



Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2010

ÍNDICE

INDEX

07	INTRODUCCIÓN INTRODUCTION
09	PRÓLOGO PROLOGUE
11	RESUMEN DE PREMIOS SUMMARY OF AWARDS
13	DESTACADA GESTIÓN EN OPERACIÓN DE PRIVATE EQUITY OUTSTANDING MANAGEMENT IN A PRIVATE EQUITY TRANSACTION
17	MEJOR OPERACIÓN DE LANZAMIENTO BEST START UP TRANSACTION
21	OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL TRANSACTION WITH THE GREATEST ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT
25	OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO EN LA INNOVACIÓN TRANSACTION WITH THE GREATEST IMPACT ON INNOVATION
29	PREMIO HONORÍFICO 2009 2009 HONORARY AWARD

INTRODUCCIÓN

INTRODUCTION

Este folleto ha sido elaborado por ASCRI, Deloitte e IESE Business School

“Para Deloitte es un placer celebrar por tercer año consecutivo junto con ASCRI e IESE los premios al Capital Riesgo & Private Equity en la Península Ibérica. En Deloitte siempre hemos creído en la actividad del Capital Riesgo y en su decisiva contribución en el desarrollo económico. Por eso apoyamos estos galardones con el máximo orgullo y satisfacción. 2009 ha sido un año difícil para todos. Sin embargo, miramos el futuro con optimismo. El esfuerzo y la dedicación de todos los que formamos parte del sector, la próxima estabilización de los mercados financieros y la rebaja natural en las pretensiones de las operaciones harán posible la recuperación de la actividad en los próximos años. Aquellos gestores que tengan la visión y convicción de capitalizar los desequilibrios que se están produciendo y que establezcan ventajas competitivas sostenibles saldrán fort alecidos”

Germán de la Fuente

Socio responsable de Auditoría, Riesgos y Transacciones de Deloitte

“El año 2009 fue un año difícil para el capital riesgo en su actividad de inversión y desinversión, como lo fue para otras muchas actividades empresariales; la crisis económico-financiera también afectó a las empresas participadas por el private equity. Trabajamos en un entorno en el que el capital riesgo tendrá que acreditar su capacidad para, en situaciones adversas, seguir creando valor, anticiparse a las situaciones difíciles y mirar hacia el futuro tomando las decisiones adecuadas. Dentro de este entorno hemos sido también capaces de presentar operaciones que han concursado a la recepción de los premios de capital riesgo y private equity en la Península Ibérica. Pero detrás de estos premios hay que ver un enorme trabajo por parte de directivos y empleados de cada una de las compañías participadas para afrontar esta crisis y reforzarse en la adversidad”.

Ramón Cerdeiras

Presidente de ASCRI

“El clima financiero y la crisis crediticia global han determinado un impacto muy importante en el sector de capital riesgo, estableciendo cambios y nuevos retos. Al adentrarse en una nueva era, las firmas de capital riesgo están adaptándose para buscar oportunidades y seguir desarrollando sus operaciones de inversión en condiciones más restrictivas que en épocas precedentes. No obstante, la industria da muestras de una notable capacidad para aportar valor y cumplir con un papel clave en el desarrollo y crecimiento de las empresas participadas. La entrega de los premios ASCRI de este año vuelve a poner de relieve especialmente esta labor de apoyo y de contribución de la industria allí donde opera”

Juan Roure

Profesor de IESE Business School y Presidente de AEBAN

This brochure has been prepared by ASCRI, Deloitte and IESE Business School

“It is a pleasure for Deloitte to celebrate for the third consecutive year, together with ASCRI and IESE, the Private Equity & Venture Capital Awards in Spain and Portugal. At Deloitte we have always believed in the Private Equity & Venture Capital business and its vital contribution to the economic development. We therefore support these awards with great pride and satisfaction. 2009 was a difficult year for all of us. Nevertheless, we are optimistic about the future. The effort and dedication of all of us who make up the industry, the upcoming stabilisation of the financial markets and the natural lowering of expectations for transactions will enable activity to recover in the next few years. Managers who have the vision and conviction to take advantage of the imbalances arising and establish sustainable competitive advantages will come out stronger.”

Germán de la Fuente

Partner of Deloitte (Audit, Risk and Transactions Services)

“2009 was a difficult year for private equity & venture capital investment and divestment activity, as it was for many other business activities. The financial crisis also affected companies receiving private equity investment. We are working in a climate in which venture capital will need to prove its capacity, in adverse situations, to continue creating value, anticipating difficult situations and looking towards the future by taking the appropriate decisions. Against this backdrop, we were also able to present transactions which competed for the venture capital and private equity awards in Spain and Portugal. However, behind these awards, we must also acknowledge the enormous work on the part of the executives and employees of each of the investee companies to tackle this crisis and find strength in adversity.”

Ramón Cerdeiras

Chairman of ASCRI

“The financial environment and the global credit crisis has significantly impacted the Private Equity industry, setting changes and new challenges. In a new era, Private Equity & Venture Capital firms are adapting to seek opportunities and develop their investment in terms more restrictive than in previous years. However, the industry is showing a remarkable ability to add value and play a key role in the development and growth of investments. These awards demonstrate once again the support and contribution of this industry there where it operates”

Juan Roure

Professor of IESE Business School and Chairman of AEBAN

PRÓLOGO PROLOGUE

Un año más, ASCRI, Deloitte e IESE Business School han otorgado los Premios a las entidades de Capital Riesgo con oficina en España. Con esta tercera edición se confirma que, aunque las grandes operaciones escasean en el panorama actual, se continúan cerrando operaciones pequeñas y medianas de gran valor en términos de creación de empleo, innovación y crecimiento.

La aportación del Capital Riesgo a las pymes españolas resulta fundamental si se tiene en cuenta que la mayoría de las mismas no pueden acceder de forma inmediata a crédito bancario. El sector de Capital Riesgo se ha convertido en una fuente de financiación alternativa para muchos emprendedores, que han sido testigos del crecimiento, desarrollo e incluso internacionalización de sus empresas gracias a esta inyección de capital.

Estos galardones premian también a todos los profesionales involucrados en las operaciones. Sin la profesionalidad y rigor de un buen equipo gestor no habría sido posible la evolución de las empresas participadas de forma tan positiva y eficaz.

Los Premios se han dirigido a todos los operadores de Capital Riesgo, socios de ASCRI y con oficina en España, para las operaciones desinvertidas (total o parcialmente, siempre y cuando la desinversión parcial sea significativa) entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2009. El principal criterio de selección ha sido el retorno financiero sobre la inversión, teniendo también en cuenta otros factores igualmente relevantes como la estrategia a lo largo de la vida de la inversión, crecimiento de la facturación, adquisiciones, expansión internacional, creación de empleo o innovación.

El proceso de selección de los ganadores se inició en febrero 2010 y finalizó a principios de mayo 2010, tras varias reuniones y el estudio por parte del jurado de toda la documentación pertinente sobre cada operación. Este jurado estuvo compuesto por:

Juan Roure

Profesor y miembro del International Advisory Board de IESE Business School

Antonio Dávila

Profesor de Iniciativa Emprendedora de IESE Business School

José Martí Pellón

Profesor de Economía Financiera de la Universidad Complutense de Madrid y fundador de Webcapitalriesgo

For the third consecutive year ASCRI, Deloitte and IESE Business School have organized the awards to the Private Equity & Venture Capital entities with offices in Spain. This third edition confirms that, although few large transactions are taking place in the current landscape, small and medium-sized transactions which are valuable in terms of employment creation, innovation and growth continue to be carried out.

The contribution made by Private Equity & Venture Capital to Spanish SMEs is fundamental considering that the majority do not have immediate access to bank loans. The private equity & venture capital industry has become an alternative source of financing for many entrepreneurs who have witnessed the growth, development and even international expansion of their businesses thanks to this capital injection.

These awards also acknowledge all the professionals involved in the transactions. Without the professionalism and rigour of a good management team, the investee companies would not have been able to evolve in such a positive and efficient way.

The awards are aimed at all Private Equity & Venture Capital operators who are members of ASCRI and have an office in Spain, for transactions divested (either in full or in part, provided that the partial divestment was significant) between 1 January and 31 December 2009. The main selection criteria was the financial return on investment, in addition to other relevant factors such as the strategy over the lifetime of the investment, growth, acquisitions, international expansion, creation of employment and innovation.

The process of selecting the winners began in February 2010 and ended at the beginning of May 2010 after several meetings and the study by the jury of all the pertinent documentation for each transaction. The jury comprised:

Juan Roure

Professor and member of the International Advisory Board of IESE Business School

Antonio Dávila

Professor of Entrepreneurial Initiative at IESE Business School

José Martí Pellón

Professor of Financial Economics at the Universidad Complutense de Madrid and founder of Webcapitalriesgo

PRÓLOGO PROLOGUE

Craig Williamson

Socio de SL Capital Partners, LLP

La ceremonia de entrega de los Premios, conducida por el periodista Javier Capitán, tuvo lugar el 9 de junio 2010 en el Hotel Hesperia de Madrid tras una magnífica cena. Más de 160 personalidades de la industria del Capital Riesgo, del sector bancario y del panorama económico español asistieron a dicho evento.

A continuación se detalla de forma sucinta cada categoría premiada. Este año el sector de Venture Capital ha sido el protagonista de estos galardones, quedando desiertas dos categorías: el “Premio a la mejor operación de capital expansión” y el “Premio a la mejor operación en empresa consolidada”. A través de estos casos de éxito queda reflejada la importancia de poder desarrollar un buen proyecto empresarial, especialmente en campos como las nuevas tecnologías y la innovación. Es importante que el Capital Riesgo contribuya al desarrollo de aspectos tan importantes como la investigación, fundamental para el desarrollo de un país.

Craig Williamson

Partner at SL Capital Partners, LLP

The award ceremony, hosted by the journalist Javier Capitán, took place on 9 June 2010 at the Hotel Hesperia in Madrid after a magnificent dinner. More than 160 prominent figures of Private Equity & Venture Capital sector, banking industry and the Spanish economic world attended the event.

Each awarded category is summarised below. The Venture Capital industry was the protagonist of these awards. The two categories “Best capital expansion transaction” and “Best transaction in consolidated company” were unrewarded. These success stories demonstrate the importance of being able to develop a good business project, particularly in fields such as new technologies and innovation. It is significant that Private Equity & Venture Capital contribute towards such important areas as research, fundamental for a country’s development.

TABLA RESUMEN DE LOS PREMIOS

SUMMARY OF AWARDS

PREMIO AWARD	ENTIDAD DE CAPITAL RIESGO TO THE PRIVATE EQUITY & VENTURE CAPITAL FIRM	POR SU PARTICIPACIÓN EN LA EMPRESA FOR ITS STAKE IN THE COMPANY
Destacada gestión en operación de Private Equity Outstanding management in a private equity transaction	A la persona de Víctor Madera	
Mejor operación de lanzamiento Best start up transaction	Corsabe Capital	Softonic
Operación con mayor impacto económico y social Transaction with the greatest economic and social impact	CDTI	Green Power Technologies
Operación con mayor impacto en la innovación Transaction with the greatest impact on innovation	BCN Highgrowth	Infinitec Activos
Honorífico 2009 2009 Honorary Award	A la persona de Santiago Bergareche Busquet	

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2010



DESTACADA GESTIÓN EN OPERACIÓN DE
PRIVATE EQUITY
OUTSTANDING MANAGEMENT IN A PRIVATE
EQUITY TRANSACTION

para / to

Víctor Madera

Entrega el premio / Award presented by

RAMÓN CERDEIRAS

Presidente de ASCRI
Chairman of ASCRI

El Premio a una destacada gestión en operación de Private Equity fue entregado a Víctor Madera, Presidente y Consejero Delegado de Capiro Sanidad, por parte de Ramón Cerdeiras, Presidente de ASCRI.

Víctor Madera lleva 20 años de experiencia en la gestión hospitalaria, ocupando puestos de Director de Hospitales. Fue Director de departamentos sanitarios de Hospitales de la Cruz Roja y desde enero de 1990 es Presidente y Consejero Delegado del Grupo Capiro, antes Ibérica de Diagnóstico y Cirugía.

Madera recogió el galardón en nombre de los más de 6.000 trabajadores que tiene Capiro, destacando, en primer lugar, la positiva evolución del grupo Capiro desde 1998. En ese primer momento, explica, sólo existían cuatro clínicas en Ciudad Real, Toledo, Albacete y Alcalá de Henares. Doce años más tarde, Capiro suma ya 23 centros repartidos por toda la geografía española.

Asimismo, quiso resaltar que “la consolidación de esta compañía ha tenido lugar gracias a la confianza y la labor de todo un equipo humano”. En particular, destacó el trabajo de Javier de Jaime, Managing Partner de CVC, afirmando que “gracias a su confianza, su buen hacer y su buena vista” pudieron optar a centros como el Hospital General de Cataluña, con mil trabajadores en quiebra, o la Fundación Jiménez Díaz, con dos mil trabajadores en la misma situación. Javier de Jaime, subrayó, “es un gran gestor de Capital Riesgo, además de buen amigo”.

También agradeció el galardón a Nicolás Bonilla, Presidente de Apax, el haber sido “un socio ejemplar en todo momento” y quien siempre le brindó su apoyo.

Víctor Madera tampoco quiso olvidar a Celso González, Socio Director de Lener, “al que todos queríamos tener al lado cuando el partido se complica y que era capaz de encontrar soluciones cuando todos los demás veíamos problemas”.

El Capital Riesgo favorece el desarrollo de las pymes

El premiado finalizó su discurso resaltando la labor fundamental que está realizando el sector del Capital Riesgo & Private Equity en España, afirmando que éste “sí genera valor”.

A su modo de ver, el ejemplo de Capiro es “un claro exponente” y, como otras tantas empresas, “han permitido crear puestos de trabajo, salvar puestos de trabajo, han construido infraestructura, han favorecido el desarrollo económico de un país y han hecho patria”.

Víctor Madera hizo un llamamiento a todas las firmas de Capital Riesgo & Private Equity presentes en la sala, a quienes pidió, en estos “momentos de difícil visibilidad”, que sigan “peleando y permitiendo que empresas como Capiro se puedan desarrollar; hay por ahí muchísimas empresas que están esperando que les deis una oportunidad”.

The prize for outstanding management of a private equity transaction was awarded to Víctor Madera, chairman and CEO of Capiro Sanidad, by Ramón Cerdeiras, chairman of ASCRI.

Víctor Madera has 20 years of hospital management experience, in various hospital manager posts. He was manager of health departments at Red Cross hospitals and since January he has been chairman and CEO of the Capiro Group, formerly Ibérica de Diagnóstico y Cirugía.

Madera collected the award on behalf of more than 6,000 workers in Capiro, making special mention, firstly, of the growth of the Capiro Group since 1998. To begin with, he explained, there were only four clinics, in Ciudad Real, Toledo, Albacete and Alcalá de Henares. Twelve years on, Capiro has 23 centres throughout Spain.

He also mentioned that “it is thanks to the confidence and the hard work of the whole team that this company has consolidated its position”. He made particular mention of the work of Javier de Jaime, managing partner of CVC, saying that “thanks to his confidence, his good work and foresight” they were able to submit bids for centres such as the Catalonia General Hospital, with a thousand employees and in insolvency proceedings, or the Jiménez Díaz Foundation, with two thousand employees, and in the same situation. Javier de Jaime, he said, “is a great private equity manager, as well as a good friend”.

He also thanked Nicolás Bonilla, chairman of Apax, for the prize, for having been “an exemplary partner at all times” and who always gave him his support.

Nor did Víctor Madera forget Celso González, managing partner of Lener, “anyone would like to have at hand when the game is complicated and is capable of finding solutions where all others see problems”.

Private equity encourages the development of SMEs

The prize winner ended his speech by highlighting the fundamental work being performed by the venture capital and private equity industry in Spain, and stating that it “does indeed generate value”.

In his opinion, Capiro is “a clear example” of this and, like many other companies, “has been able to create jobs, save jobs, has built infrastructure, has contributed to national economic development and has done its bit for the country”.

Víctor Madera called on all the venture capital and private equity firms in the room to continue, in these “times of poor visibility”, “fighting and enabling companies such as Capiro to develop; there are many companies out there hoping that you will give them a chance”.

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2010



MEJOR OPERACIÓN DE LANZAMIENTO BEST START-UP TRANSACTION

para la entidad / to the entity

CORSABE CAPITAL

por su participación en / for its stake in

Softonic

Entrega el premio / Award presented by

JUAN ROURE

Profesor de IESE Business School
Professor of IESE Business School

Recogen el premio / Award received by

JOSÉ MIGUEL RIOS

Director General de Corsabe Capital
Managing Director of Corsabe Capital

ANTONIO GONZÁLEZ BARROS

Grupo Intercom
Grupo Intercom

Antecedentes

Softonic, con sólo 12 años de existencia, es el primer portal de Europa en distribución de software. Además de vender programas y licencias, ofrece la mayor recopilación de programas gratuitos, versiones de prueba y demos descargables gratuitamente desde Internet. Tienen más de 110.000 programas categorizados, valorados y comentados para Windows, Macintosh, Linux y Móvil, tanto por sus equipos internos de expertos como por los usuarios.

Un equipo humano, motor y alma de la empresa, que la ha galardonado por segundo año consecutivo como la mejor empresa para trabajar en España y entre las 15 mejores de Europa (*Instituto Great Places to work). La empresa hoy, además de Barcelona y Madrid, cuenta con sedes en Shanghai, Tokio y San Francisco. El equipo humano de Softonic ha aumentado significativamente en estos últimos años: se ha pasado de 60 personas en 2008 a 134 a principios de 2009 y a 170 en enero 2010.

La operación

Corsabe entendía Internet como una plataforma que posibilitaría la mejora de un negocio ya existente, como es la venta de software. Esto posicionaba a Softonic como una buena oportunidad para explotar esta tendencia. La escalabilidad internacional de la plataforma, posibilitando la apertura de nuevos mercados con una baja inversión, incrementaba el alto potencial de rentabilidad de la inversión.

Corsabe ha aportado a la compañía la liquidez necesaria para poder llevar a cabo el lanzamiento de sus servicios. De igual manera, ha contribuido de manera importante, siempre en muy buena sintonía con el equipo directivo, a potenciar el desarrollo de la compañía, recomendando la diversificación de sus líneas de negocio y el cobro por algunos de sus servicios. Estas medidas han hecho no sólo que el negocio creciera de una manera mucho más rápida sino que generase caja desde etapas muy iniciales. Softonic en el momento de la salida de Corsabe, es el primer portal a nivel europeo en descarga y venta de software a través de Internet, disponiendo de más de 100.000 programas categorizados, valorados y comentados, con 575 millones de páginas vistas, 79 millones de usuarios, 119 millones de visitas y 80 millones de descargas, todas ellas aumentando mes a mes.

La salida

Corsabe vendió su participación en Softonic España al Grupo Intercom. Esto significó multiplicar su inversión en Softonic por 11,6 veces, obteniendo una TIR del 35% en la operación.

Corsabe

Corsabe inició su actividad actual en 1986, convirtiéndose en sociedad de Capital Riesgo de carácter privado e independiente en el año 2001 con el número 50 del registro de la CNMV. Su capital fue aportado por un grupo de familias catalanas de reconocido prestigio. La mayoría de ellas permanecen hoy en el accionariado. El alto nivel empresarial demostrado de su Consejo de Administración, con experiencia en diferentes sectores de actividad, unido a una fuerte apuesta por la ética en los negocios, asegura a sus participadas el éxito en el desarrollo de sus planes de negocio.

Background information

Softonic, which is only 12 years old, is the leading software distribution portal in Europe. Aside from selling programs and licences, it offers the largest range of free software, test versions and demos which can be downloaded from the Internet free of charge. The company has over 110,000 programs which are categorised, evaluated and for which comments are provided for Windows, Macintosh, Linux and mobiles, both by its in-house teams of experts and by users.

Human capital is the main driving force behind the company which for the second year running has been selected as the best company to work for in Spain and one of the top 15 companies in Europe (Great Place to Work Institute). In addition to Barcelona and Madrid, the company currently has offices in Shanghai, Tokyo and San Francisco.

Softonic's human capital has increased significantly in recent years, from 60 employees in 2008 to 134 at the beginning of 2009 and to 170 in January 2010.

The transaction

Corsabe considered that the Internet was a platform that would enable a business, such as software sales, that was already up and running to be improved. This gave Softonic a good opportunity to take advantage of this situation. The platform's international scalability, allowing new markets to be opened up with low investment, increased the high potential for profitability of the investment.

Corsabe contributed the cash necessary for the company to launch its services. Also, working hand in hand with the management team, it also contributed significantly to boosting the company's development, recommending to diversify its lines of business and charge for certain of its services.

Not only have these measures enabled the business to grow much more rapidly, they have also enabled it to generate cash from a very early stage.

When Corsabe divested Softonic, the latter was the leading portal in Europe in internet software downloads and sales, having categorised, evaluated and provided comments on over 100,000 programs, with over 575 million pages visited, 79 million users, 119 million hits and 80 million downloads, all of which are increasing each month.

Divestment

Corsabe sold its stake in Softonic España to the Intercom Group. Corsabe multiplied its investment in Softonic 11.6 times, obtaining an IRR of 35% on the transaction.

Corsabe

Corsabe commenced its current activities in 1986 and became an independent private equity firm in 2001 under number 50 in the Register of the Spanish National Securities Market Commission (CNMV). Its capital was contributed by a group of Catalan families of renowned prestige, the majority of whom are still shareholders. The high level of corporate expertise of the Board of Directors, who has experience in various business industries and are firmly committed to business ethics, ensures the success of their investees in developing their business plans

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2010



OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO
ECONÓMICO Y SOCIAL
TRANSACTION WITH THE GREATEST
ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT

para la entidad / to the entity

CDTI

por su participación en / for its stake in

Green Power Technologies

Entrega el premio / Award presented by

RAMÓN CERDEIRAS

Presidente de ASCRI

Chairman of ASCRI

Recoge el premio / Award received by

ANDRÉS ZABARA

Director de Tecnología de CDTI

Director of Technology in CDTI

Antecedentes

Fueron tres investigadores del Grupo de Tecnología de Electrónica (GTE) de la Escuela Superior de Ingenieros de Sevilla los que se asociaron y decidieron, en octubre de 2002 y con el apoyo de la OTRI de la Universidad de Sevilla, crear la empresa Green Power Technologies. El proyecto empresarial se basaba en la prestación de servicios de investigación, asesoramiento e instalación de tecnología en el sector de energía eólica. En los primeros años de andadura la investigación se seguía apoyando en las infraestructuras de la universidad, a través de la contratación de los servicios del GTE. Con este esquema de funcionamiento los promotores consideraron que la idea de empresa era viable y que las perspectivas de negocio permitían dar un paso más, para lo que se contrató en 2003 al actual Director General, Javier Landero, antiguo investigador del GTE, y se alquilaron locales cercanos a la Universidad pero ya independientes de ella. La financiación de la empresa en esta primera etapa procedió de los recursos propios aportados por los socios y de la facturación generada por los servicios de asesoramiento, actividades con un retorno a más corto plazo que los proyectos de I+D+i.

La operación

En el año 2004 GTE solicitó al CDTI un crédito semilla NEOTEC. Tras tres meses en que la operación fue analizada, le fue concedido en septiembre del 2004. El primer desembolso, que ascendía a 150.000 euros, se realizó en mayo de 2005 y otro desembolso de la misma cuantía se abonó en septiembre del 2006. Para poder acceder a los fondos tuvo que elaborar un nuevo plan de negocio. En este nuevo plan las perspectivas de la empresa se ampliaron, dando cabida también a desarrollos tecnológicos para el sector fotovoltaico. Para acceder a las ayudas NEOTEC, Green Power realizó una ampliación de capital en la que participó el Director General, pasando así a ser socio de la compañía. Además, la gestión interna se adaptó a la norma ISO 9001, elaborando para ello un mapa de procesos.

Entre 2004 y 2009, año en que se produjo la salida, el número de empleados pasó de 7 a 103 y las ventas aumentaron desde los 0,27 a los 25 millones de euros. El nivel de gasto en I+D siempre ha sido elevado, alcanzando en 2009 su máximo nivel, los 1,64 millones de euros. A partir de 2007, buena parte del negocio de la empresa procede del equipo para instalaciones fotovoltaicas POWER PV. Teniendo en cuenta el volumen de ventas de la compañía, se estima que estos equipos han contribuido a generar el 4% de la energía fotovoltaica producida en España en 2008. La internacionalización ha sido uno de sus ejes de crecimiento, lo que se ha traducido en actuaciones concretas para entrar en los mercados de países como Costa Rica, Senegal, China, EEUU, Reino Unido, Marruecos y Chile, entre otros.

La salida

Dada la excelente marcha mostrada por esta aventura empresarial, no es de extrañar que el mismo año en que se le hizo efectivo el segundo pago del crédito ya devolviera una cantidad significativa tres meses después. De hecho, su capacidad para generar flujos de caja le ha permitido devolver el crédito en cuatro desembolsos, comenzando en diciembre del 2006 con 89.000 euros y finalizando en noviembre del 2009 con un pago que canceló el remanente del crédito de 106.000 euros. Esto permite al CDTI disponer de fondos adicionales para acometer nuevas inversiones en empresas del mismo corte.

CDTI-Créditos NEOTEC

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Ciencia e Innovación fundada en 1977 cuyo objetivo es mejorar la competitividad de las empresas españolas elevando su nivel tecnológico. Con este fin, una de sus líneas de acción, la iniciativa NEOTEC, se lanzó en 2002. Los créditos NEOTEC se conceden a empresas tecnológicas de reciente creación (deben tener menos de dos años), independientes, que realizan un esfuerzo notable en I+D (al menos el 15% de sus ingresos deben destinarse a esta partida). Lo que se financia es el proyecto empresarial en su conjunto, aportando el CDTI una financiación a largo plazo que cubra hasta el 70% de todos los gastos e inversiones con un límite de 400.000 euros (600.000 en caso de que la empresa opere en sectores estratégicos). Lo que diferencia a los créditos NEOTEC de otras alternativas disponibles en el mercado es el modo en que el crédito se reembolsa. No hay un calendario preestablecido de pagos, sino que éstos se realizan cuando la empresa alcanza el punto muerto y pasa a tener un nivel de cash flow positivo, momento en que se le exige que dedique hasta el 20% del mismo a la devolución del préstamo.

Background information

In October 2002 three researchers from the Grupo de Tecnología de Electrónica (GTE) at Seville's Higher School of Engineering joined forces and decided to create Green Power Technologies with the support of the Research Results Transfer Office (OTRI) of the University of Seville. The business project was based on the provision of research, advisory and technology installation services in the wind power industry. In the early years, research was still backed by the university which engaged GTE's services. Based on this operating structure, the researchers considered that the idea of setting up a company was feasible and that the outlook for the business would enable them to go one step further. Accordingly, in 2003 they hired the current general manager, Javier Landero, a former researcher at GTE and rented business premises close to, but separate, from the university. The company was initially financed by funds contributed by the shareholders and billings obtained from advisory services, which provided a return over a shorter term than R&D projects.

The transaction

In 2004 GTE applied for a NEOTEC seed loan from the Centre for Technological and Industrial Development (CDTI). After analysing the transaction for three months, the loan was awarded in September 2004. The first drawdown, amounting to EUR 150,000, was made in May 2005 and an equal amount was drawn down in September 2006. In order to access the funds, the company was required to draw up a new business plan and analyse, in greater detail, the development of its technological skills and the potential markets in which to apply them. Under this new plan, the company's scope widened to include technological developments for the photovoltaic industry. In order to acquire NEOTEC funding, Green Power performed a capital increase in which the general manager acquired an ownership interest and thus became a shareholder of the company. Also, internal management was adapted to the ISO 9001 standard, for which a process map was prepared.

Between 2004 and 2009, the year of the divestment, the number of employees increased from 7 to 103 and sales rose from EUR 0.27 million to EUR 25 million. R&D expenses have always been high, peaking at EUR 1.64 million in 2009.

Since 2007 a significant portion of the company's business has come from POWER PV photovoltaic installations. In view of the company's sales volume, it is estimated that these installations contributed 4% of the photovoltaic power produced in Spain in 2008. Internationalisation has been one of its growth cornerstones, which led to specific initiatives to penetrate the markets of Costa Rica, Senegal, China, US, UK, Morocco and Chile, inter alia.

Divestment

In view of the success of this business venture, it is not surprising that in the same year in which the second loan drawdown was made, the Company repaid a significant amount three months later. In fact, its ability to generate cash flow enabled it to repay the loan in four instalments, beginning with EUR 89,000 in December 2006 and ending in November 2009 when the remaining EUR 106,000 was repaid. This gave the CDTI additional funds in order to undertake new investments in similar companies.

CDTI-NEOTEC loans

The Centre for Technological and Industrial Development (CDTI) is a public business entity under the auspices of the Ministry of Science and Technology, and was founded in 1977 to promote the competitiveness of Spanish companies by improving their technology. For this purpose, the NEOTEC initiative was launched in 2002. NEOTEC loans are awarded to independent technology start-ups (they must be less than two years old), which make considerable R&D efforts (at least 15% of their income must be allocated to R&D). These loans finance business projects as a whole and the CDTI provides long-term financing which meets up to 70% of all the expenses and investment of up to a maximum of EUR 400,000 (EUR 600,000 if the company operates in strategic industries). What sets NEOTEC loans apart from other alternatives available in the market is the manner in which the loan is repaid. Rather than having a pre-established repayment schedule, the loan is repaid when the company reaches break-even point and has positive cash flow, 20% of which must be used to repay the loan.

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2010



OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO EN LA INNOVACIÓN
TRANSACTION WITH THE GREATEST IMPACT ON INNOVATION

para la entidad / to the entity

bcnHIGHGROWTH

por su participación en / for its stake in

Infinitec Activos

Entrega el premio / Award presented by

JAVIER LANCHO

Socio de Deloitte.
Partner of Deloitte

Recoge el premio / Award received by

EMILIO GÓMEZ

Director Asociado de bcnHighgrowth
Managing Partner of bcnHighgrowth

Antecedentes

Compañía fundada en Barcelona en 2004 dedicada a la investigación, desarrollo, innovación y producción de ingredientes activos avanzados para la industria cosmética. Infinitec Activos diseña nuevos activos con diferentes propiedades (antienvejecimiento, blanqueantes, adelgazantes, etc.) utilizando aplicaciones nanotecnológicas y de síntesis peptídica, propias de la industria farmacéutica.

Es destacable el conocimiento y dominio por parte de la compañía de sistemas de liberación de principios activos, química combinatoria y uso de péptidos. La Compañía distribuye sus productos por todo el mundo, a través de acuerdos comerciales con 46 distribuidores localizados en diferentes países. Sus clientes son La Prairie, Estee Lauder, Unilever, Dior, Bottega Verde, etc.

La operación

bcnHighgrowth invirtió en Infinitec Activos a través de BCN Empren en 2006. En ese momento, la compañía contaba tan sólo con sus dos fundadores como empleados, trabajando en una pequeña oficina y básicamente realizando operaciones de trading con productos commodity.

La estrategia de crecimiento que se planteó con la incorporación del capital riesgo se basaba en la obtención de ingresos por la vía del trading e ir desarrollando productos propios con las tecnologías que la compañía tendría disponibles gracias a la creación de una estructura de I+D, apoyada por un relevante grupo de investigación de la Universidad de Barcelona experto en la síntesis peptídica.

Durante el primer año se creó una estructura totalmente nueva en la también nueva sede de la compañía y con el equipamiento necesario, tanto para las labores de I+D como para la fabricación de producto.

Un año después de la entrada del Capital Riesgo, y con el modelo de negocio validado y funcionando, se atrajo capital de varios inversores privados vinculados al sector, entre ellos Javier Cano (ex Presidente de Antonio Puig) y Elena Grau (ex Directora de Marketing Internacional de Antonio Puig), validando por lo tanto el atractivo de Infinitec en un sector tan competitivo como el cosmético.

Transcurridos 24 meses se trasladó la actividad investigadora y de desarrollo a un laboratorio en el Parque Científico de Barcelona. Dotada ya la compañía de los recursos necesarios, el crecimiento a lo largo de los casi cuatro años de inversión ha sido muy importante, tanto en cifra de ventas como en presencia internacional, estando presentes en los principales mercados internacionales del sector y con clientes de referencia a nivel mundial.

La salida

Durante el segundo semestre de 2009, se presentó la oportunidad de desinversión. Un especialista internacional del sector se interesó por participar en la compañía sustituyendo a los socios financieros. Fue entonces cuando los fundadores y socios privados existentes, que están también fuertemente vinculados al sector cosmética, decidieron ejercer su derecho de compra.

Infinitec representa un modelo de inversión en una compañía tecnológica española que se ha internacionalizado desde sus inicios, consiguiendo en un periodo de tiempo relativamente corto un reconocimiento internacional y la confianza de grandes marcas del sector cosmético.

bcnHighgrowth

Highgrowth Partners es una gestora de fondos de Capital Riesgo fundada en 2001 con presencia en Barcelona, Madrid y Bilbao que invierte, apoya y asesora a empresas innovadoras con potencial de crecimiento. Actualmente, bcnHighgrowth gestiona FonsInnocat, Highgrowth-Innovación y BCNEmpren. Algunas de las empresas participadas son Archivel Farma, Baolab, Era Biotech, Fractus, Genmedica, Isoco o Voz Telecom. Dentro de los inversores se encuentran empresas e instituciones de referencia como el Instituto Catalán de Finanzas, Ayuntamiento de Barcelona, Fondo Europeo de Inversiones, Telefónica, Vodafone y Orange, entre otras.

Background information

Company founded in Barcelona in 2004 engaging in research, development, innovation and production of advanced active ingredients for the cosmetics industry. Infinitec Activos designs new active ingredients with different properties (anti-aging, whitening, slimming, etc.) based on nanotechnology and synthetic peptide applications used in the pharmaceuticals industry.

Noteworthy is the company's know-how and expertise in delivery systems for active ingredients, combinatorial chemicals and the use of peptides.

The company distributes its products worldwide through commercial agreements with 46 distributors in different countries. Its customers include La Prairie, Estée Lauder, Unilever, Dior, Bottega Verde, etc.

The Transaction

bcnHighgrowth made the investment through BCN Empren in 2006. At that time, the company's two founders were its only employees, working at a small office and trading basically in commodities.

Following the private equity investment, the growth strategy proposed was based on generating income through trading and on developing in-house products using technologies available to the company as a result of the creation of an R&D structure supported by an important research group from the University of Barcelona of experts in synthetic peptides.

During the first year, an entirely new structure was created at the company's new headquarters providing the necessary equipment both for R&D activities and product manufacturing. A year after the private equity investment was made and the business model was endorsed and up and running, capital investment was obtained from several private investors associated with the industry, including Javier Cano (former chairman of Antonio Puig) and Elena Grau (former international marketing manager of Antonio Puig), thereby endorsing Infinitec's attraction in the highly competitive cosmetics industry.

24 months later, the R&D activities were transferred to a laboratory in the Barcelona Science Park. Equipped with the necessary resources, the company grew significantly over the investment period of almost four years, both in terms of sales and international presence, and the company gained a presence in the industry's main international markets with reference customers at world level.

Divestment

A divestment opportunity arose in the second half of 2009. An international industry specialist was keen to gain an ownership interest in the company, thereby replacing the financial shareholders. It was at this time that the founders and private shareholders, who also have close relations with the cosmetics industry, decided to exercise their purchase options.

Infinitec represents a Spanish technology company investment model which has operated in the international sphere since inception, and has gained worldwide recognition and the respect of major brands in the cosmetics industry within a relatively short period of time.

bcnHighgrowth

Highgrowth Partners is a private equity fund management company founded in 2001 which is present in Barcelona, Madrid and Bilbao. It invests in and provides support and advisory services to innovative companies with growth potential. bcnHighgrowth currently manages FonsInnocat, Highgown-Innovación and BCNEmpren. Its investees include Archivel Farma, Baolab, Era Biotech, Fractus, Genmedica, Isoco and Voz Telecom. Its investors include benchmark companies and institutions such as, inter alia, the Catalan Finance Institute, Barcelona City Council, the European Investment Fund, Telefónica, Vodafone and Orange.

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2010



PREMIO HONORÍFICO 2009 2009 HONORARY AWARD

para / to

Santiago Bergareche Busquet

Reconocimiento a su papel pionero en la
difusión del Capital Riesgo en España

Recognition of his pioneering role in the
dissemination of the Private Equity sector
in Spain

Entrega el premio / Award presented by

FERNANDO RUIZ

Presidente de Deloitte
Chairman of Deloitte

El Premio Honorífico 2009 fue entregado por Fernando Ruiz, Presidente de Deloitte, a Santiago Bergareche, Presidente de Dinamia Sociedad de Capital Riesgo.

Santiago Bergareche agradeció el galardón a todos aquellos que, como él, han sido partícipes del nacimiento del sector del Capital Riesgo en nuestro país. Durante su discurso destacó que en la actualidad “los principios en los que se asienta la gestión de las inversiones de Capital Riesgo son los que se siguen en todas las empresas bien gestionadas”.

Su primer contacto con el mundo del capital riesgo se remonta a comienzos de los años 80, cuando ejercía de Director de Banca Corporativa del Banco de Vizcaya. En 1983 se creó la Sociedad Bancaya de Promoción Empresarial, dotada de un fondo inicial de 60 millones de euros. Esta sociedad, liderada por Santiago Bergareche, les permitió “aprender los principios básicos del funcionamiento del Capital Riesgo”. Fue la primera sociedad de este tipo creada en España.

A partir de ese momento, Santiago Bergareche y su equipo iniciaron la búsqueda de un marco legal y fiscal adecuado que incentivara esta actividad. Así, en 1986 nació la primera legislación específica para el sector, bautizada con el nombre de “Capital Riesgo”.

En esos años, “la banca estaba muy volcada hacia las empresas grandes”, afirma. La actividad de invertir en sociedades no cotizadas le permitió “conocer de cerca las limitaciones de aquellas empresas, que luchaban por crecer y tener éxito”. Hoy en día, Santiago Bergareche ve “con satisfacción” que el sector del Capital Riesgo ha encontrado su sitio, “en beneficio de todas esas empresas de tamaño medio con grandes aspiraciones”.

Asimismo, destacó que, para que las inversiones tengan éxito, “las empresas han de estar muy bien gestionadas, para que así puedan crear riqueza, empleo y tejido empresarial”. Casi 25 años después de la fundación de ASCRI, recordó, “el sector del Capital Riesgo en España ha madurado y se ha convertido en uno de los motores del crecimiento económico”.

Una carrera ejemplar clave para la implantación del sector en España

Santiago Bergareche comenzó su andadura profesional en el Banco de Vizcaya, donde tuvo su primer contacto con el mundo del Capital Riesgo. Más tarde sería el Director General de esta entidad, posteriormente denominada BBVA. Asimismo, ha sido también presidente de Metrovacesa y Agromán (Grupo Ferrovial) y consejero delegado de Ferrovial.

En la actualidad es presidente de Compañía Española de Petróleos S.A. (CEPSA), Vicepresidente primero de Ferrovial, Presidente de Dinamia Sociedad de Capital Riesgo y Consejero de Vocento, Gamesa Corporación Tecnológica, Consulnor y Maxam.

Santiago Bergareche presidió la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI) en los años 1988-1990. En ese tiempo contribuyó de forma decisiva a la implantación de un marco legal y fiscal apropiado para el sector.

The 2009 Honorary Award was presented by Fernando Ruiz, chairman of Deloitte, to Santiago Bergareche, chairman of Dinamia Sociedad de Capital Riesgo.

Santiago Bergareche thanked all of those for the prize who, like him, took part in the birth of the private equity & venture capital industry in Spain. During his speech, he emphasised that currently “the principles on which the management of private equity investments are based are the same principles followed at all well managed companies”.

He took his first steps in the private equity world in the 80s when he was the corporate banking manager of Banco de Vizcaya. In 1983 he created Bancaya de Promoción Empresarial with initial funding of EUR 60 million. The company, led by Santiago Bergareche, allowed him “to learn the basic operating principles of private equity & venture capital”. It was the first company of its type created in Spain.

It was at this point that Santiago Bergareche and his team began their search for an appropriate legal and tax framework which would provide incentives for this type of business activity. As a result, in 1986 the first legislation specific to this industry, baptised with the name “Capital Riesgo” in Spanish, was passed.

At that time, “banking was very much geared towards large companies”, Santiago Bergareche stated. Investing in unlisted companies enabled him to “become familiar with the limitations of those companies which were struggling to grow and be successful”. Today, Santiago Bergareche observes “with satisfaction” that the private equity & venture capital industry has found its place “to the benefit of all those medium-sized companies with big aspirations”.

He also pointed out that for investments to be successful “companies have to be very well managed so that they can create wealth, employment and a business structure”. Almost 25 years after founding ASCRI, he reminded those present that “the private equity industry in Spain has matured and become one of the drivers of economic growth”.

An exemplary career key to the establishment of the industry in Spain

Santiago Bergareche began his professional career at Banco de Vizcaya (subsequently BBVA) where he was first exposed to the private equity world. He would later become the bank’s general manager. He has also been chairman of Metrovacesa and Agromán (Ferrovial Group) and CEO of Ferrovial.

Currently, he is chairman of Compañía Española de Petróleos S.A. (CEPSA), first deputy chairman of Ferrovial, chairman of Dinamia Sociedad de Capital Riesgo and director of Vocento, Gamesa Corporación Tecnológica, Consulnor and Maxam.

Santiago Bergareche chaired the Spanish Private Equity & Venture Capital Association (ASCRI) from 1988 until 1990. During this time he made a vital contribution to the development of an appropriate legal and tax framework for the industry.

