

VC & PE

Premios Capital
Riesgo 2014



Deloitte.

ASCR^{RI}I
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE ENTIDADES DE CAPITAL - RIESGO


IESE
Business School
Universidad de Navarra



Premios
Capital Riesgo 2014

Índice

Index

04	INTRODUCCIÓN INTRODUCTION
06	PRÓLOGO PROLOGUE
09	RESUMEN DE PREMIOS SUMMARY OF AWARDS
10	MEJOR OPERACIÓN DE LANZAMIENTO Y MEJOR OPERACIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN BEST START UP TRANSACTION AND BEST TRANSACTION IN INTERNATIONALIZATION
16	MEJOR OPERACIÓN DE CAPITAL EXPANSIÓN BEST GROWTH TRANSACTION
20	OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL TRANSACTION WITH THE GREATEST ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT
24	MEJOR OPERACIÓN MEDIANA EN EMPRESA CONSOLIDADA BEST MEDIUM TRANSACTION IN CONSOLIDATED COMPANY
28	MEJOR OPERACIÓN GRANDE EN EMPRESA CONSOLIDADA BEST BIG TRANSACTION IN CONSOLIDATED COMPANY
34	OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO EN LA INNOVACIÓN TRANSACTION WITH THE GREATEST IMPACT ON INNOVATION
38	PREMIO HONORÍFICO HONORARY AWARD

Introducción



“2013 registró un repunte global de la actividad del Capital Riesgo, en especial con el desarrollo de operaciones orientadas a las pymes, motor de crecimiento de nuestra economía. Este modelo de financiación supone un verdadero empuje para la actividad empresarial en España, y es este apoyo al crecimiento y a la creación de valor lo que venimos a reconocer en estos premios al Capital Riesgo. Los casos de éxito de esta nueva edición ponen de manifiesto la importancia de esta industria como elemento dinamizador y catalizador de la actividad empresarial hacia el crecimiento y hacia una mayor profesionalización. Estos premios son una buena muestra de la capacidad que demuestran los profesionales que trabajan en este sector, más si cabe en un entorno tan complejo como el vivido en los últimos años. Con la recuperación económica, todos los agentes, incluida la Administración Pública, con la creación de la figura del capital riesgo-pymes para favorecer las inversiones en los procesos de creación y desarrollo de compañías, se están volcando ya en procurar el desarrollo de nuestras empresas como pilar sobre el que asentar el crecimiento”

Germán de la Fuente
Socio responsable de Auditoría,
Riesgos y Transacciones de Deloitte

“La segunda mitad del pasado 2013 ya confirmó el despegue que está experimentando nuestra industria de Venture Capital & Private Equity tras unos años de decrecimiento en todas las variables. Este año ya estamos viendo cierres importantes de operaciones en el segmento de middle market y una clara reactivación de la inversión. Por otra parte, el Fon-ICO Global ha supuesto una importante inyección de recursos para el fundraising español, que facilitará el cierre de nuevos fondos de Venture y Expansión. Los casos de éxito de estos Premios, que se han celebrado durante 7 años de forma ininterrumpida, confirman el esfuerzo que existe, por parte de los equipos de las firmas de Capital Riesgo, detrás de cada operación”

Carlos Lavilla
Presidente de ASCRI (Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo)

“Las buenas perspectivas económicas permiten augurar una reactivación en la captación de fondos, un potencial de operaciones de inversión en el segmento de private equity en compañías fortalecidas por la recuperación económica, y permiten, también, vislumbrar oportunidades de desinversión después de un período de espera. Este sector siempre ha tenido la capacidad de evolucionar muy rápidamente apalancándose en su factor clave, el talento de sus profesionales, y este último año no ha sido la excepción. La transformación continúa y el futuro se presenta cada vez más prometedor”

Joan Roure
Profesor y Fundador de la Red de Inversores Privados y Family Offices de IESE Business School, y Presidente de la Asociación Española de Business Angels Networks (AEBAN)

“2013 marked an overall rise in venture capital & private equity activity, especially with the development of SME-oriented operations, engine of our economy. This funding model is a real boost to business in Spain, and this support to growth and value creation are recognized in these awards. The success stories of this new edition reveal the importance of the industry as a catalyst for the business towards growth and a greater professionalization. These awards are a good example of the capacity of professionals working in this sector, more so in such a complex environment as experienced in recent years. With the economic recovery, all actors, including public administration with the creation of the venture capital – SMEs figure, to promote investment in the processes of creation and development of companies, are already focusing on the development of our companies as pillar on which to build growth”

Germán de la Fuente

Audit, Risk and Transactions partner at Deloitte.

“Second half of 2013 confirmed the growth experienced by the Venture Capital & Private Equity industry after years of decline in all variables. This year we are already seeing significant operations in the middle market segment and a clear reactivation of investment. Furthermore, the Fon-ICO Global has made a significant injection of resources for Spanish fundraising, facilitating the closing of new Venture and Growth funds. The success stories of these Awards, which have been held for 7 years continuously, confirm that there is a big effort, on the part of the professionals of the venture capital & private equity firms, behind each operation”

Carlos Lavilla

Chairman of ASCRI (Spanish Venture Capital & Private Equity Association)

“Good economic perspectives predict a revival in fundraising, potential investment operations in the segment of venture capital & private equity in companies strengthened by the economic recovery and divestment opportunities after a waiting period. This sector has always had the ability to evolve very quickly leveraging its key factor, the talent of its professionals, and this year has been no exception. The transformation continues and the future looks more and more promising”

Joan Roure

Professor and Founder of Private Investors and Family Offices Network at IESE Business School, and President of the Spanish Association of Business Angels Networks (AEBAN)

premios capital riesgo private equity & venture capital 2014



ASCRI, Deloitte e IESE Business School han otorgado por séptimo año consecutivo los Premios anuales a las entidades de Venture Capital & Private Equity con operaciones en España. El objetivo principal de estos premios es doble: por un lado, promover el sector del Capital Riesgo ante la opinión pública demostrando su valor como activo económico y, por otro lado, reconocer el esfuerzo de los equipos que han trabajado para materializar cada una de las operaciones.

El Capital Riesgo es uno de los principales instrumentos de intermediación financiera no bancaria y, en concreto, el principal mecanismo para proporcionar recursos propios a las empresas no cotizadas, es decir, en España, a la casi totalidad de las pymes y de las iniciativas de Emprendimiento. En consecuencia, el apoyo al Capital Riesgo debe entenderse como una parte fundamental del apoyo a las pymes y al emprendimiento y, por tanto, como parte fundamental también del continuado esfuerzo por mejorar la competitividad de España y de las empresas españolas.

Estos Premios se dirigen a todos los operadores de Venture Capital & Private Equity, socios de ASCRI, 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 2013. El principal criterio de selección ha sido el retorno financiero sobre la inversión, pero teniendo también en cuenta otros factores 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 2014 y finalizó a principios de mayo 2014 tras varias reuniones y el estudio, por parte del jurado, de toda la documentación relativa a cada operación.

Este jurado estuvo compuesto por:

Juan Roure

Profesor y Fundador de la Red de Inversores Privados y Family Offices de IESE Business School y Presidente de la Asociación Española de Business Angels Networks (AEBAN)

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

María José Osuna

Responsable de Private Equity de Casa Grande de Cartagena, S.L.

La ceremonia de entrega de los Premios, conducida por el humorista Leo Harlem, tuvo lugar el 7 de julio 2014 en el Casino de Madrid tras una cena que reunió a alrededor de 150 personalidades de la industria de Venture Capital & Private Equity, banca privada, escuelas de negocios y del panorama inversor español.

Cada una de las categorías premiadas se detalla a continuación con datos que confirman el éxito de la compañía.

For the seventh consecutive year, ASCRI (Spanish Venture Capital & Private Equity Association), Deloitte and IESE Business School have presented the annual awards for Venture Capital & Private Equity companies operating in Spain. The main objective of these awards is two-fold: on the one hand, to promote the Venture Capital & Private Equity sector among the general public, demonstrating its value as an economic asset, and, on the other hand, to recognise the efforts of the teams who have worked to make each of the transactions a reality.

Venture Capital & Private Equity is one of the principal instruments of non-banking financial intermediation and, more specifically, the main mechanism for providing capital to unlisted companies, i.e., in Spain, to almost all SMEs and entrepreneurial initiatives. Consequently, support for Venture Capital & Private Equity must be seen as a fundamental element of the support given to SMEs and to entrepreneurial ventures and, therefore, as a fundamental component of the ongoing effort to improve the competitiveness of Spain and of Spanish companies.

These awards are open to all ASCRI-member Venture Capital & Private Equity operators, for transactions divested (in full or in part, provided that the partial divestment is significant) between 1 January and 31 December 2013. The main selection criterion was the financial return on the investment, although other relevant factors were also taken into account, such as the strategy over the life of the investment, turnover growth, acquisitions, international expansion, job creation and innovation.

The process to select the winners began in February 2014 and concluded at the beginning of May 2014 after several meetings and the study, by the jury, of all the documentation relating to each transaction.

The panel of judges comprised:

Juan Roure

Professor and Founder of IESE Business School's Business Angels and Family Offices Network and President of the Spanish Association of Business Angels Networks (AEBAN).

José Martí Pellón

Professor of Financial Economics at Universidad Complutense de Madrid and Founder of Webcapitalriesgo.

Craig Williamson

A partner at SL Capital Partners, LLP

María José Osuna

Head of Private Equity at Casa Grande de Cartagena, S.L.

The award ceremony, hosted by comedian Leo Harlem, took place on 7 July 2014 at the Casino in Madrid, following a dinner that brought together some 150 personalities from the Venture Capital & Private Equity industry, private banking, business schools and the Spanish investment arena.

Each of the award categories is detailed below with information confirming the success of the company concerned.

premios capital riesgo private equity & venture capital 2014

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
Mejor operación de lanzamiento de empresa y mejor operación de internacionalización Best start up transaction and best transaction in internationalization	Inveready Technology Investment Group	Password Bank
Mejor operación de expansión Best growth transaction	Clave Mayor	Gadea
Operación con mayor impacto económico y social Transaction with the greatest economic and social impact	Suma Capital	CTC Externalización
Mejor operación mediana en empresa consolidada Best medium transaction in consolidated company	Miura Private Equity	Noa Visual Group
Mejor operación grande en empresa consolidada Best big transaction in consolidated company	Vista Capital y Portobello Capital	Laboratorios Indas
Operación con mayor impacto en la innovación Transaction with the greatest impact on innovation	Ysios Capital Partners	Endosense
Premio Honorífico Honorary Award	Felipe Oriol Díaz de Bustamante	

Deloitte.



Universidad de Navarra



Premios Capital Riesgo
en España 2014



Mejor operación de lanzamiento de empresa y mejor operación de internacionalización

Best start up transaction and best transaction in internationalization

para la entidad // *to the entity*

Inveready Technology Investment Group

por su participación en // *for its stake in*

Password Bank

Entregan el premio // *Award presented by*
GERMÁN DE LA FUENTE y AMPARO SAN JOSÉ

Socio Responsable de Auditoría,
Riesgos y Transacciones de Deloitte;
y Directora de la Red de Business Angels de IESE Business School
Audit, Risk and Transactions Partner, Deloitte;
and Business Angels Red Director, IESE Business School

Recogen el premio // *Award received by*
JOSEP MARÍA ECHARRI Y ROGER PIQUÉ

Socios Directores de Inveready
Managing Partners, Inveready

Password Bank

Actividad: Password Bank es una empresa dedicada al desarrollo de soluciones de acceso único –Single-Sign-on– a los sistemas informáticos para empleados de grandes corporaciones. La solución permite acceder a los servicios on-premise (dentro de la empresa) y servicios alojados en la nube, tanto pública como privada.

Año de entrada de Inveready: 2009

Inversores: 518.301 euros.

Desinversión: La venta se realizó en agosto de 2013 a la compañía estadounidense Symantec Corporation, líder mundial en el campo de la seguridad. La desinversión supuso una TIR del 101% y un múltiplo de 14 veces la inversión inicial.

Password Bank

Activity: Password Bank is a company engaging in the development of single sign-on solutions for the employees of large corporations to access IT systems. The solution enables access to on-premise and cloud services, both public and private.

Year of Inveready's investment: 2009

Investment: EUR 518,301

Divestment: The investment was sold in August 2013 to the US company Symantec Corporation, a global leader in the field of security. The divestment yielded to an IRR of 101% and an exit multiple of 14 on the initial investment.

premios
capital
riesgo

private
equity
&

venture
capital

2014

Antecedentes

Password Bank es una empresa dedicada al desarrollo de soluciones de acceso único – Single-Sign-on – a los sistemas informáticos para empleados de grandes corporaciones. La solución permite acceder a los servicios on-premise (dentro de la empresa) y servicios alojados en la nube, tanto pública como privada. La compañía contaba con clientes en los cinco continentes.

La operación

Inveready invirtió en Password Bank en una etapa muy inicial, en la fase de fin de desarrollo de su solución Single Sign On. En 2009 se identificó que el acceso a los servicios en la nube pondría en entredicho la seguridad e integridad de los datos corporativos. Las compañías no estaban preparadas para controlar el acceso de los empleados a todos los servicios fuera de sus propios servidores de forma unificada. Password Bank solucionaba este problema.

Desde la inversión, se acompañó a la empresa en su expansión en EE.UU., Latam y Asia. Se estableció una oficina comercial dirigida por el propio CEO en Silicon Valley ya que se estimó que ahí estaban los clientes finales y, eventualmente, el comprador.

Tras ganar diversas cuentas “faro” en EE.UU. y Latam, la compañía atrajo el interés de los grandes operadores de la industria que veían como la solución tecnológica de PBK era más flexible y segura que las suyas propias.

La salida

Fruto del interés de las grandes corporaciones se decidió comenzar un proceso de desinversión competitivo. El proceso llegó a la recta final con ofertas vinculantes de una compañía NASDAQ Top 100 y otra miembro del CAC 40. Esto permitió maximizar el valor de la compañía. Finalmente fue Symantec Corp. quien hizo la mejor oferta para los inversores y el futuro desarrollo de la compañía. Uno de los componentes de la oferta era mantener al equipo de desarrollo en España como centro de excelencia, hecho que se ha consumado.

La compra se realizaba principalmente por el valor de la tecnología desarrollada – su propiedad intelectual – por PBK y la calidad de su equipo directivo. En el proceso de la transacción se identificó que no era necesario vender la compañía entera si solo se querían ciertos activos tecnológicos de la misma. Esto facilitaría también la negociación de Repts&Warranties al no haber pasivos asociados. El efecto

en retorno para los inversores era neutro. De ahí que la misma se estructurase como una venta de activos (APA vs SPA).

Tras la venta de sus principales activos tecnológicos a Symantec, aún quedaba valor en la compañía. Estos eran otras tecnologías de acceso seguro para sus clientes desarrollados junto con otra participación de Inveready, Más Móvil Telecom. Asimismo, la estructura de balance tras la compra de ciertos activos de la propiedad intelectual y la repartición del dividendo a los inversores fruto de la venta de la IP, era de un saldo en caja relevante asociado a un pasivo de financiación pública a un vencimiento medio de 7 años a tipos de interés muy reducidos derivados de los proyectos de I+D realizados. Se identificó que la adquirente natural de esta financiación a largo plazo con el resto de los activos de IP era justamente Más Móvil. Más Móvil procedió a comprar PBK pagando en acciones, lo que permitió a Inveready obtener un porcentaje adicional relevante de Más Móvil. Es importante anotar que seis meses después, Ibercom adquirió Mas Movil y este porcentaje adicional supuso una plusvalía significativa gracias a esta sinergia identificada fruto de la estructura de venta que escogió Inveready.

Inveready Technology Investment Group

Inveready es uno de los inversores de capital riesgo enfocados en empresas tecnológicas líderes en el mercado español. Inveready cuenta con oficinas en Barcelona, Madrid y San Francisco, lo que supone de gran ayuda para que las compañías puedan abordar la internacionalización de sus soluciones.

Hoy Inveready cuenta con cinco vehículos de inversión con unos recursos gestionados superiores a 60 millones de euros. La gestora de capital riesgo cuenta con más de 40 participadas como Adman Media, 3Scale Networks, Lucierna, VSAnywhere, Agile Contents, Palo Biofarma, Mobincube, Digital Legends y iSegurosdeSalud.com.

Inveready ha anunciado recientemente desinversiones en sus participadas Password Bank a Symantec, Indisys a Intel, Lucierna a Smart Bear, Más Móvil a Ibercom y Yunait a Bownty.

Impacto económico y en internacionalización

La inversión de Inveready se realizó al año de fundarse la compañía y fue crítica en su lanzamiento e internacionalización.

En el caso del lanzamiento, el impacto aplica tanto a la vertiente de producto como a la estrategia comercial:

- **Producto:** la inversión se destinó a finalizar el desarrollo del producto principal, reforzando su escalabilidad y funcionalidades. Esto fue posible gracias al refuerzo de los equipos técnicos. Estos desarrollos fueron apoyados por financiación pública otorgada por ENISA, Acc10 y los programas Avanza y AEESD, esenciales en su ejecución.
- **Comercial:** en el momento de la entrada se habían vendido soluciones a clientes locales cuyas ventas se habían hecho por el equipo fundador. La inversión permitió reforzar los equipos comerciales para afrontar ventas a nivel global, estableciendo una filial comercial en EE.UU. (Silicon Valley). La presencia en este mercado fue crítica en obtener las cuentas que probaron la solidez del producto y para identificar y ser identificado por los potenciales futuros compradores.

En relación con la internacionalización, un elemento clave de la inversión era la necesidad de la presencia en EE.UU. Esto era necesario tanto desde una vertiente comercial como de equipo directivo. La presencia en este mercado era crítica para obtener las cuentas que validaron la solidez del producto y para identificar y ser identificado por los potenciales futuros compradores. El CEO de la compañía, Roger Casals, se instaló en Silicon Valley para liderar estos esfuerzos. A partir del año de entrada la mayoría de las ventas se registraron fuera de España, siendo PBK una compañía global con tecnología desarrollada en España.

Como consecuencia de la compra por parte de Symantec, ésta decidió dejar en Barcelona su centro de I+D para soluciones de seguridad en el cloud, lo cual es otro ejemplo más de la calidad del producto desarrollado y la externalidad positiva en la economía española de la inversión en proyectos de base tecnológica.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Background

Password Bank is a company engaging in the development of single sign-on solutions for the employees of large corporations to access IT systems. The solution enables access to on-premise and cloud services, both public and private. The company had customers on all five continents.

The transaction

Inveready invested in Password Bank at a very early stage, during the final development of its single sign-on solution. In 2009 access to services in the cloud was identified as something that would put the security and integrity of corporate data at risk. Companies were not in a position to control, in a unified way, employees' access to all services not located on their own servers. Password Bank solved this problem. Following the investment, Inveready worked alongside the company during its expansion in the US, Latin America and Asia. Inveready established a sales office headed by the CEO himself in Silicon Valley, since they believed that the end customers and, possibly, the buyer would be located there.

After securing various lighthouse customers in the US and Latin America, the company attracted interest from major industry operators, who saw how Password Bank's technological solution was more flexible and secure than their own.

Divestment

As a result of the interest of major corporations, a decision was made to begin a competitive divestment process. The process reached its final stages with firm offers from a NASDAQ-100 company and a company listed on the CAC 40. This enabled Inveready to maximise the company's value. Ultimately Symantec Corp. made the best offer for the investors and the company's future development. One of the components of the offer was to maintain the development team in Spain, as a centre of excellence. This part of the offer was upheld.

The purchase was made primarily due to the value of the technology developed by Password Bank -its intellectual property- and the quality of its management team. In the transaction process, Inveready determined that it was not necessary to sell the entire company if the buyer only wanted certain technological assets. This would also facilitate the

negotiation of the Reps and Warranties as there were no associated liabilities. The effect on return for the investors was neutral. Therefore the transaction was structured as a sale of assets (APA vs SPA).

Following the sale of its main technological assets to Symantec, there was still value in the company in the form of the other secure access technologies for its customers that were developed with the another portfolio company Más Móvil Telecom. Furthermore, the company's balance sheet structure, following the sale of certain intellectual property assets and the distribution of a dividend to the investors as a result of the sale of the IP, comprised of a significant cash balance associated with a public financing liability with an average maturity of seven years and substantially reduced interest rates arising from the R&D projects carried out. The natural acquirer of this non-current financing and the remainder of Password Bank's IP assets was precisely Más Móvil. Más Móvil bought Password Bank, paying in shares, which enabled Inveready to obtain a significant additional percentage of Más Móvil. It is important to note that six months later Ibercom acquired Más Móvil and this additional percentage gave rise to a significant gain thanks to the synergy identified as a result of the sale transaction structure chosen by Inveready.

Inveready Technology Investment Group

Inveready is one of the leading venture capital investors in the Spanish market with a focus on technology companies. Inveready has offices in Barcelona, Madrid and San Francisco, which provides considerable support to companies in addressing the internationalisation of their solutions.

Inveready currently has five investment vehicles with over EUR 60 million of funds under management. The venture capital management company has more than 40 portfolio companies including Adman Media, 3Scale Networks, Lucierna, VSAnywhere, Agile Contents, Palo Biofarma, Mobincube, Digital Legends and iSegurosdeSalud.com.

Inveready has recently announced divestments in its portfolio companies Password Bank (to Symantec), Indisys (to Intel), Lucierna (to Smart Bear), Más Móvil (to Ibercom) and Yunait (to Bownty).

Economic impact and impact on internationalization

Inveready's investment was made one year after the company was founded and was critical to its launch and internationalisation.

With regards the launch of the company, the impact affected both the product perspective and the sales strategy:

- **Product:** The investment was used to complete the development of the main product, bolstering its scalability and functionality. This was made possible by reinforcing the technical teams. These developments received fundamental support through public financing granted by ENISA, Acc10 and the Avanza and AEESD programmes.
- **Sales:** At the time of investment, solutions had been sold to local customers by the founding team. The investment enabled the sales teams to be reinforced so that they could perform sales at global level, establishing a commercial subsidiary in the US (Silicon Valley). Presence in this market was critical to obtaining the customer accounts that demonstrated the soundness of the product and to identifying, and to being identified by, potential future buyers.

With regards to internationalisation, a key element of the investment was the need to have a presence in the US. This was necessary in terms of the commercial perspective and the management team. Presence in this market was critical to obtaining the customer accounts that validated the soundness of the product and to identifying, and to being identified by, potential future buyers. The company's CEO, Roger Casals, moved to Silicon Valley to head these endeavours. From the year of investment onwards, the majority of sales were made outside Spain, and Password Bank became a global company with technology developed in Spain.

Symantec, following its purchase of the company, decided to retain its R&D centre for cloud security solutions in Barcelona, another example of the quality of the product developed and the positive externality for the Spanish economy of investment in technology-based projects.

premios capital riesgo private equity & venture capital 2014

Deloitte.



Universidad de Navarra

7^a Edición
Premios al Capital R
ña
e 2014



Mejor operación de capital expansión Best transaction in growth company

para la entidad // *to the entity*
Clave Mayor

por su participación en // *for its stake in*
Gadea

Entrega el premio // *Award presented by*
DOMINIQUE BARTHEL

Directora General de ASCRI
Managing Director of ASCRI (Spanish Venture Capital & Private Equity Association)

Recoge el premio // *Award received by*
ISIDORO PARRA MACUA

Presidente de Clave Mayor
Chairman Clave Mayor

Gadea

Actividad: La actividad industrial de Gadea, desde la constitución de la primera empresa del Grupo en el año 1991, consiste en el desarrollo, fabricación y comercialización de Principios Activos Farmacéuticos.

Año de entrada: 2008, tomando una participación del 9,73%.

Inversores: Clave Mayor lideró una ronda de financiación, en la que también participaron nuevos socios, tanto financieros como no financieros, y los propios trabajadores de Gadea.

Inversión: 3 millones de euros.

Desinversión: La salida se completó a través de la venta de la totalidad de la participación de Clave Mayor al resto de socios, entre los que se encuentran los promotores y trabajadores de Gadea. La desinversión ha supuesto para Clave Mayor multiplicar por más de 2,5 la inversión inicial y una TIR por encima del 23%.

Impacto económico y social: En estos 5 años las ventas han aumentado un 226% hasta los 63 millones de euros, el EBITDA un 56% hasta alcanzar los 10,6 millones de euros y la plantilla se ha incrementado en un 87%, lo que ha supuesto más de 133 nuevos empleados. Desde la toma de participación a finales de 2008 hasta el ejercicio 2013, el Grupo Gadea ha puesto en marcha una nueva planta farmacéutica en el campo de formas farmacéuticas finales en Ólvega (Soria) y un laboratorio farmacéutico especializado en suspensiones estériles en el Parque Tecnológico de León.

Gadea

Activity: The business activity carried on by Gadea, since the incorporation of the first Group company in 1991, has consisted of the development, manufacture and marketing of active pharmaceutical ingredients.

Year of Clave Mayor's investment: 2008, acquiring an ownership interest of 9.73%.

Investors: Clave Mayor led a round of financing, in which new financial and non-financial partners also participated, as well as Gadea's own employees.

Divestment: EUR 3 million.

Divestment: The divestment was carried out through the sale of all the shares held by Clave Mayor to the other shareholders, among which were Gadea's sponsors and employees. The divestment resulted in the multiplication of Clave Mayor's initial investment by more than 2.5 and an IRR of over 23%.

Economic and social impact: In these five years sales increased by 226% to EUR 63 million, EBITDA by 56% to EUR 10.6 million and the workforce by 87%, resulting in more than 133 new employees. From the acquisition of the ownership interest at the end of 2008 until 2013, the Gadea Group commissioned a new pharmaceutical plant for pharmaceutical finished forms in Ólvega (Soria) and a pharmaceutical laboratory specialising in sterile suspensions in the León science park.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Antecedentes

El proyecto se inició en 1991 en el Parque Tecnológico de Boecillo, como una sociedad dedicada al I+D, habiendo evolucionado hacia el desarrollo y fabricación de principios activos (API), utilizados para la fabricación de medicamentos genéricos.

En el año 2007 realiza la primera incursión en el campo de Formas Farmacéuticas Finales (medicamentos genéricos de alta actividad), a través de la filial ubicada en Ólvega (Soria) participada al 50% por el grupo farmacéutico Infarco, y en el año 2013 ha puesto en marcha un laboratorio farmacéutico especializado en suspensiones estériles, a través de otra filial ubicada en el Parque Tecnológico de León.

Gadea Grupo Farmacéutico, al cierre del ejercicio 2013, participa en empresas con plantas de producción agrupadas en dos divisiones:

- División de Principios Activos: con plantas productivas ubicadas en el Parque Tecnológico de Boecillo (Valladolid) y en Malta.
- División de Farmacia: con plantas productivas en Ólvega (Soria) y en el Parque Tecnológico de León.

El grupo farmacéutico posee una larga trayectoria en el mercado, y su liderazgo dentro del sector se debe a su elevada internacionalización, su apuesta por la calidad y su gran capacidad de desarrollo e implantación de I+D, especializándose en productos de alto valor añadido, principalmente de base esteroidea. Exporta el 90% de su facturación a más de 70 países de los cinco continentes y su esfuerzo en I+D supone el 6% anual de su cifra de ventas.

La operación

A principios de 2008 los promotores plantearon a Clave Mayor un ambicioso plan de expansión basado en el crecimiento orgánico de la compañía y en la puesta en marcha de una nueva planta en Soria, para la fabricación de medicamentos genéricos de alta actividad, productos hormonales, orientados al campo de la salud de la mujer.

En diciembre de 2008 se formaliza la operación de compra de parte de la participación de ciertos socios que decidieron vender, así como la aportación de 4 millones de euros en el capital social de Gadea. Clave Mayor actuó liderando esta operación, en la que también entraron como nuevos accionistas Caja de Burgos y socios no financieros, así como los propios trabajadores de grupo Gadea. En dicha operación, Clave Mayor, a través del Fondo Tecnológico Seguridad, promovido por la Junta de Castilla y León, realiza una aportación de tres millones de euros, adquiriendo una participación del 8,51% en el capital social de Gadea.

En noviembre de 2010, se produjo la desinversión de Caja de Burgos mediante la venta de su participación al resto de socio, ampliando

Clave Mayor su participación en Gadea hasta el 9,73%, al optar por continuar en el accionariado para apoyar el plan de negocio y la creación de valor esperado en los años siguientes.

Desde la toma de participación de Clave Mayor, a finales de 2008, el Grupo Gadea ha experimentado un fuerte crecimiento, por la estrategia de diversificación basada en el desarrollo e implantación de I+D.

En estos 5 años, como consecuencia de la estrategia puesta en marcha, las ventas crecen de los 28 millones en 2008 a los 63 millones de euros en 2013 (crecimiento del 226%). En dichos años el EBITDA pasa de los 4 millones a los 10,6 millones de euros (crecimiento del 56%).

En el mismo periodo la plantilla pasa de 153 empleados a 286 (incremento del 87%), correspondiendo en un porcentaje importante a personal cualificado y creados en la Comunidad Autónoma de Castilla y León.

La salida

En julio de 2013, Clave Mayor completó la venta del 9,73% de Gadea, multiplicando por más de 2,5 el importe de la inversión realizada y una TIR por encima del 23%.

La operación de venta se ha realizado con ejercicio del derecho de recompra, una vez cumplido el plazo de permanencia y alcanzados los objetivos de la entrada en el accionariado de la compañía.

Clave Mayor S.A., S.G.E.C.R.

Los orígenes de Clave Mayor se remontan a 1998, al nacer con la vocación de gestionar vehículos de inversión en el sector del capital riesgo. Desde su creación ha gestionado unos 110 millones de euros a través de 10 fondos con diferente estrategia inversora en aproximadamente 50 empresas, habiendo desinvertido en 11 empresas.

Clave Mayor invierte en pequeñas y medianas empresas de diferentes sectores (TIC, Industrial, Salud y Servicios, principalmente), con alto potencial de desarrollo, que cuenten con equipos gestores comprometidos y que ofrezcan la posibilidad de obtener plusvalías a corto/medio plazo.

Las operaciones de Clave Mayor contemplan todo tipo de transacciones, con una inversión media de 0,5 a 5 millones de euros, y ubicación geográfica europea. Durante su actividad, Clave Mayor ha promovido importantes coinversiones con otros socios, habiendo analizado más de 3.000 proyectos de inversión.

Clave Mayor cuenta con 3 oficinas ubicadas en Valladolid, Pamplona y Valencia, disponiendo de una plantilla integrada por 12 profesionales con una contrastada experiencia en el ámbito de las finanzas, banca de inversión, consultoría, ciencias de la salud, agroalimentario y retail.

Background

The project began in 1991 in the Boecillo science park as a company engaging in R&D, and evolved towards the development and manufacture of active ingredients (APIs) used in the manufacture of generic medicines.

In 2007 Gadea made its first foray into the field of pharmaceutical finished forms (highly active generic medicines) through its subsidiary located in Olvega (Soria), which is 50% owned by the Infarco pharmaceutical group, and in 2013 it commissioned a pharmaceutical laboratory specialising in sterile suspensions, through another subsidiary located in the León science park.

At 2013 year-end Gadea Grupo Farmacéutico had ownership interests in companies with production plants in two divisions:

- Active ingredients division: with production plants located in the Boecillo science park (Valladolid) and in Malta,
- Pharmacy division: with production plants in Olvega (Soria) and the León science park.

The pharmaceutical group is well established in the market and its leadership within the sector is the result of its high level of internationalisation, its commitment to quality and its substantial R&D performance and implementation capacity. It specialises in high value-added, primarily steroid-based products. 90% of its turnover relates to exports to more than 70 countries on five continents and its R&D effort equates to 6% of its annual revenue.

The transaction

At the start of 2008 the sponsors proposed an ambitious expansion plan to Clave Mayor based on organic growth of the company and the commissioning of a new plant in Soria for the manufacture of highly active generic medicines and hormone products, targeting the field of women's health.

In December 2008 the transaction to purchase a portion of the ownership interest of certain shareholders who decided to sell was executed, as well as the contribution of EUR 4 million to Gadea's share capital. Clave Mayor led the transaction, which involved as new shareholders Caja de Burgos and other non-financial partners, as well as the Gadea Group's own employees.

In this transaction, Clave Mayor, through the Fondo Tecnológico Seguranza (Seguranza Technological Fund) sponsored by the Autonomous Community Government of Castilla y León, made a contribution of EUR 3 million, acquiring an ownership interest of 8.51% in the share capital of Gadea.

In November 2010, Caja de Burgos sold its ownership interest to the other shareholders, and Clave Mayor increased its holding in Gadea to 9.73% since it chose to remain a shareholder in order to support the business plan and the creation of value projected for the following years. From the time Clave Mayor acquired its ownership interest, at the end of 2008, the Gadea Group experienced strong growth due to the diversification strategy based on the performance and implementation of R&D.

In these five years, as a result of the strategy implemented, sales grew from EUR 28 million in 2008 to EUR 63 million in 2013 (growth of 226%). Over those years EBITDA increased from EUR 4 million to EUR 10.6 million (growth of 56%).

In that same period the workforce grew from 153 to 286 employees (an increase of 87%), a significant percentage of which corresponds to qualified staff and employment created in the Autonomous Community of Castilla y León.

Divestment

In July 2013, Clave Mayor completed the sale of 9.73% of Gadea, multiplying by more than 2.5 the amount it invested and obtaining an IRR of over 23%.

The sale transaction was carried out through the exercise of the repurchase right, once the retention period had elapsed and the objectives set on becoming a shareholder of the company had been attained.

Clave Mayor S.A., S.G.E.C.R.

The origins of Clave Mayor date back to 1998 when it was founded with the object of managing investment vehicles in the venture capital sector. Since its creation it has managed around EUR 110 million through ten funds with different investment strategies in approximately 50 companies, and it has divested its holdings in eleven companies.

Clave Mayor invests in small and medium-sized companies in different sectors (mainly ICT, manufacturing, health and services) which have high development potential, committed management teams and offer the possibility to obtain gains at short/medium term.

Clave Mayor's operations encompass all manner of transactions, with an average investment of EUR 0.5 million to EUR 5 million, the location of which is in Europe. Throughout its business activities, Clave Mayor has fostered significant co-investments with other partners, having analysed more than 3,000 investment projects.

Clave Mayor has three offices located in Valladolid, Pamplona and Valencia, with a team made up of 12 professionals who have proven experience in the areas of finance, investment banking, consulting, health sciences, the agri-food industry and retail.

premios capital riesgo private equity & venture capital 2014

Deloitte.



Universidad de Navarra



**Operación con
mayor impacto
económico y social**
**Transaction with
the greatest
economic
and social impact**

para la entidad // *to the entity*
Suma Capital

por su participación en // *for its stake in*
CTC Externalización

Entrega el premio // *Award presented by*
ENRIQUE GUTIÉRREZ
Socio Director del Área de Asesoramiento en
Transacciones y Reestructuraciones de Deloitte
*Managing Partner, Transaction and
Restructuring Advisory Services, Deloitte*

Recoge el premio // *Award received by*
ENRIQUE TOMBAS NAVARRO
Socio Consejero Delegado de Suma Capital
Partner and CEO, Suma Capital

CTC Externalización

Actividad: Empresa de externalización de procesos industriales (BPO Supply Chain).

Año de entrada de Suma Capital: 2010, tomando una participación del 76,1%.

Inversores: Suma Capital.

Inversión: 6 millones de euros

Desinversión: Venta de la totalidad de la compañía a Stock Uno.

Impacto económico y social: El proyecto se basaba en acompañar a la empresa en su fuerte crecimiento orgánico y utilizar a CTC como la plataforma de consolidación en el sector. Entre 2011 y 2013 se realizan un total de 4 adquisiciones (OCA, Pirer, Barsa y OM Manutención) que permitieron a la compañía aumentar tanto la base de clientes como la gama de servicios ofrecidos y convertirse en el principal operador del mercado nacional.

Durante los tres años de permanencia de los fondos gestionados por Suma Capital en el accionariado, CTC creció en ventas a un ritmo del 25% anual, hasta alcanzar en 2013 una facturación de 81 millones de euros. En el mismo periodo la compañía dobló sus resultados y plantilla empleando a más de 3.000 personas.

CTC Externalización

Activity: Industrial process outsourcing (BPO Supply Chain).

Year in which Corpfin Capital became an investor: 2010, acquiring an ownership interest of 76.1%.

Investors Suma Capital.

Investment: EUR 6 million.

Divestment: Sale of all the company's shares to Stock Uno.

Economic and social impact: The project was based on working alongside the company through its strong organic growth and using CTC as the platform for consolidation in the sector. Between 2011 and 2013 a total of four acquisitions were made (OCA, Pirer, Barsa and OM Manutención) that enabled the company to increase both its customer base and the range of services offered and to become Spain's leading operator.

During the three years in which the funds managed by Suma Capital remained shareholders, CTC's sales grew at a rate of 25% each year, obtaining a turnover of EUR 81 million in 2013. In the same period the company doubled its profit and its workforce, employing more than 3,000 people.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Antecedentes

CTC es una empresa fundada en 1995 que opera en el sector de la externalización de procesos industriales (BPO Supply Chain), con sede en Barcelona, que era propiedad de D. José Monguió Morera, y liderada desde 2009 por Juan-Cruz Alcalde.

La externalización de procesos industriales es una actividad que ha mostrado un comportamiento contra cíclico durante la crisis actual, en la medida que permite conseguir mejoras sensibles de productividad y flexibilidad del personal de procesos considerados no claves para las empresas.

La operación

En diciembre de 2010, Suma Capital se hizo con el 76,10% de CTC Externalización mediante una transacción de 6 millones de euros con el objetivo de convertir la compañía en el principal operador del mercado nacional.

El primer movimiento a nivel corporativo fue fusionar todas las sociedades del Grupo en torno a CTC Externalización, con el objetivo de simplificar la estructura societaria de la compañía. Entre 2011 y 2013 se realizaron un total de 4 adquisiciones (OCA, Pirer, Barsa y OM Manutención) que permitieron a CTC aumentar tanto la base de clientes como la gama de servicios ofrecidos y convertirse en el principal operador del mercado nacional.

En paralelo, se adoptaron una serie de medidas a nivel operativo examinadas a potenciar el crecimiento y rentabilidad del negocio:

- Promover la acción comercial con la creación de un departamento de marketing orientado a la prospección de nuevos clientes.
- Ampliar el abanico de servicios, ofreciendo al cliente la posibilidad de asumir inversiones en sus instalaciones para optimizar la productividad de los procesos.
- Implantación de herramientas de análisis de rentabilidad por proyecto y cliente, procediendo a discontinuar los servicios que restaban valor al grupo.
- Racionalización de activos, desinvirtiendo los inmuebles y promoviendo la venta de una actividad no core del grupo.
- Desarrollo del modelo de gobierno corporativo: creación de un consejo de administración, reformulación de incentivos al management, implantación de reporting mensual y refuerzo de las medidas de seguimiento y control.

Durante los tres años de permanencia de los fondos gestionados por Suma Capital en el accionariado, CTC creció en ventas a un ritmo del 25% anual, hasta alcanzar en 2013 una facturación de 81 millones de euros. En el mismo periodo, la compañía dobló sus resultados y plantilla empleando a más de 3.000 personas.

La salida

Suma Capital y el equipo directivo de CTC Externalización, propietario del 23,9% restante desde la entrada de los fondos gestionados por Suma Capital en el capital, materializaron en marzo de 2013 la venta del 100% del capital a Stock Uno, empresa del sector participada por Portobello Capital.

La desinversión supuso para Suma Capital una TIR del 35% y un múltiplo de 2,25 veces la inversión.

Suma Capital SGEGR

Suma Capital es una gestora independiente de activos alternativos, con base en Barcelona, autorizada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y que forma parte de la Junta Directiva de la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI).

La Sociedad está fundada y controlada por su equipo de profesionales, que aportan más de 30 años de experiencia invirtiendo con éxito en operaciones de Capital Desarrollo en diferentes sectores de actividad. En la actualidad, Suma Capital cuenta con dos programas de inversión: Growth y Cleantech.

- Growth: Operaciones de capital expansión en compañías españolas medianas, con una facturación entre 10 millones de euros y 100 millones de euros y sin especialización sectorial. El fondo invierte en proyectos de internacionalización, consolidación sectorial o despliegue territorial.
- Cleantech:
 - Eficiencia Energética: Venture Capital destinado a ESEs (empresas de servicios energéticos).
 - Vento: Venture Capital en sectores vinculados a la sostenibilidad: agua, energía, medio ambiente y Smart Cities.

Background

CTC is a company founded in 1995 that operates in the industrial process outsourcing sector (BPO Supply Chain) and has its headquarters in Barcelona. It was owned by José Monguió Morera and has been led by Juan-Cruz Alcalde since 2009.

Industrial process outsourcing is an activity that has demonstrated countercyclical behaviour during the current crisis, insofar as it allows appreciable improvements to be achieved in terms of productivity and staff flexibility in processes that companies do not deem to be key.

The transaction

In December 2010, Suma Capital acquired an ownership interest of 76.10% in CTC Externalización through a transaction amounting to EUR 6 million, with the aim of making the company the leading operator in the Spanish market.

The first change at corporate level was to merge all the Group companies into CTC Externalización, with a view to simplifying the corporate structure. Between 2011 and 2013 a total of four acquisitions were made (OCA, Pirer, Barsa and OM Manutención) that enabled CTC to increase both its customer base and the range of services offered and to become Spain's leading operator.

At the same time, a number of measures were adopted at operating level aimed at boosting the growth and profitability of the business:

- Promoting sales with the creation of a marketing department focused on sourcing new customers.
- Increasing the range of services, offering customers the possibility to invest in their facilities to optimise process productivity.
- Implementing tools to analyse profitability by project and customer, and discontinuing services that diminish the group's value.
- Rationalising assets, disposing of property investments and promoting the sale of the group's non-core business activities.
- Developing the corporate governance model: creation of a board of directors, reformulation of management incentives, implementation of monthly reporting and strengthening of monitoring and control measures.

During the three years in which the funds managed by Suma Capital remained shareholders, CTC's sales grew at a rate of 25% each year, obtaining a turnover of EUR 81 million in 2013. In the same period the company doubled its profit and its workforce, employing more than 3,000 people.

Divestment

In March 2013, Suma Capital and CTC Externalización's management team, which had held the remaining 23.9% of CTC since the funds managed by Suma Capital acquired their ownership interest, sold all the shares of CTC to Stock Uno, a company in the sector owned by Portobello Capital.

The divestment gave rise to an IRR of 35% and an exit multiple of 2.25 times the initial investment for Suma Capital.

Suma Capital SGECR

Suma Capital is an independent alternative asset manager based in Barcelona, authorised by the Spanish National Securities Market Commission, and is a member of the Board of Directors of the Spanish Venture Capital & Private Equity Association (ASCRI).

The Company was founded and is controlled by a team of professionals with over 30 years' experience of successful investments in development capital transactions across different industries.

Suma Capital currently has two investment programmes: Growth and Cleantech.

- Growth: Growth capital transactions at Spanish medium-sized companies, with no particular industry specialisation and with turnover of between EUR 10 million and EUR 100 million. The fund invests in internationalisation projects, sectorial consolidation and area roll-outs.
- Cleantech:
 - Energy efficiency: Venture capital aimed at ESCOs (Energy Service Companies).
 - Vento: Venture capital in sectors related to sustainability: water, energy, the environment and smart cities.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Deloitte.



Universidad de Navarra



**Mejor operación
mediana en
empresa
consolidada**
**Best medium
transaction in
consolidated
company**

para la entidad // *to the entity*
Miura Private Equity

por su participación en // *for its stake in*
Noa Visual Group

Entrega el premio // *Award presented by*
CARLOS LAVILLA
Presidente de ASCRI
Chairman of ASCRI

Recogen el premio // *Award received by*
JORDI ALEGRE Y LUIS SEGUÍ
Socios Directores de Miura Private Equity
Managing Partners at Miura Private Equity

Noa Visual Group

Actividad: Noa Visual Group es una compañía de nicho líder en Europa en diseño, fabricación y comercialización de productos de visual merchandising, como maniqués, torsos y otros displays para la industria del retail de moda.

Año de entrada de Miura Private Equity: Octubre de 2008.

Inversión: 7,3 millones de euros.

Desinversión: En abril de 2013 se acordó la venta de Noa Visual Group al grupo inversor industrial suizo Porterhouse Capital, obteniendo una TIR del 35% y un múltiplo de 4,1 veces la inversión inicial.

Impacto económico y social de la operación: Entre 2008 y 2013, las ventas crecieron un 102% alcanzando los 23 millones de euros, y el EBITDA creció un 132% alcanzando los 6,5 millones de euros. El proyecto se basó en una fuerte expansión a nivel global, de manera que el peso de las ventas internacionales alcanzó el 87% en 2013, convirtiendo a la compañía en un referente del sector a nivel mundial.

Noa Visual Group

Activity: Noa Visual Group is a niche company and European leader in the design, manufacture and marketing of visual merchandising products, such as mannequins, torsos and other displays for the retail fashion industry.

Year of Miura Private Equity's investment: October 2008.

Investment: EUR 7.3 million.

Divestment: In April 2013 the sale of Noa Visual Group to the industrial investment group Porterhouse Capital was agreed, giving rise to an IRR of 35% and an exit multiple of 4.1 times the initial investment.

Economic and social impact of the transaction: Between 2008 and 2013 sales grew by 102% to EUR 23 million, and EBITDA grew by 132% to EUR 6.5 million. The project was based on a strong global expansion, such that international sales represented 87% of total sales in 2013, making the company an industry benchmark at global level.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Antecedentes

Noa Visual Group (“NVG”), con sede en Barcelona, es una compañía de nicho líder en Europa en diseño, fabricación y comercialización de productos de visual merchandising para el sector retail de moda. NVG nace como resultado de la integración del líder español Atrezzo y del segundo player del mercado nacional, Marcelo Vilá, adquiridos por Miura Private Equity en 2008 y 2009.

La compañía, con una propuesta de valor basada en diseños de gran creatividad y colecciones a medida, mantiene relaciones de partnership a largo plazo con las mayores cadenas de retail de moda en Europa, con quienes ostenta un historial de fidelidad comercial impecable.

La operación

Miura Private Equity (“MPE”) adquirió el 100% de Atrezzo (después Noa Visual Group) en octubre de 2008 mediante una operación de “Management buy-in” junto con el equipo directivo liderado por Marisa Tendero, Directora General, y Alejandra de Silva, Directora Comercial. La adquisición se financió con una combinación de capital, deuda de adquisición proporcionada por Deutsche Bank y Caixa Galicia y un vendor’s loan variable a largo plazo (earn-out sujeto a alcanzar determinados niveles de EBITDA durante el periodo 2008-2013).

A pesar contexto económico, NVG ha ofrecido un rendimiento excelente a nivel de ventas y rentabilidad a lo largo del proyecto, superando los objetivos marcados en el Plan de Negocio. Los principales hitos incluyen:

- Refuerzo de la marca Atrezzo en base a nuevo plan comercial y de marketing, incluyendo el refuerzo del equipo comercial a nivel internacional, nueva imagen corporativa y nuevo catálogo de producto, con el objetivo de proteger y reforzar cuotas de mercado Premium.
- Lanzamiento de la marca Pop para adaptarse a las necesidades de los clientes, solicitando una oferta de producto más económica para determinadas localizaciones.
- Adquisición e integración de Marcelo Vilá (compañía número 2 en el mercado español) para consolidar rápidamente el mercado nacional y tomar una importante posición en el mercado francés.
- Refuerzo del equipo directivo y de la red comercial internacional.
- Relocalización parcial de la actividad productiva de menor valor añadido a China a través de socios operativos locales.

Como resultado de estas acciones, durante el periodo 2008-2013 NVG incrementó sus ventas en un 102%, alcanzando los 23 millones de euros, y su EBITDA en un 132%, alcanzando los 6,5 millones de euros, destacando la evolución de las ventas internacionales, pasando a representar en 2013 el 87% de las ventas totales.

Adicionalmente, en 2011 NVG dio entrada en su accionariado a Talde Capital Riesgo, con una participación minoritaria, con el objetivo de reforzar el accionariado de la compañía ante el fuerte proyecto de expansión que la misma estaba llevando a cabo.

La salida

En abril de 2013, MPE alcanzó un acuerdo con Porterhouse Capital para la venta de NVG, lo cual supuso para MPE unos retornos del 35% de TIR y 4,1 veces la inversión inicial.

Los principales factores que explican el éxito del proyecto son:

- Mejora significativa de la posición competitiva de la compañía, pasando de ser un líder regional y de nicho a ser líder europeo de Visual Merchandising, con amplia cobertura del mercado a través de su estrategia multimarca y una estructura productiva y comercial global.
- Ampliación de la cartera de clientes (más de 100 nuevos clientes internacionales), incrementando las ventas fuera de España hasta un 87% de la facturación total y colocando a la compañía en posición de beneficiarse de la rápida expansión de las cadenas de moda internacionales.
- Equipo directivo de primer nivel comprometido con el proyecto. Porterhouse Capital es un grupo de inversión suizo impulsado por familias alemanas y suizas con un claro enfoque industrial.

Miura Private Equity

Miura Private Equity es una firma de capital riesgo con base en Barcelona centrada en la toma de participaciones de control en empresas españolas de tamaño mediano con enfoque industrial.

Las inversiones de Miura destacan por su perfil de consolidación nacional y expansión internacional, siempre en asociación con equipos directivos de primer nivel con un alto nivel de compromiso y alineación en el proyecto en el que participan.

Desde 2008 Miura ha invertido en 14 empresas por un valor total de más de 200 millones de euros, y entre sus participadas destacan, además de Noa Visual Group, compañías como Proytecta, Gescobro, Grupo BC, Guzmán Gastronomía, Contenur y GH Induction Group.

Background

Noa Visual Group (“NVG”), with head office in Barcelona, is a niche company and European leader in the design, manufacture and marketing of visual merchandising products for the retail fashion industry. NVG was formed through the merger of the Spanish leader Atrezzo and the second player in the Spanish market, Marcelo Vilá, which were acquired by Miura Private Equity in 2008 and 2009, respectively. The company, with a value proposition based on highly creative designs and bespoke product collections, maintains long-term partnerships with the largest and most prestigious retail fashion chains in Europe, with which it has enjoyed a record of impeccable commercial loyalty.

The transaction

Miura Private Equity (“MPE”) acquired all of the share capital of Atrezzo (subsequently the Noa Visual Group) in October 2008 through a management buy-in together with the new management team led by Marisa Tendero, General Manager, and Alejandra de Silva, Sales Manager.

The acquisition was financed by a combination of capital, acquisition debt granted by Deutsche Bank and Caixa Galicia and a long-term variable vendor’s loan (earn-out subject to achieving certain EBITDA levels in the period from 2008 to 2013).

Despite the difficult economic climate, NVG performed excellently as regards sales and profitability throughout the project, surpassing the objectives set out in the business plan. The main project milestones included:

- Strengthening the Atrezzo brand through a new sales and marketing plan, including reinforcement of the sales team at international level, a new corporate image and a new product catalogue, with the aim of protecting and bolstering its premium market share.
- Launch of the Pop brand to adapt to customers’ needs, which in certain areas require a less expensive product offering.
- Acquisition and integration of Marcelo Vilá (company ranking second in the Spanish market) in order to swiftly consolidate the Spanish market and gain an important position in the French market.
- Strengthening of the management team and the international sales network.
- Partial relocation of lower value added production to China through local operating partners.

As a result, in the period 2008 to 2013 Noa Visual Group increased sales by 102% to EUR 23 million and EBITDA by 132% to EUR 6.5 million; particularly noteworthy was the significant growth in international sales, which represented 87% of total sales in 2013. Also, in 2011 Talde Capital Riesgo took a minority ownership interest in Noa Visual Group in order to strengthen NVG’s capital base in the face of the substantial expansion plan it was undertaking.

Divestment

In April 2013, Miura Private Equity reached an agreement with Porterhouse Capital for the sale of Noa Visual Group, which resulted in an IRR of 35% and an exit multiple of 4.1 times the initial investment for MPE.

The main factors explaining the project’s success are:

- Significant improvement of the competitive position of NVG, which from a niche, regional visual merchandising leader has grown to be the European leader, with broad market coverage through its multibrand strategy and a global production and sales structure.
- Expansion of the customer portfolio (over 100 new international customers), increasing sales outside of Spain to 87% of total sales and placing NVG in a position to benefit from the rapid expansion of international fashion chains.
- First-class management team fully committed to the company’s global expansion plan.

Porterhouse Capital is a Swiss investment group backed by German and Swiss families with a clear industrial focus.

Miura Private Equity

Miura Private Equity is a Barcelona-based venture capital firm focussed on taking controlling ownership interests in medium-sized Spanish companies with a clear industrial focus.

Miura’s investments are noteworthy due to their profile of national consolidation and international expansion, always in association with first-class management teams that are highly dedicated to and qualified for the projects in which they participate.

Since 2008 Miura has invested over EUR 200 million in 14 different companies, including most notably, in addition to Noa Visual Group, entities such as Proytecsa, Gescobro, BC Group, Guzmán Gastronomía, Contenur and GH Induction Group.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Deloitte.



Universidad de Navarra



Premios Capital Riesgo
en España 2014

7^a Edición
Premios al Capital Riesgo



**Mejor operación
grande en empresa
consolidada**
**Best big
transaction in
consolidated
company**

para la entidad // *to the entity*

**Vista Capital
y Portobello Capital**

por su participación en // *for its stake in*

Laboratorios Indas

Entrega el premio // *Award presented by*

CARLOS LAVILLA

Presidente de ASCRI

Chairman of ASCRI

Recogen el premio // *Award received by*

CARLOS RODRIGUEZ DE TEMBLEQUE

y LUIS PEÑARROCHA

Presidente de Vista Capital;

y Socio de Portobello Capital

Chairman of Vista Capital;

and Partner at Portobello Capital

Laboratorios Indas

Actividad: Indas es la compañía líder en el mercado español de productos sanitarios especializada en la incontinencia de adultos, segmento en el que Indas es la compañía de referencia tanto en el ámbito farmacéutico como hospitalario gracias a su cartera de marcas reconocidas y a la potencia de su red comercial.

Año de entrada de Vista Capital (73%)

y Portobello Capital (22%): 2007

Inversión: 112 millones de euros.

Desinversión: La venta se realizó a Domtar Corporation, multinacional cotizada en las bolsas de Toronto y Nueva York, obteniendo una TIR superior al 15% y un múltiplo superior a 2,5 veces la inversión inicial.

Impacto económico y social: En los siete años de inversión, Laboratorios Indas ha tenido una trayectoria de crecimiento sostenido de ventas y resultados, alcanzando unas ventas cercanas a los 200 millones de euros y un EBITDA superior a 45 millones de euros (TACC del 7% anual). Asimismo, Indas ha incrementado su plantilla (10%) y acometido importantes inversiones en sus instalaciones productivas.

Laboratorios Indas

Activity: Indas is a Spanish market leader in sanitary products, specialising in adult incontinence, an industry segment in which Indas is a benchmark in both the pharmaceutical and hospital areas thanks to its portfolio of recognised brands and the strength of its sales network.

Year of Vista Capital's (73%) and Portobello Capital's (22%) investment: 2007.

Investment: EUR 112 million.

Divestment: Indas was sold to Domtar Corporation, a multinational company listed on the Toronto and New York stock exchanges, giving rise to an IRR of over 15% and an exit multiple of 2.5 times the initial investment.

Social and economic impact: In nearly seven years as an investee, Laboratorios Indas enjoyed a sustained sales and profitability growth trajectory, achieving sales of around EUR 200 million and an EBITDA of over EUR 45 million (7% CAGR). Also, Indas increased staff levels by 10% and made significant investments in its production facilities.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Antecedentes

Fundada en 1950, Indas es el principal fabricante y comercializador de productos sanitarios en España especializado en la incontinencia urinaria.

Los principales productos comercializados por Indas son los absorbentes de incontinencia grave (61%), compresas para pérdidas leves (13%) y protectores para pacientes encamados (10%) que van dirigidos a la población de mayor edad tanto hospitalizada como pacientes no ingresados. Asimismo, Indas comercializa una amplia gama de productos higiénicos (pañales infantiles, compresas higiénicas), gasas e indumentaria quirúrgica de un solo uso.

Indas cuenta con un portfolio de marcas de reconocido prestigio tales como Indas, Indasec, Incopack y Sabanindas.

Indas es una compañía multicanal que ha sabido adaptarse y competir con éxito en mercados con dinámicas competitivas y de negocio distintas. Así, los productos de Indas se comercializan tanto en el canal farmacia y en el canal institucional (hospitales y residencias de tercera edad), donde Indas es la compañía de referencia entre los prescriptores y profesionales farmacéuticos, como en el canal consumo donde Indas cuenta con una presencia creciente (12%) siendo proveedor de los principales retailers españoles.

Asimismo, Indas cuenta con una actividad internacional relevante (12% de las ventas), donde Indas exporta a más de una docena de países, siendo el fabricante de referencia de productos de incontinencia de varios de los mayores retailers europeos (Lidl, Carrefour, etc.).

La principal planta de producción está situada en Novés (Toledo), donde Indas es el principal empleador de la zona y la mayor compañía industrial de la provincia. Se trata de una de las plantas más modernas de Europa en su sector. Las instalaciones productivas se encuentran completamente automatizadas y cuentan con numerosas líneas de fabricación que proporcionan una capacidad de producción cercana a los 1.300 millones de unidades anuales y permiten situar a Indas como uno de los productores más eficientes y de costes más bajos.

En 2013, Indas completó la adquisición de Albasa (Algodones del Bages) y los activos del negocio de incontinencia del Grupo Texpol lo que ha permitido consolidar la posición de liderazgo de Indas en el segmento de la incontinencia en España.

Indas cuenta con más de quinientos profesionales liderados por Javier Martín Ocaña entre los que destacan, como uno de los mayores activos de la compañía, la mayor red de venta en España especializada en productos sanitarios.

La operación

El 29 de mayo de 2007, Vista Capital (73,2%) y fondos gestionados por Portobello Capital (21,8%) adquirieron, junto con el equipo directivo liderado por Javier Martín Ocaña, el 100% de Laboratorios Indas a la familia fundadora.

En la etapa de Vista Capital y Portobello como accionistas, Indas ha experimentado un notable impulso en su volumen de operaciones: las ventas han pasado desde los 130 millones de euros de 2006 a los 200 millones de euros en 2013 debido al crecimiento orgánico nacional e internacional así como a la adquisición de Albasa. El aumento de actividad ha permitido un incremento de plantilla cercano al 10%. Este crecimiento tiene especial relevancia ya que se ha desarrollado en un entorno de mercado nacional difícil, caracterizado por la destrucción de empleo, la debilidad del consumo interno, la caída del gasto farmacéutico y las medidas regulatorias de reducción de precios de reembolso de productos sanitarios.

El EBITDA de la compañía también ha experimentado un impulso significativo pasando desde los 29 millones de euros hasta superar los 45 millones de euros (TACC del 7% anual).

La mejora de ventas y EBITDA ha sido posible gracias a una gestión del negocio enfocada al desarrollo e impulso comercial, fundamentalmente en los mercados exteriores, así como a una mejora integral de las operaciones y costes.

Algunas de las principales medidas para el desarrollo e impulso comercial de Indas, han sido:

- Lanzamiento de nuevos productos y refuerzo de la política de innovación y mejora de los productos.
- Desarrollo de la actividad exportadora que ha pasado a representar el 12% de las ventas de 2013, incluyendo el crecimiento de la cartera de clientes así como la captación de nuevas cuentas de retailers europeos.
- Refuerzo de la red comercial en el mercado de exportación.
- Adquisición de la empresa Algodones de Bages y los activos del negocio de incontinencia del grupo Planas Oliveras, afianzando la posición de liderazgo de Indas en el mercado español de incontinencia.

Algunas de las medidas de mejora integral de las operaciones y los costes han sido:

- Rediseño de productos y reducción de consumos de materias

primas: uso de materiales más ligeros y de mayores prestaciones que han permitido mejorar la funcionalidad de los productos y reducir los costes.

- Ampliación de la actividad productiva: pasando de tres turnos (lunes a viernes) a un sistema de producción sin paradas 24x7.
- Inversiones en mejora de líneas de fabricación para obtener una mejora en las prestaciones de las líneas de producción, incluyendo aumentos de velocidad e implantación de técnicas de lean manufacturing.
- Incorporación de nuevas líneas de producción dotadas de las últimas tecnologías y que han permitido mejorar el diseño y el posicionamiento comercial de Indas: nueva máquina de pañales infantiles y de incontinencia ligera.
- Ampliación de los almacenes de fábrica y mejora significativa de la logística interna de fábrica, lo que ha permitido reducir los costes y mantener los niveles de inventario a pesar del incremento significativo en el volumen de producción.
- Mejoras en compactación y plegado de los productos que han permitido reducir los volúmenes transportados así como los costes de transporte de manera significativa.

Asimismo, durante su período de inversión Vista Capital y Portobello Capital han reforzado el equipo directivo y los órganos de gobierno de Indas, impulsando una transición ordenada de empresa familiar a empresa con sistemas de reporting y gestión propios de compañías con socios institucionales.

Como resultado, Indas ha reforzado su posición de empresa líder del mercado español de absorbentes de incontinencia con una cuota de mercado del 40%, por delante de multinacionales como P&G y SCA, y ha iniciado su andadura como uno de los proveedores de referencia en los principales mercados europeos.

La favorable evolución y posición competitiva de Indas, junto con la calidad y profesionalidad del equipo directivo y empleados, han propiciado que la multinacional estadounidense cotizada Domtar considerara clave la adquisición de Indas en su estrategia de crecimiento en el mercado global de productos de incontinencia y cuidados personal.

La salida

Vista Capital y Portobello Capital completaron la venta de Indas a finales de 2013 con una rentabilidad cercana a 2,6x el importe de la inversión inicial y una TIR superior al 15%, generando unas plusvalías aproximadas de 170 millones de euros. Las acciones fueron vendidas a Domtar, compañía multinacional cotizada en las bolsas de Nueva York y Toronto.

Los retornos obtenidos han sido muy satisfactorios, en particular si se tiene en cuenta el contexto de mercado en el que se han producido.

La operación ha sido muy positiva ya que la venta de Indas a Domtar ha actuado como un indicador adelantado de la recuperación de la economía española y ha contribuido a crear el clima de confianza para la vuelta de la inversión industrial extranjera a nuestro país, por tratarse de un ejemplo claro de que, aún en contextos económicos difíciles como el actual, siempre existe interés por adquirir activos industriales de calidad y de que España es un país atractivo para la inversión extranjera en sectores industriales.

Vista Capital y Portobello Capital

Vista Capital es una de las sociedades gestoras pioneras del capital riesgo en España, asesorando en exclusiva a fondos de Banco de Santander para su inversión en el capital privado de compañías españolas con potencial de crecimiento y vocación de liderazgo en sus mercados. Desde su fundación en 1989, Vista Capital ha participado en más de 30 empresas españolas, habiendo liderado alguna de las transacciones de mayor éxito protagonizadas por el capital riesgo en nuestro país. En la actualidad, Vista Capital se encuentra en una fase activa de inversión fruto del apoyo de su accionista.

Además de un marcado carácter institucional, Vista Capital cuenta con un probado historial de éxito en operaciones de inversión (i.e.: Laboratorios Indas, Maxam, Itevelesa, ESSA o Superdiplo) así como una amplia experiencia en salidas a bolsa (Miquel y Costas, Intertek, Superdiplo, Parques Reunidos y Vilesa).

Portobello Capital fue creado en 2010 y tiene una cartera de activos bajo asesoramiento exclusivo y gestión con valor superior a 600 millones de euros, más de 10 compañías bajo gestión y uno de los equipos profesionales con más experiencia de la industria, con un track record demostrado de añadir valor a las empresas en las que participa apoyando a equipos gestores líderes. Portobello está completando el levantamiento de su fondo III con un primer cierre de 337 millones de euros.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Background

Established in 1950, Indas is the leading manufacturer and supplier of sanitary products in Spain and specialises in urinary incontinence. The main products sold by Indas are absorbent products for severe incontinence (61%), light incontinence pads (13%) and protectors for bed-ridden patients (10%): They are aimed at the elderly and are for use both in and outside a hospital environment. Also, Indas markets a wide range of hygienic products (baby nappies, sanitary towels), gauze and single-use surgical clothing.

Indas has a portfolio of prestigious brands such as Indas, Indasec, Incopack and Sabanindas.

Indas is a multichannel company that has shown an ability to adapt and compete successfully in competitive and varied markets. Thus, Indas's products are sold both through the pharmaceutical channel and the institutional channel (hospitals and residential homes for the elderly), where Indas is a first-choice company for prescribers and pharmaceutical professionals, and through the retail channel, where Indas has a growing presence (12%) and is supplier to the main Spanish retailers.

Also, Indas has significant international operations (12% of sales), exporting to over a dozen countries, and is the reference incontinence product manufacturer for several of Europe's largest retailers (Lidl, Carrefour, etc.).

Its main production plant is located in Novés (Toledo); it is the primary employer in the area and the largest industrial company in the province. The plant is one of the most advanced in Europe in the industry. The production facilities are completely automated and have numerous production lines that provide a production capacity of nearly 1,300 million units per annum and make Indas one of the most efficient and lowest-cost producers.

In 2013 Indas completed the acquisition of Albasa (Algodones del Bages) and the assets of Texpol Group's incontinence business, which allowed Indas to consolidate its leadership position in the Spanish incontinence segment.

Indas employs over 500 professionals led by Javier Martín Ocaña, including, notably, the largest sales network in Spain specialising in sanitary products, one of the company's greatest assets.

The transaction

On 29 May 2007, Vista Capital (73.2%) and funds managed by Portobello Capital (21.8%) acquired, together with the management team led by Javier Martín Ocaña, all of the share capital of Laboratorios Indas from its founding family.

With Vista Capital and Portobello as shareholders Indas's turnover grew considerably: sales rose from EUR 130 million in 2006 to EUR 200 million in 2013 due to organic national and international growth and to the acquisition of Albasa. The increased activity resulted in a rise of nearly 10% in staff levels.

This growth is of particular note due its achievement in a challenging Spanish market scenario characterised by staff layoffs, weakness of domestic consumption, a fall in pharmaceutical expenditure and regulatory measures reducing cost reimbursements for health products. The company's EBITDA also grew significantly, rising from EUR 29 million to over EUR 45 million (7% CAGR).

The improvement in sales and EBITDA was made possible by a business management focus on commercial development and drive, mainly in international markets, and on comprehensive operational and cost improvements.

The primary measures adopted by Indas to foster commercial development and drive included:

- Launching new products, strengthening the innovation policy and improving its existing products.
- Developing the export business (which in 2013 represented 12% of sales), including the expansion of the customer portfolio and the obtainment of new European retail customers.
- Strengthening the sales network in the export market.
- Acquiring Algodones de Bages and the incontinence business assets of the Planas Oliveras Group, thus strengthening Indas's leadership position in the Spanish incontinence market.

The measures taken to achieve comprehensive cost and operational improvements included:

- Redesigning products and reducing raw material usage: use of lighter and more high-performance materials that allowed greater product functionality and cost reductions.
- Expanding production capacity: moving from three shifts (Monday to Friday) to a 24/7 non-stop production system.

- Investing in production-line improvements in order to enhance performance, including speed improvements, and the implementation of lean manufacturing techniques.
- Creating new production lines equipped with the latest technology, allowing Indas to improve its design and commercial position: new child nappy and light incontinence pad machinery.
- Expanding factory warehouses and significantly improving internal factory logistics, thus allowing cost reductions and sustained inventory levels despite a significant increase in production volumes.
- Improving compression and folding of products, allowing a significant reduction in transport volumes and costs.

Also, whilst holding their investment Vista Capital and Portobello Capital strengthened Indas's management team and governance bodies, facilitating an orderly transition from a family business to a company with reporting and management systems typical of entities with institutional shareholders.

As a result, Indas strengthened its position as Spanish market leader for incontinence pads, with a 40% market share, ahead of multinationals such as P&G and SCA, and established itself as one of the reference suppliers in the main European markets.

Indas's favourable performance and competitive position, together with the quality and professionalism of its management team and employees, prompted listed US multinational Domtar to consider the acquisition of Indas key to its growth strategy for the global incontinence and personal care product market.

Divestment

Vista Capital and Portobello Capital completed the sale of Indas at the end of 2013 with an exit multiple of 2.6 times the initial investment, an IRR of over 15% and a gain of approximately EUR 170 million. The shares were sold to Domtar, a multinational listed on the New York and Toronto stock exchanges.

It can be stated that the returns achieved were highly satisfactory, particularly in light of the market context.

The transaction is valued in a highly positive sale and the sale of Indas to Domtar can be considered a leading indicator of the recovery of the Spanish economy. Also, it has helped create the mood of confidence required for the return of foreign industrial investment to Spain,

as it is clear evidence that even in times of economic difficulties (such as the present) there will always be interest in the acquisition of quality industrial assets and that Spain is an attractive country for foreign investment in industrial sectors.

Vista Capital and Portobello Capital

Vista Capital is one of Spain's pioneering private equity management firms, and acts as exclusive adviser to Banco de Santander funds on their private equity investments in Spanish companies with growth potential and the ambition to become market leaders. Since its establishment in 1989, Vista Capital has invested in over 30 Spanish companies and has been at the forefront of some of the most successful private equity transactions in the country. Vista Capital is currently in an active investment phase thanks to the support of its shareholder. In addition to the markedly institutional nature of its operations, Vista Capital has a proven history of investment success (e.g. Laboratorios Indas, Maxam, Itevelesa, ESSA and Superdiplo) and considerable experience in stock exchange flotations (Miquel y Costas, Intertek, Superdiplo, Parques Reunidos and Vilesa).

Portobello Capital was incorporated in 2010 and holds an asset portfolio worth over EUR 600 million, which it manages and for which it provides exclusive advisory services; Portobello Capital has more than ten companies under management and boasts one of the industry's most experienced teams of professionals, with a proven track record for providing added value to its investees and support to leading management teams. Portobello is currently completing the launch of its third fund, with a first close of EUR 337 million.

Portobello has been at the forefront of various investments, such as those in Multiasistencia, Mediterránea de Catering, Angulas Aguinaga, CIE Automotive, Stock Uno, Hofmann, The Ice Cream Factory, Maxam and Laboratorios Indas, amongst others.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Deloitte.



Universidad de Navarra

7^a Edición Premios Capital Riesgo en E

7 de julio



**Operación con
mayor impacto en
la innovación**
**Transaction with the
greatest impact on
innovation**

para la entidad // *to the entity*
Ysios Capital Partners

por su participación en // *for its stake in*
Endosense

Entrega el premio // *Award presented by*
LUIS ARIAS
Executive Education Director de IESE Business School
Executive Education Director at IESE Business School

Recoge el premio // *Award received by*
JOSEP LLUIS SANFELIU
Socio de Ysios Capital Partners
Partner at Ysios Capital Partners

Endosense

Actividad: Fundada en Suiza (Ginebra) en 2003. Endosense está especializada en tecnología y dispositivos médicos y es pionera en el desarrollo de catéteres con tecnología de sensores de fuerza en el ámbito de las arritmias cardíacas.

Año de entrada de Ysios: Agosto 2009.

Inversión: 4,5 millones de euros (dos rondas de financiación).

Desinversión: Venta del 100% al grupo multinacional de tecnologías médicas St. Jude Medical (STJ-NYSE) por 325 millones de francos suizos.

Impacto en la innovación: Endosense ha desarrollado Tacticath, el primer catéter terapéutico con sensor de fuerza para el tratamiento eficaz y seguro de la arritmia cardíaca con sustanciales ventajas para el paciente y ahorros para el sistema sanitario.

Endosense

Activity: Founded in Switzerland (Geneva) in 2003. Endosense specialises in medical technology and devices and is a pioneer in the development of catheters with force sensor technology for use in treating cardiac arrhythmias.

Year of Ysios Capital's investment: August 2009.

Investment: EUR 4.5 million (two rounds of financing).

Divestment: Sale of all of the company's shares to the multinational medical technology group St. Jude Medical (STJ-NYSE) for CHF 325 million.

Innovation impact: Endosense developed Tacticath, the first therapeutic force-sensing catheter for the efficacious and safe treatment of cardiac arrhythmia, resulting in significant benefits for the patient and savings for the health system.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Antecedentes

Endosense, fundada en Ginebra en 2003, es una compañía del ámbito MedTech (dispositivos médicos / tecnologías médicas) que centra su actividad en el desarrollo de una tecnología de catéteres de ablación para el tratamiento de la arritmia cardíaca. La compañía es pionera en el uso de tecnologías avanzadas para incorporar sensores de fuerza en sus productos: Tacticath es el primer dispositivo para el tratamiento de la arritmia. La innovación creada por Endosense cubre los tres principales ángulos perseguidos por las compañías de productos en el sector de la salud: ventajas para el paciente en forma de eficacia y seguridad, ahorros para el sistema sanitario y mejoras en el uso de estas tecnologías por parte de los médicos.

La compañía surgió de la innovación de aplicar tecnologías de luz y otros de I+D al ámbito del tratamiento de la arritmia. Entre las arritmias desarrollos destaca en particular la fibrilación auricular por su prevalencia e incidencia vinculadas al estilo de vida y al envejecimiento de la población. La arritmia por fibrilación auricular representa un tercio de todos los ingresos hospitalarios en el ámbito de la cardiología. Cerca de siete millones de personas sufren arritmia en EE.UU. y en Europa. Existen diversos fármacos para su tratamiento, pero el método terapéutico más extendido clínicamente es la ablación mediante la utilización de un catéter de radiofrecuencia, que actúa en el interior del corazón.

La compañía desarrolló entre 2003 y 2008 el principal prototipo y en 2010 obtuvo la aprobación en Europa (Marca CE). A continuación introdujo diversas versiones del producto e inició sus ventas llegando a facturar cerca de tres millones de euros en 2012. Tras el inicio del proceso de aprobación regulatoria en EE.UU. y el traslado de las actividades de fabricación a México, la compañía fue adquirida por St. Jude Medical, una de las compañías líderes en el ámbito de las tecnologías médicas cardiológicas.

La operación

Ysios Capital entró en la compañía en la segunda ronda de financiación, en 2009 (Serie B), en una operación mixta de ampliación de capital y compra de un paquete accionario a 3i, accionista por entonces de la compañía. A dicha ronda acudieron junto con Ysios, Edmond de Rothschild, Neomed, VI Partners y GIMV. En 2011 los accionistas de la Serie B prosiguieron con la financiación de la compañía a través de préstamos participativos convertibles, con el

objeto de dotarla de recursos suficientes hasta el momento adecuado para su venta. Para materializar la operación, Endosense tuvo que cumplir con una serie de hitos clínicos, de mercado y operativos, lo que requirió una nueva ronda de financiación ya en 2012 (Serie C), liderada en este caso por el fondo anglo-germánico NGN y por la norteamericana Abbott. En dicha ronda, Ysios convirtió los préstamos en capital y suscribió acciones adicionales. Finalmente un año más tarde la compañía era adquirida por St. Jude Medical.

La salida

Ysios vendió su participación en la compañía en agosto de 2013. El importe de la venta ascendió a 325 millones de francos suizos (264 millones de euros) y se estructuró en tres pagos. Ysios ya ha cobrado el primero de los importes, lo que le ha supuesto una TIR del 18% y un múltiplo del 1,6x. El segundo cobró se prevé se hará efectivo en septiembre de 2014. El múltiplo final esperado por Ysios en esta inversión está alrededor del 3,3x con una TIR superior al 40%.

Ysios Capital

Ysios Capital es una sociedad gestora de entidades de capital riesgo especializada en inversiones en compañías del ámbito de las ciencias de la vida y, en particular, en biomedicina, diagnóstico y tecnologías médicas. Ysios Capital gestiona Ysios BioFund I, fondo constituido en 2008 con un importe comprometido de 69 millones de euros cuyo período de inversión se cerró en febrero de 2014.

Ysios, desde Ysios BioFund I, ha invertido en once compañías. En 2011 Ysios vendió su participación en Biovex (vendida a AMGEN por hasta un billón de dólares) y en 2013 la que ostentaba en Endosense. Adicionalmente, ha sacado a bolsa a la compañía de terapia celular Cellerix (NYSE Euronext Brussels) a través de un intercambio de acciones con Tigenix. Actualmente la cartera activa de Ysios BioFund I incluye a las compañías AM-Pharma (Países Bajos), Cardoz (Suecia), CVRx (Estados Unidos), Inbiomotion (España), Kala Pharmaceuticals (Estados Unidos), Medlumics (España), STAT-Diagnostica (España), y Tigenix (Bélgica).

En los próximos meses Ysios Capital espera anunciar el primer cierre de su segundo fondo, Ysios BioFund II, con un tamaño objetivo de 100 millones de euros, para continuar su actividad en el ámbito de la biotecnología.

Background

Endosense, established in Geneva in 2003, is a MedTech company (medical devices/medical technology) focussed on the development of an ablation catheter technology for the treatment of cardiac arrhythmia. The company is a pioneer in the use of advanced technologies to incorporate force sensors in its products. Tacticath is the first force-sensing device for the treatment of arrhythmia. Endosense's innovation covers the three main objectives of health product companies: benefits for the patient in the form of efficacy and safety, savings for the health system and improvements in the use of these technologies by medical professionals.

The company evolved from the innovation of applying light technologies and other R&D developments to the treatment of arrhythmia. Atrial fibrillation is noteworthy amongst arrhythmias due to its prevalence and incidence linked to lifestyle and an ageing population. Atrial fibrillation arrhythmia represents a third of all cardiac-related hospital admissions. Around seven million people suffer from arrhythmia in the US and Europe. Various pharmaceutical products exist for the treatment, but the most common clinical therapeutic method is ablation using a radiofrequency catheter.

The company developed its main prototype between 2003 and 2008 and obtained European approval (CE mark) in 2010. Several versions of the product were subsequently introduced and its sale was initiated, with total billings of EUR 3 million in 2012. Subsequent to the initiation of the regulatory approval process in the US and the transfer of production activities to Mexico, the company was acquired by St. Jude Medical, one of the top companies in the cardiac medical technology sector.

The transaction

Ysios Capital invested in Endosense in 2009 during its second round of financing (Series B), in a mixed transaction involving a capital increase and the purchase of a shareholding from 3i, which had an ownership interest in Endosense at the time. Edmond de Rothschild, Neomed, VI Partners and GIMV took part in this round of financing together with Ysios. In 2011 Series B shareholders provided the company with further financing through convertible participating loans, with the aim of furnishing it with sufficient resources for it to operate until the time was right for its sale. However, in order

for the transaction to proceed, Endosense was obliged to achieve a series of clinical, market and operating milestones, which required a new round of financing in 2012 (Series C), this time led by the Anglo-German fund NGN and the US company Abbott. As part of this round of financing Ysios converted its loans into share capital and subscribed to the additional share issue. Ultimately, Endosense was acquired by St. Jude Medical in 2013.

Divestment

Ysios sold all of its shareholding in the company in August 2013. The sale to St. Jude Medical amounted to CHF 325 million (EUR 264 million), comprising three payments. Ysios has already received the first payment, which gave rise to an IRR of 18% and an exit multiple of 1.6 times. It is envisaged that the second payment will be made in September 2014. Ysios expects the final exit multiple to be approximately 3.3 times, with an IRR of over 40%.

Ysios Capital

Ysios Capital is a venture capital management company specialising in investments in companies in the life sciences area, particularly biomedicine, diagnostics and medical technology. Ysios Capital manages Ysios BioFund I, which was launched in 2008 with committed capital of EUR 69 million and closed for investment in February 2014. Through Ysios BioFund I, Ysios has invested in eleven companies. Ysios sold its ownership interest in Biovex in 2011 (to AMGEN for up to USD 1 billion) and its interest in Endosense in 2013. It also brought about the stock exchange flotation of the cell therapy company Cellerix (NYSE Euronext Brussels) through a share exchange with Tigenix. The active portfolio of Ysios BioFund I currently includes companies such as AM-Pharma (the Netherlands), Cardoz (Sweden), CVRx (USA), Inbiomotion (Spain), Kala Pharmaceuticals (USA), Medlumics (Spain), STAT-Diagnostica (Spain) and Tigenix (Belgium). In the upcoming months Ysios Capital expects to announce the first close of its second fund, Ysios BioFund II, with target AUM of EUR 100 million, to continue its involvement in the biotech industry.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Deloitte.



Universidad de Navarra



**Premio
Honorífico 2014**
**2014 Honorary
Award**

para // to
**FELIPE ORIOL DÍAZ DE
BUSTAMANTE**

Senior Advisor de Corpin Capital
Senior Advisor at Corpin Capital

Entrega el premio // Award presented by
FERNANDO RUIZ
Presidente de Deloitte
Deloitte Spain CEO

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014

Felipe Oriol Díaz de Bustamante

Felipe Oriol Díaz de Bustamante

El Premio Honorífico fue entregado por Fernando Ruiz, Presidente de Deloitte, a Felipe Oriol, fundador y ahora Asesor Senior de Corpfín Capital.

Felipe Oriol fundó Corpfín Capital en 1990 junto con Jesús Isla. Tras 24 años de historia, esta firma, en la que han ido “construyendo un equipo sólido y con gran experiencia”, cerrará próximamente su IV fondo con un capital comprometido de 200 a 250 millones de euros.

Subrayó también algunas de las lecciones aprendidas en esta etapa: “es más rentable buscar operaciones que esperar a que te lleguen, el due diligence hay que realizarlo en primera persona, hay que tener claras las vías de salida antes de entrar en una operación y contar con un equipo gestor adecuado”.

Además de su faceta empresarial, Felipe Oriol destacó la importancia de la “dimensión social” de las empresas, a la que está muy vinculado a través de la Fundación Seres, desde la que se promueve que “las empresas hagan más y mejor acción social, siempre con sentido empresarial y en coherencia con la estrategia empresarial de cada empresa”. En sus palabras, “entre todos, podemos ayudar a construir un mundo mejor. No preguntes qué hace la sociedad por ti, sino qué haces tú por la sociedad”, remarcó parafraseando la célebre afirmación de John. F. Kennedy.

Por último, el premio honorífico destacó la que, en su opinión, es la esencia del negocio de Capital Riesgo: “intermediar confianzas, la que nos prestan nuestros inversores y la que depositamos nosotros en los equipos gestores”.

Defensor del mundo empresarial al servicio de la sociedad

Felipe Oriol ha sido Presidente y Socio Fundador de Corpfín Capital Asesores, S.A., S.G.E.C.R. desde el año 1990, sociedad gestora de entidades de capital riesgo registrada en la CNMV. Desde enero 2014 es Asesor Senior de la firma y miembro del Comité de Inversión. Anteriormente fue Director Ejecutivo de Banca de Inversión de Citicorp para el Sur de Europa, entre 1985 y 1989, y trabajó en Banco Urquijo, como Director de la División Internacional entre 1981 y 1985. Desde 1974 a 1981 trabajó en diversas posiciones en Citibank en Londres y Madrid.

Actualmente es miembro de los Consejos de Administración de Altamar Private Equity, Grupo Nicolás Correa S.A. y EDM Holding, S.A. Además, es miembro del Consejo Asesor de Cabiedes & Partners, S.A., S.C.R.

Anteriormente, fue miembro de los Consejos de Administración de Transportes Gerposa, Grupo TMA, Comercial de Envases Metálicos (CEMSA), Grupo Sagital y Grupo TECAM entre otras participadas de Corpfín Capital. También fue miembro de los Consejos de Administración de Patentes Talgo y de Gocco Confec, Miembro de la Junta Directiva de ASCRI (Asociación Española de Capital Riesgo) de 1997 a 2003, y Presidente de 2002 a 2003.

También fue cofundador y primer Presidente de la Asociación de Antiguos Alumnos de Wharton en España, y miembro del Consejo Ejecutivo de Wharton para Europa, Oriente Medio y África durante más de nueve años.

Promotor y Presidente, entre 1996 y 2008, de la Fundación Empresa y Sociedad, una fundación pionera y referente en el campo de la responsabilidad social empresarial. Actualmente, es Patrono fundador y miembro de la Comisión Ejecutiva de la Fundación SERES (Sociedad y Empresa Responsable), nueva plataforma empresarial para continuar y ampliar el proyecto de promoción de la acción social en el mundo empresarial.

Patrono de la Fundación Pastrana, Presidente de la Fundación Javier Oriol Miranda, y Miembro del Consejo de Patronos de la Asociación Española de Fundaciones.

Desde agosto de 2010 es Presidente del Real Club de Golf Sotogrande.

Felipe Oriol Díaz de Bustamante

Felipe Oriol Díaz de Bustamante

The Honorary Award was presented by Fernando Ruiz, Deloitte Spain CEO, to Felipe Oriol, founder and Senior Advisor at Corpfín Capital.

Felipe Oriol established Corpfín Capital in 1990 together with Jesús Isla. After 24 years in business, during which it has “built a solid and highly experienced team”, Corpfín Capital will soon close its fourth fund with committed capital of EUR 200-250 million.

He also emphasised some of the lessons he learned during this period: “actively seeking investments brings greater returns than waiting for them to find you; due diligence must be conducted in a direct manner; clear exit channels must be identified prior to investing; and a suitable management team must be in place”.

In addition to this business aspect, Felipe Oriol also emphasised the importance of a company’s “social dimension”, with which he has strong ties through Fundación Seres, a foundation which encourages “companies to undertake more and better social action, always with a business focus and in line with each company’s business strategy”. Felipe remarked: “together we can help create a better world. Ask not what society can do for you; ask what you can do for society”, adapting John. F. Kennedy’s famous quote.

Lastly, the honorary award-winner highlighted what, in his opinion, is the essence of venture capital & private equity industry: “to act as an intermediary of trust: the trust provided to us by our investors and the trust we place in our management teams”.

Advocate of a business world at the service of society

Felipe Oriol was the founding partner of Corpfín Capital Asesores, S.A., S.G.E.C.R., a venture capital management company registered at the Spanish National Securities Market Commission (CNMV), and has been its chairman since 1990. He has been the company’s senior adviser and a member of its Investment Committee since January 2014. From 1985 to 1989 he was investment banking executive director for southern Europe at Citicorp and was a director of Banco Urquijo’s international division from 1981 to 1985. Between 1974 and 1981 he had various roles at Citibank in London and Madrid.

He is currently a member of the Boards of Directors of Altamar Private Equity, Grupo Nicolás Correa, S.A. and EDM Holding, S.A. He is also a member of the Advisory Board of Cabiedes & Partners, S.A., S.C.R.

He was previously a member of the Boards of Directors of Transportes Gerposa, TMA Group, Comercial de Envases Metálicos (CEMSA), Sagital Group and TECAM Group, amongst other investees of Corpfín Capital. He was also a member of the Boards of Directors of Patentes Talgo and Gocco Confec, a member of the Board of Directors of ASCRI from 1997 to 2003 and its chairman from 2002 to 2003.

He was also co-founder and first president of the Wharton Alumni Association in Spain, and a member for more than nine years of Wharton’s Executive Board for Europe, the Middle East and Africa.

Sponsor and president (from 1996 to 2008) of Fundación Empresa y Sociedad, a pioneering benchmark foundation in the field of corporate social responsibility. He is currently a founding trustee and Executive Committee member of Fundación SERES (Sociedad y Empresa Responsable), a new corporate platform for continuing and furthering the promotion of corporate social action.

Trustee of Fundación Pastrana, president of Fundación Javier Oriol Miranda and a member of the Board of Trustees of the Spanish Foundation Association.

President of Real Club de Golf Sotogrande since August 2010.

premios
capital
riesgo
private
equity
&
venture
capital
2014



Premios
Capital Riesgo 2014

Deloitte.

ASCR^RI
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE ENTIDADES DE CAPITAL - RIESGO



Universidad de Navarra

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

ASCR^I

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE ENTIDADES DE CAPITAL - RIESGO

Príncipe de Vergara 55, 4º D
28006 Madrid
Telf.: +34 91 411 96 17
www.ascr.org



Universidad de Navarra

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