con un equipo gestor compuesto por el Presidente y el Vicepresidente, encargados de buscar oportunidades y gestionar las inversiones, y un Director Corporativo, encargado de todas las áreas de soporte. El equipo gestor obtendrá una comisión de gestión del 1% de los fondos aportados por los inversores y el resto de gastos de la *Sociedad Holding* no serán superiores al 0,30% de los fondos aportados.

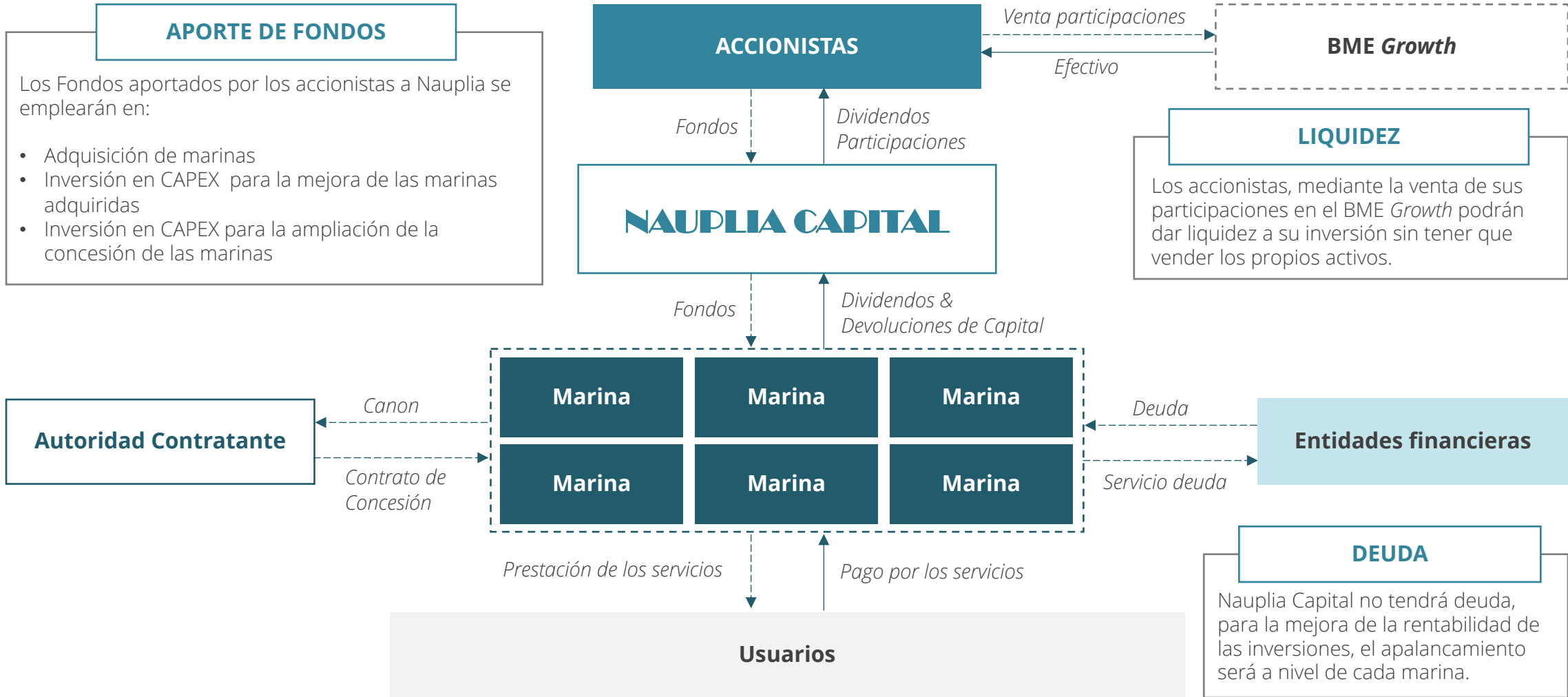
El Consejo de Administración estará formado por un mínimo de 5 miembros con mayoría de representantes de los inversores. Habrá un Consejo Asesor con gran experiencia en el sector.

Se espera captar EUR 100 millones de nuevos inversores para llevar a cabo la política de adquisiciones.



## Plan de Crecimiento

Accionistas



**05**  
**Oferta de  
Inversión**



## Oferta de Inversión

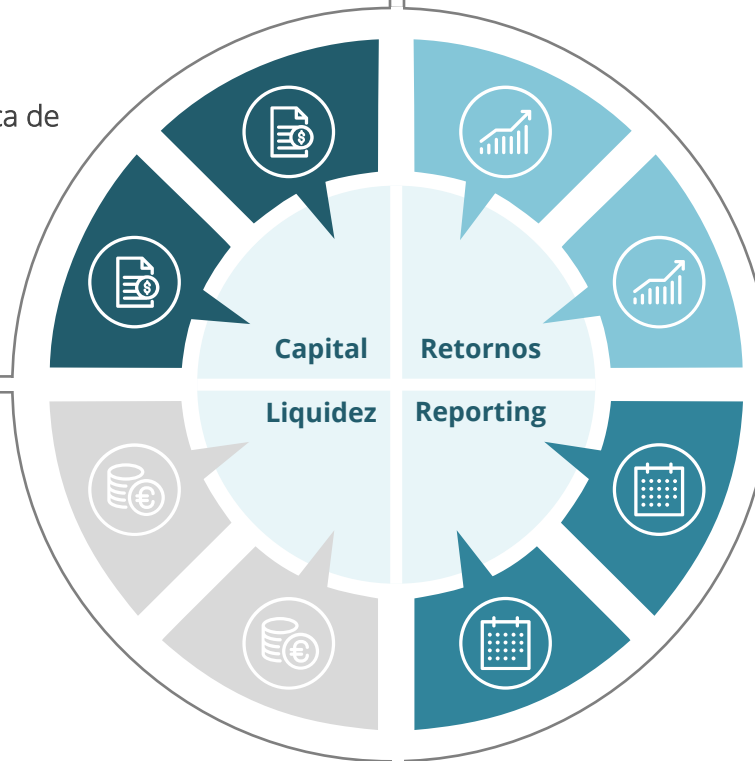
Capital, Liquidez, Retornos y Reporting

- Inversión mínima EUR 250.000.
- Desembolsos a medida que se vayan realizando las **adquisiciones** tras la firma del compromiso de suscripción y el Pacto de Socios.
- Recuperación de la inversión a través de la **política de distribución de la caja libre**.

- **Rentabilidad por dividendo objetivo entre 8% - 12%** de la inversión realizada a partir de la plena inversión de los fondos.
- La política de distribución de fondos de la sociedad será el reparto del **100% de la caja libre generada anualmente**, solo condicionadas por los compromisos de inversión adicionales en las marinas adquiridas.

- Sociedad  *Holding* cotizada en el **BME Growth** que permita venta de participaciones, a partir de la plena inversión de los fondos captados.

- **Informe Trimestral** (financiero y de operaciones de la sociedad y los puertos) a los socios.
- **Auditoría anual** individual de la Sociedad  *Holding* y consolidada con sus participaciones en las diferentes marinas.





## Información de Contacto

---

### **Jose Manuel Arrojo**

*Socio y Presidente Ejecutivo*

*jmarrojo@naupliacapital.com*

*Telf.: +34 653 817 867*

### **Juan San Román**

*Socio y Vicepresidente Ejecutivo*

*juansanroman@naupliacapital.com*

*Telf.: +34 607 630 795*

### **Jesús de Luis**

*Socio y Director Corporativo*

*jesusdeluis@naupliacapital.com*

*[Telf.: +34 607 603 799]*

**NAUPLIA CAPITAL**

# 06 Anexos

## CVs



## Anexos

CV - José Manuel Arrojo



**José Manuel Arrojo Botija**

**Socio y Presidente Ejecutivo**

*jmarrojo@naupliacapital.com*

*Tel.: +34 653 817 867*

### Experiencia Profesional

**Actualidad:** Presidente y Consejero Delegado de Nauplia Capital, S.L. grupo empresarial dedicado a la adquisición y gestión de puertos deportivos en España y Socio-Director de Aralia Asesores, S.L., sociedad de asesoramiento especializada en reestructuraciones financieras, operaciones corporativas (fusiones, adquisiciones) y salidas al BME *Growth*.

**1994 – 2003:** Consejero Delegado de BSN, S.V.B., Director General de Banco Santander de Negocios, Consejero Delegado de Santander Investment y Director General de Banca Mayorista Global de Banco Santander.

**1988 – 1994:** Director de Análisis, Director de *Corporate Finance* y miembro del consejo de administración de AB Asesores Bursátiles.

**1983 – 1988:** Jefe de Equipo de Auditoria en Arthur Andersen.

**1981 – 1983:** Profesor de Matemáticas en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid.

### Miembro

Consejo de Administración de Cyes Inversión y Gestión y de Alenta (Actualmente).

Consejo de Administración de Iberclear y Bolsas y Mercados en representación del Banco Santander.

Consejo de Administración de Enel Unión Fenosa Renovables y de Unión Fenosa Gas en representación de Unión Fenosa.

Consejero de Amper, S.A., Service Point Solutions, S.A., Vértice Trescientos Sesenta Grados, S.A. y Alza Real Estate.

Consejero Independiente del Banco Santander Securities Services y del grupo de servicios financieros GVC Gaesco.

### Formación y Títulos

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.

Censor Jurado de Cuentas.

Miembro del Instituto Analistas Financieros.

## Anexos

CV – Juan Manuel San Román



**Juan Manuel San Román**

*Socio y Vicepresidente Ejecutivo*

[juansanroman@naupliacapital.com](mailto:juansanroman@naupliacapital.com)

Tel.: +34 607 630 795

### Experiencia Profesional

- 2018 – Actualidad: Socio y Vicepresidente Ejecutivo de Nauplia.
- 2017 – 2018: Consejero Delegado de Santander Asset Management.
- 2015 – 2017: Director General de *Strategic Alliances* del Grupo Santander.
- 2010 – 2015: Consejero Delegado Grupo Santander de la Zona Asia-Pacífico.
- 2008 – 2010: Director de *Corporate M&A* de la División Estratégica del Grupo Santander.
- 2006 – 2008: Director General del área Santander *Consumer Finance* en el Grupo Santander.
- 1995 – 2006: *Global Head of Equities*.
- 1991 – 1994: Vicepresidente del equipo de *Equity and Strategy Research*, Iberia en Salomon Brothers International Limited.
- 1988 – 1991: Analista del equipo *Equity Research and M&A* en AB Asesores Bursátiles (actual Morgan Stanley).

### Principales Áreas de Experiencia

Amplia experiencia en *Corporate Finance*, así como en *Equity Research* en Banca de Inversión.

También destacan sus conocimientos en *Asset Management*, lo que le ha proporcionado un importante *know-how* en diversos productos de inversión en una gran variedad de sectores.

Experiencia profesional en el ámbito nacional e internacional, en continentes como Asia y Latinoamérica.

### Formación y Títulos

Grado en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas.

Grado en Económicas y Administración de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas.

## Anexos

CV – Jesús de Luis Cavero



**Jesús de Luis Cavero**

*Director Corporativo*

*jesusdeluis@naupliacapital.com*

*Telf.: +34 607 603 799*

### Experiencia Profesional

**1996 - Actualidad:** Socio Director grupo TOPAZ CONSULTING, S.L.: Asesoramiento empresarial integral, gestión contable y laboral, asesoría fiscal, auditoría y consultoría.

**1989 – 1996:** Secretario Consejo de Administración FG Inversiones Bursátiles.

**1989 - 1996:** Director de Operaciones, FG Inversiones Bursátiles.

**1984 – 1989:** Auditor Senior, Arthur Andersen.

### Miembro

Registro Oficial de Auditores de Cuentas.

Registro de Economistas Asesores Fiscales.

Registro de Expertos Contables Acreditados.

### Formación y Títulos

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid (1984).

Máster Fiscal REAF.

## **06 Anexos**

*Rentabilidad obtenida  
por las marinas en  
cartera*



## Anexos

Desglose rentabilidad obtenida por las marinas en cartera

### Rentabilidad prevista de la marinas en cartera

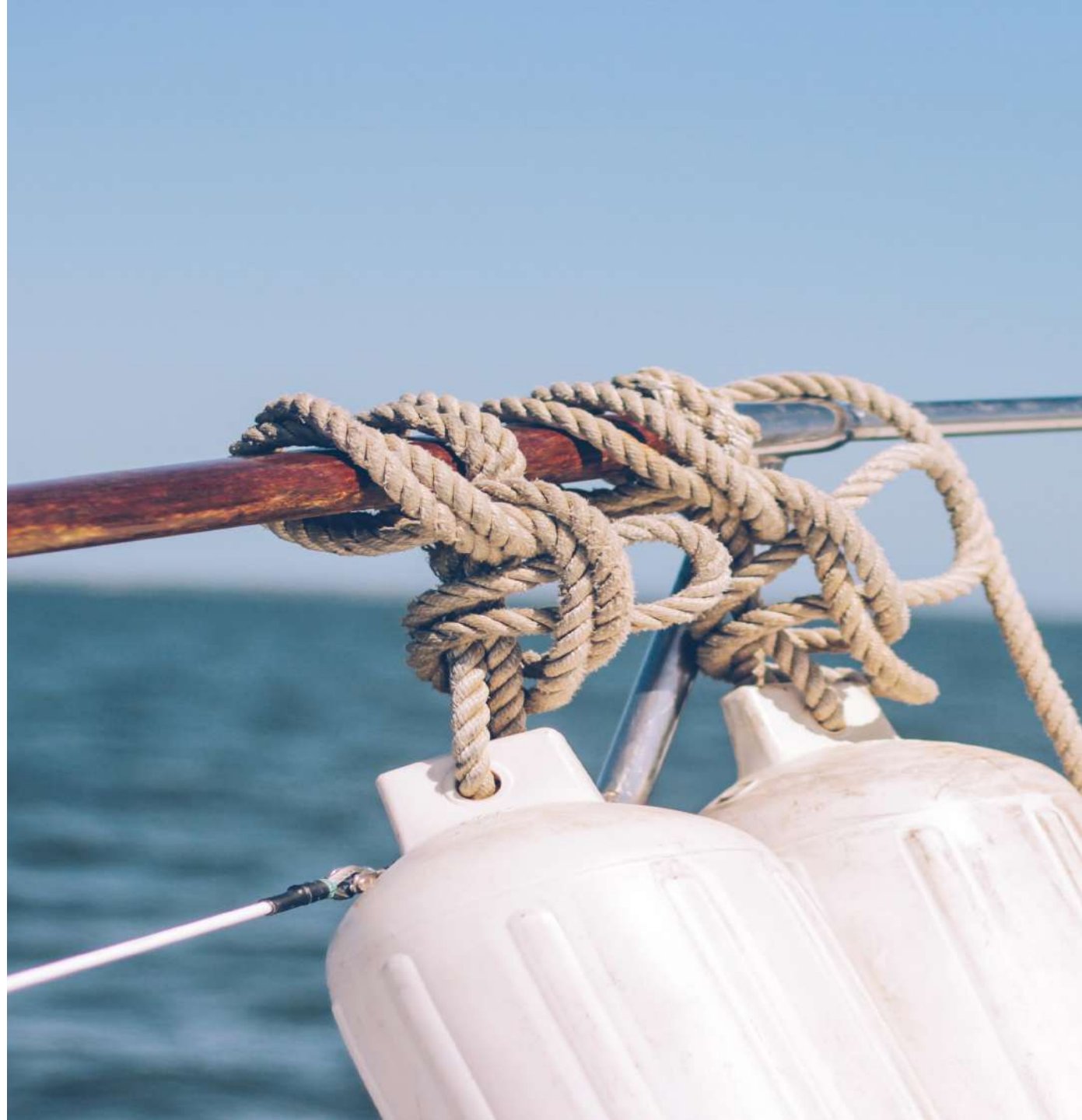
Marina % Nauplia	Valoración Marina @12%	Valoración participación Nauplia @12%	TIR	Rentabilidad por dividendo actual	Múltiplo inversión	Inversión	Distribuciones
Puerto Deportivo de Gijón 80%	EUR 1.360.683	EUR 1.088.546	30,0%	17,8%	7,83x	EUR 283.238	EUR 474.736 (hasta 2021) EUR 2.217.265 (total)
Port Torredembarra 63,9%*	EUR 3.579.327	EUR 2.653.937	23,8%	18,3%	6,87x	EUR 1.180.000	EUR 325.000 (hasta 2021) EUR 8.105.086 (total)
Empuriaport 75%	EUR 9.198.291	EUR 6.898.718	20,3%	13,6%	3,35x	EUR 4.156.600	EUR 1.460.000 (hasta 2021) EUR 13.944.086 (total)
Port Nautic (Varadero) 75%**	EUR 2.781.086	EUR 2.085.815	24,7%	25,2%	4,70x	EUR 1.492.822	EUR 0 (hasta 2021) EUR 7.009.970 (total)
Port Segur-Calafell 22,5%	EUR 3.913.735	EUR 880.590	69,1%	14,8%	7,37x	EUR 226.420	EUR 105.300 (hasta 2021) EUR 1.669.669 (total)

\*Contemplada ampliación de concesión en 2023 hasta 2037 con una inversión adicional de EUR 800.000. Participación del 75% a partir de 2023.

\*\* Proyecto no sujeto a concesión (varadero), las distribuciones contemplan el valor residual del activo en 2030. Incluido en el valor de Empuriaport

## 06 Anexos

*Pipeline*



## Anexos

Pipeline (i)

### Pipeline identificado a 2-3 años

	Provincia	Amarres	Fin Concesión	Inversión Estimada	Contrato
<b>Costa Mediterráneo (Zona Norte)</b>	Barcelona	750	2040	n.a.	Bilateral
	Barcelona	1.081	2022	n.a.	Concurso
	Barcelona	210	2031	n.a.	Bilateral
	Barcelona	742	2022	n.a.	Concurso
	Tarragona	535	2033	EUR 5 M	Bilateral
	Tarragona	643	2038	EUR 10 M	Bilateral
<b>Costa Mediterráneo (Islas Baleares)</b>	Mallorca	70	n.a.	n.a.	Bilateral
	Mallorca	202	n.a.	n.a.	Bilateral
	Mallorca	730	n.a.	EUR 25 M	Bilateral
	Mallorca	324	2040	EUR 12 M	Bilateral
	Ibiza	425	n.a.	EUR 40 M	Bilateral
	Ibiza	432	2022	EUR 15 M	Concurso
	Ibiza	755	2037	EUR 20 M	Bilateral

## Anexos

Pipeline (ii)

### Pipeline identificado a 2-3 años

	Provincia	Amarres	Fin Concesión	Inversión Estimada	Contrato
<b>Costa Mediterráneo (Zona Media)</b>	Castellón	713	n.a.	n.a.	Bilateral
	Valencia	636	2050	EUR 28 M	Concurso
	Valencia	236	2037	EUR 10 M	Bilateral
	Alicante	810	n.a.	EUR 40 M	Bilateral
	Murcia	1.800	n.a.	n.a.	Concurso
<b>Costa Mediterráneo (Zona Sur)</b>	Almería	623	2026	EUR 12 M	Bilateral
	Almería	997	n.a.	n.a.	Bilateral
	Granada/Málaga	1.002	n.a.	EUR 15 M	Bilateral
	Melilla	397	n.a.	n.a.	Bilateral
	Ceuta	325	n.a.	n.a.	Bilateral
	Cádiz	624	2037	EUR 8 M	Bilateral

## Anexos

Pipeline (iii)

### Pipeline identificado a 2-3 años

	Provincia	Amarres	Fin Concesión	Inversión Estimada	Contrato
<b>Costa Atlántico (Islas Canarias)</b>	Lanzarote	980	n.a.	n.a.	Bilateral
	Gran Canaria	1.363	2058	EUR 50 M	Concurso
<b>Costa Atlántico (Noroeste)</b>	A Coruña/Lugo	935	2042	EUR 15 M	Bilateral
	A Coruña	700	2042	EUR 3 M	Bilateral
<b>Costa Mar Cantábrico</b>	Asturias	610	2030	EUR 1,5 M	Bilateral
	Cantabria	1.080	2027	EUR 2 M	Bilateral
	Cantabria	854	n.a.	n.a.	Bilateral
<b>Costa Atlántico (Portugal)</b>	Algarve	623	2071	EUR 15 M	Bilateral
	Cascais	650	n.a.	n.a.	Bilateral
<b>Costa Mediterráneo (Italia)</b>	Toscana	354	2071	EUR 25 M	Bilateral
	Marcas	420	2078	EUR 10 M	Bilateral

## 06 Anexos

*Timing*



## Anexos

### Timing

