

Premios al Capital Privado en España 2023





**Premios al Capital
Privado en España 2023**

EDICIÓN/Edition 2023



**Premios al Capital Privado
en España 2023**

Deloitte.



SPAINCAP





**Premios al Capital
Privado en España 2023**

EDICIÓN/Edition 2023

Índice

Index

| | |
|-----------|---|
| 9 | PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE VENTURE CAPITAL AWARD FOR THE BEST VENTURE CAPITAL TRANSACTION |
| 11 | PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE DIRECT LENDING AWARD FOR THE BEST DIRECT LENDING TRANSACTION |
| 13 | PREMIO A LA MEJOR GRAN OPERACIÓN AWARD FOR THE BEST MAJOR TRANSACTION |
| 15 | PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE MIDDLE MARKET AWARD FOR THE BEST MIDDLE MARKET TRANSACTION |
| 17 | PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE CAPITAL EXPANSIÓN AWARD FOR THE BEST GROWTH CAPITAL TRANSACTION |
| 19 | PREMIO A LA MEJOR INICIATIVA DE ESG AWARD FOR THE BEST ESG INITIATIVE |
| 21 | PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE IMPACTO AWARD FOR THE BEST IMPACT TRANSACTION |
| 23 | PREMIO DE HONOR HONORARY AWARD |



**Premios al Capital
Privado en España 2023**

EDICIÓN/Edition 2023

Adara Ventures, Alantra Private Equity, Diana Capital, EQT, Oquendo Capital, Miura Partners, Fondo Bolsa Social y Enrique Centelles Echeverría son los galardonados en la 16ª Edición de los Premios, organizada por SpainCap, Deloitte e IESE Business School. Estos galardones confirman la contribución del sector de Venture Capital & Private Equity a la dinamización de las pymes españolas.

Enrique Gutiérrez, socio director de Deloitte Financial Advisory, Oriol Pinya, Presidente de SpainCap y Guido Siebiera, Profesor de IESE Business School, dieron la bienvenida a los asistentes antes de la ceremonia de entrega de los premios.

El jurado responsable de seleccionar a los galardonados está compuesto por un prestigioso panel de expertos: Guido Stein (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 SpainCap, que hayan desinvertido alguna de sus participaciones en empresas entre el 1 de abril de 2022 y el 31 de marzo de 2023, 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...).

Los detalles de cada premiado figuran a continuación.

Adara Ventures, Alantra Private Equity, Diana Capital, EQT, Oquendo Capital, Miura Partners, Fondo Bolsa Social and Enrique Centelles Echeverría were the winners of the 16th Edition of the awards organised by SpainCap, Deloitte and IESE Business School. These awards recognise the contribution made by the Venture Capital & Private Equity industry to galvanising Spanish SMEs.

The attendees were welcomed prior to the award ceremony by Enrique Gutiérrez, Managing Partner of Deloitte Financial Advisory, Oriol Pinya, Chairman of SpainCap and Guido Siebiera, professor at IESE Business School.

The jury responsible for selecting the award-winners is composed of a prestigious panel of experts: Guido Stein (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), Josep María Casas (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).

There were different categories of award for private equity firms located in Spain and members of SpainCap that divested any of their investments in companies between 1 April 2022 and 31 March 2023, 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

Adara Ventures

Por su participación en

For its investment in

Seedtag

Entrega el premio

Presented by

Oriol Pinya

Presidente de SpainCap

Chairman of SpainCap

Recogen el premio

Award received by

Nicolas Goulet

Managing Partner de Adara Ventures

Managing Partner of Adara Ventures

Jorge Poyatos

co-fundador y co-CEO de Seedtag

co-founder and co-CEO of Seedtag

Adara Ventures

Actividad participada: Seedtag es un líder global en el segmento de Inteligencia Contextual, el área de mayor crecimiento en la categoría de AdTech. La solución desarrollada por Seedtag combina una alta precisión en targeting con soporte creativo para permitir a los anunciantes saber cómo los consumidores interactúan con el contenido. De esta forma, se revela una visión holística de los intereses del usuario para ofrecer publicidad más relevante, lo cual redundará en una mejor experiencia y unas campañas más efectivas. Esta tendencia en el espacio de AdTech está fuertemente impulsada por el caso de las cookies de terceros, tendencia a su vez acelerada por la adopción global de políticas y regulaciones de privacidad y/o RGPD.

Año de entrada: 2016

Inversión: Adara fue el primer inversor institucional en 2016, liderando la Serie A y consolidando una participación cercana al 20%. Adara ha acompañado con inversión primaria en todas las rondas de inversión sucesivas, en las que participaron sucesivamente All Iron Ventures y Oakley Capital (además de ciertos "Angel Investors"). En la última ronda liderada por Advent International hemos mantenido una parte significativa de nuestra participación.

Desinversión: En Q4 de 2022, Advent Internacional tomó una participación mayoritaria de Seedtag, en una transacción que combinó secundario y primario. En esta operación desinvertimos un poco más de la mitad de nuestra participación. Para Adara Ventures ha supuesto una operación con un múltiplo sobre capital invertido (MOIC) superior a 24x y una TIR del 77%. El valor de nuestra participación representa dos veces los compromisos totales del fondo, consolidando a Seedtag como un "doble dragón" para Adara.

Siendo el primer inversor institucional de la compañía, Adara ha acompañado a los fundadores durante los últimos siete años, participando desde el consejo en la estrategia de la compañía y en particular en la senda de financiación (tres rondas), la configuración de la expansión internacional a quince países nuevos y el crecimiento inorgánico más reciente (tres adquisiciones en Europa). Actualmente seguimos participando en el consejo, junto con Advent y Oakley.

Cuando Adara invirtió por primera vez, Seedtag era una compañía de €400k en ventas, y desde entonces ha crecido multiplicándose a una media anual de 2.3x. El equipo también se ha multiplicado desde las 10 personas que componían el equipo original, a los más de 450 Seedtaggers actuales. En el capítulo de expansión internacional la compañía ha pasado de operar desde su mercado inicial en España a estar presente en 15 países, manteniendo un ritmo de dos países nuevos cada año.

Adara Ventures

Investee's line of business: Seedtag is a global leader in Contextual AI, the fastest-growing segment within the AdTech category. The AI-based technology developed by Seedtag combines unparalleled targeting precision with creative support to enable advertisers to know how consumers engage with content. Enhanced accuracy reveals deep insights into users' interests that can be leveraged to deliver more relevant advertising, resulting in a better experience and more effective campaigns. This trend in the AdTech space is heavily driven by the sunset of cookies, which has accelerated in the wake of the global adoption of GDPR regulations and privacy policies.

Year of investment: 2016

Investment: Adara was the first institutional investor in 2016, leading the Series A round, securing a shareholding of approximately 20%. Since then, Adara has participated in all successive rounds of investment, with the addition of All Iron Ventures and Oakley Capital to the cap table (together with some Angel Investors). Following the last round led by Advent International, we still hold a significant portion of our shares.

Divestment: In Q4 2022, Advent International acquired a majority stake in Seedtag through a combination of primary and secondary investments. We partially divested a little over half of our total shareholding in this transaction. For Adara, this deal represented a Multiple on Invested Capital (MOIC) of 24x, for an IRR of 77%. The value of our shareholding represents two times the total commitments of the fund, consolidating Seedtag as a "double dragon" for Adara.

As the first institutional investor in the company, Adara has accompanied the founders for the last seven years, participating at the Board level in strategic decisions. In particular, we have been involved in the funding track (three rounds of investment), the configuration of the international expansion to fourteen new countries and, more recently, inorganic growth (three acquisitions in Europe). We currently still participate in the board, together with Advent and Oakley.

When Adara first invested, Seedtag was a €400K revenue company, and it has since grown at a compound rate of more than 2.3x per annum. The team has also multiplied from the original 10-person team to more than 450 Seedtaggers currently. In terms of international expansion, the company has gone from operating from its home country of Spain to being present in 15 countries, keeping up a rate of 2 new countries every year.



Para la entidad

Awarded to

Oquendo Capital

Por su participación en

For its investment in

Congelados Navarra

Entrega el premio

Presented by

Guido Stein

Profesor de IESE Business School

Professor at IESE Business School

Recogen el premio

Award received by

Íñigo Meirás

Principal en Oquendo Capital

Principal at Oquendo Capital

Rocío Goenechea

Socia de Oquendo Capital

Partner at Oquendo Capital

Oquendo Capital

Actividad participada: Fundada en 1998 en Navarra, Congelados de Navarra es el primer productor en España y el quinto de Europa de verduras congeladas, siendo el líder europeo en la producción de brócoli y verduras prefritas congeladas. La Compañía tiene tres centros de producción ubicados en Navarra (Fustiñana, Arguedas y Alfaro) con una capacidad productiva de c. 200.000 toneladas y tiene una plantilla de c. 720 empleados.

La Compañía exporta el 55% de su producción y comercializa sus productos a través de tres canales diferentes: Industrial (clientes industriales que utilizan el producto para fabricar su producto final, retail (cadena de supermercados) y Food Service (colegios, hospitales, restaurantes y hoteles).

Fecha de entrada: Enero 2019

Inversión: Oquendo proporcionó una financiación flexible a Congelados de Navarra para poder acometer el plan de negocio de los próximos años principalmente centrado en dos pilares (i) la expansión internacional (potenciar su presencia en los mercados asiáticos y en el norte de Europa), y (ii) el desarrollo de nuevas líneas de negocio (ej. snacks vegetales, alcachofa y patatas fritas) tanto a nivel orgánico (con la adquisición de varias compañías) como inorgánico.

La Compañía, 100% propiedad de Benito Jiménez, contaba con financiación bancaria para la operativa y día a día del negocio, y buscaba para financiar el plan de negocio una fuente de financiación alternativa a la banca o a una venta de capital minoritario. Oquendo estructuró un préstamo flexible con un componente variable ligado a la evolución del negocio que permitió (i) a la Compañía acometer su plan de negocio sin drenar los recursos necesarios para la gestión ordinaria de la misma y, (ii) al accionista seguir controlando el 100% del capital.

Desinversión: La inversión de Oquendo fue 100% repagada en enero de 2023 vía refinanciación.

Oquendo Capital

Investee's line of business: Founded in 1998 in Navarra, Congelados de Navarra is the leading producer in Spain and the fifth in Europe of frozen vegetables, being the European leader in the production of broccoli and frozen pre-fried vegetables. The Company has three production facilities located in Navarra (Fustiñana, Arguedas and Alfaro) with a total capacity of c. 200,000 tons and has a workforce of c. 720 employees.

The Company exports 55% of its production and sell its products through three different channels: Industrial (industrial customers who use the product to manufacture their final product), retail (supermarket chains) and Food Service (schools, hospitals, restaurants and hotels).

Date of investment: January 2019

Investment: Oquendo provided flexible financing to Congelados de Navarra to be able to undertake the business plan for the coming years, mainly focused on two drivers (i) international expansion (strengthening its presence in the Asian market and northern Europe), and (ii) the development of new business lines (i.e vegetable snacks, artichokes and veggie chips) both organically (with the acquisition of several companies) and inorganically.

The Company, 100% owned by Benito Jiménez, finance its day-to-day operations with financing provided by Spanish banks. In order to finance the business plan for the next years, he was looking for an alternative source of financing to banks or to sell a minority stake. Oquendo structured a flexible loan with a variable component linked to the evolution of the business that allowed (i) the Company to undertake its business plan without draining the necessary resources in order to continue with its day-to-day operations and, (ii) the shareholder to continue controlling 100% of the equity.

Divestment: Oquendo's investment was 100% repaid in January 2023 via refinancing.



Para la entidad

Awarded to

EQT Partners

Por su participación en

For its investment in

Adamo

Entrega el premio

Presented by

Enrique Gutiérrez

Socio Director de Financial Advisory de
Deloitte

Managing Partner of Deloitte Financial
Advisory

Recogen el premio

Award received by

Friedrich Reick

Director de EQT
Director at EQT

María Abad

VP de EQT
VP at EQT

EQT Partners

Actividad participada: Fundada en 2007 y con sede en Barcelona, Adamo es la plataforma de fibra hasta el hogar (FTTH) de más rápido crecimiento en España, con una red nacional que llega a más de 1,9 millones de hogares y con una base de más de 280.000 clientes mayoristas y minoristas. Adamo fue pionero en fibra de banda ancha en España, siendo el primer proveedor en ofrecer servicios de hasta 1 Gb/s. Su estrategia de despliegue de red orientada zonas rurales ha contribuido significativamente a proporcionar servicios esenciales de banda ancha a regiones sin internet de alta velocidad.

Año de entrada: 2017

Inversión: EQT Private Equity adquirió una participación mayoritaria en Adamo en 2017 y, junto con sus fundadores Fredrik Gillström y Xavier Viladegut y el resto del equipo directivo, apoyó a la compañía en su misión de reducir la brecha digital en la España rural. Durante el periodo de "holding" de EQT, Adamo aumentó su red de fibra de 100.000 a 1,9 millones de hogares a través de una gran inversión orgánica para el despliegue de red y adquisiciones inorgánicas de más de 35 plataformas, estableciendo su presencia en casi todas las provincias españolas y aumentando su base de suscriptores de 13.000 a más de 280.000. Paralelamente, la compañía pasó de un modelo minorista a incluir también acceso mayorista, asegurando contratos con cuatro de los cinco operadores nacionales del mercado español. Durante este tiempo, las ventas y el EBITDA crecieron exponencialmente a una tasa de crecimiento anual del 55% y el 63%, respectivamente, al tiempo que ampliaba su base de empleados de 56 a más de 300.

Desinversión: En marzo de 2022, EQT cerró la venta de Adamo a Ardian Infrastructure. La inversión en Adamo supuso para EQT un retorno de >9.0x MoC y >70% TIR.

EQT Partners

Investee's line of business: Founded in 2007 and with its head office in Barcelona, Adamo is fastest growing Fibre to the Home (FTTH) platform in Spain, with a nationwide network providing services to more than 1.9 million homes and a customer base of more than 280,000 wholesale and retail customers. Adamo has been a broadband pioneer in Spain as the first operator to provide 1 Gbps services via optic fibre. Adamo's network deployment strategy targeting rural areas has made a significant contribution to the provision of essential broadband service in those regions that do not have access to high-speed internet.

Year of investment: 2017

Investment: EQT Private Equity acquired a majority ownership interest in Adamo in 2017 and, together with founders Fredrik Gillström and Xavier Viladegut and the rest of the management team, support the company in its mission to reduce the digital divide in rural Spain. During EQT's investment holding period, Adamo increased its fibre optic network from 100,000 homes to 1.9 million homes through a significant investment in organic network deployment and inorganic acquisitions of more than 35 network platforms, establishing Adamo's presence in almost all the provinces in Spain and increasing its subscriber base from 13,000 to more than 280,000. In parallel, the company transitioned from a retail model to include wholesale connectivity services, having entered into agreements with the four of the five national operators in the Spanish market. During its holding period, sales and EBITDA grew exponentially at annual growth rates of 55% and 63%, respectively, while the number of employees increased from 56 to over 300.

Divestment: In March 2022, EQT completed the sale of Adamo to Ardian Infrastructure. The investment in Adamo gave rise to a return of >9.0x (MoC) and an IRR of >70% for EQT.



Para la entidad

Awarded to

Alantra

Por su participación en

For its investment in

Hiperbaric

Entrega el premio

Presented by

Juan Ramón Rodríguez Larraz

Socio de Financial Advisory y responsable de Private Equity de Deloitte

Partner responsible for Private Equity at Deloitte Financial Advisory

Recoge el premio

Award received by

Andrés Hernando

CEO de Hiperbaric
CEO of Hiperbaric

Fernando Ortega

Managing Director de Alantra Private Equity
Managing Director of Alantra Private Equity

Alantra

Actividad participada: Tecnologías industriales

Fundada en 1999 y con sede en Burgos, Hiperbaric es el fabricante líder mundial de equipos de procesamiento por altas presiones (“HPP”) para la industria alimentaria, un nicho de alto valor añadido impulsado por la creciente preocupación por la seguridad alimentaria, las etiquetas limpias y los productos ecológicos y saludables. La Compañía tiene una presencia internacional consolidada, con ventas en +50 países, cuenta con una cuota de mercado mundial del 60% y emplea actualmente a +140 profesionales, el 65% de los cuales posee un título universitario. La sólida apuesta de Hiperbaric por el I+D le ha permitido desarrollar su nueva vertical de compresión de hidrógeno verde, un negocio altamente sinérgico que está llamado a ser un actor clave para abordar el reto de la movilidad sostenible y la descarbonización de la industria.

Año de entrada: 2018

En abril de 2018, Alantra PE invirtió €51,2m en Hiperbaric a través de su vehículo PEF III por una participación del 51,8%. Durante el periodo de inversión se ha trabajado en el refuerzo y profesionalización del equipo, la gestión activa del topline, el desarrollo de nuevos productos y la mejora operativa. Todo ello ha fructificado en un sólido crecimiento de EBITDA (c.€12m de EBITDA a la entrada vs. c.€21m a la salida), una mejora de la rentabilidad (c.23% margen EBITDA a la entrada vs. c.33% a la salida), el desapalancamiento del negocio (2,8x DFN/EBITDA a la entrada vs. 1,0x a la salida) y un múltiplo de salida atractivo.

Inversión: Alantra PE realizó una inversión mayoritaria en Hiperbaric, a la que se sumó un LP de PEF III como co-inversor minoritario.

Desinversión: En diciembre de 2022, PEF III cerró su salida de Hiperbaric a través de una reorganización accionarial en la que el equipo fundador se convirtió en accionista mayoritario, se dio entrada a nuevos inversores y Alantra PE retuvo una posición minoritaria a través de su nuevo vehículo PEF IV con la intención de capturar el potencial del negocio HPP y, en particular, el de la vertical de compresión de hidrógeno verde.

Alantra

Investee’s line of business: Industrial Technologies

Founded in 1999 and headquartered in Burgos, Hiperbaric is the world’s leading manufacturer of high-pressure processing (“HPP”) equipment for the food industry, a high value-added niche driven by rising concerns over food safety, clean label, eco-friendly and healthy products. The Company has a consolidated international presence, with sales in +50 countries, holds a 60% global market share and currently employs +140 professionals, 65% of whom hold a university degree. Hiperbaric’s strong commitment to R&D has enabled it to develop its new green hydrogen compression vertical, a highly synergistic business that is set to be a key player in addressing the challenge of sustainable mobility and industry decarbonization.

Year of investment: 2018

In April 2018, Alantra PE invested €51.2m in Hiperbaric through its PEF III vehicle for a 51.8% stake. During the investment period, efforts were made to enhance and professionalize the team, actively manage topline, develop new products and improve operations. As a result, Alantra PE reached solid EBITDA growth (c.€12m EBITDA at entry vs. c.€21m at exit), improved profitability (c.23% EBITDA margin at entry vs. c.33% at exit), business deleverage (2.8x NFD/EBITDA at entry vs. 1.0x at exit) and an attractive exit multiple.

Investment: Alantra PE made a majority investment in Hiperbaric, joined by a PEF III LP as a minority co-investor.

Divestment: In December 2022, PEF III closed its exit from Hiperbaric through a shareholder reorganization in which the founding team became a majority shareholder, new investors were brought in and Alantra PE retained a minority position through its new vehicle PEF IV in order to capture the potential of the HPP business and, in particular, that of the green hydrogen compression vertical.



Para la entidad

Awarded to

Diana Capital

Por su participación en

For its investment in

Gransolar

Entrega el premio

Presented by

Miguel Echevarría

Socio de Financial Advisory de Deloitte
Partner of Deloitte Financial Advisory

Recogen el premio

Award received by

Javier Fernández Las Heras

Director de inversiones en Diana Capital
Investment Director at Diana Capital

Elena Pajarín

Directora de inversiones en Diana Capital
Investment Director at Diana Capital

Diana Capital

Actividad: Gransolar se dedica a la fabricación de seguidores solares (3º en el mundo) y a la construcción de plantas solares fotovoltaicas y sistemas de almacenamiento de energía. La compañía está integrada verticalmente, y tiene presencia en toda la cadena de valor del sector fotovoltaico, a excepción de la fabricación de módulos e inversores solares, y se encuentra geográficamente muy diversificada, con un 80% de las ventas internacionales.

Año de entrada: 2016 y 2019 (ampliaciones de capital).

Inversión: Diana Capital II y coinversores del fondo adquirieron un 35% de la compañía. En el momento de la primera inversión, Gransolar ya era un actor relevante en el segmento de la fabricación de seguidores solares y construcción de plantas solares fotovoltaicas.

Desde entonces: (i) su cuota de mercado mundial de seguidores solares creció hasta alcanzar un 9%, (ii) se duplicaron las instalaciones productivas en Cheste (Valencia) hasta los 16.000 metros cuadrados e instaló una nueva planta en Arabia Saudí en 2021, (iii) se superó la cifra de 10GW de seguidores vendidos, (iv) se alcanzaron los 2,5GW construidos, incluida la mayor planta del mundo hasta 2018, en Dubái, (v) se diversificó la base de clientes, (vi) se desarrolló el know-how interno invirtiendo en digitalización, robotización y desarrollo de baterías para almacenamiento de energía y, (vii) se implantaron políticas ESG sobre medioambiente, empleo, salud y seguridad, igualdad, desarrollo sostenible, etc., entre otros. Durante el período de inversión, la compañía multiplicó por 5 su facturación, pasando de 100 a 500 millones de euros, y la plantilla por 4, pasando de 200 a 800 empleados.

Así mismo, la compañía expandió su ya importante presencia internacional, contando con proyectos en, además de España, Reino Unido, Italia, Portugal, Dinamarca, Turquía, EEUU, Australia, Filipinas, EAU, Arabia Saudí, Egipto, Nigeria, Mozambique, Brasil, México, Honduras, Colombia, Panamá, Perú, Chile, Argentina, Uruguay, Guatemala, El Salvador y Suráfrica.

Desinversión: En 2022, Trilantic adquirió el 60% de la compañía, manteniendo el equipo directivo la restante participación. Para Diana Capital II, esta operación supuso multiplicar por 5 la inversión realizada y una TIR del 33%.

Diana Capital

Line of business: Gransolar manufactures solar trackers (3rd in the world) and builds solar photovoltaic plants and energy storage systems. The company is vertically integrated and has a presence in all of the solar photovoltaic sector value chain, except for the manufacturing of modules and inverters. The company is geographically diversified, with 80% international sales.

Year of investment: 2016 and 2019 (capital increase).

Investment: Diana Capital II and coinvestors of the fund acquired 35% of the company. At the moment of the first investment, Gransolar was already a relevant player in the manufacturing of solar trackers and construction of solar photovoltaic plants. Since then: (i) its solar trackers worldwide market share grew to 9%, (ii) the manufacturing facilities in Cheste (Valencia) doubled to 16,000 sqm. and opened a new plant in Saudi Arabia in 2021, (iii) surpassed 10GW of solar trackers sold, (iv) reached 2.5GW built, including the world's largest plant until 2018, in Dubai, (v) diversified away the client base, (vi) developed in-house know-how investing in digitalization, robotization and development of batteries for energy storage and, (vii) established environmental, employment, health and security, equality and sustainable development policies, among others. During the investment period, the company multiplied sales by 5, from 100 to 500 million euro, and headcount by 4, from 200 to 800.

In addition, the company expanded its already strong international presence, with projects, other than in Spain, in the United Kingdom, Italy, Portugal, Denmark, Turkey, USA, Australia, Philippines, UAE, Saudi Arabia, Egypt, Nigeria, Mozambique, Brazil, Mexico, Honduras, Colombia, Panama, Peru, Chile, Argentina, Uruguay, Guatemala, El Salvador and South Africa.

Divestment: In 2022, Trilantic acquired 60% of the company. The management team held the remainder of the share capital. This transaction meant, for Diana Capital II, multiplying the invested capital by 5 and an IRR of 33%.



Para la entidad

Awarded to

Miura Partners

Por su participación en

For its investment in

Citri&CO

Entrega el premio

Presented by

Mario Ortega

Socio Responsable de ESG en Financial Advisory de Deloitte

[Managing Partner of ESG, Deloitte Financial Advisory](#)

Recogen el premio

Award received by

Jordi Alegre

Socio Director de Miura Partners
[Managing Partner of Miura Partners](#)

Carlos Blanc

Consejero Delegado de Citri&Co
[Managing Director of Citri&Co](#)

Miura Partners

Actividad: Citri&Co surge de la integración de empresas especialistas en fruta fresca con una larga tradición de más de 300 años de experiencia acumulada en el sector agroalimentario. Su presencia internacional es clave para poder ofrecer fruta fresca durante los 12 meses del año. Por ello, cultiva y produce en países tanto del hemisferio norte (España y Marruecos) como del hemisferio sur (Brasil, Perú, Sudáfrica, Uruguay y Argentina).

La sostenibilidad es y será siempre un factor estratégico y diferencial para Citri&Co. Desarrollar y evolucionar un modelo de negocio sostenible y global, se consigue implantando políticas y acciones que incrementen la generación de valor compartido afrontando con determinación los retos actuales y futuros. Todo esto se refleja en las sucesivas memorias de sostenibilidad que se han publicado y en el programa ESG Framework que, con un horizonte temporal 2025, abarca todas las etapas de la cadena de valor.

Citri&Co aspira a mejorar la salud de la sociedad a través del abastecimiento de fruta fresca de gran calidad y la promoción de la agricultura sostenible basada en los principios de la agroecología. Uno de sus objetivos clave es la mitigación de los efectos del cambio climático y protección del ecosistema. En este sentido, el grupo ya es net zero en cítricos y fruta de hueso producida en España. Además, está avanzando en descarbonizar su actividad.

Año de entrada: 2019 a través de Miura Frutas Fund, aunque Miura entró en el capital de Martinavarro en 2016. Martinavarro es una de las compañías fundadoras de Citri&Co.

Inversión: Citri&Co nace en 2017 como el grupo líder de cítricos en Europa, de la integración de las compañías Martinavarro y Río Tinto. A partir de entonces, la compañía inicia una senda de consolidación integrando en el grupo a Perales & Ferrer, Frutas Esther (España), Sunpack (Marruecos), Agrícola Famosa (Brasil), Melon&Co (Reino Unido), Arco Fruits (Francia) San Miguel (hemisferio sur), expandiendo así su huella internacional y diversificando su portfolio de productos. Citri&Co comercializa un billón de kilos de fruta al año, cuenta con 22.000 ha en producción (de las que más de 1.700 se dedican a producto bio/agroecológico) y 35 plantas de empaquetado. La compañía emplea a más de 12.000 trabajadores y en 2022 alcanzó los €750 millones de ingresos. Además de la neutralidad de carbono, Citri&Co fija más de 170.000 t CO al año.

Miura Partners

Line of business: Citri&Co is the result of the integration of companies specialising in fresh fruit with a long tradition -more than 300 years of combined experience- in the agri-food industry. Its global presence is the key to enabling it to offer fresh fruit all year round. For this reason, it grows and produces fruit in countries in both the northern hemisphere (Spain and Morocco) and the southern hemisphere (Brazil, Peru, South Africa, Uruguay and Argentina).

Sustainability is and will always be a strategic and distinguishing factor for Citri&Co. Developing and expanding a sustainable global business model is achieved by implementing policies and actions that drive the creation of shared value and by addressing current and future challenges with determination. This commitment is reflected in the successive annual sustainability reports published by Citri&Co and in the ESG Framework programme which, with a time horizon of 2025, covers all the stages of the value chain.

Citri&Co aspires to improve the health of society by supplying the highest quality fresh fruit and by promoting sustainable agriculture based on agro-ecological principles. Mitigating the effects of climate change and protecting the ecosystem is one of its key objectives. In this context, the group is already net zero for citrus and stone fruit produced in Spain. Citri&Co is also making progress in decarbonising its activities.

Year of investment: In 2019 through Miura Frutas Fund, although Miura acquired an equity investment in Martinavarro in 2016. Martinavarro was one of the founding companies of Citri&Co.

Investment: Citri&Co was created in 2017 as the leading citrus group in Europe, following the integration of Martinavarro and Río Tinto. From that moment on, the company embarked on a consolidation path by integrating Perales & Ferrer, Frutas Esther (Spain), Sunpack (Morocco), Agrícola Famosa (Brazil), Melon&Co (United Kingdom), Arco Fruits (France) and San Miguel (southern hemisphere) into the group, thereby expanding its global footprint and diversifying its product portfolio. Citri&Co sells one trillion kilos of fruit a year and has 22,000 hectares of land under production (of which more than 1,700 hectares are dedicated to organic/agro-ecological produce) and 35 packing houses. The company employs more than 12,000 people and reported billings of EUR 750 million in 2022. In addition to its carbon neutrality, Citri&Co captures more than 170,000 tonnes of CO each year.



Para la entidad

Awarded to

Fondo Bolsa Social Impacto FESE

Por su participación en

For its investment in

Sepiia

Entrega el premio

Presented by

Elena Rico

Vicepresidenta de SpainCap

Deputy chair of SpainCap

Recogen el premio

Award received by

José Moncada

Director General del Fondo Bolsa Social y miembro de la Junta Directiva de SpainNab
Managing Director of Fondo Bolsa Social and a member of the Executive Committee of SpainNab

María Echevarri

Directora de Inversiones del Fondo Bolsas Social

Investment Director of Fondo Bolsa Social

Fondo Bolsa Social Impacto FESE

El Fondo Bolsa Social Impacto FESE, gestionado por la gestora de Afi Inversiones Globales, SGILC, cuenta con 22 millones de euros para invertir en empresas jóvenes de triple impacto: económico, social y medioambiental. Desde 2020 apoya a las empresas de impacto invirtiendo en el capital de los proyectos a largo plazo, con el objetivo de aportar valor y producir un impacto positivo en la sociedad, obteniendo además una rentabilidad económica para los inversores.

Actividad: Sepiia es una firma de moda inteligente y sostenible, que produce prendas de uso diario que hagan la vida más cómoda y con el menor impacto medioambiental posible.

La industria textil es la segunda industria más contaminante del mundo. La moda genera el 20% de las aguas residuales del planeta, el 10% de las emisiones de carbono, el 35% de los micro plásticos liberados en los océanos y el 24% de los insecticidas (asociado al cultivo de la materia prima para los tejidos).

Gracias a la ingeniería textil, en Sepiia crean prendas que no se ensucian, no huelen y no se arrugan, además son transpirables, elásticas y anti-manchas. Para su desarrollo colaboran con AITEX: se basan en datos científicos para validar sus procesos de investigación y cuentan con un sistema de control de calidad que les asegura un < 1% de taras y un < 4% de devoluciones.

La fabricación de las prendas de Sepiia emite un 57% menos de CO2 y reducen el uso de agua un 99%, frente a una prenda convencional. Sus tejidos, además, requieren menos lavados (menos agua para su cuidado). Todos los materiales están fabricados 100% con residuos, (no producen nuevo material), son 100% reciclados y 100% reciclables. La fabricación se hace íntegramente en España y Portugal, garantizando los estándares laborales y medioambientales adecuados frente al modelo de la deslocalización en países emergentes.

Según la empresa BCOME, las prendas de Sepiia duran hasta x3 veces más que las prendas convencionales, reduciendo el consumo general de prendas. Necesitan un 70% menos de cuidado y además no hay que plancharlas.

Año de entrada: 2020

Impacto: Desde la inversión en 2020, gracias al método de producción y la tecnología de Sepiia, se ha evitado el consumo de 295.006.590 m3 de agua, se ha evitado la emisión de 348.465kg de CO2eq, y se ha evitado una eutrofización (aporte en exceso de nutrientes inorgánicos a medios acuáticos) adicional de 2.131.712 g. PO4 eq. (datos hasta final de 2022).

Fondo Bolsa Social Impacto FESE

Fondo Bolsa Social Impacto FESE, managed by the management company Afi Inversiones Globales, SGILC, has EUR 22 million to invest in young companies that have a three-fold impact: economic, social and environmental. Since 2020 this fund has supported impact companies investing in the capital of long-term projects with the aim of contributing value and generating a positive impact on society and, at the same time, obtaining a financial return for its investors.

Line of business: Sepiia is a smart, sustainable fashion company, which manufacture clothes for everyday use that make life more comfortable and have the lowest possible environmental impact.

The textile industry is the second most polluting industry in the world. The fashion industry generates 20% of the planet's waste water, 10% of the carbon emissions, 35% of the micro-plastics discharged into the oceans and 24% of the insecticides (associated with the cultivation of raw material for the fabric).

Thanks to textile engineering, Sepiia creates garments that not only do not get dirty, are odourless and wrinkle-free, but are also breathable, elastic and repel stains. It collaborates with AITEX for its development: it uses scientific data to validate its research processes and implements a quality control system that ensures that defects are less than 1% and returns are less than 4%.

The garment manufacturing process achieves a 57% reduction in CO2 emissions and reduces water usage by 99% in comparison with garments produced by means of conventional manufacturing processes. The materials also require less washing (less water used in their care). All of Sepiia's materials are made from 100% recycled materials (they do not produce new fabric), are 100% recycled and 100% recyclable. All the production is carried out in Spain and Portugal, ensuring appropriate labour and environmental standards compared to the model of delocalisation in emerging countries.

According to the company BCOME, Sepiia garments last up to three times longer than conventional garments, reducing overall clothing consumption. They need 70% less maintenance and do not need to be ironed.

Year of investment: 2020

Impact: Since the investment was made in 2020, thanks to Sepiia's manufacturing process and technology, 295,006,590 m3 of water have been saved, 348,465 kg of CO2eq emissions have been avoided and an additional eutrophication (excessive addition of inorganic nutrients in aquatic ecosystems) of 2,131,712 g. PO4 eq. has also been avoided. (data until the end of 2022).



Para
Awarded to

Enrique Centelles Echeverría

Presidente y fundador en 1996 del Grupo GED

Por su contribución al sector

President and founder of the GED Group in 1996

For his contribution to the industry

Entrega el premio

Presented by

José Zudaire

Director General de Spaincap

Managing Director of SpainCap

Recoge el premio

Received by

Enrique Centelles Echeverría

presidente y fundador en 1996 del Grupo GED

President and founder of the GED Group in 1996

Enrique Centelles Echeverría

Presidente y fundador en 1996 del Grupo GED, con actividades en Capital Privado, Venture Capital e Infraestructuras. Enrique preside todas las sociedades gestoras, así como los Comités de Inversión de los Fondos. Ha sido particularmente activo en la captación de empresas y en la captación de fondos de capital privado. Promotor de la estrategia del Grupo GED.

Procede de una familia empresarial navarra que fue muy activa en la promoción de empresas en diversos sectores (electrodomésticos, fundición de aluminio, textil, etc.) y fue Director General de una de ellas.

Ha sido impulsor del sector del capital privado en España a finales de los 70 donde fue Director de SEFINNOVA, la primera empresa española privada del sector promovida por el Banco Bilbao.

Enrique ha sido Presidente de la Asociación Española de Capital Privado, ASCRI, (ahora SPAINCAP) y durante siete años ha sido miembro de su Junta Directiva. Durante cuatro años fue miembro del Consejo de la Asociación Europea de Capital Privado (Invest Europe). Fue Presidente durante cinco años de la Agrupación Europea de sociedades de Capital Desarrollo "Eurodevelopment".

Durante 10 años fue Director responsable del "Grupo de Empresas de Desarrollo" de Sepi (INI) integrado por siete empresas regionales de Private Equity, Empresas de Desarrollo Industrial (SODIS) y Enisa mientras estuvo gestionada por el INI. Fue miembro del Consejo de varias sociedades gestoras de Capital Privado como Catalana de Iniciatives, Enisa y Axis (ICO).

En el Grupo INI, ahora Sepi, fue responsable durante cuatro años del Gabinete de Dirección General a cargo de la reestructuración del sector del Acero (Acenor hoy Sidenor, Ensidesa, hoy Corporación de la Siderúrgica Integral), Naval (Astilleros Españoles hoy Navantia), Minería (Hunosa), Bienes de Equipo (Ateinsa - La Maquinista hoy Meinfesa / GEC-Alsthom, Babcock & Wilcox, etc.) y Transporte Naval (Elcano y Trasatlántica). Fue muy activo en el proceso de reestructuración y participó en el Consejo de varias de las principales empresas (Astilleros Españoles, Hunosa, Ence, etc.).

Es Ingeniero Industrial Superior y tiene una licenciatura en gestión comercial y Marketing y un máster en ESIC Business School.

Enrique Centelles Echeverría

President and founder of the GED Group in 1996, which engages in investment activities in private equity, venture capital and infrastructure. Enrique chairs the Boards of Directors of all the management companies and the Investment Committees of the Funds. He has been particularly active in attracting companies and in attracting private equity funds, and the driving force behind the GED Group's strategy.

Enrique was born into a family of business entrepreneurs in Navarre, who were actively involved in promoting companies in a wide range of sectors (electrical appliances, aluminium smelting, textiles, etc.) and he was General Manager of one of them.

He was a pioneer of the private equity sector in Spain at the end the 1970s when he served as a director of SEFINNOVA, the first Spanish private company in the sector, promoted by Banco de Bilbao.

Enrique has been President of the Spanish Private Equity Association, ASCRI (now SPAINCAP) and served as a member of its Executive Committee for seven years. He also served as a member of the Council of the European Private Equity Association (Invest Europe) for four years and as the President of the European Association of Development Capital Companies "Eurodevelopment".

For ten years, he was the Director of Sepi (now INI) in charge of the Development Companies Group, made up of seven regional private equity companies, industrial development companies (SODIS) and Enisa while it was under INI's management. He has also served as a member of the Board of several private equity management companies such as Catalana de Iniciatives, Enisa and Axis (ICO).

While at the INI Group, now Sepi, he served for four years as the head of the General Directorate's Cabinet in charge of restructuring the steel sector (Acenor, now Sidenor; Ensidesa, now Corporación de la Siderúrgica Integral); the naval construction sector (Astilleros Españoles, now Navantia); the mining sector (Hunosa); the capital goods sector (Ateinsa - La Maquinista, now Meinfesa/GEC-Alsthom, Babcock & Wilcox, etc.) and the naval transport sector (Elcano and Trasatlántica). He played a very active role in the restructuring process and served on the Boards of several of the main companies (Astilleros Españoles, Hunosa, Ence, etc.).

Enrique is an Industrial Engineer and holds a degree in Commercial Management and Marketing and a master's from ESIC Business School.





**Premios al Capital Privado
en España 2022**

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



Príncipe de Vergara 55, 4ºD
28006 Madrid
Telf.: +3491 411 96 17
www.asci.org



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