

# Premios al Capital Privado en España 2021



**Deloitte.**

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

**IESE**  
Business School  
University of Navarra



**Premios al Capital  
Privado en España 2021**

EDICIÓN/ Edition 2021



## Premios al Capital Privado en España 2021

**Deloitte.**

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

 **IESE**  
Business School  
University of Navarra



**Premios al Capital  
Privado en España 2021**

EDICIÓN/Édition 2021

# Índice

## Index

<b>9</b>	PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE VENTURE CAPITAL AWARD FOR THE BEST VENTURE CAPITAL TRANSACTION
<b>11</b>	PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE DIRECT LENDING AWARD FOR THE BEST DIRECT LENDING TRANSACTION
<b>13</b>	PREMIO A LA MEJOR GRAN OPERACIÓN AWARD FOR THE BEST MAJOR TRANSACTION
<b>15</b>	PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE MIDDLE MARKET AWARD FOR THE BEST MIDDLE MARKET TRANSACTION
<b>17</b>	PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE CAPITAL EXPANSIÓN AWARD FOR THE BEST GROWTH CAPITAL TRANSACTION
<b>19</b>	PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE BUSINESS ANGEL AWARD FOR THE BEST BUSINESS ANGEL TRANSACTION
<b>21</b>	PREMIO A LA MEJOR INICIATIVA DE ESG AWARD FOR THE BEST ESG INITIATIVE
<b>23</b>	PREMIO A LA MEJOR INICIATIVA DE IMPACTO AWARD FOR THE BEST IMPACT INITIATIVE
<b>25</b>	PREMIO DE HONOR A TÍTULO PÓSTUMO POSTHUMOUS HONORARY AWARD



**Premios al Capital  
Privado en España 2021**

EDICIÓN/ Edition 2021

Inveready, Tikehau Capital, Eurazeo, GED Capital, Artá Capital, Enagás Emprnde, y Creas, y la business angel Clara Pombo son las entidades de Capital Privado que han resultado premiadas en la 14ª Edición de los Premios, organizada por ASCRI (Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión), Deloitte e IESE Business School. Estos galardones confirman la contribución del sector de Venture Capital & Private Equity a la dinamización de las pymes españolas. Jaime Carvajal Hoyos, socio y consejero delegado de Arcano Partners, recibió el Premio de Honor a título póstumo.

Fernando Ruiz, presidente de Deloitte, Aquilino Peña, presidente de ASCRI y Juan Roure, profesor de IESE Business School, dieron la bienvenida a los asistentes antes de la ceremonia de entrega de los premios, celebrada en Madrid el 7 de julio siguiendo estrictos protocolos sanitarios y de seguridad.

El jurado responsable de seleccionar a los galardonados está compuesto por un prestigioso panel de expertos: Juan Roure (Profesor de IESE Business School), 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 (Managing Partner y CO-CIO de Altamar Private Equity), Guillermo Jiménez (Director General de Axis), José Antonio Morales (Director de Inversiones en Mutua Madrileña), José Luis García Muelas (CIO de Loreto Inversiones), María Sanz (Managing Partner de Yielco), Josep María Casas (Presidente de AEBAN (Asociación Española de Business Angels), José Luis del Río (Consejero Delegado de Arcano) y Martín Corredera (Investment Manager de European Investment Fund).

Se premia en distintas categorías a aquellas entidades de Capital Privado, radicadas en España y miembros de ASCRI, que hayan desinvertido alguna de sus participaciones en empresas entre el 1 de abril de 2020 y el 31 de marzo de 2021, cuando dichas operaciones han tenido éxito por la rentabilidad financiera para los inversores o por los retos alcanzados (crecimiento de las ventas, del empleo, salida hacia nuevos mercados, mayor innovación, etc.).

Los detalles de cada premiado figuran a continuación.

Inveready, Tikehau Capital, Eurazeo, GED Capital, Artá Capital, Enagás Emprnde and Creas, and the business angel Clara Pombo, were the winning Private Equity entities in the 14th Edition of the awards, organised by ASCRI (Spanish Venture Capital & Private Equity Association), Deloitte and IESE Business School. These awards recognise the contribution made by the Venture Capital & Private Equity industry to galvanising Spanish SMEs. Jaime Carvajal Hoyos, partner and CEO at Arcano Partners, received the posthumous Honorary Award.

Fernando Ruiz, CEO of Deloitte, Aquilino Peña, Chairman of ASCRI and Juan Roure, Professor at IESE Business School, welcomed the attendees prior to the award ceremony held in Madrid on 7 July, following strict health and safety protocols.

The jury responsible for selecting the prize-winners is composed of a prestigious panel of experts: Juan Roure (Professor at IESE Business School), María José Osuna (Head of the Private Equity practice at Casa Grande de Cartagena), José Martí Pellón (Professor of Financial Economics at Universidad Complutense de Madrid and founder of Webcapitalriesgo), Miguel Zurita (Managing Partner and CO-CIO of Altamar Private Equity), Guillermo Jiménez (General Manager of Axis), José Antonio Morales (Investment Director at Mutua Madrileña), José Luis García Muelas (CIO of Loreto Inversiones), María Sanz (Managing Partner at Yielco), José Herrera (Chairman of the Spanish Association of Business Angels, AEBAN), José Luis del Río (CEO of Arcano) and Martín Corredera (Investment Manager at European Investment Fund).

Awards were presented in different categories to private equity firms located in Spain and members of ASCRI that divested any of their investments in companies between 1 April 2020 and 31 March 2021, where such transactions were successful due to the financial return for investors or to the challenges that were overcome (growth in sales, employment, expansion to new markets, greater innovation, etc.).

The details of each award winner can be found below.



Para la entidad

[Awarded to](#)

**Inveready Asset Management**

Por su participación en

[For its investment in](#)

**MásMóvil Ibercom**

Entrega el premio

[Presented by](#)

**Alberto Gómez**

Vicepresidente de ASCRI

[Deputy Chairman of ASCRI](#)

Recoge el premio

[Received by](#)

**Josep María Echarri**

Managing Partner de Inveready

[Managing Partner de Inveready](#)

## Inveready Asset Management SGEIC SA

**Actividad:** Grupo MásMóvil es una compañía española de servicios de telecomunicaciones, que ha ido extendiendo sus servicios a otros verticales como seguridad, energía o seguros. La compañía centra su modelo comercial en un modelo multimarca con enseñas como: Yoigo, Masmovil, LlamaYA, Lebara y Pepephone y Lycamobile.

**Año de entrada:** 2010

**Inversión:** Inversión de Inveready acumulada de 1,2 mm €.

**Desinversión:** Más Móvil ha sido el primer y mayor Unicornio de la Industria del Venture Capital en España, al superar la barrera de los 1.000MM€ de valoración a principios de 2017 poco antes de su salida al mercado continuo español. La desinversión de Inveready se ejecutó a una valoración de 3.000 mm € “equity value” mediante la OPA protagonizada en junio de 2020 por KKR, Cinven y Providence. Para Inveready ha supuesto un múltiplo total de 55 x la inversión. Esto significó 3,5 veces el tamaño total del fondo donde se encontraba ésta participada, Inveready Seed SCR SA, que acabó cerrando con un múltiplo total de 6,5x. La operación además ha comportado importantísimas plusvalías para todos los inversores que fueron incorporándose a la compañía post Inveready.

En 2010, momento de la inversión, Mas Móvil facturaba aproximadamente 9 mm € y era un Operador Móvil Virtual (OMV) “más” en un mercado recientemente desregularizado. En un entorno tan competido, la compañía seguía generando pérdidas, pero Inveready fue capaz de valorar el potencial del equipo así como del enfoque tecnológico propuesto, y por tanto, la posibilidad de liderar una estrategia de crecimiento para convertirse en un cuarto operador de telecomunicaciones español.

El papel de Inveready en el desarrollo de la compañía pensamos que ha sido fundamental, participando en el diseño y ejecución de la estrategia de Build Up por el que la compañía es referente en el mercado, en su entrada en los mercados de capitales, primero en el BME Growth y posteriormente con su salida al continuo (incluido su entrada en el IBEX-35), así como en el diseño de la OPA que daría finalmente la salida a Inveready y al resto de accionistas de la compañía.

Actualmente, el Grupo opera en España y Portugal, cuenta con 11 millones de clientes y más de 1.300 empleados. Con cerca 24,4 millones de hogares comercializables con fibra óptica y 18 millones con ADSL, y su red 4G móvil cubre el 98,5% de la población española habiéndose convertido en el cuarto operador móvil del país.

## Inveready Asset Management SGEIC, S.A.

**Line of business:** The MásMóvil Group is a Spanish telecommunications company which has extended its services to other businesses such as security, energy and insurance. The company focuses its business model on a multi-brand model with brands such as: Yoigo, MásMóvil, LlamaYA, Lebara, Pepephone and Lycamobile.

**Year of investment:** 2010

**Investment:** Cumulative investment by Inveready of EUR 1.2 million.

**Divestment:** MásMóvil was the first and most important Unicorn in the Spanish venture capital industry, having exceeded the valuation barrier of EUR 1,000 million at the beginning of 2017, shortly before its IPO on the Spanish Stock Market Interconnection System. Inveready's divestment was performed at an equity value of EUR 3,000 million through a takeover bid in June 2020 by KKR, Cinven and Providence. For Inveready, this gave rise to a total multiple of 55 times the initial investment. This is equivalent to 3.5 times the total size of the fund in which this investment was held, Inveready Seed SCR, S.A., which closed with an overall return of 6.5x. The transaction also resulted in very significant capital gains for all those who invested in the company following Inveready's exit.

In 2010, at the time of the investment, MásMóvil had billings of approximately EUR 9 million and was one of many other mobile virtual network operators (MVNOs) in a recently deregulated market. In such a competitive market, the company continued to report losses, but Inveready recognised the potential of both the team and the technological approach proposed and, therefore, the possibility of leading a growth strategy to become Spain's fourth largest telecommunications operator.

We believe that Inveready's role in the company's development was crucial, insofar as it participated in the design and implementation of the Build Up Strategy which made the company a point of reference in the market, in its listing on capital markets, initially on the BME Growth sub-market and subsequently on the Spanish Stock Market Interconnection System (including its flotation on the IBEX-35), as well as in the design of the takeover bid that would ultimately result in the exit of Inveready and the rest of the company's shareholders.

At present, the Group operates in Spain and Portugal and has 11 million customers and more than 1,300 employees. With around 24.4 million fibre optic-ready homes and 18 million with ADSL, and a mobile 4G network covering 98.5% of the Spanish population, MásMóvil has become the fourth largest telecommunications operator in Spain.



Para la entidad  
**Awarded to**  
**Tikehau Capital**

Por su participación en  
**For its investment in**  
**Mecalux**

Entrega el premio  
**Presented by**  
**Enrique Domínguez**  
 Socio de Deloitte Financial Advisory  
 Deloitte Financial Advisory Partner

Recoge el premio  
**Received by**  
**Ignacio López del Hierro**  
 Executive Director en Tikehau Capital  
 Executive Director at Tikehau Capital

## Tikehau Capital

Mecalux, fundada en 1966 por José Luis Carrillo, es una de las pocas empresas que ofrece soluciones integrales de estanterías, almacenamiento automático y software para la gestión de almacenes a nivel mundial.

La compañía vende en más de 70 países a una base de más de 20.000 clientes y posee 11 plantas de producción en España, Polonia, Estados Unidos, México, Argentina y Brasil.

**Año de entrada:** 2019

**Inversión:** La familia Carrillo, accionista mayoritario de Mecalux, llegó a un acuerdo con Artá Capital y otros accionistas minoritarios para adquirir sus participaciones.

Para ello, Tikehau estructuró una financiación de 134,5 millones de euros que permitió a la familia Carrillo aumentar su participación en Mecalux hasta el 89% y continuar con su plan de crecimiento.

La capacidad de inversión de Tikehau, su flexibilidad para adaptarse a las necesidades del accionista principal y su enfoque y su presencia local, han sido fundamentales para convertirse en socio financiero de la familia Carrillo. Gracias al apoyo de Tikehau, la familia Carrillo ha podido liderar el desarrollo del software de Mecalux y la expansión de la compañía en nuevas geografías como NAFTA, lo que se ha traducido en un incremento del EBITDA del +22% entre 2018 y 2020.

**Desinversión:** La financiación otorgada a Mecalux ha sido íntegramente amortizada dos años después de la inversión con deuda bancaria debido a la buena evolución de Mecalux.

Nos complace haber desempeñado un papel relevante para la familia Carrillo y para Mecalux, habiendo apoyado a la compañía en su expansión durante 2019 y 2020.

## Tikehau Capital

Mecalux, founded in 1966 by José Luis Carrillo, is one of the few companies offering comprehensive solutions for shelving, automated warehousing and software for warehouse management at global level.

The company sells in more than 70 countries to a customer base of over 20,000 and has 11 production centres in Spain, Poland, the US, Mexico, Argentina and Brazil.

**Year of investment:** 2019

**Investment:** The Carrillo family, majority shareholder in Mecalux, reached an agreement with Artá Capital and other non-controlling interests for the acquisition of their shares.

To achieve this, Tikehau structured financing of EUR 134.5 million, which enabled the Carrillo family to increase their ownership interest in Mecalux to 89% and continue with their growth plan.

Tikehau's investment capacity and flexibility in adapting to the needs of the majority shareholder, combined with its approach and local presence, were crucial to its becoming the Carrillo family's financial partner. Thanks to Tikehau's support, the Carrillo family has been able to lead software development at Mecalux and expand the company into new geographical areas, such as NAFTA countries, which has resulted in an increase in EBITDA of +22% from 2018 to 2020.

**Divestment:** The financing granted to Mecalux was repaid in full two years after the investment, financed through bank borrowings, due to Mecalux's healthy business performance.

We are pleased to have played a significant role both for the Carrillo family and Mecalux, having supported the company throughout its growth in 2019 and 2020.



Para la entidad

**Awarded to**

**Eurazeo**

Por su participación en

**For its investment in**

**Iberchem**

Entrega el premio

**Presented by**

**Enrique Gutiérrez**

Socio director de Financial Advisory de  
Deloitte

**Managing Partner of Deloitte Financial  
Advisory**

Recoge el premio

**Received by**

**Jaime Hernández-Soto**

Socio fundador de MCH Private Equity  
**Founding shareholder of MCH Private  
Equity**

## Eurazeo Large Buyout

**Área de actividad:** Fragancias y Aromas

Iberchem es un fabricante de fragancias y aromas centrado en mercados finales globales y diversificados, incluidos Beauty Care (cosméticos, perfumes, productos para el cabello y el baño, etc.); Cuidados en el hogar (detergentes, etc.); y Alimentos y Bebidas. Cuenta con mercados finales diversificados con c. 3.400 clientes y ventas en más de 120 países (más del 90% de las ventas fuera de España), principalmente en mercados emergentes (los tres principales mercados internacionales: China, Indonesia y Colombia).

**Año de entrada:** 2017

**Inversión:** Eurazeo Mid-Large Buyout, el equipo de adquisiciones de Eurazeo Group, un gestor de activos global con 11 oficinas a nivel internacional adquirió una participación mayoritaria en Iberchem en julio de 2017.

Durante los siguientes tres años, Iberchem reforzó su equipo de gestión y su gobierno y procesos corporativos para absorber un fuerte crecimiento. Reforzó significativamente su liderazgo como productor global de fragancias y sabores centrándose en marcas locales y regionales en mercados internacionales de alto crecimiento. Gracias a su posicionamiento estratégico, la compañía combinó el mejor crecimiento orgánico de su clase de + 15% en ventas anuales durante los últimos 10 años y fusiones y adquisiciones específicas, con el apoyo de la red Eurazeo, especialmente en Sudáfrica, China y Malasia. El equipo local de Eurazeo en China y América Latina desempeñaron un papel activo en la identificación y ejecución de oportunidades locales. Paralelamente, Iberchem inauguró un nuevo centro de I + D + i para incrementar sus capacidades técnicas y apoyar el crecimiento futuro.

**Desinversión:** A fines de 2020 Eurazeo gestionó un proceso de salida rápido y eficiente. El equipo ejecutó la venta de la totalidad del capital social de Iberchem en 74 días desde el inicio hasta el cierre identificando y apuntando a un conjunto de compradores estratégicos selectivos. Croda, un player líder en productos químicos especializados del Reino Unido que cotiza en la Bolsa de Londres, fue el adquirente final de la empresa. En virtud de este acuerdo, Iberchem se valoró 820 millones de euros que representan 20,5 veces el EBITDA de 2020. Esta disposición generó un múltiplo Cash-on-Cash de 2.1x y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de c.25%.

Tras anunciar la transacción en noviembre de 2020, Ramon Fernandez, fundador y CEO de Iberchem comentó: "Ha sido un placer trabajar con los equipos de Eurazeo durante estos últimos años. Hemos podido aprovechar sus experiencias profesionales y su amplia red, así como su profundo conocimiento de las especificidades y fortalezas del modelo de Iberchem".

## Eurazeo Large Buyout

**Area of activity:** Fragrances and Flavours

Iberchem is a fragrances and flavor manufacturer serving global and diversified end-markets including Beauty Care (cosmetics, perfumes, hair and bath products, etc.); Home care (detergents, etc.); and Food & Beverage. It benefits from Diversified end markets with c. 3,400 customers and sales in 120+ countries (more than 90% of sales ex-Spain), largely serving the Emerging Markets (Top 3 international markets: China, Indonesia and Colombia).

**Year of investment:** 2017

**Investment:** Eurazeo Mid-Large Buyout, the buyout team of Eurazeo Group, a global asset manager with 11 offices internationally, acquired a controlling interest in Iberchem in July 2017.

Over the 3 years of Eurazeo ownership period, Iberchem reinforced its management team and corporate governance and processes to absorb strong growth. It significantly reinforced its leadership of global producer of fragrances and flavours focusing on local and regional brands in high-growth international markets. Thanks to its strategic positioning, the company combined a best-in-class organic growth of +15% per year sales over the last 10 years and targeted M&A, with the support of Eurazeo network, notably in south Africa, China and Malaysia. Local Eurazeo's China team and Latin America played an active role in identifying and executing local opportunities. In parallel, Iberchem opened a new R&D center to increase its technical capabilities and support future growth.

**Divestment:** At the end of 2020, Eurazeo managed a targeted, speedy and efficient exit process. The team executed the disposal of the entire share capital of Iberchem in 74 days from kick-off to closing by identifying and targeting a selective strategic buyer universe. Croda, a leading UK Specialty Chemicals player listed on the London Stock Exchange was the final acquirer for the company. Under this agreement, Iberchem was valued € 820m representing 20.5x 2020 EBITDA. This disposal generated a Cash-on-Cash multiple of 2.1x and an Internal Rate of Return (IRR) of c.25%.

After announcing the transaction in November 2020, Ramon Fernandez, founder and CEO of Iberchem commented: "It has been a great pleasure to work with Eurazeo teams during these last years. We have been able to take advantage of their professional experiences and their wide network, as well as their in-depth understanding of Iberchem's model specificities and strengths."



Para la entidad

Awarded to

GED Capital

Por su participación en

For its investment in

Gestión Tributaria Territorial  
(GTT)

Entrega el premio

Presented by

Aquilino Peña

Presidente de ASCRI

Chairman of ASCRI

Recoge el premio

Award received by

Nuria Osés

Socia en GED

Partner at GED

## GED Capital

**Actividad:** Software

GTT es líder del mercado en el diseño y desarrollo de software para la gestión de la recaudación de impuestos en administraciones públicas locales y regionales en España. La empresa, con sede en Alicante, busca modernizar los procesos de gestión de tributos locales en ayuntamientos, diputaciones y comunidades autónomas través de la innovación tecnológica y la transformación digital.

La compañía colabora con más de 3.300 instituciones de España y LatAm, proporcionándoles soluciones líderes en soporte tecnológico, organizativo y de gestión de tributos, adaptadas a sus necesidades específicas.

**Año de entrada:** 2017

La entrada de GED en GTT tuvo lugar en julio de 2017 y a lo largo de los tres años de permanencia ha ido cumpliendo los hitos estratégicos que se establecieron en el momento de la adquisición:

- Crecimiento orgánico por número de licitaciones ganadas, con mayor peso de los contratos de servicio en nube;
- Crecimiento por adquisiciones en España, penetrando en comunidades en las que no estaba presente, como País Vasco;
- Internacionalización de la actividad, mediante adquisición de una compañía en República Dominicana y acuerdos estratégicos en ayuntamientos de diversos países en LatAm.

**Inversión:** GED realizó una inversión mayoritaria, a la que se sumaron como co-inversores minoritarios Oquendo Capital, además del equipo gestor.

**Desinversión:** GTT batió en el tercer año el plan de negocio estimado en 5 años. El proceso de salida comenzó en diciembre de 2019, apoyado por Rothschild, y continuó avanzando durante los peores meses de la crisis Covid en 2020. Las restricciones a la libre movilidad retrasaron ligeramente el proceso, que se negoció casi por completo de manera remota hasta su cierre en agosto de 2020.

## GED Capital

**Line of business:** Software

GTT is the market leader in the design and development of software for the management of tax collection by local and regional public authorities across Spain. The company, which has its head office in Alicante, seeks to modernise local tax management processes in municipal councils, provincial governments and autonomous communities through technological innovation and digital transformation.

The company cooperates with more than 3,300 institutions throughout Spain and Latin America, providing them with leading solutions in technological and organisational support and tax management solutions, tailored to their specific requirements.

**Year of investment:** 2017

GED acquired an interest in GTT in July 2017 and over the following three years achieved the strategic milestones established at the time of its acquisition:

- Organic growth through an increase in the number of tenders won, with cloud service contracts accounting for a larger proportion of the successful bids.
- Increase in acquisitions in Spain, breaking into autonomous communities where it previously had no presence, such as the Basque Country.
- Internationalisation of activities, through the acquisition of a company in the Dominican Republic and strategic agreements with various countries in Latin America.

**Investment:** GED acquired a majority interest together with Oquendo Capital and the management team as minority co-investors.

**Divestment:** In the third year GTT achieved the business plan estimated for five years. The exit process commenced in December 2019, with the advisory support of Rothschild, and progress continued through the worst months of the covid-19 crisis in 2020. The mobility restrictions caused a slight delay in the process, which was negotiated almost entirely online until its closure in August 2020.



Para la entidad

Awarded to

Artá Capital

Por su participación en

For its investment in

Alvinesa

Entrega el premio

Presented by

Juan Ramón Rodríguez Larraz

Socio responsable de Inversores  
Institucionales de Deloitte

Partner in charge of Institutional Investors at  
Deloitte

Recoge el premio

Award received by

Jaime Alba

Socio en Artá Capital  
Partner at Artá Capital

## Artá Capital

**Actividad:** Ingredientes naturales

Alvinesa se dedica a la transformación de subproductos vitivinícolas en ingredientes naturales y sostenibles de alto valor añadido, fomentando un modelo de negocio 100% circular.

Es líder a nivel mundial en ingredientes naturales de la uva, con una gama diversificada de productos incluyendo: alcoholes naturales para bebidas, ácido tartárico natural, aceite de semilla de uva, antioxidantes, colorantes naturales y bioetanol de segunda generación.

**Año de entrada:** 2017

**Inversión:** En abril de 2017, Artá Capital adquirió una participación minoritaria (36%) al CEO y fundador, que permaneció en el accionariado.

**Desinversión:** Desde la entrada de Artá Capital, se logró una excelente evolución de la compañía destacando un crecimiento del EBITDA por encima de 2x gracias a:

- Desarrollo de una nueva línea de ingredientes de alto valor añadido (polifenoles, colorantes, polisacáridos, etc.) y de bioetanol de segunda generación.
- Incremento de la materia prima captada en c.40% y mejoras en procesos en I+D+i que permitieron optimizar sustancialmente el rendimiento de la MMPP.
- Cambio de mix en los mercados finales, reduciendo el peso del mercado vitivinícola en favor de nuevos mercados tales como alimentación y nutracéutico.
- Internacionalización de clientes.

Además del crecimiento, se logró una sólida generación de caja que permitió distribuir c.60% del coste de inversión en dividendos (c.45M€) a pesar de realizar importantes inversiones por valor de 25M€ en mejoras de la planta, nuevos productos y materia medioambiental.

Adicionalmente se llevó a cabo un reposicionamiento estratégico desde una destilería de alcohol tradicional hacia una empresa líder en ingredientes naturales con un modelo de negocio sostenible basado en la economía circular.

El 100% de Alvinesa se vendió en abril de 2021, tras una subasta competitiva, al fondo de inversión británico Intermediate Capital Group (ICG).

## Artá Capital

**Line of business:** Natural Ingredients

Alvinesa engages in the transformation of wine by-products into natural, sustainable, high value-added ingredients, fostering a fully circular business model.

Alvinesa is the global leader in natural ingredients extracted from grapes, with a varied range of products, including: natural alcohols for beverages, natural tartaric acid, grapeseed oil, antioxidants, natural colourings and second generation bioethanol.

**Year of investment:** 2017

**Investment:** In April 2017 Artá Capital acquired a non-controlling interest (36%) from the CEO and founder, who remained part of the shareholder structure.

**Divestment:** The company has performed extremely well since the investment by Artá Capital, with EBITDA growth exceeding 200%, due to the following:

- The development of a new line of high value-added ingredients (polyphenols, colourings, polysaccharides, etc.) and of second generation bioethanol.
- The increase in raw materials collected by approximately 40% and improvements in R&D&I processes, which led to the substantial optimisation of the performance of the raw materials.
- A change in the mix in the final markets, whereby the wine market is giving way to new markets such as the food and nutraceutical markets.
- Customer internationalisation.

In addition to growth, a solid cash flow was generated, which enabled close to 60% of the investment cost to be distributed in dividends (around EUR 45 million), despite the significant investments made in plant upgrades, new products and environmental aspects, amounting to EUR 25 million.

Additionally, the company strategically repositioned itself and went from being a traditional alcohol distillery to a leading natural ingredient company with a sustainable, circular economy-based business model.

All the shares of Alvinesa were sold in April 2021, following a competitive bidding process, to the UK investment fund Intermediate Capital Group (ICG).



Para  
Awardeada to  
Clara Pombo

Por su participación en  
For her investment in  
Verse Technologies

Entrega el premio  
Presented by  
Juan Roure

Profesor de IESE Business School  
Professor at IESE Business School

Recoge el premio  
Received by

Clara Pombo  
Inversora angel  
Business angel

## Clara Pombo

**Sector:** Fin-tech

Verse es líder en el sector Fintech y tiene como misión convertirse en el banco para la siguiente generación. Fundada en 2015 en Barcelona, en junio 2020 fue adquirida por Square, compañía de pagos móviles y otros servicios financieros digitales fundada por Jack Dorsey, fundador también de Twitter, convirtiéndose en su primera transacción fuera de EEUU.

Es la primera adquisición que realiza Square en Europa, y la que le va a posicionar para crecer en este mercado. Verse recibió en 2019 una licencia de pagos europea, paso determinante para convertirse en líder europeo en el sector de P2P payments. Cuenta entre sus inversores a Greycroft Partners, VAS Ventures (Martin Varsavsky) y Business Angels como Nikesh Arora y David Stern (fundador de NBA).

**Año de entrada:** 2017

**Inversión:** En 2017 se realizó la inversión inicial (pre-seed) a una valoración de 5 millones de euros. Se establece un equipo nuevo, ambiciones para crecer y en 2019 se consigue la licencia de pagos europea, consiguiendo posicionarse como líder en su sector.

**Desinversión:** En junio 2020 se realizó la desinversión cuando Verse fue adquirida por Square Inc. por un importe aproximado del rango de 100 millones de euros consiguiendo un retorno de 12x de la inversión inicial.

### Clara Pombo

Desde 2017 participa como LP en el fondo venture capital "Rhapsody Ventures" ([www.rhapsodyvc.com](http://www.rhapsodyvc.com)). Desde este fondo invierte en tecnologías de MIT deep-tech fases tempranas, con varios exits en el sector food-tech como HAZEL Technologies y APEEL.

A la vuelta Boston, empieza su andadura como Business Angel en España, con foco en inversiones en deep-tech con equipos diversos, como Marsi Bionics, líder en exoesqueletos con el uso de robótica para mejorar la vida de los pacientes con espina bífida.

Clara ha realizado otras inversiones como Business Angel en el sector tecnológico, health-tech y sostenibilidad. Sus inversiones más recientes en España incluyen Fever, Citibox, Marsi Bionics y VELCA.

## Clara Pombo

**Line of business:** Fintech

Verse is a leader in the fintech sector, and its mission is to become the bank for the next generation. Founded in Barcelona in 2015, in June 2020 it was acquired by Square, a mobile payment company that also offers other digital financial services, founded by Jack Dorsey (who also founded Twitter). This was Square's first transaction outside the US.

This is Square's first acquisition in Europe, and one that has enabled it to gain a foothold for growth in this market. Verse received a European payment licence in 2019, which constituted a decisive step towards its becoming a European leader in the P2P payment industry. Its investors include Greycroft Partners, VAS Ventures (Martin Varsavsky) and business angels such as Nikesh Arora and David Stern (founder of the NBA).

**Year of investment:** 2017

**Investment:** The pre-seed investment, valued at EUR 5 million, was performed in 2017. A new team was built, growth ambitions were established and the European payment licence was obtained in 2019, with the company managing to position itself as an industry leader.

**Divestment:** The divestment was performed in 2020 when Verse was acquired by Square Inc. for somewhere in the region of EUR 100 million, representing a 12-fold return on the initial investment.

### Clara Pombo

Clara has participated in the venture capital fund "Rhapsody Ventures" ([www.rhapsodyvc.com](http://www.rhapsodyvc.com)) as LP, since 2017. This fund is used to invest in early-stage deep-tech MIT technologies and has had several successes in the food-tech industry, for instance, HAZEL Technologies and APEEL.

On her return from Boston, she embarked on her role as a business angel in Spain, focusing on deep-tech investments involving various teams, such as exoskeleton leader Marsi Bionics, which uses robotics to improve spina bifida patients' quality of life.

Clara has made other business angel investments in the tech, health-tech and sustainability industries. Her most recent investments in Spain include Fever, Citibox, Marsi Bionics and VELCA.



Para la entidad

**Awarded to**

**Enagás Emprende**

Por su iniciativa ESG en

**For its ESG initiative at**

**Llewo**

Entrega el premio

**Presented by**

**Fernando Ruiz**

Presidente de Deloitte

Deloitte CEO

Recoge el premio

**Award received by**

**Sergio García García**

Gerente de Venture Building en Enagás

Manager of Venture Building at Enagás

## Enagás Emprende

Llewo es una startup de logística de última milla eco-sostenible creada dentro del programa de emprendimiento de Enagás, Enagás Emprende, que nació para dar respuesta a los problemas en el sector de la logística de reparto como son la estabilidad laboral, la sostenibilidad medioambiental y la calidad en el servicio al cliente.

Llewo ha desarrollado la primera flota de reparto 100% ecológica del país reduciendo las emisiones de CO2 y eliminando el SOx, NOx (partículas negras) en las entregas de cada paquete y contribuyendo a los objetivos de reducción de contaminación y emisiones. De la misma manera, ha basado sus operaciones en una cultura de calidad y buen gobierno mediante la profesionalización del sector a través de una política laboral que promueve la estabilidad y el desarrollo de la carrera de los trabajadores, todo dentro de un sector como el de reparto de la última milla que presenta una elevada tasa de desestructuración y se encuentra muy atomizado (inestabilidad laboral y contratos temporales) con más del 80% del sector en manos de microempresas y repartidores autónomos.

Este espíritu de innovación unido al compromiso con la sostenibilidad social de la compañía y sus socios promotores (Enagás y el fondo europeo de innovación energética KIC-InnoEnergy), llevó a los accionistas en 2020 a la búsqueda de un nuevo socio (el Grupo ILUNION), que acelerase a Llewo en los objetivos sociales y en la consolidación de la compañía en todo el ámbito nacional. Con la entrada de ILUNION en el accionariado, la compañía va a generar y potenciar aún más un triple impacto económico, social y medioambiental, permitiendo avanzar en la inclusión de empleados con discapacidad y personas en riesgo de exclusión social en el mercado laboral generando igualdad de oportunidades a una mayor proporción de la sociedad.

La compañía ha realizado más de 4 millones de expediciones ahorrando unas emisiones de 353tn de CO2 y alcanzando una plantilla de +400 empleados y 340 vehículos de reparto ecológicos.

La evolución de Llewo desde 2017 confirma como la incorporación de medidas de impacto (ESG) en la estrategia y en la propuesta de valor al cliente están perfectamente alineadas con el desarrollo de mercado y la transformación de un sector, pudiendo convertirse también en una palanca de creación de valor para los accionistas.

**Constitución de Llewo por Enagás Emprende:** Diciembre de 2017

**Facturación 2020:** 10M€.

## Enagás Emprende

Llewo is an ecologically sustainable last mile logistics startup created within Enagás' entrepreneurship programme, Enagás Emprende, which was conceived to address issues in the delivery logistics industry, such as employment stability, environmental sustainability and customer service quality.

Llewo developed the first fully environmentally friendly delivery fleet in the country, thereby reducing CO2 emissions and eliminating SOx and NOx emissions (black particles) in the delivery of each parcel and contributing towards the achievement of the pollution and emission reduction objectives. Similarly, its operations are underpinned by a culture of quality and good governance, through the professionalisation of the industry by means of an employment policy that promotes its employees' career stability and development, all within the context of the last mile delivery industry, which is characterised by a high degree of informalisation and fragmentation (job instability and temporary employment contracts), with over 80% of the industry in the hands of micro-enterprises and self-employed delivery workers.

This innovative spirit, combined with the company's and its sponsors' (Enagás and the European energy innovation fund KIC-InnoEnergy) commitment to social sustainability, led the shareholders to seek out a new partner (the ILUNION Group) in 2020, which served as a catalyst for Llewo's social objectives and for the consolidation of the company throughout Spain. The inclusion of ILUNION in the shareholder structure will put the company in an even better position to generate and boost a three-fold economic, social and environmental impact, enabling it to make progress in including disabled employees and persons at risk of social exclusion in the employment market, thus affording equal opportunities to a larger proportion of society.

The company has made over four million dispatch journeys, saving 353 tonnes of CO2 emissions, its workforce tops 400 employees and it has 340 environmentally friendly delivery vehicles.

Llewo's performance since 2017 confirms how the incorporation of impact measures (ESG) into business strategy and the value proposition to customers are perfectly aligned with market development and industry transformation, and can also become a value creation driver for shareholders.

**Incorporation of Llewo by Enagás Emprende:** December 2017

**Turnover in 2020:** EUR 10 million.



Para la entidad

Awarded to

Creas

Por su participación en

For its investment in

Qida

Entrega el premio

Presented by

José Zudaire

Director General de ASCRI

Managing Director in ASCRI

Recoge el premio

Received by

Emilio Ayanz

Socio Director en Creas

Managing partner at Creas

## Creas

**Actividad:** Salud (Atención sociosanitaria a domicilio)

QIDA ofrece un servicio de atención sociosanitaria a domicilio para personas dependientes y con cronicidad avanzada que busca:

Mejorar la calidad de vida de los pacientes y sus familias a través de una atención domiciliaria de calidad, personalizada, humana y de base tecnológica, que permite a las personas vivir más tiempo, con mejor salud, y en casa;

Mejorar el status social del colectivo de cuidadores/as profesionales a través de una mejora en sus condiciones laborales, formación y reinserción en el mercado;

Demostrar la eficiencia, eficacia y coste-efectividad del modelo de atención de QIDA en el sistema sociosanitario a través de tecnología que conecta al paciente en casa con el sistema de salud.

**Inversión:** E5 millones de euros, repartidos en 3,6M€ en capital y 1,4M€ en financiación blanda.

- El tramo de capital estuvo liderado por Creas, a través de su fondo Creas Impacto, en coinversión con los fondos de impacto Fondo Bolsa Social y Ship2B, mientras que la financiación blanda fue aportada por el Fondo SAADSS de Atención a la Dependencia gestionado por Sepides.
- Se trata de una de las de mayores rondas en una start-up de impacto social en España hasta la fecha y una de las más grandes en el ámbito de la atención a domicilio. La operación se completó en el segundo trimestre de 2020 durante el momento más difícil e incierto de la pandemia.
- La ronda se dirigió a apoyar el plan de crecimiento a nivel nacional a nivel B2C y B2B, la consolidación del modelo de atención sociosanitario, el refuerzo del equipo directivo y el desarrollo e integración tecnológico con el sistema de salud.
- La participación de los fondos de impacto ha sentado las bases de un ambicioso plan de impacto que busca hacer de Qida uno de los referentes de impacto social de Europa.

**Resultados:** En los últimos 12 meses QIDA ha pasado de ser un actor regional a nacional, firmando proyectos con importantes grupos hospitalarios públicos y privados y aseguradoras en el ámbito B2B. El número de horas de cuidados y servicios activos y el GMV han crecido más de 3,5x. Más del 85% de contratos que firman las Qiders son indefinidos y el nivel de calidad percibida del servicio ha logrado superar un NPS del 4,5. La compañía está trabajando para ser la primera empresa de atención sociosanitaria en obtener la certificación BCorp y en auditar su impacto.

## Creas

**Line of business:** Health (home health and social care)

QIDA offers a home health and social care service for chronically ill dependent persons. This service aims to:

Improve the quality of life of patients and their families through quality, tailored, humane and technology-based home care, enabling people to live longer, in better health and at home.

Ameliorate the social status of professional carers by improving their employment conditions, training and reinsertion in the market.

Demonstrate the efficiency, efficacy and cost-effectiveness of QIDA's care model in the health and social care system using technology that connects patients at home with the health system.

**Investment:** EUR 5 million, consisting of EUR 3.6 million of capital and EUR 1.4 million of soft financing.

- The capital tranche was headed by Creas, through its Creas Impacto fund, in joint venture with the Fondo Bolsa Social and Ship2B impact funds, while the soft financing was contributed by the Fondo SAADSS de Atención a la Dependencia fund, managed by Sepides.
- This is one of the largest financing rounds in a social impact startup in Spain to date and one of the most significant in the field of home care. The transaction was completed in the second quarter of 2020, at the toughest and most uncertain point of the pandemic.
- The round was aimed at supporting the national growth plan at B2C and B2B level, consolidating the health and social care model and reinforcing the management team, in addition to technological development and integration with the health system.
- The investment by the impact funds has laid the groundwork for an ambitious impact plan aimed at rendering QIDA a benchmark company in Europe when it comes to social impact.

**Results:** In the last 12 months, QIDA has gone from being a regional player to a national one, entering into projects with major public and private hospital groups and insurance companies in the field of B2B. The number of care and active service hours and the GMV have grown by more than 350%. Over 85% of the contracts signed by "Qiders" are permanent, and the level of perceived quality of the service has managed to exceed an NPS of 4.5. The company is working to become the first social and health care company to achieve B Corp certification and to audit its impact.



Para

**Awarded to**

**Jaime Carvajal Hoyos**

Entrega el premio

**Presented by**

**Aquilino Peña**

Presidente de ASCRI

Chairman of ASCRI

Recoge el premio

**Received by**

**Xandrà Falcó**

## Jaime Carvajal Hoyos

Su trayectoria profesional se inició en Estados Unidos en 1987, donde tras licenciarse en Princeton University en Ciencias Físicas, trabajó en Nueva York en el banco de inversión Lehman Brothers en el área de fusiones y adquisiciones, así como en el departamento encargado de las inversiones de capital del propio banco. Tras Lehman Brothers, se trasladó a Madrid, donde se dedicó a la gestión e inversión en empresas españolas medianas en procesos de reestructuración empresarial.

En 1997, se incorporó al Banco Mundial en Washington D. C., inicialmente dentro del sector financiero y sector privado del departamento de América Latina siendo nombrado poco después jefe del gabinete del presidente James D. Wolfensohn, donde estuvo dos años. En su último periodo en dicha institución, codirigió el equipo de inversiones alternativas del fondo de pensiones del Banco Mundial. Desde octubre de 2001 hasta diciembre de 2004, trabajó en el Grupo Banco Sabadell, inicialmente como director en BS Capital, para más tarde incorporarse como director general de Sabadell Banca Privada, banco filial del Banco Sabadell dedicado a la gestión de patrimonios. En enero de 2005 se incorporó a Arcano Partners, firma de la cual era socio y consejero delegado.

Ha sido presidente no ejecutivo de Evo Banco, miembro de la Junta de Gobierno del Círculo de Economía de Barcelona, Patrono y presidente del Comité de Auditoría de la Fundación Princesa de Girona, presidente de la Fundación Juntos Sumamos y patrono de la Fundación Institucional Española (FIES).

## Jaime Carvajal Hoyos

His professional career commenced in 1987 in the United States where, after graduating from Princeton University in Physical Science, he worked at the Lehman Brothers investment bank in New York, in mergers and acquisitions, as well as in the department responsible for the bank's capital investments. After Lehman Brothers, he moved to Madrid where he managed and invested in medium-sized Spanish companies undergoing corporate restructuring processes.

In 1997 he joined the World Bank in Washington D.C., initially in the financial and private sector of the Latin American Department, shortly after which he was appointed head of the cabinet of the World Bank president James D. Wolfensohn, where he remained for two years. During his final period at that institution, he co-directed the alternative investments team of the World Bank's pension fund. From October 2001 to December 2004 he worked at the Banco Sabadell Group, initially as a director at BS Capital, and subsequently as the CEO of Sabadell Banca Privada, a subsidiary of Banco Sabadell engaged in asset management. In January 2005 he joined Arcano Partners, at which he was a partner and CEO.

He was the non-executive chairman of Evo Banco, a member of the Governing Board of the Círculo de Economía in Barcelona, trustee and chairman of the Audit Committee of the Princesa de Girona Foundation, chairman of the Juntos Sumamos Foundation and trustee of the Spanish Institutional Foundation (FIES).





**Premios al Capital Privado  
en España 2021**



# 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

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

**IESE**  
Business School  
University of Navarra

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