



*Jaume Puig Ribera. CEO & CIO GVC Gaesco Gestión SGIIC y Gestor del Fondo.*

### OPA de Schneider Electric a Rib Software

El gigante alemán Schneider Electric, presentó el pasado día 13/2/20 una OPA a la empresa alemana RIB Software, que tenemos en la cartera del fondo [GVC Gaesco Small Caps, FI](#).

Antes de la OPA la cotización de RIB Software era de 20,62 euros, y el precio ofertado en la OPA, pagadero totalmente en caja, es de 29,00 euros. Luego **el precio ofertado es un 40,6% superior a la última cotización.**

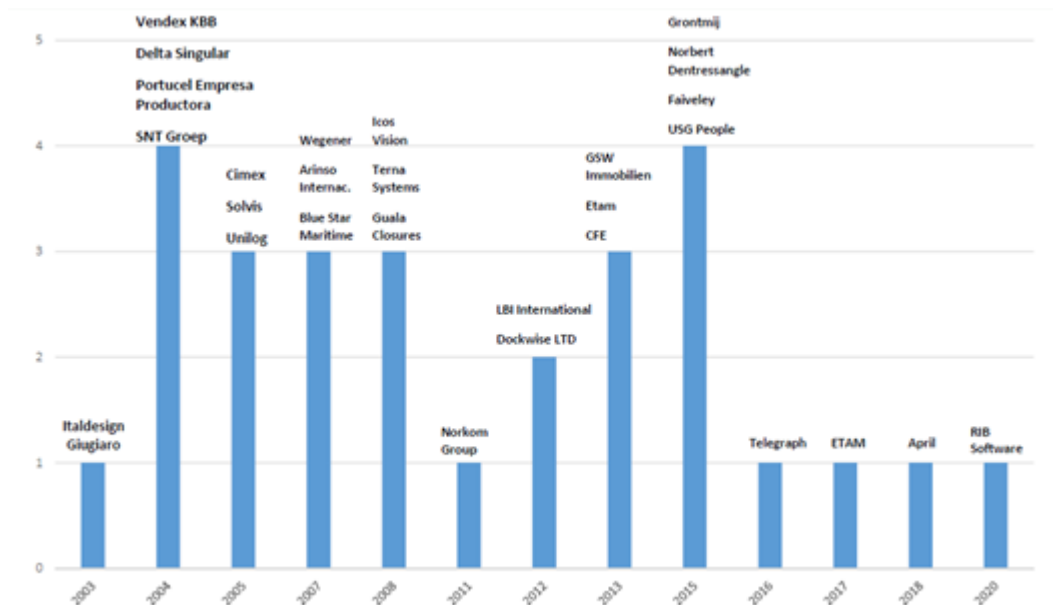
Habíamos adquirido estas acciones entre los años 2011 y 2014, si bien el grueso de las acciones fue adquirido en el año 2013. **El precio medio de adquisición de las mismas fue de 5,17 euros. En otras palabras, el precio ofertado ahora supone que hemos multiplicado la inversión por 5,6 veces, dividendos aparte.**

### El historial de OPAs recibidas en GVC Gaesco Small Caps, FI

Desde 2003 nos han efectuado OPAs a 28 empresas de la cartera del fondo [GVC](#)

**Gaesco Small Caps**, FI. Las opas, han sido además, muy continuadas en el tiempo. Nos han efectuado opas en 13 de los últimos 18 años. Los años en que más opas nos han efectuado son el 2004 y el 2015, con cuatro OPAS en un mismo año. Por supuesto que el año 2020 no se ha acabado aún...

En el siguiente gráfico podemos ver el detalle de las OPAs que hemos recibido:



### La empresa alemana RIB Software

RIB Software es una empresa alemana, de Stuttgart, **especializada en tecnología de la información para las empresas dedicadas a la actividad de construcción**. Su objetivo es la de ser la plataforma cloud líder para las empresas del sector de la construcción. Tiene sedes operativas en Alemania, Atlanta en EEUU, Guangzhou en China, y en Brisbane en Australia. Dispone de centros de I+D tanto en Alemania, como en China, como en Bangalore en India.

Tiene dos modelos operativos: uno más clásico en el que factura a la empresa constructora una licencia en el momento inicial, una consultoría de implantación igualmente inicial y un mantenimiento perpetuo; y otro modelo de suscripción, en el que aparte de la consultoría inicial le cobra una cuota anual de suscripción. Este segundo modelo suele generarle a RIB Software unos ingresos superiores a partir del tercer año. Aun así, en 2019 la venta de

licencias ha supuesto un 27% de las ventas, la consultoría un 24%, y el mantenimiento un 29%. La parte de SaaS o de Software as a Service o cloud ha supuesto únicamente un 13% de las ventas.

A finales del tercer trimestre tenían un total de 44.000 usuarios, con el objetivo de llegar a 100.000 en el año 2020. En el año 2019 el 67% de sus ventas han venido de la zona de Europa, Oriente Medio y África, con un fuerte peso en Alemania, un 17% de Norteamérica y un 16% de Asia Pacífico.

### Nuestra actitud ante la OPA

**Este pasado martes, día 3/3/20, hemos vendido la totalidad de las acciones al mercado al precio de 28,7 euros.**

La razón es obvia, dado el diente de sierra que la amenaza de pandemia del Covid-19 ha generado en los mercados, **no nos compensa el pequeño margen que queda hasta que la OPA se materialice, y sí, en cambio, dedicar el importe de la venta a otras empresas de calidad que cotizan con un descuento fundamental muy superior.** En otras palabras, si hubiéramos mantenido estas acciones, únicamente habríamos tenido a futuro una rentabilidad del 1%, ya que la ganancia la tuvimos en el mismo momento en que se presentó la opa. Teniendo en cuenta, en cambio, el fuerte potencial de subida del resto de empresas que tenemos en la cartera fondo, aspiramos a revalorizaciones muchísimo más importantes, por supuesto muy superiores a la mera recuperación del actual diente de sierra.

[Visitar el Fondo](#)

Síguenos: