

Deloitte.



ANIVERSARIO

ASCR I

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE ENTIDADES DE CAPITAL - RIESGO



Universidad de Navarra



CR
& PE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2011



Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2011

ÍNDICE

INDEX

07	INTRODUCCIÓN INTRODUCTION
09	PRÓLOGO PROLOGUE
11	RESUMEN DE PREMIOS SUMMARY OF AWARDS
13	MEJOR OPERACIÓN DE LANZAMIENTO DE EMPRESAS BEST START UP TRANSACTION
17	MEJOR OPERACIÓN DE EXPANSIÓN BEST TRANSACTION IN GROWTH COMPANY
21	MEJOR OPERACIÓN EN EMPRESA CONSOLIDADA BEST TRANSACTION IN CONSOLIDATED COMPANY
27	OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL TRANSACTION WITH THE GREATEST ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT
31	OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO EN LA INNOVACIÓN TRANSACTION WITH THE GREATEST IMPACT ON INNOVATION
35	PREMIO HONORÍFICO 2010 2010 HONORARY AWARD

INTRODUCCIÓN INTRODUCTION

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

"Por cuarto año consecutivo, organizar los premios al Capital Riesgo y Private Equity en la Península Ibérica es para Deloitte un motivo de satisfacción. Si además como compañeros de viaje y socios en esta iniciativa continuamos con la colaboración ya tradicional de IESE y ASCRI, la combinación no puede ser mejor. Cuatro años nos dan la oportunidad de observar movimientos y tendencias interesantes y ser testigos de excelencia en un sector lleno de dinamismo. Parece que, aunque con cierta prudencia, las compañías se han animado a retomar sus procesos de adquisiciones, y dan continuidad así a un clima de optimismo que ya se hizo presente con timidez el año pasado. De nuevo los protagonistas en esta segunda mitad de 2011 serán la capacidad de afrontar los riesgos de gestión y la búsqueda de financiación para poder continuar detectando oportunidades y retomar con mayor ritmo la actividad inversora en el corto plazo."

Germán de la Fuente

Socio responsable de Auditoría, Riesgos y Transacciones de Deloitte

"Los años 2008 y 2009 han sido años difíciles para la economía española a nivel global. Sin embargo, a lo largo del pasado año 2010 se ha observado cierta recuperación en los niveles de actividad del Capital Riesgo & Private Equity en nuestro país. Prueba de ello es esta cuarta edición de entrega de los premios al sector. Se han presentado operaciones en todas las categorías en un entorno aún complicado y marcado por la falta de financiación y el reajuste de los precios. Aún así, las entidades premiadas demuestran un año más que se siguen cerrando operaciones de gran importancia en diferentes ámbitos como la innovación o el impacto económico y social, con grandes equipos directivos y empleados que han aportado un gran esfuerzo para apoyar a sus empresas participadas."

Maite Ballester

Presidenta de ASCRI

"El año 2010 ha significado para el sector de Capital Riesgo & Private Equity la recuperación de su actividad. Aunque aún queda camino por recorrer, puede apreciarse un retorno de las inversiones, tanto en España como en Europa. La entrega de estos premios pone de manifiesto, una vez más, la capacidad del capital riesgo para aportar valor y contribuir al desarrollo del tejido empresarial y crecimiento de las pymes españolas. Este año es una particular satisfacción para nuestra Escuela que entre las empresas reconocidas tengamos acuerdos que han surgido del Foro de Inversores Privados y Family Offices del IESE, que se ha convertido para los emprendedores en el Foro de referencia para lograr financiación en España."

Juan Roure

Profesor de IESE Business School

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

"It is a pleasure for Deloitte to organise, for the fourth consecutive year, the venture capital and private equity awards in Spain. If we can continue with the long-standing collaboration of IESE and ASCRI as partners in this initiative, the combination could not be better. These four years have afforded us a perspective on the interesting changes and trends and allowed us to witness the excellence in an industry bursting with dynamism. It seems that, although with a degree of prudence, companies have resumed their acquisition processes and maintained the optimistic climate that emerged with caution last year. The main challenges in the second half of 2011 will be the ability to face management risks and the search for financing to continue discovering opportunities and resume investing activities at a faster pace in the short-term."

Germán de la Fuente

Partner of Deloitte (Audit, Risk and Transactions Services)

"2008 and 2009 were difficult years for the Spanish economy as a whole. However, in 2010 a certain recovery has been observed in the activity levels of venture capital and private equity in our country. This fourth consecutive award ceremony for the industry serves as evidence of this. Transactions have been performed in all categories in a climate that is still difficult and characterised by a lack of financing and price adjustments. Even so, for another consecutive year the award winning companies show that they are continuing to carry out major transactions in various areas such as innovation or economic and social impact, with impressive management teams and employees that have made a great effort in supporting their investees."

Maite Ballester

Chairwoman of ASCRI

"2010 was the year of the recovery of activity to the Venture Capital & Private Equity. Although there is still some way to go, we can already see a return on investment, both in Spain and Europe. These awards demonstrate once again the ability of Venture Capital to add value and contribute to the development and growth of Spanish business and SMEs. A great satisfaction to our School this year is the fact that the recognized firms have agreements emerged from the Private Investors and Family Offices Forum of IESE, which has become for entrepreneurs a reference for achieving funding in Spain."

Juan Roure

Professor of IESE Business School

PRÓLOGO PROLOGUE

Por cuarto año consecutivo, ASCRI, Deloitte e IESE Business School han otorgado sus Premios anuales a las entidades de Capital Riesgo & Venture Capital con oficina en España. Con esta cuarta edición se confirma que, pese a unos años 2008 y 2009 de dificultades para la economía en general y para el sector del Capital Riesgo en particular, 2010 ha sido el año en el que se ha empezado a recuperar la actividad de forma paulatina.

Desde su fundación en 1986, ASCRI ha sido testigo de la evolución y desarrollo del Capital Riesgo & Private Equity en España, de cómo este sector ha contribuido a dinamizar y mejorar las empresas españolas y, en consecuencia, la economía y empleo de este país. A lo largo de estos 25 años, las entidades de Capital Riesgo & Private Equity han invertido cerca de 30.000 millones de euros en más de 5.500 empresas en España, de todos los tamaños y sectores. En la actualidad, siguen en cartera unas 2.400 empresas, de las cuales el 80% son pequeñas y medianas empresas. Por ello, podemos afirmar que el Capital Riesgo se dirige fundamentalmente a la base de nuestro tejido empresarial – la pyme – haciéndole crecer y dotándole de mayor solidez. Estas 2.400 empresas emplean a más de 380.000 trabajadores y facturan más de 54.000 millones de euros anuales.

Estos Premios se dirigen a todos los operadores de Capital Riesgo & Private Equity, 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 2010. 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 de 2011 y finalizó a principios de mayo, tras varias reuniones y estudio por parte del jurado de toda la documentación pertinente sobre cada operación. El 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

For the fourth year running, ASCRI, Deloitte and IESE Business School have awarded their annual prizes to the private equity and venture capital entities with offices in Spain. This fourth edition confirmed that, despite 2008 and 2009 being difficult years for the overall economy and particularly for the venture capital industry, in 2010 activities began to gradually recover.

Since its incorporation in 1986, ASCRI has witnessed the development and progress of venture capital and private equity in Spain, and how this industry has helped to stimulate and improve Spanish companies and, consequently, the Spanish economy and job market. In the last 25 years venture capital and private equity entities have invested almost EUR 30,000 million in more than 5,500 companies in Spain, of all sizes and from all industries. Their portfolio currently includes some 2,400 companies, 80% of which are small and medium sized enterprises. Accordingly, venture capital is chiefly aimed at the centre of our business fabric – SMEs – making them grow and providing them with greater solidity. These 2,400 companies employ more than 380,000 people and bill more than EUR 54,000 million a year.

These awards are aimed at all venture capital and private equity 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 2010. The main selection criterion was financial return on investment, in addition to other equally relevant factors such as the strategy over the lifetime of the investment, growth of billings, acquisitions, international expansion, creation of employment and innovation.

The process of selecting the winners began in February 2011 and was completed at the beginning of May 2011 following several meetings and the study by the judges of all of the pertinent documentation for each transaction.

The panel of judges 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

PRÓLOGO PROLOGUE

José Martí Pellón

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

Craig Williamson

Socio de SL Capital Partners, LLP

Beatriz Fernández Ordóñez

Directora de Inversiones de Telefónica Capital

La ceremonia de entrega de los Premios, conducida por la periodista Ana García Siñeriz, tuvo lugar el 14 de abril de 2011 en el Casino de Madrid, tras una cena que reunió a alrededor de 200 personalidades de la industria del Capital Riesgo, del sector bancario y del panorama económico español.

A continuación se detalla de forma sucinta cada categoría premiada. A través de estos casos de éxito queda patente la recuperación que ha empezado a experimentar el sector a lo largo del año 2010.

José Martí Pellón

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

Craig Williamson

Partner at SL Capital Partners, LLP

Beatriz Fernández Ordóñez

Investment manager at Telefónica Capital

The award ceremony, hosted by the journalist Ana García Siñeriz, took place on 14 April 2011 at the Casino of Madrid, after a dinner attended by approximately 200 figures from the Private Equity and banking industries, as well as the Spanish economic scene.

Following is a brief detail of each award category. Through these success stories the recovery of the industry, which began in 2010, can be clearly seen.

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
Premio a la mejor operación de lanzamiento de empresas Best start up transaction	Active Venture Partners	Buy Vip
Premio a la mejor operación de expansión Best transaction in growth company	Qualitas Equity Partners	Tuenti
Premio a la mejor operación en empresa consolidada Best transaction in consolidated company	3i	Panreac
Premio a la operación con mayor impacto económico y social Transaction with the greatest economic and social impact	Inova Capital	Grupo BC
Premio a la operación con mayor impacto en la innovación Transaction with the greatest impact on innovation	Highgrowth Partners	Altamira
Premio Honorífico 2010 2010 Honorary Award	A la persona de Javier Echarri	

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2011



MEJOR OPERACIÓN DE LANZAMIENTO DE EMPRESAS BEST START UP TRANSACTION

para la entidad / to the entity

Active Venture Partners

por su participación en / for its stake in

Buy Vip

Entrega el premio / Award presented by

JUAN ROURE

Profesor y miembro del Internacional Advisory Board
de IESE Business School

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

Recogen el premio / Award received by

CHRISTOPHER POMMERENING

Socio fundador de Active Venture Partners
Founder of Active Venture Partners

RICARD SÖDERBERG

Socio fundador de Active Venture Partners
Founder of Active Venture Partners

Antecedentes

“BuyVIP es uno de los mayores clubs privados de compras de Europa el cual permite a sus usuarios comprar productos de las grandes marcas de moda, complementos y artículos para el hogar y electrónica con descuentos de hasta el 70%.” La empresa hoy, además de España, cuenta con sedes en Alemania, Italia, Polonia y Holanda.

A día de hoy BuyVIP tiene más de 6.000.000 de miembros registrados. El equipo humano de BuyVIP ha aumentado significativamente en estos últimos años: se ha pasado de 8 personas en 2006, a más de 300 en 2010. “

La operación

ACTIVE Venture Partners (ACTIVE) fue el primer inversor institucional, en la ronda A de BuyVIP, invirtiendo a través de la sociedad Molins Capital Inversión S.C.R., con una participación que representaba el 17,5% de BuyVIP.

La primera inversión se realizó en Febrero 2007, cuando la empresa tenía un volumen de facturación de 60.000 euros mensuales.

ACTIVE ha aportado a BuyVIP la liquidez necesaria para poder llevar la consolidación del mercado español, abrir nuevos mercados y atraer inversores internacionales.

La salida

ACTIVE vendió su participación en BuyVIP en Noviembre de 2010 como parte de la adquisición del 100% de BuyVIP por Amazon.

En el momento de la desinversión en BuyVIP, la facturación llegó a ser 160 veces el importe más arriba mencionado.

Active VP

ACTIVE fue fundado en Barcelona en 2002 por Christopher Pommerening, Philipp Schroeder y Ricard Söderberg. Nuestro primer fondo, Molins Capital Inversión SCR SA, creado en el 2004, es un fondo que proporciona capital para el desarrollo de empresas tecnológicas y tiene un compromiso total de 20 Millones de euros. Nuestro nuevo fondo Active II se ha lanzado en el 2010 con un primer cierre de 25 Millones de euros y está previsto tener el cierre final antes de acabar el 2011. Está dirigido a start-ups y empresas que quieran expandirse en Europa, en los sectores de tecnología – internet, software, servicios y telecomunicaciones.

Nuestro objetivo es trabajar con emprendedores con una visión internacional para crear empresas exitosas y sostenibles que se conviertan en líderes de sus sectores.

Aparte de proporcionar a las empresas capital, también les apoyamos en su desarrollo con asesoramiento estratégico y operativo y el acceso a nuestra red internacional de contactos.

ACTIVE tiene fuertes conexiones con empresas de tecnología nacionales e internacionales, expertos de la industria de alto perfil y una red de colaboradores individuales e institucionales.

A través de nuestra iniciativa de “Venturepreneurs” ACTIVE está en contacto directo con una extensa red de emprendedores de serie e inversores privados.

Los socios de ACTIVE son emprendedores ellos mismos, les gusta colaborar estrechamente con la comunidad empresarial a nivel local y europeo, con el objetivo de crear un entorno ideal para el desarrollo de los proyectos participados.

La diversidad del equipo de gestión de ACTIVE es fundamental para este enfoque exitoso, teniendo un perfil internacional y multidisciplinar que aúnan el espíritu emprendedor, con el conocimiento legal, financiero y estratégico unido a una extensa experiencia en el sector del capital riesgo.

Background information

“BuyVIP is one of the largest private sales clubs in Europe, enabling its members to buy top brand fashion, accessories and home and electronic products at discounted prices of up to 70%”. As well as in Spain, the company has headquarters in Germany, Italy, Poland and the Netherlands.

BuyVIP currently has more than 6,000,000 members.

BuyVIP's number of employees has increased significantly in the last few years from 8 in 2006 to more than 300 in 2010.

The transaction

ACTIVE Venture Partners (ACTIVE) was the first institutional investor in BuyVIP's A round, acquiring, through Molins Capital Inversión S.C.R., an ownership interest of 17.5% in BuyVIP.

The first investment was made in February 2007 when the company had a monthly volume of revenue of EUR 60,000.

ACTIVE provided BuyVIP with the liquidity required to consolidate its position in the Spanish market, open up new markets and attract international investors.

Divestment

ACTIVE sold its ownership interest in BuyVIP in November 2010 as part of Amazon's acquisition of all of the share capital of BuyVIP.

At the time of divestment, BuyVIP's revenue was 160 times higher than the above mentioned amount.

Active VP

ACTIVE was incorporated in Barcelona in 2002 by Christopher Pommerening, Philipp Schroeder and Ricard Söderberg. The first fund, Molins Capital Inversión SCR SA, created in 2004, provides capital for the development of technology companies and has a total commitment of EUR 20 million. The latest fund, Active II, was launched in 2010 with a first close of EUR 25 million and its final close is expected to be before the end of 2011. This fund is directed towards start-ups and companies that want to expand within Europe, in the technology industry – internet, software, services and telecommunications.

Our objective is to work with entrepreneurs with an international vision in order to create successful and sustainable companies that can become leaders in their respective industries. In addition to providing companies with capital, their development is supported by offering strategic and operating advice and access to our network of international contacts.

ACTIVE has solid connections with Spanish and international technology companies, top industry experts and a network of individual and institutional partners.

Via the “Venturepreneurs” initiative, ACTIVE is in direct contact with an extensive network of serial entrepreneurs and private investors.

ACTIVE's shareholders are entrepreneurs themselves and they like to work closely with the business community at local and European levels, with the aim of creating an ideal environment for the development of investee projects.

An essential part of our winning approach is the diversity of the ACTIVE management team, with its international and multidisciplinary profile combining entrepreneurial spirit with legal, financial and strategic knowledge, together with extensive experience in the venture capital industry.

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2011



MEJOR OPERACIÓN DE EXPANSIÓN BEST TRANSACTION IN GROWTH COMPANY

para la entidad / to the entity

Qualitas Equity Partners

por su participación en / for its stake in

Tuenti

Entrega el premio / Award presented by

MAITE BALLESTER

Presidenta de ASCRI
Chairwoman of ASCRI

Recoge el premio / Award received by

BORJA PÉREZ ARAUNA

Presidente de Qualitas Equity Partners
Chairman of Qualitas Equity Partners

Antecedentes

Tuenti es la red social líder entre los jóvenes españoles. La compañía ha sido un actor clave en el reciente desarrollo del fenómeno de las redes sociales en España.

Fundada por un grupo de cinco emprendedores liderados por Zaryn Dentzel y Félix Ruíz en 2006, Tuenti ha experimentado un fuerte crecimiento en usuarios, alcanzando los 2 millones en 2008 y superando en la actualidad los 8 millones de usuarios únicos. La compañía se ha situado entre una de las 10 páginas web más vistas de España con cerca de 30.000 millones de páginas vistas cada mes y cuenta a la fecha con más de 150 empleados.

La operación

Tuenti Technologies S.L. entabló conversaciones con Qualitas Equity Partners en 2008 durante un proceso de búsqueda de inversores con el objetivo de financiar su rápido crecimiento.

Qualitas Equity Partners apostó firmemente por el desarrollo de la compañía, sobre la base de una tesis de inversión que se fundamentaba en dos premisas básicas. Por un lado, la confianza en que el crecimiento de las redes sociales online representa un cambio estructural en la forma de comunicarse. Por otro, el convencimiento en la capacidad de Tuenti en liderar este proceso entre un segmento social joven que ha crecido en pleno desarrollo de la era digital.

Qualitas Equity Partners articuló su inversión en Tuenti a través de dos ampliaciones de capital. La primera ampliación por importe de € millones se produjo en 2008, incrementándose este compromiso en €5 millones en 2010.

Tras estas aportaciones Qualitas Equity Partners, alcanzó el 30% del accionariado y aportó los fondos necesarios para afrontar una etapa decisiva en el desarrollo de la compañía. En el periodo de inversión de Qualitas Equity Partners, Tuenti ha desarrollado su modelo de negocio, alcanzando la rentabilidad a nivel operativo y compaginando este proceso con una continua innovación en servicios, como el geoposicionamiento y en nuevas posibilidades de acceso, como el acceso por móvil a la plataforma social en tiempo real. Esta continua innovación, ha permitido a Tuenti posicionarse como el referente indiscutible en el ámbito de las redes sociales nacionales.

La salida

En Agosto de 2010 el Grupo Telefónica llegó a un acuerdo para la compra de la mayoría del capital de Tuenti Technologies, dando lugar a la desinversión total de los fondos gestionados por Qualitas Equity Partners con una rentabilidad del 65% (TIR) y un múltiplo entre la entrada y la salida de 1,8 veces el dinero invertido, en un periodo inferior a dos años.

Qualitas Equity Partners

Qualitas Equity Partners es una gestora que nace en el año 2003 con el objetivo de identificar y gestionar activos alternativos. La compañía opera actualmente en las áreas de capital riesgo y energías renovables. La gestora posee más de €50 millones de capital bajo gestión. La compañía cuenta con Grupo Timón como principal inversor, a través de su vehículo Qualitas Venture Capital, así como con co-inversores de primer nivel como General Electric o Grupo Landon.

Qualitas Equity Partners ha realizado inversiones en 6 empresas desde el área de capital riesgo, con un valor compañía superior a los €300 millones. Estas operaciones se Premios Capital Riesgo & Private Equity 2011, Qualitas Equity se complementan con la inversión realizada en Fotowatio Renewable Ventures, a través de la cual se han invertido más de 1.000 millones de euros en activos en el sector fotovoltaico y termoeléctrico en Estados Unidos y Europa.

Qualitas Equity Partners es una gestora de fondos orientada al inversor, cuyo objetivo es la obtención de retornos, para sus diferentes activos, por encima de la media del mercado.

Background information

Tuenti is the leading social network for Spanish young people. The company was a key player in the recent development of the social network phenomenon in Spain.

Founded by a group of five entrepreneurs led by Zaryn Dentzel and Félix Ruíz in 2006, Tuenti has grown considerably, with 2 million users in 2008 and currently over 8 million single users. The company was among the top-10 most visited websites in Spain with almost 30,000 million pages visited each month. At present it has more than 150 employees.

The transaction

Tuenti Technologies S.L. entered into talks with Qualitas Equity Partners in 2008 during a process to search for investors to finance its rapid growth.

Qualitas Equity Partners was firmly committed to the company's development on the basis of an investment theory founded on two basic premises. On the one hand, confidence that the growth in online social networks represents a structural change in the way of communicating. On the other hand, the conviction in Tuenti's ability to lead this process between a young social segment that has grown up in the full glare of the digital era.

Qualitas Equity Partners invested in Tuenti through two capital increases. The first capital increase of EUR 9 million was carried out in 2008, which was increased by EUR 7.5 million in 2010.

Following these contributions, Qualitas Equity Partners achieved a shareholding of 30% and contributed the funds necessary to face a decisive stage in the company's development. During the period of investment by Qualitas Equity Partners, Tuenti developed its business model and achieved a return at operating level, combining this process with ongoing innovation in services such as geopositioning and in new access possibilities such as mobile access to social platforms in real time. This ongoing innovation has enabled Tuenti to position itself as the undisputable benchmark in the area of Spanish social networks.

Divestment

In August 2010 the Telefónica Group reached an agreement to purchase most of the capital of Tuenti Technologies, giving rise to the disposal of all the funds managed by Qualitas Equity Partners with a return of 65% (IRR) and a multiple of 1.8 times the money invested in under two years.

Qualitas Equity Partners

Qualitas Equity Partners is a manager set up in 2003 to identify and manage alternative assets. The company currently operates in the areas of venture capital and renewable energy. It manages capital exceeding EUR 350 million. The Company's main investor is the Timón Group, through its vehicle Qualitas Venture Capital, and it has top class co-investors such as General Electric and the Landon Group.

Qualitas Equity Partners invested in 6 companies from the venture capital area, with a company value of more than EUR 300 million. These transactions have been complemented by the investment in Fotowatio Renewable Ventures, through which more than EUR 1,000 million have been invested in assets in the PV solar and thermoelectric sectors in the US and Europe.

Qualitas Equity Partners is an investor-orientated fund manager, the objective of which is to obtain above market-average returns on its different assets.

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2011



MEJOR OPERACIÓN EN EMPRESA CONSOLIDADA BEST TRANSACTION IN CONSOLIDATED COMPANY

para la entidad / to the entity

3i

por su participación en / for its stake in

Panreac

Entrega el premio / Award presented by

FERNANDO RUIZ

Presidente de Deloitte
Chairman of Deloitte

Recoge el premio / Award received by

DANIEL VIÑAS

Director de 3i
Director of 3i

ÓSCAR GÓMEZ

Director de 3i
Director of 3i

Antecedentes

Con sede en Castellar del Valles (Barcelona), Panreac es la compañía líder en España y el Sur de Europa en la fabricación y distribución de reactivos para análisis. Asimismo es uno de los principales fabricantes de productos de química fina para uso industrial en los sectores farmacéutico, alimentario, químico, hospitalario, investigación y desarrollo, y universidades.

Panreac (inicialmente Montplet&Esteban S.A.) se fundó en Barcelona (España) en el año 1941 como un productor de productos para laboratorios de análisis. En 1998 Bridgepoint entra como socio en la empresa. En 1999 se crean las primeras filiales en Francia y Portugal. En 2001 se inaugura la actual fábrica de 15 000 m² en Castellar del Vallés (Barcelona) donde en 2004 se realiza el traslado de las oficinas centrales. En el año 2005, 3i lidera el MBO de Panreac apoyando al equipo gestor liderado por Joan Roget e inicia una nueva etapa de crecimiento.

El catálogo de Panreac incluye más de 3900 sustancias en 8500 presentaciones en total. Hoy en día Panreac es líder en su sector en España y una de las referencias en el Sur de Europa. La calidad de sus productos y su red de distribución permite a la compañía exportar a más de 80 países en los cinco continentes. Actualmente, la sede del Grupo está en Castellar del Vallés (Barcelona) y consta con una plantilla de 230 personas.

La operación

En el año 2005, 3i apoyó al Equipo Directivo de Panreac liderado por Joan Roget en la adquisición del capital de Panreac propiedad de Bridgepoint la familia Esteban en una operación de MBO. Con una inversión de €25m, 3i pasó a ser el accionista de referencia en Panreac con una participación del 75%.

Desde la entrada de 3i, la compañía se ha enfocado en la implantación de unas palancas de creación de valor de acuerdo con la estrategia acordada:

- En el año 2006 se implanta un sistema automático logístico y de almacén que permite a la compañía mejorar su servicio de distribución y mejorar la plataforma de futuro crecimiento de ventas.

- En el año 2007 se realiza la adquisición de la empresa italiana Nova Chimica (Milán) uno de los mayores distribuidores independientes de reactivos químicos para el norte de Italia. La adquisición se financia íntegramente con deuda bancaria y con la generación de recursos de Panreac.

Panreac realiza una exitosa y rápida integración de Nova Química dentro del Grupo. Además empuja el crecimiento de Nova Química y amplía su red de distribución en Italia para cubrir todo el país. Con ello consigue que Panreac se convierte en una de las marcas de referencia en el país con una cuota aproximada del 11% y con acceso al 70% del mercado italiano a través de ventas directas.

- En el año 2008 se inicia un proyecto de mejora en el área comercial con el objetivo de potenciar las ventas de la compañía y mejorar la eficiencia del equipo comercial. Esto permitió a la compañía mejorar su expansión internacional y crecer en ventas durante los años de crisis (2008-2010).

- También ese año, tras el verano, se inauguran los nuevos almacenes en Montcada i Reixac (Catalunya) de 3000m², y que permiten mejorar el servicio que se dan a los clientes y distribuidores de los más de 80 países en los 5 continentes, así como mejorar la eficiencia logística.

- En el año 2010 se realizan inversiones para el lanzamiento de dos nuevas gamas de productos que permiten completar la gama de productos de la compañía en "Ciencias de la Vida" y en productos específicos para el sector farmacéutico.

Durante todos estos 5 años se ha reforzado el equipo en el Área Financiera, Operaciones y Comercial. También el crecimiento internacional ha sido soportado por el refuerzo del equipo de exportación. Además en el periodo 2005-2009 la compañía incrementó sus ventas de €9m a €2m (un crecimiento anual del 9.4%).

Las ventas internacionales pasaron a ser un 32% de las ventas en 2005 a un 46% en 2009. Su EBITDA pasó de €5.9m en 2005 a €9.0m en 2009. Todo este crecimiento se combinó con una fuerte gestión de la generación de caja que permitió reducir la deuda neta de €5m en el momento del MBO a €0m a finales del 2009.

El crecimiento de Panreac ha sido un ejemplo de creación de valor para los accionistas combinando diferentes palancas:

- Crecimiento vía adquisición.
- Crecimiento orgánico vía una mejora de la gestión comercial.
- Generación de valor vía desapalancamiento.
- Mejora de la rentabilidad vía mejoras internas orientadas a la mejora del servicio y de la productividad.

Todo ello ha sido conseguido gracias a un equipo gestor de primer nivel, liderado por Joan Roget, que ha sido capaz de implantar estas acciones durante los cinco años del periodo de inversión.

La salida

3i materializó la venta de Panreac en septiembre 2010 a favor de ITW. La operación ha supuesto un beneficio de más de €9 y el multiplicar su inversión inicial por 2,2x para la firma británica, situándose así dentro de las 50 mejores inversiones de su historia reciente.

ITW (Illinois Tool Works) es una conglomerado industrial estadounidense cotizado en la bolsa de Nueva York, que cuenta con 825 unidades de negocio descentralizadas y presencia en 52 países. Panreac se incorpora así a la división de Polímeros y Fluidos de la compañía estadounidense, que está formada por diversas compañías entre las que se encuentra la española Krafft (compañía especializada en la fabricación y comercialización de productos químicos para el automóvil, la industria y la construcción) y que también adquirió a través de 3i en 2004. Otras compañías que componen la división son Chemical Products Brazil, Densit (Alemania), la danesa Novadan, o las americanas Plexus, Devcon, Dymon, Futura, o LPS Laboratories, entre otras

Sobre 3i

3i es líder en capital riesgo en Europa y basa su objetivo en invertir en sociedades que cuentan con equipos directivos motivados y con un proyecto de éxito. Trabaja conjuntamente con ellos con el fin de generar valor mediante apoyos estratégicos, sinergias con las carteras participadas y compartiendo el conocimientos de su red de oficinas y contactos. Su actividad se centra en operaciones buyout y capital de expansión que combinen tamaño, calidad, oportunidad de crecimiento y la posibilidad de alinear intereses.

3i, durante sus 60 años de experiencia ha invertido 29.000 millones de euros y cuenta con una red internacional con presencia en doce países de Asia, EE.UU. y Europa. 3i empezó a operar en España en 1990 y desde entonces ha invertido 1900 millones de euros desde sus oficinas de Madrid y Barcelona.

Background

With its head office in Castellar del Vallés (Barcelona), Panreac is the leading manufacturer and distributor of analytical reagents in Spain and Southern Europe. In addition, it is one of the main manufacturers of fine chemical products for industrial use in the pharmaceutical, foodstuff, chemical, hospital, research and development and university sectors.

Panreac (initially Montplet&Esteban, S.A.) was founded in Barcelona (Spain) in 1941 as a producer of products for laboratory analysis. In 1998 Bridgepoint became a shareholder in the company and in 1999 the first subsidiaries were set up in France and Portugal. In 2001 the current 15,000m² factory was opened in Castellar del Vallés (Barcelona) and in 2004 the head office was moved to this site. In 2005 3i led Panreac's MBO, supporting the management team led by Joan Roget and a new stage of growth began.

Panreac's catalogue includes more than 3,900 substances in a total of 8,500 products. Panreac is currently the leader of its sector in Spain and is a benchmark in Southern Europe. The quality of its products and its distribution network allow the company to export to over 80 countries across five continents. The Group's head office is currently in Castellar del Vallés (Barcelona) and the Group has 230 employees.

The transaction

In 2005 3i supported Panreac's management team, led by Joan Roget, in the acquisition of its capital, owned by Bridgepoint and the Esteban family, in an MBO transaction. As a result of its investment of EUR 25 million, 3i became the reference shareholder in Panreac with an ownership interest of 75%.

Since 3i's arrival, the company has focused on implementing levers to create value based on the strategy agreed:

- In 2006 an automated logistic and storage system was put in place which made it possible for the company to improve its distribution service and the platform for future sales growth.

- In 2007 the Italian company Nova Química (Milan), one of the largest independent distributors of chemical reagents in the north of Italy, was acquired. The acquisition was financed in full using bank borrowings and funds raised by Panreac.

Panreac successfully and swiftly integrated Nova Química into the Group. It also drove forward the growth of Nova Química and increased its distribution network in Italy to cover the whole country. As a result, Panreac became a benchmark brand within the country with a market share of approximately 11% and access to 70% of the Italian market through direct sales.

- In 2008 a project was started with the aim of improving the sales area in order to strengthen the company's sales and improve the efficiency of the sales team. This enabled the company to improve its international expansion and allowed sales to grow during the crisis (2008-2010).

- After the summer of 2008, the new 3,000 m² warehouses were opened in Montcada i Reixac (Catalonia), making it possible to improve the service provided to customers and distributors in more than 80 countries across 5 continents and to improve logistic efficiency.

- 2010 saw investments in the launch of two new product ranges, which allowed the company to complete its "Life Sciences" range of products and specific products for the pharmaceutical sector.

- Throughout the last five years, the financial, operational and sales teams have increased. Also, international growth has been supported by the additions to the export team.

From 2005 to 2009 the company's sales grew from EUR 29 million to EUR 42 million (annual growth of 9.4%). International sales went from 32% of sales in 2005 to 46% in 2009.

The company increased its EBITDA from EUR 5.9 million in 2005 to EUR 9.0 million in 2009. This growth together with considerable cash flow management gave rise to a reduction in net debt from EUR 25 million at the date of the MBO to EUR 10 million at the end of 2009.

Panreac's growth is an example of the creation of value for shareholders, combining different levers:

- Growth via acquisition
- Organic growth via improved sales management
- Creation of value through unleveraging
- Increased returns through internal improvements aimed at enhancing the service and productivity

All of the foregoing was achieved as a result of a top-class management team led by Joan Roget, which was able to implement these measures over the five-year investment period.

Divestment

3i sold Panreac to ITW in September 2010. The transaction gave rise to a gain of more than EUR 29 million, multiplying its initial investment 2.2 times for the British firm and rendering it one of the top 50 investments in its recent history.

ITW (Illinois Tool Works) is a US industrial conglomerate listed on the New York stock exchange with 825 decentralised business units and a presence in 52 countries. Panreac was therefore included in the Polymer and Fluid division of the US company, which is composed of various companies including the Spanish company Krafft (a company specialising in the manufacture, sale and marketing of chemical products for automobiles, industry and construction), which it also acquired through 3i in 2004. The division also includes Chemical Products Brazil, Densit (Germany), the Danish company Novadan and the US companies Plexus, Devcon, Dymon, Futura, and LPS Laboratories.

3i

3i is the leading venture capital firm in Europe and its objective is to invest in companies that have motivated management teams and a successful plan. It works alongside these teams to create value through strategic support, synergies with investees and shared knowledge of its network of offices and contacts. Its business activities are focused on buyout and capital expansion transactions that combine size, quality, opportunity for growth and the possibility of bringing interests into line with each other.

Over its 60 years of experience, 3i has invested EUR 29,000 million and has an international network and a presence in twelve countries across Asia, the US and Europe. 3i began to operate in Spain in 1990 and since then it has invested EUR 1,900 million from its offices in Madrid and Barcelona.

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2011



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

para la entidad / to the entity

Inova Capital

por su participación en / for its stake in

Grupo BC

Entrega el premio / Award presented by

GERMÁN DE LA FUENTE

Socio de Deloitte
Partner of Deloitte

Recoge el premio / Award received by

LOLA JADO

Responsable de Relaciones con Inversores
Investor Relations Manager

Antecedentes

Grupo BC nace en Barcelona en el mes de Diciembre de 1.974, siendo el objeto principal desde su inicio la tramitación de documentos públicos hasta su inscripción en el registro de la propiedad y/o mercantil, complementándolo con otros servicios directamente vinculados. En 1.985 la compañía amplía la actividad al asesoramiento jurídico y mercantil con la incorporación de especialistas en distintas modalidades.

En 1994 la Empresa decide y pone en práctica un Plan de Expansión Nacional mediante la apertura de centros propios y adquisición de empresas, ampliándose la cobertura geográfica a parte del territorio Español.

La operación

Inova Capital entra en el capital de Grupo BC en Julio de 2002 para consolidar el Plan de Expansión, así como para abordar nuevos segmentos de productos y servicios, con el fin de asumir la parte del proceso de externalización que inician la Entidades Financieras con respecto a la formalización crediticia.

La inversión se materializó a través de una ampliación de capital tras la cual, Inova Capital pasó a controlar el 29.4% de la compañía.

A partir del año 2003, con la Marca "GRUPO BC" la Empresa inicia su expansión internacional.

Durante la permanencia de Inova Capital en el accionariado de Grupo BC, la compañía ha pilotado la profesionalización y concentración del sector, multiplicando su número de empleados casi por tres, con mucho mayor grado de cualificación y productividad. En este periodo de tiempo, Grupo BC se ha situado en una posición de claro liderazgo en España, aumentando sus ventas en 3,7x y su EBITDA en 8x.

La salida

Una vez consolidada la posición de liderazgo de Grupo BC en España, y estando la compañía preparada para un fuerte proceso de internacionalización tras haber concluido un ciclo de crecimiento, Inova contrató a un intermediario financiero (Impulsa Capital) en la búsqueda de posibles compradores de su paquete accionario. En diciembre de 2010, la salida se materializó con la venta del paquete de acciones en manos de Inova Capital a dos entidades de capital riesgo, Miura Private Equity y Talde, y simultáneamente, los nuevos inversores suscribieron una ampliación de capital para acometer la segunda fase de expansión de la compañía.

La rentabilidad alcanzada fue de una TIR del 19%, y un múltiplo de 3,3x la inversión.

Inova Capital Management

Inova Capital Management es una Sociedad Gestora de Entidades de Capital Riesgo que gestiona fondos que invierten en compañías de tamaño medio no cotizadas con un alto componente tecnológico y gran potencial de crecimiento.

Inova trabaja con los equipos gestores de las empresas en la creación de valor aportando capacidades estratégicas, de desarrollo de negocio, de gestión del capital humano y financieras. La Sociedad gestiona actualmente un fondo, Inova Capital, que está 100% invertido y tiene 5 participadas en cartera.

Background information

Grupo BC was formed in Barcelona in December 1974 and its main object since inception has been the processing of public documents until their registration at the property and/or mercantile registry, in addition to other directly related services. In 1985 the company expanded its activity to include legal and corporate law advisory services through specialists hired in various areas.

In 1994 the company implemented its national expansion plan through the opening of its own centres and the acquisition of companies, expanding its geographical coverage to part of Spain.

The Transaction

Inova Capital acquired an ownership interest in Grupo BC in July 2002 in order to consolidate its expansion plan and take on new product and service segments with the aim of undertaking the outsourcing process initiated by financial institutions in the area of credit processing.

The investment was made through a capital increase which gave Inova Capital a 29.4% stake in the company.

As from 2003, the company launched its international expansion under the "Grupo BC" brand name.

During Inova Capital's period as a shareholder of Grupo BC, the company has led the sector in terms of professionalism and concentration, almost tripling its number of employees and raising skills and productivity standards. During this time Grupo BC has positioned itself as a clear leader in Spain, increasing its sales by 3.7 times and its EBITDA by 8 times.

Divestment

Once the leadership position of Grupo BC in Spain had been consolidated, and with the company ready to launch a large-scale internationalisation process following the end of a growth cycle, Inova hired a financial intermediary (Impulsa Capital) to find possible buyers for its shares. In December 2010 the divestment was carried out through the sale of the shares held by Inova Capital to two venture capital firms, Miura Private Equity and Talde while these new investors simultaneously subscribed a capital increase as part of the company's second stage of expansion.

Returns were 19% IRR and 3.3 times the initial investment.

Inova Capital Management

Inova Capital Management is a venture capital management company that manages funds that invest in unlisted medium-sized companies with a high technological component and large growth potential.

Inova works with company management teams to create value by offering strategic, business development, human capital management and financial know-how.

The company currently manages one fund, Inova Capital, in which it holds a full ownership interest and which has a portfolio of five investees.

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2011



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

para la entidad / to the entity

Highgrowth Partners

por su participación en / for its stake in

Altamira

Entrega el premio / Award presented by

ANTONIO DÁVILA

Profesor de Iniciativa Emprendedora de IESE
Business School

Professor of Entrepreneurship at IESE
Business School

Recogen el premio / Award received by

FÉLIX ARIAS

Director de Highgrowth Partners
Director of Highgrowth Partners

MERCÈ TELL

Directora de Inversiones de Highgrowth Partners
Investment Manager of Highgrowth Partners

Antecedentes

En 1999, ALTAMIRA INFORMATION fue fundada en Barcelona por Alain Arnaud y Ester Vendrell reuniendo a un grupo de expertos radar con gran experiencia adquirida en varias agencias espaciales, como la francesa (CNES), la alemana (DLR) y la europea (ESA). Tiene su sede en Barcelona y filiales en Toulouse y Calgary. Actualmente es una empresa líder a nivel mundial en el sector de la observación de la Tierra ofreciendo soluciones en productos de control del movimiento del suelo y en productos cartográficos a clientes de diversos sectores industriales. La extracción de información útil a partir de satélites de observación de la Tierra ópticos y radar gracias a la técnica de Synthetic Aperture Radar Interferometry (InSAR) constituye la base del conocimiento de ALTAMIRA INFORMATION.

La operación

Highgrowth Partners, invirtió a través de FONSIINOCAT el 14 de abril de 2005. La compañía trabajaba principalmente en proyectos de desarrollo junto a la ESA e iniciaba la actividad comercial como subcontrata de una empresa de ingeniería. Una pequeña parte de su facturación provenía de licencias de uso de software propietario, utilizado por universidades, centros de I+D y otras organizaciones para interpretar imágenes radar de satélites con fines experimentales. Desde su fundación, la empresa aprovechó los proyectos internacionales para desarrollar la tecnología básica de procesado de datos InSAR, pero generaba flujos de caja muy débiles o negativos y no podía acometer el proceso de puesta en el mercado de sus productos por sus propios medios.

La incorporación del capital riesgo permitió la finalización de los desarrollos de producto para su adecuación al mercado, la inversión en equipos que dieran solidez y eficiencia al proceso de producción y la creación de una fuerza comercial propia. La capitalización de la empresa permitió también movilizar financiación adicional mediante un crédito de ENISA y mediante subvenciones y ayudas del Ministerio de Ciencia e Innovación y de la Generalitat de Catalunya. Siguiendo la planificación estratégica diseñada, la empresa ofreció servicios de observación de la Tierra a sectores como Petróleo y gas, Infraestructuras, Minas, Investigación y Espacio, obteniendo una respuesta muy positiva del mercado.

Dotada de los recursos necesarios, el crecimiento en los cinco años de inversión ha supuesto multiplicar por 10 la cifra de negocio, los resultados pasaron de unas pérdidas superiores a 300.000 € a unos beneficios anuales por encima de los 300.000 € el número de colaboradores se incrementó de 7 a 25, se abrió la filial en Canadá, y de vender en 6 países se consiguieron ventas en 20 países. Todo sin menoscabo de la actividad de I+D que supone una inversión anual entre un 15 y un 25% de la cifra de negocio y que soporta el liderazgo mundial de la empresa en el uso comercial de imágenes radar de satélite con la progresiva puesta en el mercado de nuevos productos y la mejora de los existentes.

La salida

En 2010, tras cinco años de la inversión de capital riesgo, el grupo francés CLS líder reconocido de suministro de servicios de origen satelital en el ámbito oceanográfico, adquiere el 100% de la empresa. Tras la adquisición, el Grupo CLS mantiene el nombre de ALTAMIRA INFORMATION, la sede social en Barcelona y al equipo de dirección facilitando la consolidación del proyecto. La integración de la empresa en el Grupo CLS abre unas excelentes perspectivas de expansión ya que su experiencia se verá complementada con la red internacional de 10 oficinas y filiales del grupo en Europa, América, Asia y Oceanía, lo que le permitirá reforzar su posición internacional en la prestación de servicios de observación de la Tierra por satélite radar. Con la venta de ALTAMIRA INFORMATION, FonsInnocat multiplicó por 3,1 su inversión y obtuvo en esta operación una tasa interna de rentabilidad (TIR) superior al 25%.

Highgrowth Partners

Highgrowth Partners SGEGR, SA es una gestora de entidades de capital riesgo liderada por Ferran Lemus. Es una empresa financiera independiente fundada en 2001 con presencia en Barcelona, Madrid y Bilbao, que invierte, apoya y asesora a empresas innovadoras con potencial de crecimiento. Actualmente, Highgrowth Partners gestiona FonsInnocat y Highgrowth-Innovación, dos fondos de capital riesgo especializados en la inversión en empresas innovadoras en etapas tempranas de su desarrollo. Las empresas participadas a fecha de abril 2011 son Archivel Farma, Baolab Microsystems, Era Biotech, Facomsa, Futurlink, Mailxmail, NTR, Nuroa, Oonair, Teytel y VozTelecom.

Background

In 1999 ALTAMIRA INFORMATION was founded in Barcelona by Alain Arnaud and Ester Vendrell, bringing together a group of radar experts with extensive experience gained at various space agencies, such as the French space agency (CNES), the German space agency (DLR) and the European space agency (ESA). Its head office is in Barcelona and it has subsidiaries in Toulouse and Calgary. It is currently a world leader in the earth observation sector, offering solutions in ground movement measurement and mapping products to clients across various industries. The extraction of useful information using optical and radar earth observation satellites based on the Synthetic Aperture Radar Interferometry (InSAR) technique constitutes the knowledge basis of ALTAMIRA INFORMATION.

The transaction

Highgrowth Partners invested through FONSIINNOCAT on 14 April 2005. The company worked mainly on development projects with the ESA and initiated its commercial activity as a subcontractor of an engineering company. A small portion of its billings came from licences for proprietary software used by universities, R&D centres and other organisations to interpret satellite radar images for experimental purposes. Since inception, the company has taken advantage of international projects to develop basic InSAR data processing technology but it produced very weak or negative cash flows and it could not place its products on the market through its own means.

The incorporation of venture capital allowed the completion of product developments aimed at adapting them to the market and investment in teams that would contribute strength and efficiency to the production process and the creation of its own sales force. The company's capitalisation also made it possible to obtain additional financing through a loan from ENISA and grants and aid from the Ministry of Science and Innovation of the Catalonia Autonomous Community Government. Based on the strategic planning designed, the company offered earth observation services to the oil and gas, infrastructure, mining, research and space sectors, which were well received by the market.

As a result of obtaining the funds required, growth over the five years of investment has produced a ten-fold increase in revenue. Losses in excess of EUR 300,000 were transformed into an annual profit of more than EUR 300,000. The number of collaborators rose from 7 to 25, a subsidiary was opened in Canada and it went from sales in 6 countries to achieving sales across 20 countries. None of this had an adverse effect on its R&D activity, which accounted for annual investment of 15% to 25% of revenue; a fact which underpinned the company's position as worldwide leader in the commercial use of satellite radar images, with the gradual placement of new products on the market and the improvement of existing ones.

Divestment

In 2010, after five years of venture capital investment, the leading French group CLS, renowned for the supply of satellite-based services in the oceanography area, acquired the company in full. Following the acquisition, the CLS Group kept the name ALTAMIRA INFORMATION, the head office in Barcelona and the management team, which helped to consolidate the project. The company's consolidation in the CLS Group provided excellent opportunities for expansion since its experience will be complemented with an international network of ten offices and group subsidiaries in Europe, US, Asia and the Pacific, enabling it to strengthen its international position in the provision of earth observation services using radar satellites. As a result of the sale of ALTAMIRA INFORMATION, FonsInnocat multiplied its investment by 3.1 and achieved an IRR of over 25%.

Highgrowth Partners

Highgrowth Partners SGECR, S.A. is a venture capital manager headed by Ferran Lemus. It is an independent financial company founded in 2001 with a presence in Barcelona, Madrid and Bilbao which invests, supports and advises innovative companies with the potential to grow. Highgrowth Partners currently manages FonsInnocat and Highgrowth-Innovación, two venture capital funds specialising in investment in innovative companies during the early stages of their development. At April 2011, the investees are Archivel Farma, Baolab Microsystems, Era Biotech, Facomsa, Futurlink, Mailxmail, NTR, Nuroa, Oonair, Teytel and VozTelecom.

CR & PPE

Premios Capital Riesgo
& Private Equity 2011



PREMIO HONORÍFICO 2010 2010 HONORARY AWARD

para / to

Javier Echarri

Ex-secretario general de la Asociación Europea
de Capital Riesgo (EVCA)

Former secretary general of the European
Venture Capital Association (EVCA)

Entrega el premio / Award presented by

DOMINIQUE BARTHEL

Directora General de ASCRI
Managing Director of ASCRI

El Premio Honorífico 2011 fue entregado por Dominique Barthel, Directora General de ASCRI, a Javier Echarri, ex-secretario general de la asociación europea de capital riesgo (EVCA).

Tras agradecer el premio recibido, Javier Echarri comenzó su discurso destacando que “la economía está en un momento difícil pero que la inversión volverá”. Asimismo, señaló que en épocas de crisis también existen oportunidades y que “la crisis está identificando a los ganadores de mañana”.

Echarri también habló de los problemas actuales para levantar fondos con participación de inversores extranjeros debido a la debilidad de la marca España y añadió que “devolver la confianza en España es un trabajo que hay que llevar a cabo sobre todo a nivel individual, no necesariamente con grandes ejercicios de marketing de país. Hay que hacerlo a nivel de cada una de nuestras gestoras y empresas de servicios, mostrando el potencial que tenemos”.

Otro tema que Echarri abordó en su discurso fue el claro efecto positivo que el capital riesgo ejerce en las empresas participadas y conminó a las autoridades a apoyar esta herramienta como vehículo para ayudar a salir de la crisis. “Esto no significa “dinero para todos”, sino invertir el dinero público allí donde tiene un mayor efecto positivo en la economía”, apuntó el galardonado.

La relación entre gestoras de capital riesgo e inversores no quedó fuera de la intervención del ex-secretario general de EVCA. Argumentó que existe cierto nivel de decepción por parte de los inversores respecto al nivel de responsabilidad de las gestoras en la crisis, más por en la respuesta de éstas que por las rentabilidades obtenidas. “La base de la relación inversores-gestoras ha sido y será siempre la de la confianza entre el equipo gestor y el compromiso del inversor. Hay que volver a encontrar un punto de confianza para poder seguir trabajando de forma eficaz y rentable sobre la base de un blind pool. El comportamiento de cada gestora ante la crisis será un factor crítico para reforzar o debilitar esa confianza”, declaró Echarri.

Asimismo, vaticinó que “como en todas las crisis, habrá y ya ha empezado una reestructuración y el capital riesgo no será ajeno a ella”. Echarri explicó que los cambios son de esperar en la composición del universo de las gestoras, en que el tipo de inversión y financiación se centre de nuevo en el capital crecimiento y en que cambiará posiblemente la forma y términos de la captación de fondos. “Es necesario buscar fórmulas más creativas. Aquellos que sean capaces de identificar las oportunidades, triunfarán”, adujo el premiado.

Al frente del capital riesgo europeo

Javier Echarri comenzó su carrera profesional en la Asociación Española de fabricantes de Máquinas-Herramienta y en el Grupo Mondragón. En 1992 fue nombrado Secretario General de la Cámara de Comercio Española en Benelux, puesto que ejerció durante tres años. A partir de 1995, trabajó en el banco BBVA como director de Banca Institucional a cargo de las instituciones de la Unión Europea.

En 1999 Echarri se unió a la EVCA y tan sólo un año después, pasó a ser el cuarto Secretario General de la asociación, cargo que desempeñó hasta 2010. A finales de 2010, Echarri finalizó su etapa al frente de la institución.

Sus compromisos actuales incluyen puestos no ejecutivos en las juntas directivas de European Federation of Junior Enterprises (JADE), en la Asociación de Capital Riesgo y Venture Capital de Asia Pacífico, en la EVPA (Asociación Filantrópica de Capital Riesgo) y en el consejo de orientación de CRECER+ (iniciativa de Business Angels en el País Vasco). Javier es también socio ejecutivo en la empresa de servicios a inversores LDS Partners (sistemas de decisión de inversión, gobierno corporativo y gestión de riesgo) y en la firma de capital riesgo GED.

Durante 10 años al frente de la Secretaría General de EVCA, Javier Echarri acometió una multitud de proyectos orientados a mejorar la situación, conocimiento y perspectivas del capital riesgo europeo. Cabe destacar el enorme esfuerzo que tanto EVCA como Echarri han desarrollado en los últimos años a raíz de la aprobación de la directiva europea sobre Gestoras de Fondos de Gestión Alternativa (AIFMD) para matizar los aspectos que afectaban al capital riesgo.

The 2011 Honorary Award was presented by Dominique Barthel, Managing Director of ASCRI, to Javier Echarri, ex-General Secretary of the European Venture Capital Association (EVCA).

After expressing his gratitude for the award, Javier Echarri began his speech by stressing that “the economy is currently experiencing difficulties, but investment will return”. He then went on to explain that in times of economic crisis, opportunities also exist, and that “the recession is setting apart the winners of tomorrow”.

Echarri also talked of the current difficulties in raising funds by drawing on foreign investment due to weakness of the Spain brand and he added that “restoring confidence in Spain is a task that must be carried out, above all, at an individual level and not necessarily with extensive marketing of the country. It must be done by every managing and service company, demonstrating the potential that we have”.

In his speech, Echarri also covered the unmistakable positive effect that venture capital has on investees and he advised public authorities to support this tool as a way of emerging from the economic crisis. “This does not mean “money for all”, but rather investing public money in venture capital where it has a greater positive effect on the economy”, according to the award winner.

The relationship between venture capital management companies and investors was not overlooked in the speech given by EVCA's ex-General Secretary. He recognised that investors had become somewhat disappointed with managers' levels of responsibility in the crisis, more so in relation to the answers provided by them rather than to financial returns obtained. “The foundation of the investor-fund manager relationship has been, and will always be, trust between the managing team and the investor's commitment. We need to regain this trust in order to continue working in an effective and profitable manner on the basis of a blind pool. How each managing company deals with the crisis will greatly affect the strengthening or weakening of such trust”, stated Echarri.

Additionally, he predicted that “as in every crisis, there will be (and it has already started) a restructuring process, of which venture capital will be a part”. Echarri explained that changes are to be expected in the world of fund managers, that investments and financing will once again be centred on growth capital and that the way in and terms under which funds are captured will also possibly change “It is necessary to look for more creative methods and those that are capable of identifying opportunities will triumph”, added the prize-winner.

At the helm of European venture capital

Javier Echarri began his professional career in the Spanish Association of Machine-Tool Manufacturers and in the Mondragón Group. In 1992 he was appointed General Secretary of the Spanish Chamber of Commerce in Benelux, a position he held for three years. In 1995 he began working at BBVA as head of Institutional Banking for EU institutions.

In 1999 Echarri joined EVCA and only one year later became the fourth General Secretary of the association, a position he discharged until 2010. At the end of 2010, Echarri brought his career at EVA to a close.

His current commitments include non-executive positions on the Board of Directors of the European Federation of Junior Enterprises (JADE), in the Asia-Pacific Venture Capital Association, in EVPA (European Venture Philanthropy Association) and on the guidance board of CRECER+ (a Business Angels initiative in the Basque Country). Javier is also an executive partner in the investment services company LDS Partners (investment decision systems, corporate governance and risk management) and in the venture capital company GED.

During his ten years as EVCA General Secretary, Javier Echarri performed various projects aimed at improving the situation, knowledge and outlook of European venture capital. Noteworthy is the enormous effort of both EVCA and Echarri in recent years, following the approval of the Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD), to clarify issues affecting venture capital.



ASCRI: Asociación Española de
Entidades de Capital Riesgo
Príncipe de Vergara 55, 4º D
28006 Madrid
Telf.: +34 91 411 96 17
Fax: 91 562 65 71
www.ascrri.org



Universidad de Navarra

IESE Business School
Camino Cerro del Águila, 3
28023 Madrid
Telf.: +34 91 211 30 00
Fax: 91 562 65 71
<http://www.iese.edu/es/>

Deloitte.

Deloitte
Plaza de Pablo Ruiz Picasso s/n
Torre Picasso
28020 Madrid
Telf: + 34 91 514 50 00
Fax: + 34 91 514 51 80
www.deloitte.es