

# VC & PE



## Premios al Capital Privado en España 2016

**Deloitte.**

**Ascri**  
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA  
DE CAPITAL, CRECIMIENTO  
E INVERSIÓN

**30** años  
aniversario  
1986 - 2016

**IESE**  
Business School  
Universidad de Navarra





**Premios al Capital  
Privado en España 2016**

The background is a solid dark green color. It features several large, thin, light green circles that overlap each other. Some circles are partially cut off by the edges of the frame. The text is positioned on the left side of the image.

Premios al Capital  
Privado en España 2016  
EDICIÓN/Edition 2016

**Deloitte.**

**Ascri**  
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA  
DE CAPITAL, CRECIMIENTO  
E INVERSIÓN

**30** ani  
ver  
sa  
rio  
1986 - 2016

 **IESE**  
Business School  
Universidad de Navarra

The background is a solid dark green color. It features several large, thin, light green circles that overlap each other. Some circles are partially cut off by the edges of the frame. The text is positioned on the left side of the image.

Premios al Capital  
Privado en España 2016  
EDICIÓN/Edition 2016

# Índice

## Index

<b>08</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b> INTRODUCTION
<b>12</b>	<b>PRÓLOGO</b> PROLOGUE
<b>15</b>	<b>RESUMEN DE PREMIOS</b> SUMMARY OF AWARDS
<b>17</b>	<b>PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE VENTURE CAPITAL</b> BEST VENTURE CAPITAL TRANSACTION
<b>23</b>	<b>PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE LATE STAGE VENTURE</b> BEST LATE-STAGE VENTURE CAPITAL TRANSACTION
<b>29</b>	<b>PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE CAPITAL EXPANSIÓN</b> BEST GROWTH CAPITAL TRANSACTION
<b>35</b>	<b>PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE MIDDLE MARKET</b> BEST MIDDLE MARKET TRANSACTION
<b>41</b>	<b>PREMIO A LA OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL</b> TRANSACTION WITH GREATEST ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT
<b>46</b>	<b>PREMIO A LA OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO EN LA INNOVACIÓN</b> TRANSACTION WITH THE GREATEST IMPACT ON INNOVATION
<b>53</b>	<b>PREMIO DE HONOR “IMPULSO AL CAPITAL PRIVADO”</b> “Boost to Venture Capital and Private Equity” Honorary Award



*El sector de Private Equity y Venture Capital sigue demostrando su fortaleza y, en consecuencia, la confianza de los inversores en el tejido empresarial español. Este año, las entidades de capital privado han invertido cerca de 3.000 millones de euros, de los cuales un 60% provino de fondos internacionales, demostrando nuestro atractivo como país. Pero, sobre todo, continúa situando a la industria como uno de los pilares fundamentales en los procesos de internacionalización y crecimiento de nuestras empresas, así como en la mejora de su competitividad. Los premiados en esta edición personifican no sólo estos valores, sino también la confianza inversora recuperada después de unos años complejos. Mi reconocimiento y enhorabuena a todos ellos.*

### **Enrique Gutiérrez**

Socio responsable de Transacciones y Reestructuraciones de Deloitte

*La industria de private equity en España continúa con su proceso de consolidación. En particular, hay que destacar el auge del segmento venture, en el que destaca el desarrollo del ecosistema emprendedor y la profesionalización de la actividad de inversión privada o de Business Angels. Actualmente la industria ha alcanzado una presencia significativa en sectores de negocios clave y es un elemento muy importante y reconocido en el apoyo de la innovación y la creación de riqueza. Financiar la innovación y el crecimiento comporta su complejidad. Sin embargo, los fundamentos de la industria son sólidos. Inversores muy cualificados continúan detectando “diamantes en bruto” con alto potencial de valor, estructurando sus operaciones financieras, aportando valor y siguiendo el desempeño de sus participadas tras proveerles de capital. Sin estas actividades básicas de esta industria, muchos emprendedores, muchos proyectos empresariales, nunca accederían a los recursos que necesitan, en el momento y en el volumen adecuado, para comercializar sus innovaciones, productos o servicios y poder así alcanzar sus objetivos de desarrollo y crecimien-*

*to. Es de esperar que esta tendencia continúe y que el mercado español se confirme como un referente en Europa no solo de private equity sino también en venture capital. Enhorabuena a todos los que estáis contribuyendo al desarrollo de la industria y en especial a todos los premiados.*

### **Joan Roure**

Profesor y Fundador de la Red de Inversores Privados y Family Offices de IESE Business School

El capital privado es una de las principales fuentes de recursos propios a las pymes para financiar el nacimiento, desarrollo y crecimiento de las mismas. La inyección de capital se complementa con valor añadido: consejo ante problemas concretos, credibilidad frente a terceros, profesionalización de los equipos directivos, apertura a nuevos enfoques del negocio, experiencia en otros sectores o mercados, etc. En definitiva, el capital privado aporta financiación estable, liquidez y asesoramiento, tanto a empresas de nueva creación (venture capital) como a empresas en expansión o a empresas maduras (private equity). En España existen más de 200 entidades de capital privado activas que gestionan una cantidad superior a €25.000M y una cartera de más de 3.100 empresas. Las principales firmas nacionales e internacionales que operan en España pertenecen a la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI) cuyo principal cometido es la promoción del sector entre los diferentes actores implicados: empresarios, inversores, administraciones y opinión pública en general.

El pasado 2015 supuso una inversión récord para las start ups españolas, que nunca habían recibido un volumen tan alto de inversión por parte de las entidades de Venture Capital. Y también supuso un año muy bueno de inversión en “mid market” (operaciones de entre 10 y 15 millones de inversión). Los Premios de este año, que incluyen como novedad la categoría de “Mejor operación de Late Stage Venture Capital”, ponen de manifiesto la buena salud que está viviendo el capital privado en la actualidad y especialmente el segmento de financiación a pequeñas y medianas empresas.

**Javier Ulecia**

Presidente de ASCRI

# Premios al Capital Privado

## Private Equity & Venture Capital Awards 2016



*The Private Equity and Venture Capital industry continues to prove its strength and, consequently, investor confidence in the Spanish business fabric. This year, private equity firms invested almost EUR 3,000 million, 60% of which came from international funds, which demonstrates the attractiveness of Spain. But above all, it continues to position the industry as one of the fundamental pillars in the internationalisation and growth processes of our businesses and in improving their competitiveness. This edition's award winners personify not only these values, but also the investor confidence which has been regained after several complicated years. I would like to express my appreciation to all of the winners and extend my congratulations to them.*

### **Enrique Gutiérrez**

Managing Partner, Transaction and Restructuring Services, Deloitte.

*Private Equity industry in Spain continues its consolidation process. In particular we must highlight the rise of the Venture Capital segment, in which stands out the entrepreneurial ecosystem development and professionalization of the activity of private investment or Business Angels. The industry has now reached a significant presence in key business sectors and is a very important and recognized in supporting innovation and as a wealth creation element. Financing innovation and growth involves some complexity. However, industry fundamentals are solid. Highly qualified investors continue detecting "diamonds in the rough" with high potential value, structuring its financial operations, providing value and following the performance of its subsidiaries after providing capital. Without these basic activities, many entrepreneurs, many business projects, never would had access to the resources they need at the time and at the right volume, to commercialize their innovations, products or services and to thus achieve its goals of development and growth. It is expected that this trend will continue*

*and that the Spanish market will be confirmed as a leader not only in Europe Private Equity sector but also in Venture Capital. Congratulations to all who are contributing to the development of industry and especially to all the winners.*

### **Joan Roure**

Professor and Founder of IESE Business School's Business Angels and Family Offices Network

Private equity is one of the main sources of capital used by SMEs to finance their creation, development and growth. The capital injection is complemented with value added: advice on specific problems, credibility vis-à-vis third parties, professionalisation of management teams, access to new business approaches, experience in other industries and markets, etc. In short, private equity provides stable financing, liquidity and advisory services, both to newly-created companies (venture capital) and expanding or mature companies (private equity). There are more than 200 private equity firms operating in Spain, which manage over EUR 25,000 million and a portfolio of more than 3,100 companies. The main domestic and international firms operating in Spain belong to the Spanish Association of Capital, Growth and Investment (ASCRI), the primary aim of which is to promote the industry among the major players involved: businesspeople, investors, authorities and general public.

2015 saw record investment in Spanish start-ups, which had never before received such a high volume of investment from venture capital companies. It was also a very positive year in terms of mid-market investment (with transactions of between EUR 10 million and EUR 15 million). This year's awards, which include the new category of "Best Late-Stage Venture Capital Transaction", attest to the current good health of private equity and, especially, the SME financing segment.

**Javier Ulecia**

Chairman of ASCRI.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016



ASCRI, Deloitte e IESE Business School han otorgado por noveno año consecutivo los premios anuales a las entidades de Venture Capital & Private con operaciones en España. El objetivo principal de estos premios es doble: por un lado, promover el Capital Privado 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 Privado invierte en compañías no cotizadas con elevado potencial de crecimiento a medio-largo plazo. Esta inyección de capital se complementa con un valor añadido: asesoramiento ante problemas concretos, credibilidad frente a terceros, profesionalización de los equipos directivos, apertura a nuevos enfoques del negocio, experiencia en otros sectores o mercados etc. En definitiva, el Capital Privado aporta financiación estable, liquidez y asesoramiento, tanto a empresas de nueva creación (“venture capital”) como a empresas en expansión o a empresas maduras (“private equity”).

Estos Premios se dirigen a todos los operadores de Venture Capital & Private, socios de ASCRI, para las operaciones desinvertidas (total o parcialmente, siempre y cuando la desinversión parcial sea significativa) entre el 1 de abril de 2015 y el 31 de marzo de 2016. 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 abril de 2016 y finalizó en junio 2016 tras varias reuniones y el estudio, por parte del jurado, de toda la documentación relativa a cada operación.

### Este jurado estuvo formado por:

- **Juan Roure:** Profesor y fundador de la Red de Inversores Privados y Family Offices de IESE Business School e inversor privado.
- **María José Osuna:** Responsable de Private Equity de Casa Grande de Cartagena.
- **José Martí Pellón:** Profesor de Economía Financiera de la Universidad Complutense de Madrid y fundador de Webcapitalriesgo
- **Miguel Zurita:** Partner de Altamar Private Equity.
- **Craig Williamson:** Adviser and Former Partner, SL Capital Partners LLP
- **José Antonio Morales:** Director de Inversiones en Mutua Madrileña

La ceremonia de entrega de los Premios, conducida por la presentadora Marta Márquez, tuvo lugar el 4 de julio 2016 en el Casino de Madrid tras una cena que reunió a casi 200 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 ninth consecutive year, ASCRI (the Spanish Private Equity and Venture Capital 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.

Private Capital invests in unlisted companies with high growth potential in the medium to long term. This capital injection is complemented with an added value: advice to specific problems, credibility with third parties, professionalisation of management teams, openness to new approaches to business, experience in other sectors or markets, etc. In short, the Private Capital provides stable funding, liquidity and advice, both start-ups (“venture capital”) and companies expanding or mature companies (“private equity”).

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 April 1st 2015 and March 31st 2016. 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 April 2016 and concluded at the beginning of June 2016

after several meetings and the study, by the jury, of all the documentation relating to each transaction.

### The jury was formed by:

- **Juan Roure:** Professor and Founder of IESE Business School’s Business Angels and Family Offices Network
- **María José Osuna** Head of Private Equity at Casa Grande de Cartagena, S.L.
- **José Martí Pellón** Professor of Financial Economics at Universidad Complutense de Madrid and Founder of Webcapitalriesgo.
- **Miguel Zurita** Partner at Altamar Private Equity.
- **Craig Williamson** Adviser and Former Partner of SL Capital Partners LLP
- **José Antonio Morales** Investment Director at Mutua Madrileña.

The award ceremony, hosted by television presenter Marta Vázquez, took place on 4 July 2016 at the Casino in Madrid, following a dinner that brought together some 200 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 endorsing the success of the company concerned.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

The background is a solid dark green color. It features several large, thin, light green circles that overlap each other. Some circles are partially cut off by the edges of the frame. The text is positioned on the left side of the image.

Premios al Capital  
Privado en España 2016  
EDICIÓN/Édition 2016

## Resumen de los premios

### Summary of awards

PREMIO AWARD	ENTIDAD DE CAPITAL PRIVADO TO THE PRIVATE EQUITY & VENTURE CAPITAL FIRM	POR SU PARTICIPACIÓN EN LA EMPRESA FOR ITS STAKE IN THE COMPANY
Premio a la mejor operación de Venture Capital <i>Best Venture Capital transaction</i>	Caixa Capital Risc y Nauta Capital VC Partners	Privalia
Premio a la mejor operación de Late Stage Venture Capital <i>Best Late Stage Venture Capital Transaction</i>	Axon Partners Group	Akamon
Premio a la mejor operación de Capital Expansión <i>Best Growth Capital Transaction</i>	Miura Private Equity y Talde Gestión	Grupo BC
Premio a la mejor operación de Middle Market <i>Best Middle Market Transaction</i>	N+1 Private Equity	Teltronic
Premio a la operación con mayor impacto económico y social <i>Transaction with Greatest Economic and Social Impact</i>	Sepides	Valoriza Servicios Sociosanitarios
Premio a la operación con mayor impacto en la innovación <i>Transaction with Greatest Impact on Innovation</i>	Ysios Capital Partners	AM-Pharma Holding B.V.
Premio de Honor “Impulso al Capital Privado” “Boost to Venture Capital and Private Equity” Honorary Award	Fondo Europeo de Inversiones (FEI)	Por su papel dinamizador del sector de Venture Capital and Private Equity en España



PREMIO A LA MEJOR  
OPERACIÓN DE VENTURE  
CAPITAL  
BEST VENTURE  
CAPITAL TRANSACTION

Para la entidad • **To the entity**

Caixa Capital Risc y Nauta Capital VC Partners

Por su participación en • **For its stake in**

Privalia

Entrega el premio • **Award presented by**

Javier Ulecia  
Presidente de ASCRI  
Chairman of ASCRI

Recogen el premio • **Award received by**

Daniel Sánchez  
General Partner de Nauta Capital  
General Partner, Nauta Capital

Carlos Trenchs  
Director General de Caixa Capital Risc  
Managing Director, Caixa Capital Risc

## Privalia

**Actividad:** Privalia es una comunidad de “e-commerce” que permite a los usuarios adquirir productos de consumo (como ropa, accesorios, cosméticos y productos del hogar) a través de campañas online de tiempo limitado a precios por debajo del PVP recomendado. Privalia es líder en los mercados de España, Italia, Brasil y Méjico.

**Año de entrada de Nauta Capital y Caixa Capital Risc:** A final de 2006, Caixa Capital Risc firmo un préstamo participativo y lideró el año siguiente una ronda de financiación de 2.5 m€ en Privalia. Nauta Capital se incorporó en 2008 liderando una ronda de 5 m€.

**Inversión:** Entre 2006 y 2010, Caixa Capital Risc y Nauta Capital acompañaron a la compañía en sus distintas rondas de financiación

**Desinversión:**

En abril de 2016, la compañía francesa, líder del sector Vente-Privée.com compró el 100% de Privalia. Caixa Capital Risc y Nauta Capital ya habían realizado una desinversión parcial en 2009 y 2010.

## Privalia

**Line of business:** Privalia is an e-commerce community that enables its users to purchase consumer products (such as clothes, accessories, cosmetics, and household products) at below-RRP prices through limited-time, on-line campaigns. Privalia is the leader in the Spanish, Italian, Brazilian and Mexican markets.

**Year of Nauta Capital and Caixa Capital Risc's investment:** At the end of 2006 Caixa Capital Risc entered into a participating loan agreement and led a EUR 2.5 million round of financing in Privalia. Nauta Capital was incorporated in 2008 and led a financing round of EUR 4 million.

**Investment:** Between 2006 and 2010 Caixa Capital Risc and Nauta Capital accompanied the Company in its various rounds of financing.

**Divestment:** In April 2016, the French industry leader Vente-Privée purchased all the shares of Privalia. Caixa Capital Risc and Nauta Capital had already performed partial divestments in 2009 and 2010.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

## Antecedentes

El outlet de moda online líder en España, nace en Barcelona en 2006 de la mano de Lucas Carné y José Manuel Villanueva, ofreciendo ventas diarias de primeras marcas a precios excepcionales y en exclusiva para sus clientes.

La compañía tiene actualmente 28 millones de clientes en todo el mundo y es líder en cada uno de los mercados donde opera como Privalia (España, Italia, Brasil y México), lo que la convierte en un referente internacional para el sector.

La compañía fue reconocida como Mejor Website de Compras en España por los usuarios dentro del certamen Website del Año en las ediciones 2012 y 2013, Mejor Webshop Mobile en los Ecommerce Awards 2014 y Website de Compras más Popular en la edición Website del Año 2015. Privalia destaca por su estrategia de innovación eficiente, con iniciativas pioneras en redes sociales y por su apuesta por las ventas a través del canal móvil.

## La operación

La compañía, fundada en junio de 2006, recibió a final del mismo año un préstamo participativo por parte de Caixa Capital Risc, lo que permitió a Privalia posicionarse en menos de un año como líder del mercado español con casi 500.000 miembros, más de 25 empleados y una relación consolidada con los principales distribuidores.

A final de 2007, Caixa Capital Risc lideró una nueva ronda de financiación de aproximadamente 2,5 m€ destinada a financiar la expansión de la com-

pañía en el extranjero, empezando por Italia. Posteriormente, en 2008 se incorporó Nauta Capital liderando una ronda de 4 m€ en la compañía que sirvió principalmente para abrir el mercado brasileño, con lo que Privalia se convirtió en el primer club de compras online en realizar el salto transoceánico. Entre 2009 y 2010, Nauta Capital y Caixa Capital Risc realizaron varios follow-ons.

En 2009, los fondos americanos especializados en e-commerce, Insight Venture Partners y Highland Capital Partners, se incorporaron al accionariado de Privalia, liderando una nueva ronda de financiación de 8 m€. Los fondos de esta cuarta ronda se destinaron principalmente a financiar la internacionalización de la compañía.

En 2010, los fondos Index Ventures y General Atlantic lideraron una ronda de 70 m€, una de las mayores inyecciones de capital realizadas en el sector de ventas online a nivel internacional. Durante esa ronda, Caixa Capital Risc y Nauta Capital realizaron una primera salida parcial, pero siguieron como accionistas importantes en la empresa.

En 2011, los socios financieros de la compañía acudieron a una nueva ronda de aproximadamente 90 m€ cuyo objetivo era seguir su expansión en Europa a través de la compra de la compañía alemana Dress-for-Less.

En 2013, Privalia cerró una última ronda de inversión de 25 m€, liderada por el fondo belga Sofina y destinada a reforzar la estructura financiera de la compañía y potenciar su crecimiento

en Latinoamérica (México y Brasil).

En Abril de 2016, los socios de Privalia, entre otros Caixa Capital Risc, Nautal Capital y los fundadores, aceptaron una oferta de compra de Vente-Privée.com. Privalia cerró el año 2015 con una cifra de negocios de 403 m€, más de 800 empleados y una presencia en España, Italia, Brasil y México.

#### **La salida**

En 2016, la empresa francesa Vente-Privée.com, líder del mercado, adquirió el 100% del capital de Privalia. Se trata de una de las mayores operaciones en el sector del comercio electrónico en España. El importe de la operación no se ha hecho público.

- **Vente-Privée.com:** empresa francesa, fundada en 2001, cuya actividad consiste en la organización de ventas privadas online de productos de marca con descuentos. Las ventas abarcan todo tipo de productos y sectores: prêt-à-porter, accesorios de moda, juguetes, artículos deportivos, relojes, equipamiento para el hogar, alta tecnología, etc. Sólo los socios registrados pueden acceder al sitio web. La compañía ha cerrado el año 2015 con una cifra de negocio de casi 2.000 m€ y cuenta con más 2.800 empleados en 8 países de Europa.

#### **Nauta Capital**

Es una firma de Venture Capital que invierte en compañías tecnológicas en fases iniciales de desarrollo. Sus principales áreas de interés son el

B2B Software (Business to Business Software), compañías de Digital Media disruptivas y tecnologías de aplicación en los entornos del móvil e Internet. Nauta gestiona 230 millones € e invierte en Europa occidental y Estados Unidos. Nauta tiene oficinas en Londres (Reino Unido), Boston (EEUU) y Barcelona (España).

#### **Caixa Capital Risc**

Sociedad de CriterioCaixa, es la gestora de empresas de capital riesgo de "la Caixa", que invierte en las primeras etapas de compañías españolas innovadoras y con un elevado potencial de crecimiento, y las acompaña en las diferentes etapas de su crecimiento.

La gestora es un inversor multiespecialista que dedica su atención a los sectores que considera emergentes: ciencias de la vida, tecnología y digital y tecnologías para la industria. Caixa Capital Risc gestiona un volumen de 180 millones de euros, a través de 8 fondos de inversión, y tiene 175 empresas en cartera.

Además de la actividad inversora, desarrolla una intensa actividad de apoyo a los emprendedores en toda España. A través de la iniciativa EmprendedorXXI, el grupo "la Caixa" impulsa iniciativas que dan formación y visibilidad a las nuevas empresas con un alto potencial, a la vez que facilitan la generación de contactos de valor añadido

## Premios al Capital Privado

## Private Equity & Venture Capital Awards 2016

## Background

The leading on-line fashion outlet in Spain was incorporated in Barcelona in 2006 by Lucas Carné and José Manuel Villanueva, offering one-day sales of top brands at exceptional prices, exclusively for its customers.

The company currently has 28 million customers around the world and is the leader in each market in which it operates as Privalia (Spain, Italy, Brazil and Mexico), which makes it an international industry benchmark.

The company has received recognition from users as the Best Shopping Website in Spain as part of the Website of the Year awards in 2012 and 2013, Best Mobile Webshop in the E-commerce Awards 2014 and Most Popular Shopping Website at the 2015 Website of the Year awards.

Privalia stands out for its efficient innovation strategy, with pioneering initiatives on social networks, and its commitment to mobile-channel sales.

## The transaction

The company was founded in June 2006 and at the end of the year received a participating loan from Caixa Capital Risc, which enabled Privalia to position itself as Spanish market leader in under a year, with almost 500,000 members, more than 25 employees and a consolidated relationship with the main market distributors.

At the end of 2007 Caixa Capital Risc led a new round of financing of approximately EUR 2.5 million aimed at financing the company's expansion abroad, beginning with Italy.

Subsequently, Nauta Capital was incorporated in 2008 and led a EUR 4 million round of financing which served mainly to open the Brazilian market; Privalia thus became the first on-line shopping club to make the leap across the Atlantic. In 2009 and 2010 Nauta Capital and Caixa Capital Risc performed various follow-ons.

In 2009 the US funds Insight Venture Partners and Highland Capital Partners, which are ecommerce specialists, became shareholders of Privalia and led a new financing round of EUR 8 million. The funds of this fourth round were used mainly to finance the company's internationalisation.

In 2010, the funds Index Ventures and General Atlantic led a financing round of EUR 70 million, one of the largest injections of capital ever made in the on-line sales industry internationally. During this round, Caixa Capital Risc and Nauta Capital executed a first partial divestment, but continued as significant shareholders in the company.

In 2011 the financial shareholders of the company embarked on a new financing round of approximately EUR 90 million aimed at continuing its expansion in Europe through the pur-

chase of the German company Dress-for-Less. In 2013 Privalia completed a final investment round of EUR 25 million, led by the Belgian fund Sofina, which was aimed at strengthening the company's financial structure and boosting its growth in Latin America (Mexico and Brazil).

In April 2016 the shareholders of Privalia, including Caixa Capital Risc, Nauta Capital and the founders, accepted a purchase offer from Vente-Privée.com. At the end of 2015, Privalia had obtained revenue totalling EUR 403 million and had more than 800 employees and a presence in Spain, Italy, Brazil and Mexico.

#### **Divestment**

In 2016 the French market leader Vente-Privée purchased all of the share capital of Privalia. It is one of the largest transactions in the e-commerce industry in Spain. The amount of the transaction was not made public.

- Vente-Privée.com: French company incorporated in 2001, which engages mainly in organising the private sale of discounted designer brands online. The sales encompass all kinds of products and industries: ready-to-wear, fashion accessories, toys, sporting goods, watches, household goods, high technology, etc. Only registered members can access the website. The company closed 2015 with revenue of almost EUR 2,000 million and has more than 2,800 employees in eight European countries.

#### **Nauta Capital**

Is a venture capital firm which invests in early-stage technology companies. Its main areas of interest are B2B (Business to Business) software, disruptive digital media companies and technologies with mobile and internet applications. Nauta manages EUR 230 million and invests in Western Europe and the US. It has offices in London (UK), Boston (US) and Barcelona (Spain).

#### **Caixa Capital Risc**

Caixa Capital Risc, a society that belongs to CriteriaCaixa, is the manager of the venture capital companies of "La Caixa", which invest on the early stages of some of the most innovative Spanish enterprises with a high growth potential. Caixa Capital Risc assists them on their growing process.

The Managing Company is a multitask investor which focuses its efforts on emergent fields: life sciences, digital technologies and technologies applied on different industries. Caixa Capital Risc manages a volume of 180 million euros through 8 different investment funds, and it counts with 175 enterprises on its portfolio.

In addition to its investment activity, this Company develops an intense work supporting Spanish entrepreneurs. Through its platform "Emprendedor XXI", La Caixa promotes initiatives that provide training and visibility to new enterprises with a high potential. Moreover, it drives the establishment of high valued networks.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016



## PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE LATE STAGE VENTURE CAPITAL

### BEST LATE STAGE VENTURE CAPITAL TRANSACTION

Para la entidad • **Awarded to:**  
**Axon Partners Group**

Por su participación en • **For its investment in**  
**Akamon**

Entrega el premio • **Award presented by**

**Juan Roure**

(Profesor y fundador de la Red de Inversores Privados y Family Offices de IESE Business School e inversor privado)

Professor and Founder of IESE Business School's Business Angels and Family Offices Network and private investor.

Recogen el premio • **Award received by**

**Francisco Velázquez de Cuéllar**

(CEO y Managing Partner de Axon Partners Group)

CEO and Managing Partner, Axon Partners Group

**Alfonso de León**

(Managing Partner de Axon Partners Group)

Managing Partner, Axon Partners Group

**Carlos Blanco**

(expresidente de Akamon)

Former Chairman, Akamon

## Akamon

**Actividad:** Akamon Entertainment, fundada en el año 2008, es una de las compañías de juegos sociales y entretenimiento líder en América Latina y el sur de Europa. Especializada en juegos síncronos y multiplataforma cuenta con un repertorio de más de 41 juegos tradicionales para portales, móvil y redes sociales como Facebook.

**Año de entrada de Axon Partners Group:** Entre 2012 y 2013 Axon Capital e Inversiones SGEIC invirtió en Akamon a través de su Fondo Axon ICT I FCR de régimen simplificado. En 2014 celebraba una tercera ronda de inversión.

**Inversión:** Desde la entrada Axon fue muy activo en la compañía, apoyando no solo en el consejo de administración sino desde los comités de dirección introduciendo muchos cambios de fondo que resultaron esenciales en el éxito de la transacción: crecimiento del empleo y su facturación, internacionalización, reestructuración, modernización de la plataforma tecnológica y proceso de venta.

**Desinversión:** La venta de Akamon a un inversor estratégico se produjo el 16 de noviembre del año 2015. El TIR de la operación desde la entrada y la salida fue aproximadamente de un 55% con un múltiplo de 3.1x. El total de la operación ascendió a 28 millones de euros.

## Akamon

**Activity:** Akamon Entertainment, founded in 2008, is one of the leading social gaming and entertainment companies in Latin America and Southern Europe. It is specialised in multi-player and multi-platform games and has a catalogue of over 41 traditional games for web portals, mobile devices and social networks such as Facebook.

**Year of Axon Partners Group's investment:** In 2012 and 2013 Axon Capital e Inversiones SGEIC invested in Akamon through its fund Fondo Axon ICT I FCR de Régimen Simplificado. In 2014 it executed a third round of investment.

**Investment:** Since the beginning Axon was very active, providing support not only at the Board of Directors' meetings, but also at the management committee meetings, introducing many fundamental changes which proved to be essential to the success of the transaction: growth in headcount and billings, internationalisation, restructuring and modernisation of the technological platform and the sales process.

**Divestment:** Akamon was sold to a strategic investor on 16 November 2015. The transaction achieved an IRR of 55% from investment to divestment, with an exit multiple of 3.1 times. The total price of the transaction amounted to approximately EUR 28 million.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

## Antecedentes

Akamon Entertainment, fundada en el año 2008, es una de las compañías de juegos sociales y entretenimiento líder en América Latina y el sur de Europa. Especializada en juegos síncronos y multiplataforma cuenta con un repertorio de juegos tradicionales locales. Tiene diferentes sedes en Barcelona, Valencia y Tel Aviv, donde adquirió una compañía. Además, actualmente cuenta con más de 41 juegos, tan tradicionales como el parchís, dominó, el mus, la brisca, el blackjack, póker o el bingo, que pueden encontrarse en múltiples plataformas: portales, móvil y redes sociales como Facebook. En abril de 2014 Akamon fue reconocida como una de las compañías tecnológicas con mayor crecimiento en Europa por The Next Web en el ranking Tech5. La empresa tenía en el momento de la venta 65 empleados y en tres años había logrado posicionarse como una de las empresas de juegos sociales más importantes del Europa, con una facturación de 13.7 millones de euros y un EBITDA de cerca de 4 millones de euros.

## La operación

Desde la entrada en 2012, Axon fue muy activo en la compañía, apoyando no solo en el consejo de administración sino desde los comités de dirección introduciendo muchos cambios de fondo que resultaron esenciales en el éxito de la transacción:

- Crecimiento de un 60% de empleos, pasando de 30 empleados españoles, a cerca de 70 con más de 10 nacionalidades diferentes.

- Incremento de la facturación casi cuatro veces desde la entrada de Axon. Se pasó de una facturación neta inferior a EUR 4M en 2012 con EBITDA negativo, a una facturación neta en 2015 de EUR 13.7M con un EBITDA de EUR 3.9M en 2015.
- Internacionalización. Los ingresos eran todos nacionales en 2012. En el momento de la venta, los ingresos internacionales estaban situados en más del 60% incluyendo países como Brasil, Francia o Italia.
- Adquisición de una empresa de desarrollo en Tel Aviv (Israel), consolidando una presencia internacional de la compañía con un estudio de desarrollo e I+D puntero mundialmente.
- Reestructuración de parte del consejo, y completa del management dando el paso de una pequeña empresa local a una empresa internacional con mucha relevancia.
- Modernización de la plataforma tecnológica, cambiando un modelo basado en plataforma web a un modelo basado en mobile y redes sociales, adaptándose a los cambios de tendencia de la industria del entretenimiento digital.
- La empresa ganó durante tres años seguidos premios internacionales de los más prestigiosos eventos mundiales como:
  - El reconocimiento “Who’s Got Game” en la cita de Games Beat.

- También ganó el ‘oscar’ del sector gaming conocida como “Rising Star” y “Social Bingo Product of the year” en los Premios EGR Operator Awards.
- Asimismo en los X Premios Pyme Expansion-IFEMA como “Mejor Emprendedor” y en los Premios Egaming fue galardonado con “White label partner of the year”
- Axon coordinó la preparación de la empresa para su venta, así como la organización del proceso de venta. La empresa recibió varios term sheets de compradores internacionales.

#### **La Salida**

La salida fue una de las mayores salidas en valor del sector digital en España durante 2015, integrando a Akamon en el particular ránking de compañías digitales españolas que son vendidas con éxito -y gran retorno- tanto para sus emprendedores e inversores. Para los inversores financieros supuso un gran retorno con una TIR de del 55% y un múltiplo superior a 3x.

Premios  
al Capital  
Privado

Private  
Equity  
&  
Venture  
Capital  
Awards  
2016

## Background

Akamon Entertainment, founded in 2008, is one of the leading social gaming and entertainment companies in Latin America and Southern Europe. It is specialised in multi-player and multi-platform games and has a catalogue of traditional local games. It has offices in Barcelona, Valencia and Tel Aviv, where it purchased a company. It currently has over 41 traditional games such as parchís, dominoes, mus, briscola, blackjack, poker and bingo, available on many platforms: web portals, mobile devices and social networks such as Facebook. In April 2014 Akamon received recognition as one of the fastest-growing technology companies in Europe from The Next Web in the Tech5 ranking.

Upon sale the company had 65 employees and within three years had managed to position itself as one of the most important social gaming companies in Europe, with billings of EUR 13.7 million and EBITDA of almost EUR 4 million.

## The transaction

From the moment of its initial investment in 2012 Axon was very active in the company, providing support not only at the Board of Directors' meetings, but also at the management committee meetings, introducing many fundamental changes which proved to be essential to the success of the transaction:

- **60% job growth**, from 30 Spanish employees to almost 70 employees of more than 10 different nationalities.
- **An almost four-fold increase in billings since Axon's investment.** Net billings increased from under EUR 4 million in 2012 with negative EBITDA to EUR 13.7 million in 2015 with EBITDA of EUR 3.9 million.
- **Internationalisation.** Revenue was entirely domestic in 2012. **Upon sale, international revenue represented over 60% of total revenue, including countries such as Brazil, France and Italy.**
- **Acquisition of a development company in Tel Aviv (Israel), consolidating the company's international presence with a studio for development and internationally cutting-edge R&D.**
- **Partial restructuring of the Board and complete restructuring of management, taking the step from a small local company to a high profile international company.**
- **Modernisation of the technological platform, changing from a web platform-based model to a mobile- and social network-based model, adapting to changes in digital entertainment industry trends.**
- **For three consecutive years the company won international awards from the most prestigious international events, such as:**
  - The GamesBeat "Who's Got Game" award.

- It also won the “Oscar” of the gaming industry known as the “Rising Star” award, as well as “Social Bingo Product of the Year” at the EGR Operator Awards.

- Also, it won “Best Entrepreneur” at the Expansión-IFEMA X SME Awards and won “White Label Partner of the Year” at the eGaming Awards.

- Axon coordinated the preparation of the company for its sale, along with the organisation of the sale process. The company received various term sheets from international buyers.

#### **Divestment**

The divestment was one of the largest in terms of value in Spain’s digital industry in 2015 and placed Akamon in the exclusive ranking of Spanish digital companies sold successfully -with excellent returns- for both its entrepreneurs and its investors. An IRR of 55% and an exit multiple of over 3 times implied an excellent return for the financial investors.

Premios  
al Capital  
Privado

Private  
Equity  
&  
Venture  
Capital  
Awards  
2016



## PREMIO A LA MEJOR MEJOR OPERACIÓN DE CAPITAL EXPANSIÓN

### BEST GROWTH CAPITAL TRANSACTION

Para las entidades • **To the entities**  
Miura Private Equity y Talde Gestión

Por su participación en • **For its stake in**  
Grupo BC

Entrega el premio • **Award presented by**  
**Juan Luis Ramírez**  
(Vicepresidente de ASCRI)  
Vice chairman of ASCRI

Recogen el premio • **Award received by**  
**Juan Leach**  
(Socio Director de Miura Private Equity)  
Managing Partner, Miura Private Equity

**Idoia Bengoa**  
(Directora General de Talde Gestión)  
Managing Director, Talde Gestión

**Santiago Bellver**  
(Presidente de Grupo BC)  
Chairman, Grupo BC

## Grupo BC

**Actividad:** GRUPO BC ([www.grupobc.com](http://www.grupobc.com)) es el proveedor líder en España y América Latina en la prestación de servicios de externalización de procesos hipotecarios y gestión de verificaciones registrales para entidades financieras, plataformas de gestión inmobiliaria y fondos de inversión especializados.

**Año de entrada:** Diciembre 2010

**Inversión:** Miura + Talde: Confidencial

**Desinversión:** En diciembre de 2015, Miura y Talde completan la venta de su participación en Grupo BC a L-GAM, consiguiendo una TIR superior al 20%.

**Impacto:** La estrategia de GRUPO BC ha combinado la diversificación geográfica, la apuesta por nuevos servicios BPO y la consolidación del mercado nacional. En 2011 y con la entrada de Miura y Talde se adquirió la base del negocio en Latinoamérica. En la actualidad, GRUPO BC está presente en España, Portugal, México, Chile, Colombia y Perú, gestionando más de 350.000 expedientes hipotecarios al año con cuotas dominantes en todos sus mercados. En este proceso Grupo BC se ha convertido en un operador global que prácticamente ha duplicado sus ventas (hasta los €100MM) y triplicado su EBITDA (hasta los €15MM) en el momento de la salida.

## Grupo BC

**Activity:** GRUPO BC ([www.grupobc.com](http://www.grupobc.com)) is the leading provider of mortgage process outsourcing and land registry verification management services for financial institutions, real-estate management platforms and specialised investment funds in Spain and Latin America.

**Year of investment:** December 2010

**Investment:** Miura + Talde: Confidential

**Divestment:** In December 2015 Miura and Talde completed the sale of their investment in Grupo BC to L-GAM, giving rise to an IRR in excess of 20%.

**Impact:** GRUPO BC's strategy has combined geographical diversification, a commitment to new BPO services and consolidation of the domestic market. In 2011, when Miura and Talde became shareholders, the business base in Latin America was acquired. At present, GRUPO BC has a presence in Spain, Portugal, Mexico, Chile, Colombia and Peru, and manages more than 350,000 mortgage files per year, with a dominant share in all its markets. In the process, Grupo BC has become a global operator that has practically doubled its sales (to EUR 100 million) and trebled its EBITDA (to EUR 15 million) at the divestment date.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

## Antecedentes

Fundada en 1974, Grupo BC es el proveedor líder en España y Latinoamérica en la prestación de servicios de externalización de procesos hipotecarios y gestión de verificaciones registrales para entidades financieras, plataformas de gestión inmobiliaria y fondos de inversión especializados.

Grupo BC es una referencia en el sector que ha sabido no solo adaptarse sino ser impulsor de los cambios en su mercado desarrollando una relación estratégica, de largo plazo y estable con todo el sector financiero nacional.

Un equipo gestor de primer nivel, su presencia en 8 países con más de 3.000 profesionales y su capacidad de convertirse en un socio tecnológico de sus clientes han convertido a Grupo BC en una compañía global y la mejor plataforma para dar soporte a la tendencia de externalización de procesos del sector financiero.

## La operación

Talde y Miura entraron en Grupo BC en diciembre de 2010 en un contexto todavía de gran incertidumbre en el sector hipotecario español. A pesar de ello, el posicionamiento de liderazgo de Grupo BC, la confianza en la recuperación sectorial en el medio plazo, un plan estratégico con una clara vocación de crecimiento internacional y consolidación del mercado nacional liderado por un equipo directivo excepcional, fueron elementos claves en la confirmación del interés por parte de Talde y Miura.

La operación incluyó el relevo del anterior socio financiero y una ampliación de capital para apoyar el plan de crecimiento. Si bien la operación fue financiada 100% con equity, los fondos lideraron la estructuración de un paquete de financiación con un consorcio de entidades financieras para apoyar el proceso de build-up tanto nacional como internacional.

Las claves del éxito consistieron en:

- La consolidación del liderazgo en España con más de 10 adquisiciones ejecutadas en menos de 5 años.
- Diversificación del negocio tradicional hipotecario con dos nuevas divisiones de negocio que alcanzaron el 33% de las ventas totales del Grupo.
- Adquisición del líder de México y Chile para penetrar el mercado Latinoamericano y iv) expansión orgánica en nuevas geografías emergentes (como Colombia y Perú).

Durante los 5 años de permanencia de Talde y Miura en el accionariado de Grupo BC (2010-2015), la compañía se ha consolidado como el líder de BPO para la banca en la Península Ibérica y Latino América en procesos hipotecarios y en otras actividades de alto valor añadido documental & jurídico, duplicando sus ventas (hasta los €100 millones) y triplicando su EBITDA (hasta los €15 millones).

### **La salida**

En diciembre de 2015, se completó la salida de Talde y Miura del capital de Grupo BC con la venta de su participación al fondo L-GAM. La operación supuso una TIR superior al 20% con la entrada de un fondo internacional comprometido con continuar apoyando el desarrollo internacional de Grupo BC en esta nueva etapa.

### **Acerca de Talde**

Talde es el grupo privado pionero en gestión de capital riesgo en España. Fundado en 1977, ha participado en más de 150 proyectos de inversión a los que ha apoyado tanto en sus etapas iniciales como en su fase de consolidación y expansión, y en sectores industriales y de servicios.

Desde noviembre de 2015 cuenta con dos vehículos de inversión activos: la tradicional sociedad de capital riesgo (Talde Promoción y Desarrollo, S.C.R., S.A.) que gestiona recursos superiores a los 30 millones de euros, y un nuevo fondo de €100 millones de euros.

El Grupo Talde cuenta entre sus participadas en cartera con: Ñaming (elaboración y distribución de alimentos preparados frescos y listos para consumo), Neo (servicio de telecomunicaciones), Deltalab (fabricación y comercialización de material fungible de laboratorio), Retineo (restauración de edificios y monumentos singulares) y Biópolis (empresa de biotecnología de servicios, de investigación y producción para los sectores agroalimentario, farmacéutico, químico,...), entre otras.

Entre las desinversiones más recientes se incluyen la realizada en Palacios Alimentación, la de Noa Visual Group o la del Grupo BC.

### **Acerca de Miura**

Miura es una firma inversora con sede en Barcelona. En la actualidad gestiona activos por un total de 300 millones de euros. La firma está especializada en la inversión en pequeñas y medianas empresas españolas, con atractivos planes de crecimiento y consolidación, y con una clara vocación internacional. Desde 2008, Miura ha invertido en 23 empresas, con operaciones valoradas en más de 450 millones de euros.

En 2014, Miura cerró su segundo fondo, Miura Fund II, de 200 millones de euros, incrementando sus activos bajo gestión hasta los 300 millones de euros. A través de este fondo, ya ha invertido en tres compañías: The Visuality Corporation (líder global en la fabricación de elementos de visual merchandising para el sector retail), TiendAnimal (compañía de retail española líder en la comercialización de productos de alimentación y accesorios para mascotas), The Reefer Group (compañía europea líder en la fabricación de semirremolques refrigerados a medida).

Miura ha llevado a cabo tres desinversiones entre las que se encuentran Noa Visual Group, Gescobro y Grupo BC.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

## Background

Founded in 1974, Grupo BC is the leading provider of mortgage process outsourcing and land registry verification management services for financial institutions, real-estate management platforms and specialised investment funds in Spain and Latin America.

Grupo BC is a benchmark in the industry and has managed not only to adapt but also to be a driver of change in its market, developing a stable long-term, strategic relationship with the entire Spanish financial services industry.

A top level management team, a presence in eight countries, with more than 3,000 professionals, and the capacity to become its customers' technology partner have made Grupo BC a global company and the best platform for supporting the trend towards business process outsourcing in the financial services industry.

## The transaction

Talde and Miura acquired a stake in Grupo BC in December 2010 when there was still a lot of uncertainty in Spain's mortgage industry. Despite this, Grupo BC's leadership position, confidence in the medium-term recovery of the industry, a strategic plan with a clear vocation aimed at international growth and consolidation of the Spanish market, led by an exceptional executive team, were key factors in the confirmation of Talde and Miura's interest.

The transaction included the replacement of the previous financial shareholder and a capital in-

crease as backing for the growth plan. Although the transaction was wholly financed with equity, the funds led the structuring of a financing package with a consortium of financial institutions in order to support the build-up process nationally and internationally.

The keys to success were

- The consolidation of its leadership position in Spain, with more than 10 acquisitions made in less than five years.
- The diversification of the traditional mortgage business with two new business divisions which obtained 33% of the Group's total sales.
- The acquisition of the market leaders in Mexico and Chile in order to penetrate the Latin American market; and iv) organic expansion in new emerging geographies (such as Colombia and Peru).

Over the five years in which Talde and Miura held an ownership interest in Grupo BC (2010-2015), the company consolidated its position as the BPO leader for banking in Spain and Portugal, and Latin America in mortgage processes and other high value-added documentary and legal activities, and doubled its sales (to EUR 100 million) and tripled its EBITDA (to EUR 15 million).

## Divestment

In December 2015, Talde and Miura completed the sale of their ownership interest in Grupo BC

with the sale of their stake to the L-GAM fund. The transaction had an IRR of more than 20% and involved the entry of an international fund committed to continue to back the international development of Grupo BC in this new phase.

#### **About Talde**

Talde is the private group that pioneered private equity management in Spain. Founded in 1977, Talde has participated in more than 150 investment projects in industrial and services sectors, which it has supported both during the initial phase and in the consolidation and growth stages.

It has had two active investment vehicles since November 2015: the traditional private equity company (Talde Promoción y Desarrollo, S.C.R., S.A.) which manages funds in excess of EUR 30 million, and a new fund of EUR 100 million.

The Talde Group's investment portfolio currently includes: Naming (preparation and sale of ready-to-eat prepared fresh food), Neo (telecommunications service), Deltalab (production and sale of laboratory consumables), Retineo (restoration of unique buildings and monuments) and Biópolis (biotech company providing research, development and production services for the agri-food, pharmaceutical, chemical and other industries), etc.

Recent divestments include those in Palacios Alimentación, Noa Visual Group and Grupo BC.

#### **About Miura**

Miura is a private equity firm based in Barcelona.

It currently manages assets totalling EUR 300 million. The firm specialises in investments in Spanish SMEs with attractive plans for growth and consolidation and a clear international vocation. Since 2008, Miura has invested in 23 companies with a total enterprise value of more than EUR 450 million.

In 2014 Miura closed its second fund, Miura Fund II, having raised EUR 200 million, thus increasing its assets under management to EUR 300 million. Miura has already invested in three companies through this fund: The Visuality Corporation, The Reefer Group.

- (1) Leading visual merchandising company for the fashion retail industry.
- (2) Tiendanimal (leading Spanish - based specialty retail of pet food and other pet accessories).
- (3) European leading group of refrigerated semi trailers.

Miura has performed three divestments, including Noa Visual Group, Gescobro and Grupo BC.

## Premios al Capital Privado

## Private Equity & Venture Capital Awards 2016



## PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE MIDDLE MARKET

### BEST MIDDLE MARKET TRANSACTION

Para la entidad • **To the entity**  
N+1 Private Equity

Por su participación en • **For its stake in**  
Teltronic

Entrega el premio • **Award presented by**

**Enrique Gutiérrez**  
(Socio Responsable de Transacciones  
y Reestructuraciones de Deloitte)  
Managing Partner, Transaction and Restructuring  
Services, Deloitte

Recogen el premio • **Award received by**

**Fernando Castresana**  
(Presidente de Teltronic)  
Chairman, Teltronic

**Juan Ferro**  
(CEO de Teltronic)  
CEO, Teltronic

**Javier Arana**  
(Socio de N+1 Private Equity)  
Partner, N+1 Private Equity

**Manuel Alamillo**  
(Principal de N+1 Private Equity)  
Principal, N+1 Private Equity

## Teltronic

**Actividad:** Teltronic, fundada en 1974, es uno de los líderes mundiales en el diseño y fabricación de equipos y sistemas de radio comunicaciones privadas para misión crítica. Teltronic suministra soluciones completas de comunicaciones inalámbricas a sectores tan relevantes como la seguridad pública, el transporte masivo de pasajeros, y sectores industriales como la energía, la minería, la siderurgia, el petróleo y el gas, entre otros.

**Año de entrada:** Julio 2011

**Inversión:** EUR 19.3 millones

**Año de desinversión:** Mayo 2015

**Desinversión:** La venta de Teltronic se completó en mayo de 2015, una vez que se había ejecutado el plan de crecimiento establecido en la compra. Para los inversores de N+1 Private Equity Fund II y Dinamia ha generado un retorno excelente.

**Impacto:** Durante el periodo de inversión de N+1 Private Equity en Teltronic, destacan los siguientes datos:

Las ventas se multiplicaron por 2 veces y el EBITDA por 3 veces; El número de empleados aumentó en 96 personas (34% vs. 2011); La compañía invirtió de forma recurrente un 12% de las ventas en I+D.

## Teltronic

**Line of business:** Teltronic was founded in 1974 and is now a world leader in the design and manufacture of private mission-critical radio-communication systems and equipment. Teltronic supplies complete wireless communications solutions for important industries such as public safety, large scale public transport, and industrial sectors such as energy, mining, the iron and steel industry, oil and gas, etc.

**Year of investment:** July 2011

**Investment:** EUR 19.3 million

**Year of divestment:** May 2015

**Divestment:** The sale of Teltronic was completed in May 2015, once the growth plan stipulated in the acquisition was performed. Teltronic has generated an excellent return for the investors of N+1 Private Equity Fund II and Dinamia.

**Impact:** The following noteworthy events occurred while N+1 Private Equity held an ownership interest in Teltronic: sales increased twofold and EBITDA tripled; the number of employees increased by 96 (34% more than in 2011); the company invested 12% of sales in R&D on a recurring basis.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

## Antecedentes

Teltronic, fundada en 1974, es uno de los líderes mundiales en el diseño y fabricación de equipos y sistemas de radiocomunicaciones privadas para misión crítica. Teltronic suministra soluciones completas de comunicaciones inalámbricas a sectores tan relevantes como la seguridad pública, el transporte masivo de pasajeros, y sectores industriales como la energía, la minería, la siderurgia, el petróleo y el gas, entre otros.

Los productos de Teltronic son comercializados en todo el mundo, disponiendo de más de 300 sistemas en operación en 50 países.

Teltronic, cuenta con empresas filiales en el extranjero en las que se apoya para llevar a cabo su negocio internacional, estando presente en Colombia, Perú, Brasil, México, Norte América, Singapur y Arabia Saudí. La gran mayoría de estas filiales fueron abiertas durante nuestro periodo de inversión.

## La operación

Se cerró en julio de 2011, después de varios meses analizando y haciendo seguimiento de la compañía. Lo que más atrajo a N+1 de Teltronic fue:

- El sobresaliente equipo directivo con fuerte enfoque internacional.
- Que fuese una compañía orientada a la exportación con presencia en los 5 continentes (95% de sus ventas proceden de mercados internacionales),

- Que operase en un mercado estructurado con altas barreras de entrada gracias a una tecnología sofisticada y diferencial.

- Que tuviera una marca de prestigio con clientes de alto valor añadido.

La transacción fue totalmente propietaria, resultado de las capacidades de originación del equipo de N+1 Private Equity, gracias a la relación estrecha construida a lo largo de varios años con el equipo directivo, que veía a N+1 Private Equity como el socio adecuado para acelerar el plan de negocio de la compañía.

La estrategia desde la entrada de N+1 en Teltronic ha sido la de defender y aumentar su fuerte presencia internacional, siendo EE.UU. el mercado objetivo prioritario. En 2012, Teltronic fue el pionero en la entrada en este mercado con la tecnología TETRA (“Trans European radio troncal”), ganando clientes emblemáticos como las comunicaciones del Estado de Nueva Jersey, el aeropuerto de Los Ángeles y el aeropuerto de Nueva York. Adicionalmente a lo anterior, durante la inversión de N+1 Private Equity, se han abierto nuevas filiales en Perú, México, Singapur y Arabia Saudi.

El equipo de dirección y los accionistas hicieron una apuesta estratégica en base al desarrollo de tecnología propia como ventaja competitiva única. Teltronic invirtió de forma recurrente un promedio del 12% de sus ventas en I+D con el fin de impulsar nuevos productos, destinando en

2014 un total de 136 empleados (38% del total) a este esfuerzo.

Durante el periodo de inversión de N+1 Private Equity en Teltronic, las ventas se multiplicaron por 2 veces y el EBITDA por 3 veces gracias a su modelo de negocio replicable internacionalmente. Además, el número de empleados aumentó en 96 personas (34% vs. 2011).

#### **La salida**

Una vez Teltronic ejecutó su plan de crecimiento, el equipo de N+1 Private Equity organizó un proceso de venta que resultó exitoso, maximizando el valor de sus inversores, gracias a un proceso competitivo en el que N+1 fue capaz de atraer a inversores financieros con el fin de aumentar la competencia con los compradores industriales naturales de Teltronic. El comprador final fue Sepura, compañía inglesa que cotiza en el London Stock Exchange y muy complementaria tanto a nivel de producto como a nivel de geografías con Teltronic.

Para los inversores de N+1 Private Equity Fund II y Dinamia, esta inversión ha generado un retorno excelente.

#### **N+1 Private Equity**

Es la división de Private Equity del Grupo N+1, formada por un equipo de 14 profesionales de inversión, con más de 25 años de experiencia en el sector de capital privado y con más de 1.000 millones de euros de activos bajo gestión.

N+1 Private Equity ha completado recientemente

un primer cierre de 400 millones de euros en su nuevo fondo de capital riesgo, N+1 Private Equity Fund III. El nuevo fondo continuará con la exitosa estrategia del fondo anterior, tomando participaciones mayoritarias en empresas españolas y, ocasionalmente, portuguesas, de tamaño medio, no cotizadas y con vocación de expansión internacional, principalmente en sectores tecnológicos e industriales.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

## Background

Teltronic was founded in 1974 and is now a world leader in the design and manufacture of private mission-critical radio-communication systems and equipment. Teltronic supplies complete wireless communications solutions for important industries such as public safety, large-scale public transport, and industrial sectors such as energy, mining, the iron and steel industry, oil and gas, etc. Teltronic products are sold all over the world and more than 300 of its systems are currently in operation in 50 countries.

Teltronic has subsidiaries located abroad which it uses to support its international business. The Company has a presence in Colombia, Peru, Brazil, Mexico, North America, Singapore and Saudi Arabia. Most of these subsidiaries were established during N+1 Private Equity Fund II and Dinamia's investment period.

## The transaction

The transaction was completed in July 2011, after several months spent analysing and monitoring the company. What most attracted N+1 to Teltronic was:

- The outstanding management team with its strong international focus.
- That it was set up for exports with a presence on all five continents (95% of its sales in international markets).
- That it operated in a structured market with significant barriers to entry due to its sophisticated

and differentiated technology; and (iv) the prestigious brand with high value-added customers.

The deal was wholly proprietary, as the result of the origination capacity of the N+1 Private Equity team, thanks to the close relationship built over several years with the executive team, which saw N+1 Private Equity as the right partner to speed up the company's business plan.

Since N+1's entry in Teltronic, the strategy has been to defend and increase its strong international presence, with the US being the priority target market. In 2012, Teltronic was the first to enter this market with TETRA ("Trans-European Trunked Radio") technology, acquiring emblematic customers such as the communications for the State of New Jersey and the Los Angeles and New York airports. In addition, during N+1 Private Equity Fund II's investment period, new subsidiaries were established in Peru, Mexico, Singapore and Saudi Arabia.

The management team and the shareholders made a strategic commitment based on the development of in-house technology as a unique competitive advantage. Teltronic invested an average of 12% of its sales in R&D on a recurring basis in order to boost new products, with a total of 136 employees (38% of the headcount) being assigned to this area in 2014.

During the period of N+1 Private Equity's investment in Teltronic, sales increased twofold and the EBITDA tripled, as a result of its internationally scalable busi-

ness model. In addition, the number of employees increased by 96 (34% more than in 2011).

#### **Divestment**

Once Teltronic had executed its growth plan, the N+1 Private Equity team organised a successful sale process, which maximised value for its investors thanks to a competitive process in which N+1 was able to attract financial investors in order to increase the competition with Teltronic's logical industrial buyers. The final purchaser was Sepura, a UK company listed on the London Stock Exchange and highly complementary to Teltronic on a product level and geographically.

This investment has generated an excellent return for the investors of N+1 Private Equity Fund II and Dinamia.

#### **N+1 Private Equity**

Is the private equity division of the N+1 Group, and is comprised of a team of 14 investment professionals with more than 25 years' experience in the private equity industry and more than EUR 1,000 million of assets under management.

N+1 Private Equity has recently completed a first closing of EUR 400 million in its new private equity fund, N+1 Private Equity Fund III. The new fund will continue the successful strategy of the previous one, i.e. acquiring majority interests in unlisted medium-sized Spanish and occasionally Portuguese companies with the aim of expanding internationally, particularly in technology and industrial sectors.

Premios  
al Capital  
Privado

Private  
Equity  
&  
Venture  
Capital  
Awards  
2016



## PREMIO A LA OPERACIÓN CON MAYOR IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL

### TRANSACTION WITH GREATEST ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT

Para la entidad • **To the entity**  
Sepides

Por su participación en • **For its stake in**  
Valoriza Servicios Sociosanitarios

Entrega el premio • **Award presented by**

**Germán de la Fuente**  
(Socio Responsable de Auditoría,  
Riesgos y Transacciones de Deloitte)  
Audit, Risk and Transactions Managing Partner, Deloitte

Recogen el premio • **Award received by**

**Rosa María Mosulén Bravo**  
(Presidenta de SEPIDES)  
Chairman, Sepides

**Javier Arias de Luxán**  
(CEO de Valoriza Facilities)  
CEO, Valoriza Facilities

## Valoriza

**Actividad:** Valoriza Servicios Sociosanitarios, S.L. es una empresa perteneciente al Grupo Sacyr, dedicada a la prestación de servicios sociosanitarios a nivel preventivo, asistencial y rehabilitador, a personas mayores y otros colectivos en situación de dependencia mediante la gestión de centros residenciales y atención domiciliaria”.

**Año de entrada de Sepides, S.A.:** 2009

**Inversión:** 3 millones de euros

**Desinversión:** Sepides, S.A. ha realizado la venta de un 66,6% de su participación al socio mayoritario, mediante dos transmisiones sucesivas y parciales realizadas el 1 de octubre de 2014 y 1 de octubre de 2015, con una TIR del 4,22%”

**Impacto:** Valoriza Servicios Sociosanitarios (VSS) realiza sus operaciones a través de su filial Valoriza Servicios a la Dependencia, S.L.(VSD), formando el Grupo VSS. Durante el periodo participación el Grupo VSS ha incrementado el número medio de plantilla, pasando de contar con 822 empleados (año 2009) a 2.325 (año 2015). Adicionalmente, el volumen de gestión de contratos residenciales, de centro de día y de Servicio de Ayuda a Domicilio se ha multiplicado por cuatro desde el año 2009 y el Importe Neto de la Cifra de Negocio se ha triplicado desde ese mismo año, pasando de ser de 14 millones de euros en 2009 a 41 millones de euros a 31 de diciembre de 2015.

## Valoriza

**Line of business:** Valoriza Servicios Sociosanitarios, S.L. is company belonging to the Sacyr Group, which provides social healthcare services on preventative, primary care and rehabilitation levels, to elderly persons and other groups in a situation of dependency through the management of residential centres and home care.”

**Year of Sepides, S.A.’s investment:** 2009

**Investment:** EUR 3 million

**Divestment:** Sepides, S.A. has sold 66.6% of its ownership interest to the majority shareholder through two successive partial transfers on 1 October 2014 and 1 October 2015, obtaining an IRR of 4.22%.

**Impact:** Valoriza Servicios Sociosanitarios (VSS) carries out its transactions through its subsidiary Valoriza Servicios a la Dependencia, S.L. (VSD), forming the VSS Group. During the investment period, the VSS Group increased the average number of employees from 822 (2009) to 2,325 (2015). Also, the number of contracts managed , for both residential care and for day centres and home care services, has quadrupled since 2009 and revenue tripled in the same period, from EUR 14 million in 2009 to EUR 41 million at 31 December 2015.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

## Antecedentes

Valoriza Servicios Sociosanitarios, S.L. es la sociedad tenedora de participación de Valoriza Servicios a la Dependencia S.L. dedicada a la gestión de centros de día y noche, centros residenciales, teleasistencia y servicios de ayuda a domicilio.

Es una sociedad integrada en el Grupo Sacyr, el cual inició su actividad en el sector de la atención a personas dependientes en el año 2005 con la gestión de un centro residencial en Zaragoza, a través de su filial Valoriza Facilities, S.A.U., en la que Sacyr, S.A. (sociedad dominante del Grupo Sacyr) participa al 100% de forma indirecta a través de su filial Valoriza Gestión, S.A.

Durante el periodo de 2005 a 2009 la actividad del Grupo Sacyr en el sector de la atención a las personas dependientes se desarrolló como una rama de actividad, denominada Valoriza Servicios Socio Sanitarios, dentro de la propia Valoriza Facilities, S.A.U.

Como requisito previo para la concesión de financiación por parte de Sepides, por importe de 3 millones de euros, se solicitó que la rama de actividad de servicios socio sanitarios se segregara de Valoriza Facilities, S.A.U., constituyendo una nueva sociedad denominada Valoriza Servicios Socio Sanitarios, S.L. a la que inicialmente tenía previsto traspasarse dicha rama.

Finalmente, se constituye Valoriza Servicios a la Dependencia, S.L. dependiente al 100% de Valoriza Servicios Sociosanitarios, S.L., establecién-

dose la primera como la sociedad responsable de las actividades encuadradas en el ámbito de la Ley de Dependencia, y figurando la segunda como una mera patrimonial tenedora de las participaciones de Valoriza Servicios a la Dependencia, S.L.

En esos momentos, la actividad del Grupo Sacyr en el área socio sanitaria era incipiente, facturando a finales de 2008 alrededor de 3,8 MM€.

## La operación

Sepides, S.A. comienza a trabajar en la operación a mediados de 2008, cuando el equipo directivo de Valoriza Facilities, S.A.U. se pone en contacto con la compañía y comunica que están buscando un nuevo socio que permitiese financiar el plan de expansión presentado.

Durante ese periodo, Sepides, estaba trabajando en la creación de un nuevo Fondo, de carácter finalista, que tuviese como objetivo la promoción y desarrollo de infraestructuras y servicios del Sistema de Autonomía y Atención a la Dependencia, por lo que la operación planteada por Valoriza Facilities era de interés para Sepides.

Finalmente, a mediados del año 2009, Sepides formaliza la operación con Valoriza Servicios Sociosanitarios, S.L. (nueva sociedad a la cual se traspasa la rama de actividad sociosanitaria de Valoriza Facilities) mediante la adquisición del 24% capital social por un importe de 3 millones de euros estando inicialmente destinados para financiar:

- La adquisición de un operador de servicios de ayuda a domicilio que dispusiera de una posición relevante en el mercado, con objeto de abordar la entrada en el segmento de servicios SAD.
- Inversiones en inmovilizado material y circulante para apoyar el rápido crecimiento en la gestión de centros residenciales y de centros de día por parte de Valoriza Servicios Sociosanitarios.
- Inicio en los servicios de Teleasistencia.

El éxito en el crecimiento en la gestión de centros hizo que disminuyera la necesidad de adquisición de un operador de servicios, reorientando la estrategia y modificando el proyecto de inversión inicial, centrándose en el crecimiento de Servicio de Ayuda a Domicilio (SAD) y de gestión de centros, lo cual implicaba financiación de fondo de maniobra. Todo ello motivó que la financiación otorgada fuera destinada al crecimiento orgánico de su filial Valoriza Servicios a la Dependencia, S.L.

Adicionalmente durante el periodo de negociación, Sepides logró la consecución del Fondo SAAD (Sistema de Autonomía y Atención a la Dependencia) mediante el cual se concede financiación a sociedades enmarcadas dentro del sector de la dependencia, con una dotación actual de 76 millones de euros, y de las cuales ha sido beneficiaria Valoriza Servicios a la Dependencia.

#### **La salida**

En octubre de 2014 y de 2015 se realiza el proceso

de desinversión por parte de Sepides en Valoriza Servicios Sociosanitarios del 16% del capital social de la compañía, quedando pendiente de desinvertir 1 millón de euros (8% del capital) a realizar en octubre de 2016. Todas las ventas se han realizado al socio mayoritario, Valoriza Facilities, obteniéndose una TIR de la operación del 4,22%.

Durante el periodo de pertenencia de Sepides en el capital social de Valoriza Servicios Sociosanitarios, se ha logrado incrementar el número de empleos en más de 1.500 puestos de trabajo, multiplicar por cuatro el número de contratos, tanto de gestión residencial, como de centro de día y Servicio de Ayuda a Domicilio y triplicar la cifra de negocio hasta los 41 millones de euros.

#### **Sepides, S.A.**

La sociedad SEPI Desarrollo Empresarial, que pertenece 100% a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), comenzó su actividad como tal a principios de los años 2000. Desde entonces ha sido un apoyo adicional para el sector del capital riesgo, si bien, es cierto que al revisar los orígenes de SEPI y si nos remontamos a los años 70 donde el Instituto Nacional de Industria (INI) fue pionero en el fomento del capital riesgo como fuente de financiación para el tejido productivo español, podremos entender mejor el papel histórico de la intervención de esta entidad.

En lo referente al capital riesgo, las modalidades de financiación ofrecidas por SEPIDES incluyen tanto participación minoritaria y temporal en el capital social de empresas no financieras, como

préstamos participativos. Según los últimos datos disponibles, en 2015 la cartera total de proyectos empresariales en los que el Grupo SEPIDES ha participado, asciende a unos 270 millones de euros (48% corresponde a operaciones de capital y 52% a préstamos). Las líneas de financiación van dirigidas a proyectos de inversión de cualquier sector económico, que se lleven a cabo en todo el territorio nacional y están abiertos a todas las empresas, aunque con preferencia en la PYME.

En su operativa cuenta con el apoyo de SEPIDES GESTIÓN, Sociedad Gestora de Entidades de Capital Riesgo, por medio de la cual gestiona varios fondos de capital riesgo. Uno de los más recientes, constituido en 2014, ha sido el Fondo INGENIO CLM, junto con la Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla-La Mancha (SODICAMAN), con un presupuesto de 8 millones de euros. SEPIDES también coinvierte en algunos fondos de capital riesgo con otras entidades públicas, como por ejemplo ENISA o ICO (a través de AXIS).

Asimismo, es significativo el apoyo de SEPIDES al desarrollo empresarial de ciertas zonas de la geografía española como el que realiza a través de la Sociedad de Desarrollo Industrial de Extremadura (SODIEX) y de la Sociedad para la Promoción y Desarrollo Empresarial de Teruel (SUMA Teruel).

## Background

Valoriza Servicios Sociosanitarios, S.L. is a holding company for the shares of Valoriza Servicios a la Dependencia S.L., which is engaged in the management of day and night centres, residential centres, tele-care services and home care services.

It is a company belonging to the Sacyr Group, which commenced its activities in the care-for-dependent-persons business in 2005 with the management of a residential centre in Zaragoza, through its subsidiary Valoriza Facilities, S.A.U., which is wholly-owned indirectly by Sacyr, S.A. (the Parent of the Sacyr Group) through its subsidiary Valoriza Gestión, S.A.

In the period from 2005 to 2009 the Sacyr Group's activity in the dependent care sector was developed as a line of business called Valoriza Servicios Sociosanitarios, within Valoriza Facilities, S.A.U.

As a prior requisite for Sepides providing financing of EUR 3 million, a request was made to segregate the social healthcare services line of business from Valoriza Facilities, S.A.U., and incorporate a new company called Valoriza Servicios Sociosanitarios, S.L., to which it was initially envisaged that that line of business would be transferred.

Ultimately, Valoriza Servicios a la Dependencia, S.L. was incorporated, which is wholly-owned by Valoriza Servicios Sociosanitarios, S.L., and the former was established as the company responsible for the activities within the scope of the Span-

ish Dependency Law and the latter as a holding company for the shares of Valoriza Servicios a la Dependencia, S.L.

At that time, the Sacyr Group's activities in the social healthcare services area were still at an early stage and revenue at the end of 2008 totalled approximately EUR 3.8 million.

## The transaction

Sepides, S.A. began working on the transaction in mid-2008, when the management team of Valoriza Facilities, S.A.U. contacted the company to notify it that it was seeking a new shareholder to enable it to finance the expansion plan submitted.

During this period Sepides was working on the creation of a new targeted fund to promote and develop infrastructure and services relating to the Autonomy and Dependent Care System and, therefore, the transaction proposed by Valoriza Facilities was of interest to Sepides.

Finally in mid-2009, Sepides formalised the transaction with Valoriza Servicios Sociosanitarios, S.L. (the new company to which the social healthcare activities arm of Valoriza Facilities was transferred) by means of the purchase of 24% of the share capital for EUR 3 million, which was initially employed to finance:

- The purchase of a home services operator that is a significant player in the market, in order to prepare for entry in the home care services segment.

- Investment in property, plant and equipment and working capital to back rapid growth in the management of residential centres and day centres by Valoriza Servicios Sociosanitarios.

- The start-up of tele-care services.

The success of the growth in the management of centres reduced the need to acquire a services operator and the strategy was changed and the initial investment project altered to focus on the growth of home care services and the management of centres, which required working capital financing. The result was that the financing granted was used to achieve the organic growth of the subsidiary Valoriza Servicios a la Dependencia, S.L.

In addition, in the negotiation phase, Sepides obtained access to the Autonomy and Dependent Care System Fund, whereby financing is granted to companies in the dependency sector, currently standing at EUR 76 million, and from which Valoriza Servicios has benefited.

#### **Divestment**

In October 2014 and 2015, Sepides divested itself of 16% of the share capital of Valoriza Servicios Sociosanitarios, leaving EUR 1 million (8% of the share capital) to be divested in October 2016. All the sales were made to the majority shareholder, Valoriza Facilities, and an IRR of 4.22% was achieved on the transaction.

During the period in which Sepides held an ownership interest in the share capital of Valoriza Servicios Sociosanitarios, the workforce increased by more

than 1,500 employees, the number of contracts for both residential care and for day centres and home care services quadrupled, and revenue tripled to EUR 41 million.

#### **Sepides S.A.**

SEPI Desarrollo Empresarial, which is wholly-owned by Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), commenced activities in the early 2000s. Since then it has acted as an additional support to the private equity industry although, going back to the origins of SEPI and the 70s, when the Instituto Nacional de Industria (INI) was a pioneer in the promotion of venture capital as a source of financing for Spain's productive fabric, gives us a better understanding of the historical role played by this entity.

In terms of private equity, the types of financing offered by SEPIDES include temporary non-controlling interests in the share capital of non-financial companies and participating loans. According to the latest available data, in 2015 the total portfolio of business projects in which the SEPIDES Group was involved amounted to approximately EUR 270 million (48% related to capital transactions and 52% to loans). The financing lines are for investment projects in any economic sector throughout Spain and are open to all companies, albeit with a preference for SMEs.

It is supported in its operations by SEPIDES GESTIÓN, Sociedad Gestora de Entidades de Capital Riesgo, which manages various private equity funds. One of the most recent, created in 2014, was the Fondo INGENIO CLM, together with

Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla-La Mancha (SODICAMAN), with a budget of EUR 8 million. SEPIDES also invests in certain private equity funds jointly with other public entities, such as ENISA or ICO (through AXIS).

In addition, SEPIDES also provides significant support to business development in certain areas of Spain, such as the support it provides through Sociedad de Desarrollo Industrial de Extremadura (SODIEX) and Sociedad para la Promoción y Desarrollo Empresarial de Teruel (SUMA Teruel).



**PREMIO A LA OPERACIÓN  
CON MAYOR IMPACTO EN  
LA INNOVACIÓN**

**TRANSACTION WITH  
THE GREATEST IMPACT  
ON INNOVATION**

---

Para la entidad • **To the entity**  
Ysios Capital

---

Por su participación en • **For its stake in**  
AM-Pharma Holding B.V.

---

Entrega el premio • **Award presented by**

**Luis Arias**  
(Director de Desarrollo Corporativo y Relaciones Institucionales  
de IESE Business School Ysios Capital Partners)  
Director of Corporate Development and Institutional Relations  
at IESE Business School Co-founder and Partner at Ysios  
Capital Partners

---

Recoge el premio • **Award received by**

**Julia Salaverría**  
(Socia Cofundadora de Ysios Capital)  
Co-founder and Partner at Ysios Capital

## AM Pharma

**Actividad:** Desarrollo de un fármaco para el tratamiento de la insuficiencia renal aguda (AKI) de origen séptico.

**Año de entrada de Ysios Capital:** 2011

**Inversión:** 5M € (Serie D y extensión), llegando a tener una participación de un 9.27% en el momento de la venta.

**Desinversión:** Venta parcial a la multinacional farmacéutica Pfizer con opción de compra del 100%. Tras la venta parcial el múltiplo sobre el tramo desinvertido es 7,9x y arroja una TIR del 119% (equivalentes a un 1,4x y 17% sobre la totalidad de la participación de Ysios). El múltiplo esperado tras el cumplimiento de hitos y la venta total de la compañía podría llegar a 10x una vez llegue el principal producto al mercado.

**Impacto económico y social:** Impacto económico y social: La Insuficiencia Renal Aguda (AKI) es un daño e inflamación severa del riñón que puede resultar en algunos casos en el fallo completo del órgano. Cada año mueren aproximadamente unas 700.000 personas por AKI en Europa, Estados Unidos y Japón y en estos mismos territorios unos 2 millones de pacientes al año la contraen en el hospital. **Sepsis (infección bacteriana en sangre) es la causa más habitual de esta enfermedad.** Otras causas incluyen; cirugía cardiovascular, fármacos tóxicos y trauma. Dependiendo de la severidad del fallo renal, la mortalidad varía entre el 7% y puede llegar hasta el 80%, con una mortalidad promedio del 35% aproximadamente. Esta enfermedad ocurre en un 4% del total de las admisiones en hospitales y en un 40% de las admisiones en unidades de cuidados intensivos.

A pesar de la necesidad médica, especialmente en AKI de origen séptico, no existe a día de hoy ningún tratamiento farmacológico y tan sólo un número reducido de programas está en desarrollo. AM-Pharma es la empresa con el programa más avanzado para tratar esta enfermedad.

Gracias a la intervención de Ysios se incorporaron al consejo de la compañía Russell Greig, antiguo responsable global del M&A de GSK, como presidente, y Guido Magni, antiguo responsable de desarrollos clínicos de Roche, como segundo miembro independiente del consejo.

**Innovación:** AM-Pharma desarrolla una fosfatasa alcalina recombinante (recAP) que presenta una mecanismo de acción dual vía la desfosforilación tanto de lipopolisacáridos como de adenosina trifosfato (ATP). Actualmente, los pacientes de AKI solamente reciben cuidados de apoyo como procesos de diálisis para ayudar a sanar el riñón. Así pues, recAP podría ser el primer tratamiento farmacológico para tratar a los pacientes de AKI.

Desde la inversión de Ysios, AM Pharma finalizó los estudios preclínicos (estudios en animales) y la fase I (prueba de seguridad en humanos sanos). En enero de 2015, tres meses antes de la adquisición, comenzó la fase II, diseñada junto con las agencias del medicamento tanto europea como estadounidense, en 290 pacientes con AKI de origen séptico

## AM Pharma

**Line of business:** Development of a drug for the treatment of sepsis-associated acute kidney injury (AKI).

**Year of Ysios Capital's investment:** 2011

**Investment:** EUR 5 million (Series D and an extension of Series D), with an ownership interest of 9.27% at the time of the sale."

**Divestment:** Partial sale to the pharmaceutical multinational Pfizer with a purchase option of 100%. Following the partial sale, the exit multiple for the divested tranche is 7.9 times, with an IRR of 119% (equal to 1.4 times and 17% for the total ownership interest of Ysios). The expected multiple following achievement of the milestones and the total sale of the company could reach 10 times once the main product has been launched on the market.

**Social and economic impact:** Acute Kidney Injury (AKI) is severe kidney damage and inflammation that can sometimes result in complete kidney failure. Patients with AKI have reduced Alkaline Phosphatase levels and lower levels of kidney functioning. Each year, approximately 700,000 deaths in Europe, the US and Japan are associated with AKI and, annually, hospital-acquired AKI affects approximately 2 million patients in these parts of the world. The most common cause of this disease is sepsis (bacterial blood infection) accounting for the majority of all patients with AKI. Other causes include cardiovascular surgery, drug toxicity and trauma. Depending on the severity of kidney failure, the mortality rate ranges from 7% to as high as 80%, with an average mortality rate of approximately 35%. Each year, approximately 700,000 deaths in Europe, the US and Japan are associated with AKI and, annually, hospital-acquired AKI affects approximately 2 million patients in these parts of the world. The disease occurs in as many as 4% of hospital admissions and up to 40% of admissions to intensive care units.

Despite the medical need in AKI, especially sepsis-associated AKI, no pharmacological treatment is available and only a limited number of programmes are in development. AM-Pharma has the most advanced programme for the treatment of this disease

Thanks to Ysios' involvement, Russell Greig, formerly the global head of M&A at GSK, joined the board of the company as chairman and Guido Magni, formerly the head of clinical trials at Roche, became a second independent director.

**Innovation** AM-Pharma is developing recombinant Alkaline Phosphatase (recAP) which has a dual mechanism of action via dephosphorylation of both lipopolysaccharides (LPS) and adenosine triphosphate (ATP). Currently, AKI patients only receive supportive care, such as dialysis to help the kidneys heal. As such recAP could become the first pharmacological treatment for AKI patients.

Since the investment made by Ysios, AM Pharma has completed preclinical trials (animal testing) and the human phase I study on healthy volunteers. In January 2015, three months prior to the acquisition, the phase II study, designed in conjunction with the European and US medicine agencies, began on 290 patients with sepsis-associated AKI.

## Antecedentes

La compañía se fundó en Holanda en el 2001 cuando licenció de la Universidad de Groningen la patente de uso de la fosfatasa alcalina (BIAP) de origen bovino para tratar la insuficiencia renal aguda (AKI). La fosfatasa alcalina es una enzima de origen natural presente en humanos cuya función consiste en la protección de órganos contra procesos inflamatorios y de daño de tejidos. Sin embargo, BIAP no es un producto comercialmente viable dado que supone la extracción de material de origen bovino, que implica procesos de producción complejos y obstáculos regulatorios.

## La operación

Ysios conoció la empresa biotecnológica AM-Pharma en el 2009 a través de nuestra red de contactos justo unos meses después de cerrar nuestro primer fondo. En aquel momento decidimos no invertir y monitorizar el progreso y los avances de la compañía. Mantuvimos una comunicación fluida y regular con el equipo gestor y un par de años más tarde realizamos un análisis completo que finalmente concluyó en una nueva ronda de inversión, Serie D, de más de 29M € en Septiembre del 2011 liderada por Ysios. Otros inversores de renombre internacional, tanto europeos como de Estados Unidos, que se sumaron al sindicato fueron Kurma Life Science (co-líder), BB Biotech Ventures, Abbvie Ventures, y Shire Biotech Ventures.

Nuestra inversión se basó en la tesis que actualmente no existe ningún tratamiento para ninguna de las formas de AKI. Esta indicación, además, es de alto interés para las compañías farmacéu-

ticas ya que se trata de una necesidad médica no cubierta, sin competidores significativos, y con un alto mercado potencial. En el momento de nuestra inversión, la compañía había completado dos estudios de fase II en un número reducido de pacientes utilizando el producto de origen bovino (BIAP). En estos estudios se observó una tendencia positiva en pacientes con AKI de origen séptico. Además, había generado resultados positivos en modelos animales con la forma recombinante de la fosfatasa alcalina (recAP) mostrando resultados similares a BIAP.

En el momento de nuestra inversión los hitos planeados incluían:

- Desarrollo de la línea celular y optimización del proceso de producción
- Estudios pre-clínicos regulatorios en animales
- Estudios de elucidación del mecanismo de acción
- Estudios clínicos de fase I en humanos (voluntarios sanos)
- Estudios clínicos de fase II en humanos (en pacientes)

De cara a asegurar los recursos financieros hasta el final de la fase II, en septiembre de 2014, la compañía, en colaboración con Ysios como inversor líder, firmó una ampliación de capital por 12M € con la entrada de un nuevo inversor internacional especializado, Gilde Healthcare.

### La salida

En Mayo del 2015 Pfizer adquirió un porcentaje minoritario de AM-Pharma por 87.5M €. Pfizer tiene la opción de adquirir el resto de las acciones por un valor total de hasta 600M € tras los resultados de fase II, que se esperan en la segunda mitad del 2017.

Tras la venta parcial el múltiplo sobre el tramo desinvertido es 7,9x y arroja una TIR del 119% (equivalentes a un 1,4x y 17% sobre la totalidad de la participación de Ysios en la compañía). Una vez Pfizer ejerza la opción de compra el múltiplo global de la operación se situaría entre un 7x, al ejercicio de la opción, y un 10x, en el momento en que el producto llegara al mercado.

### 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. Fundada en 2008, Ysios Capital tiene 150 millones de euros bajo gestión distribuidos en dos fondos.

Ysios, a través de Ysios BioFund I, fondo constituido en 2008 con un importe comprometido de 65 millones de euros cuyo período de inversión se cerró en febrero de 2014, ha invertido en 12 compañías. En 2011 Ysios vendió su participación en Biovex (vendida a AMGEN por hasta 1 billón de dólares) y en 2013 la que ostentaba en Endosense (vendida a St Jude Medical, ahora Abbott). Adicionalmente, ha sacado a bolsa

a la compañía de terapia celular Cellenix (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, venta parcial a Pfizer), Cardoz (Suecia), CVRx (Estados Unidos), Inbimotion (España), Kala Pharmaceuticals (Estados Unidos), Medlumics (España), Dermalumics (España), STAT-Diagnostica (España), y Tigenix (Bélgica).

Su segundo fondo, Ysios BioFund II Invierte, tiene un tamaño objetivo de 100-120 millones y está abierto a nuevos inversores hasta septiembre de 2016. Las inversiones de este segundo fondo incluyen a día de hoy Aura Biosciences (Estados Unidos), Prexton Therapeutics (Suiza), Minoryx Therapeutics (España), Sanifit (España) y Aelix Therapeutics (España).

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

## AM-Pharma

The company was founded in the Netherlands in 2001 when it licensed from the University of Groningen the patent for the use of bovine intestinal alkaline phosphatase (BIAP) for the treatment of acute kidney injury (AKI). Alkaline Phosphatase is an enzyme that occurs naturally in humans the function of which is to protect organs against inflammatory processes and tissue damage. However, BIAP is not a commercially viable product because it requires the extraction of bovine material, which involves complex production processes and regulatory hurdles.

## The transaction

Ysios learnt about AM-Pharma in 2009 through our network of contacts just a few months after we had closed our first fund. At that time we decided not to invest and to monitor the progress and advances of the company. We kept in regular close communication with the management team and two years later performed a complete analysis, which eventually led to a new investment round, Series D, of more than EUR 29 million, in September 2011, led by Ysios. The following prestigious international investors from Europe and the US also joined the syndicate: Kurma Life Science (co-leader), BB Biotech Ventures, Abbvie Ventures, and Shire Biotech Ventures.

The Ysios investment was based on the proposition that no treatment currently exists for any of the forms of AKI. Indeed, this proposition is of great interest to pharmaceutical companies because it involves a medical need that is not being

met, without significant competitors, and with a large potential market. At the time of the Ysios investment, the company had completed two phase II studies in a small number of patients using BIAP. These studies showed a positive trend in patients with sepsis-associated AKI. Positive results were also found in animal models using recAP, demonstrating similar results to BIAP.

At the time of our investment, the established milestones included:

- Development of the cell line and optimisation of the production process.
- Regulatory preclinical studies in animals.
- Elucidation of the action mechanism.
- Phase I clinical trials in humans (healthy volunteers).
- Phase II clinical trials in humans (AKI patients).

In order to safeguard the financial resources until the end of phase II, in September 2014, the company, together with Ysios in its capacity as lead investor, entered into a capital increase of EUR 12 million with the entry of a new specialized international investor, Gilde Healthcare.

## Divestment

In May 2015 Pfizer purchased a non-controlling interest in AM-Pharma for EUR 87.5 million. Pfizer holds an option to purchase the remaining shares

for a total value of up to EUR 600 million subsequent to the results of phase II, which are expected in the second half of 2017.

Following the partial sale, the exit multiple for the divested tranche is 7.9 times, with an IRR of 119% (equal to 1.4 times and 17% for the total ownership interest of Ysios in the company). If Pfizer exercises the purchase option, the global exit multiple would be between seven times, when the option is exercised, and ten times, when the product is placed on the market.

#### **Ysios Capital**

Ysios Capital is a private equity firm that specialises in investment in life science companies and, particularly, in biomedical, diagnostic and medical technology companies. Founded in 2008, Ysios Capital has EUR 145 million in assets under management distributed over two funds.

Through Ysios BioFund I, created in 2008 with a committed amount of EUR 65 million and an investment period that closed in February 2014, Ysios has invested in 12 companies. In 2011 Ysios sold its investment in Biovex (to AMGEN for up to USD 1 billion) and in 2013 it sold the investment it held in Endosense (to St Jude Medical, now Abbott). It also floated on the stock exchange the cell therapy company Cellerix (NYSE Euronext Brussels) through an exchange of shares with TiGenix. Ysios BioFund I's active portfolio currently includes the companies AM-Pharma (the Netherlands, partial sale to Pfizer), Cardoz (Sweden), CVRx (United States), Inbiomotion (Spain),

Kala Pharmaceuticals (United States), Medlumics (Spain), Dermalumics (Spain), STAT-Diagnostica (Spain), and TiGenix (Belgium).

Its second fund, Ysios BioFund II Innvierte, has a target size of EUR 100 million and is open to new investors until September 2016. To date, the investments of this second fund include Aura Biosciences (United States), Prexton Therapeutics (Switzerland), Minoryx Therapeutics (Spain), Sanifit (Spain) and Aelix Therapeutics (Spain).

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

9ª Edición  
Premio al Capital Privado  
en España

4 de julio



PREMIO DE HONOR  
“IMPULSO AL CAPITAL PRIVADO”  
BOOST TO VENTURE CAPITAL AND  
PRIVATE EQUITY” HONORARY AWARD

---

Para la entidad • **To the entity**  
Fondo Europeo de Inversiones (FEI)

---

Por su participación en • **For its stake in**  
Por su papel dinamizador del sector de Venture Capital  
and Private Equity en España

---

Entrega el premio • **Award presented by**  
Fernando Ruiz  
(Presidente de Deloitte)  
Chairman of Deloitte Spain

---

Recogen el premio • **Award received by**  
Guadalupe de la Mata  
(Representante del FEI en España)  
EIF delegate in Spain

Premios  
al Capital  
Privado

Private  
Equity  
&  
Venture  
Capital  
Awards  
2016

El Fondo Europeo de Inversiones (FEI), Grupo Banco Europeo de Inversiones, presta apoyo a Pymes Europeas, ayudándolas acceder a financiación. El FEI diseña y desarrolla instrumentos de garantías y de micro-financiación, e invierte en capital riesgo y fondos de capital privado que tienen un enfoque específico en este segmento de mercado. A través de estas actividades, el FEI promueve objetivos de la UE como la innovación, investigación y desarrollo, iniciativa empresarial, competitividad, crecimiento económico y empleo. Desde su creación en 1994, el FEI ha apoyado a más de 1,8 millones Pymes.

Además de ser uno de los inversores más activos en Europa, el FEI tiene como misión fomentar el desarrollo de un ecosistema sostenible de capital riesgo y privado en Europa.

El FEI trabaja con fondos de capital riesgo para apoyar a Pymes en todas las etapas de su desarrollo, desde el inicio y fase de puesta en marcha hasta las varias etapas de crecimiento posteriores. El FEI ha construido una sólida trayectoria de capital en sectores clave de la economía europea como las ciencias de la vida, la tecnología limpia y TIC. Nuevas iniciativas en el área de la inversión de impacto social buscan hacer frente a la creciente necesidad de una financiación adecuada para las empresas sociales, incluyendo la disponibilidad de capital.

Las inversiones del FEI en España están distribuidas en una amplia gama de sectores y etapas, desde los business angels y la transferencia de tecnología hasta el capital riesgo y los fondos de capital

privado mid-market. En 2015, las participaciones de capital del FEI en España ascendieron a 109 millones de euros y se espera movilizar EUR 444m. Ha invertido en tres fondos del lower mid-market y co-invertido en dos empresas españolas y dos business angels. Dos de las transacciones también cuentan con el apoyo del Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas (EFSI), parte esencial del Plan de Inversiones para Europa

The European Investment Fund (EIF, as part of the European Investment Bank Group, supports Europe's micro-, small- and medium-sized businesses by helping them to access finance. EIF designs and develops guarantees and microfinance instruments, and invests in venture capital and private equity funds which specifically target this market segment. In this role, EIF fosters EU objectives in support of innovation, research and development, entrepreneurship, competitiveness, economic growth and employment. Since its creation in 1994, EIF has supported more than 1.8 million SMEs.

EIF is one of the most active and catalytic cornerstone investors in Europe. It focuses on the establishment of a sustainable venture capital and private ecosystem in Europe. EIF seeks to address market gaps and opportunities with the aim to further enhance the attractiveness of European venture capital as an alternative asset class.

EIF works with venture capital funds - acting as their intermediaries -to support SMEs and mid-caps at every stage of development, from the seed and start-up phase through to the mid- and later growth stages. Over the years, EIF has built a strong equity track record in key sectors of the European economy such as life sciences, cleantech and ICT. New initiatives in the field of social impact investment aim to address the growing need for adequate financing for social enterprises, including the availability of equity.

EIF investments in Spain are spread across a wide range of sectors and stages, from business angels and technology transfer to venture capital and lower mid- and mid-market private equity funds. In 2015, EIF's equity participations in Spain amounted to EUR 109m and are expected to mobilise EUR 444m in capital. EIF invested into three lower mid-market funds and made co-investments into two Spanish companies and two business angels. Two of the transactions also benefit from the support of the European Fund for Strategic Investments (EFSI), which is at the heart of the Investment Plan for Europe.

# Premios al Capital Privado

# Private Equity & Venture Capital Awards 2016

# Deloitte.

Plaza de Pablo Ruíz Picasso s/n  
Torre Picasso  
28020 Madrid  
Tel.: +34 91 514 50 00  
Fax: +34 91 514 51 80  
[www.deloitte.es](http://www.deloitte.es)

**Ascri**  
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA  
DE CAPITAL, CRECIMIENTO  
E INVERSIÓN

30 años  
1986-2016

Príncipe de Vergara 55, 4ºD  
28006 Madrid  
Telf.: +3491 411 96 17  
[www.ascricri.org](http://www.ascricri.org)

**IESE**  
Business School  
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/>