

Premios al Capital Privado en España 2024



Deloitte.





**Premios al Capital
Privado en España 2024**

EDICIÓN/Édition 2024



**Premios al Capital Privado
en España 2024**

Deloitte.



SPAINCAP





**Premios al Capital
Privado en España 2024**

EDICIÓN/ Edition 2024

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 2024**

EDICIÓN/ Edition 2024

Kibo Ventures, Oquendo Capital, Cinven, Miura Partners, Portobello Capital, Nazca Capital, Global Social Impact y José María Zalbidegoitia (Talde) son los galardonados en la 17ª 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.

Senén Touza, socio responsable de Deloitte Strategy, Risk and Transactions, Elena Rico, Presidenta de SpainCap y Guido Stein, 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 2023 y el 31 de marzo de 2024, 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.

Kibo Ventures, Oquendo Capital, Cinven, Miura Partners, Portobello Capital, Nazca Capital, Global Social Impact and José María Zalbidegoitia (Talde) were the winners of the 17th 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 Senén Touza, partner in charge of Deloitte Strategy, Risk and Transactions, Elena Rico, Chair of SpainCap and Guido Stein, professor at IESE Business School.

The award winners were selected by a prestigious panel of expert judges: 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 2023 and 31 March 2024, 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

Kibo Ventures

Por su participación en

For its investment in

Flywire

Entrega el premio

Presented by

Andrés Dancausa

Vicepresidente de SpainCap

Deputy chair of SpainCap

Recoge el premio

Award received by

Aquilino Peña

Founding Partner de Kibo Ventures

Founding Partner of Kibo Ventures

Kibo Ventures

Actividad participada: Flywire ha construido una plataforma de pagos de última generación que simplifica y agiliza las transacciones internacionales, permitiendo a sus clientes enviar y recibir fondos de manera eficiente y segura. Flywire se centra en proporcionar soluciones innovadoras para eliminar las barreras y costes asociados con las transferencias a nivel global. La compañía comenzó realizando pagos en el vertical de educación en EE. UU. y se ha ido expandiendo de forma global, ampliando a los verticales de servicios sanitarios y viajes.

Año de entrada: 2013

Inversión: En el año 2013, Kibo Ventures lideró la Serie A junto con Spark Capital, quien junto con Accel habían liderado con anterioridad la ronda seed. Tras la ronda A, Kibo Ventures participó en la ronda A2 (liderada por F Prime), y la ronda B (liderada por Bain Capital). Posteriormente, Flywire levantó una Serie C liderada por Temasek y una Serie D liderada por Goldman Sachs. Finalmente, en mayo de 2021 la compañía realizó la primera salida a bolsa de una compañía de origen español al Nasdaq (\$FLYW).

Desde el momento de su entrada (2013) hasta la Serie C (2018), Kibo Ventures ha contado con un asiento en el consejo de administración de la compañía en calidad de observador

Kibo Ventures ha jugado un papel clave en la creación de valor en la compañía al ser el socio local de referencia jugando un papel determinante en la transición del fundador a un CEO profesional o en el mantenimiento del equipo en España. Asimismo, Kibo Ventures ayudó en la contratación de talento, en la expansión internacional y en acuerdos comerciales con bancos españoles, entre otros.

Desinversión: La operación de desinversión de Flywire es un referente en la industria, demostrando una salida escalonada en tres formas distintas (secundario, block trade, y open market) generando un múltiplo total para Kibo Ventures de 35.8x (cash-on-cash) y una TIR del 52.3%, y suponiendo un *fund returner* para el fondo I (pro-forma)

El primer tercio de la posición fue vendida en diciembre de 2020 en una transacción en secundario a Balderton y Bain Capital al precio de la Serie D (sin descuento). Posteriormente, la compañía realizó un IPO en el Nasdaq (\$FLYW) en mayo de 2021. Esta operación fue la primera salida al Nasdaq de una compañía de origen español. Kibo Ventures vendió el segundo tercio de su posición mediante un block-trade en enero de 2022 tras la expiración del periodo de lock-up. Finalmente, el último tercio fue vendido en una serie de transacciones a través de una serie de transacciones en el open market en julio de 2023.

Kibo Ventures

Investee's line of business: Flywire has built a next-generation payments platform that simplifies and streamlines international transactions, allowing its customers to send and receive funds efficiently and securely. Flywire focuses on providing innovative solutions to eliminate the barriers and costs associated with global transfers. The company began making payments in the education vertical in the US and has since expanded globally, and has also moved into the healthcare and travel verticals.

Year of investment: 2013

Investment: In 2013 Kibo Ventures led the Series A round together with Spark Capital, who together with Accel had previously led the seed capital round. Following the Series A round, Kibo Ventures participated in the A2 round (led by F Prime) and the B round (led by Bain Capital). Subsequently, Flywire raised a Series C led by Temasek and a Series D led by Goldman Sachs. Lastly, in May 2021 the company carried out the first flotation of a Spanish company on the Nasdaq (\$FLYW).

From the date of its investment (2013) until the Series C round (2018), Kibo Ventures had a seat, as an observer, on the company's Board of Directors.

Kibo Ventures has played a key role in creating value at the company by being the reference local partner, playing a critical role in the transition from the founder to a professional CEO and in keeping the team in Spain. Also, Kibo Ventures helped with hiring talent, international expansion and commercial agreements with Spanish banks, inter alia.

Divestment: The divestment of Flywire is a benchmark in the industry, as it shows a gradual exit in three different ways (secondary, block trade, and open market) generating a total multiple for Kibo Ventures of 35.8x (cash-on-cash) and an IRR of 52.3%; it was also a fund returner for Fund I (pro forma).

The first third of the position was sold in December 2020 to Balderton and Bain Capital in a secondary transaction at the Series D price (without a discount). Subsequently, the company carried out an IPO on the Nasdaq (\$FLYW) in May 2021. This deal was the first flotation of a Spanish company on the Nasdaq. Kibo Ventures sold the second third of its position through a block trade in January 2022 after the expiry of the lock-up period. Lastly, the final third was sold in a series of transactions on the open market in July 2023.



Para la entidad
Awarded to
Oquendo Capital

Por su participación en
For its investment in
Evolutio

Entrega el premio
Presented by
Guido Stein
 Profesor de IESE Business School
Professor at IESE Business School

Recogen el premio
Award received by
Ricardo Junco
 Socio de Oquendo Capital
Partner of Oquendo Capital
Jacinto Cavestany
 CEO de Evolutio
CEO of Evolutio

Oquendo Capital

Actividad participada: Evolutio, carve-out del negocio de IT & Telco de British Telecom en España, es una compañía de IT líder en la prestación de servicios cloud, ciberseguridad y “contact centers”.

Fecha de entrada: Mayo 2020

Inversión: En mayo de 2020, Portobello lideró la adquisición del 100% de la compañía y financió la adquisición con: (i) un préstamo sindicado proporcionado por un pool de bancos españoles y (ii) un préstamo de deuda mezzanine proporcionado por Oquendo.

Desde su entrada, Oquendo ha continuado apoyando a la compañía proporcionando financiación adicional para las adquisiciones de 4 add-ons en Portugal y España.

Durante este periodo, Evolutio ha logrado: (i) internacionalizar su negocio fuera de España, convirtiéndose en una de las empresas de IT líderes en Portugal; (ii) transformar el modelo su negocio hacia servicios de alto valor añadido, habiendo vendido su infraestructura de telecomunicaciones a Lyntia; (iii) aumentar su base de clientes en +200 compañías; (iv) ser nombrado como “Microsoft Gold Partner” en España, un reconocimiento que sólo tienen otras dos empresas españolas. Adicionalmente, Evolutio ha contribuido a la creación de empleo mediante el incremento de su plantilla en c. 33%, promocionando de manera activa iniciativas en favor de la igualdad de género en puestos de responsabilidad.

Desinversión: Refinanciación total.

Oquendo Capital

Investee’s line of business: Evolutio, a carve-out from British Telecom’s IT & Telco business in Spain, is a leading IT company in the provision of cloud, cybersecurity and “contact centre” services.

Date of investment: May 2020

Investment: In May 2020 Portobello led the acquisition of 100% of the company and financed the acquisition with: (i) a syndicated loan provided by a pool of Spanish banks and (ii) a mezzanine debt loan provided by Oquendo.

Since making its investment, Oquendo has continued to support the company by providing additional financing for the acquisition of four add-ons in Portugal and Spain.

In this time, Evolutio has managed to: (i) internationalise its business outside of Spain, becoming one of the leading IT companies in Portugal; (ii) transform its business model towards high value-added services, having sold its telecommunications infrastructure to Lyntia; (iii) increase its customer base by +200 companies; (iv) be named Microsoft Gold Partner in Spain, recognition held by only two other Spanish companies. In addition, Evolutio has contributed to job creation by increasing its workforce by c. 33%, actively promoting initiatives to boost gender equality in positions of responsibility.

Divestment: Full refinancing.



Para la entidad

Awarded to

Cinven

Por su participación en

For its investment in

Planasa

Entrega el premio

Presented by

Jaime Gómez-Pineda

Socio Responsable de Inversores
Institucionales de Deloitte

**Partner in charge of Institutional Investors
at Deloitte**

Recogen el premio

Award received by

Miguel Segura

Partner de Cinven
Partner of Cinven

Jorge Adiego

Principal de Cinven
Principal of Cinven

Cinven

Actividad participada: Fundada en 1973 y con sede en Navarra, Planasa es líder en “breeding”/I+D para la obtención de nuevas variedades de frutos rojos de última generación (arándanos, moras, frambuesas y fresas) con ~300 patentes registradas. Planasa proporciona acceso a sus variedades vegetales especializadas a través de sus viveros, garantizando el suministro de plantones de alta calidad a los productores. A su vez, proporciona asistencia técnica continua a sus clientes, garantizando que sus variedades rindan al más alto nivel. La empresa cuenta con seis centros de I+D en Europa, México y EE. UU., y ha invertido más de 25 millones de euros en I+D en los últimos cinco años. Planasa opera en más de 25 países y suministra a sus clientes desde sus 13 viveros repartidos por Europa, África, América y Asia.

Año de entrada: 2018

Inversión: Cinven adquirió una participación mayoritaria en Planasa en 2018 y apoyó a la compañía en su misión de desarrollar variedades únicas combinando las técnicas de mejora tradicionales con la última tecnología en genética. Durante el periodo de inversión de Cinven, Planasa creció de ~€35m a ~€80m “planted EBITDA”, con el apoyo del nuevo equipo directivo liderado por Michael Brinkmann. Paso de ser una compañía predominantemente europea con operaciones principalmente en España, Italia y EE.UU., a tener presencia local en 12 países con 20 centros de trabajo y operaciones en >25 países. Desde la entrada de Cinven, Planasa ha entrado en nuevas regiones en América y Asia, y ha expandido significativamente sus operaciones, principalmente en Marruecos, México, Perú, Sudáfrica y China.

Desinversión: En septiembre 2023, Cinven firmó la venta de Planasa a EW Group, la compañía alemana líder global en “breeding”/I+D en genética animal.

Cinven

Investee’s line of business: Founded in 1973 with its headquarters in Navarra, Planasa is a global leader in breeding/R&D to obtain the next generations of berry varieties (blueberries, blackberries, raspberries and strawberries) with ~300 patents registered. Planasa provides access to its specialised plant varieties through its nurseries, guaranteeing the supply of high-quality seedlings to producers. In turn, Planasa provides ongoing technical support to its customers, ensuring its varieties perform at the highest level. The company has six R&D centres in Europe, Mexico and the US, and has invested more than EUR 25 million in R&D in the last five years. Planasa operates in more than 25 countries and supplies its customers from its 13 nurseries spread across Europe, Africa, America and Asia.

Year of investment: 2018

Investment: Cinven acquired a majority stake in Planasa in 2018 and supported the company in its mission to develop unique varieties by combining traditional enhancement techniques with the latest technology in genetics. In Cinven’s investment period, Planasa’s “planted EBITDA” increased from EUR ~35m to EUR ~80m with the support of the new executive team led by Michael Brinkmann. Planasa was transformed from being a predominantly European company with operations mainly in Spain, Italy and the US to having a local presence in 12 countries with 20 work centres and operations in >25 countries. Since Cinven made its investment, Planasa has entered new regions in America and Asia, and has significantly expanded its operations, mainly in Morocco, Mexico, Peru, South Africa and China.

Divestment: In September 2023 Cinven sold Planasa to EW Group, a German company which is the global leader in animal breeding/R&D and genetics.



Para la entidad

[Awarded to](#)

Miura Partners

Por su participación en

[For its investment in](#)

Terrats Medical

Entrega el premio

[Presented by](#)

Jordi Vall

Socio de Deloitte Transactions

[Partner of Deloitte Transactions](#)

Recoge el premio

[Award received by](#)

Carlos Julià

Socio Director de Miura Partners

[Managing Partner of Miura Partners](#)

Cristina Cancho

Chief Corporate Officer de Terrats Medical

[Chief Corporate Officer of Terrats Medical](#)

Miura Partners

Actividad participada: Fabricación y distribución de soluciones protésicas para implantes

Terrats Medical es una de las principales compañías globales de diseño y producción de aditamentos e implantes dentales en España, que opera bajo la marca DESS® Dental Smart Solutions. La empresa inició su proyecto dental en 2008 pero cuenta con raíces en la producción de componentes de precisión desde el año 1947. Terrats Medical cuenta con más de 120 empleados y filiales en Estados Unidos, Suecia y Alemania, así como una sólida red de distribuidores en más de 40 países. Con sus filiales ha logrado triplicar su volumen de ventas en los últimos tres años y tiene un nivel de exportaciones superior al 95% de su facturación total.

Año de entrada: 2020

Inversión: Miura Partners adquirió una participación mayoritaria de Terrats Medical en octubre de 2020. Junto con el equipo directivo y durante el período de permanencia se pusieron en marcha diversas iniciativas orgánicas e inorgánicas, apostado por el crecimiento internacional y el refuerzo operativo. Destacan acciones clave como:

- El impulso de la venta omnicanal, impulsando la presencia de la marca DESS en sus mercados clave y lanzando un nuevo negocio de implantología
- La adquisición de los distribuidores Geryon (EEUU) y Humanus Dental (Suecia).
- Fuerte desarrollo de la línea de negocio de Contract Design and Manufacturing (CDMO), prestando servicio a los principales Original Equipment Manufacturers (OEM) del sector dental a nivel mundial
- El refuerzo del management incorporando talento de primer nivel.
- Un claro proceso de digitalización de los flujos de trabajo y la venta online y la integración de la sostenibilidad
- La apuesta por el I+D+i, con una inversión de 3,5 millones de euros

Desinversión: En 2024 Miura desinvirtió de Terrats tras vender su participación a la gestora norteamericana Avista Capital Partners. Avista es una firma de inversión especializada en salud con sede en Nueva York y gran conocimiento del mercado norteamericano. La fortaleza financiera de Terrats y el excelente posicionamiento global de su negocio permitirán reforzar su posición de liderazgo en Estados Unidos, ganar presencia en mercados estratégicos, así como explorar nuevas oportunidades de crecimiento inorgánico.

Miura Partners

Investee's line of business: Manufacture and distribution of prosthetic solutions for implants

Terrats Medical is one of the main global companies for the design and production of dental attachments and implants in Spain, and it operates under the DESS® Dental Smart Solutions brand. The company began its dental project in 2008 but has roots in the production of precision components since 1947. Terrats Medical has more than 120 employees, subsidiaries in the US, Sweden and Germany, and a solid network of distributors in more than 40 countries. Together with its subsidiaries, it has managed to triple its sales volume in the last three years and its exports account for more than 95% of its total billings.

Year of investment: 2020

Investment: Miura Partners acquired a majority stake in Terrats Medical in October 2020. Together with the executive team and during the period of permanence, various organic and inorganic initiatives were launched in a commitment to international growth and operational strengthening. The following key actions are particularly noteworthy:

- Boosting omnichannel sales, promoting the presence of the DESS brand in its key markets and launching the implantology business.
- The acquisition of the distributors Geryon (US) and Humanus Dental (Sweden).
- Significant development of the Contract Design and Manufacturing (CDMO) business line, providing services to the main global Original Equipment Manufacturers (OEM) in the dental industry.
- Strengthening management by hiring top-level talent.
- A clear process of digitalisation of workflows and online sales and the integration of sustainability.
- The commitment to R&D+i, with an investment of EUR 3.5 million.

Divestment: In 2024 Miura divested itself of Terrats by selling its stake to the North American management company Avista Capital Partners. Avista is an investment firm specialised in healthcare based in New York and with extensive knowledge of the North American market. Terrats' financial strength and the excellent global positioning of its business will allow it to strengthen its leadership position in the United States, gain presence in strategic markets and explore new opportunities for inorganic growth.



Para la entidad

Awarded to

Portobello Capital

Por su participación en

For its investment in

Trison

Entrega el premio

Presented by

Miguel Echevarría

Socio de Deloitte Transactions

Partner of Deloitte Transactions

Recoge el premio

Award received by

Joan Llansó

Director de Portobello Capital

Manager of Portobello Capital

Portobello Capital

Actividad: Trison, fundada en 1999 en A Coruña, es una compañía global y líder en conceptualización y ejecución de proyectos de integración digital de alto valor añadido. Es una de las pocas compañías en el mundo con las capacidades de desarrollo y ejecución de programas multianuales de integración digital y contenido a escala global para grandes marcas multinacionales como Porsche, Zara, Louis Vuitton, Rolls-Royce, etc.

Año de entrada: 2016

Inversión: En el momento de la inversión en Trison, Portobello definió junto con el fundador de la compañía y con asesores especialistas en el sector un plan de creación de valor que ejecutó de forma consistente y estructurada durante los 7 años de participación:

- **Profesionalización y refuerzo del equipo directivo**
- **Internacionalización:** Lanzamiento de más de 15 oficinas, incluyendo Oriente Medio y Asia y capacidad de ejecución en más de 112 países
- **Desarrollo de nuevas capacidades para completar el portfolio de servicios**
- **Estrategia comercial de más largo plazo:** Nueva estrategia comercial centrada en grandes proyectos de roll-up global a largo plazo. Esta estrategia ha permitido generar una alta visibilidad de negocio, recurrencia y de ejecución de proyectos a nivel global.
- **Diversificación sectorial:** Lanzamiento de nuevas verticales de mercado, además de sector de la moda. Por ejemplo, en automoción.
- **Adquisición de compañías:** Adquisición de 3 compañías del sector para ampliar capacidades, aumentar la red comercial y obtener mayor capilaridad en Reino Unido y Francia.

Como resultado de este plan de creación de valor a largo plazo, la compañía se ha convertido en una multinacional, diversificada a nivel de verticales, geografías, servicios y clientes.

Trison, con la ayuda de Portobello, consiguió multiplicar su facturación por 2.6x hasta los c.115m€, internacionalizarse a más de 100 países, mantener un crecimiento sostenible del 40% anual durante 3 años y construir una de las carteras de proyectos más atractivas del sector (4x facturación).

Desinversión: Noviembre 2023, a través de un Secondary buyout al fondo internacional L-GAM. Esta salida representó un crecimiento de un 4.4x MoM, y un 28% IRR (incluyendo un vendor loan)

Portobello Capital

Line of business: Trison, which was founded in A Coruña in 1999, is a global company and a market leader in the conceptualisation and execution of digital integration projects with high value added. It is one of the few companies in the world capable of developing and executing multi-year digital integration and content programs on a global scale for large multinational brands such as Porsche, Zara, Louis Vuitton, Rolls-Royce, etc.

Year of investment: 2016.

Investment: When making its investment in Trison, Portobello defined, together with the founder of the company and with specialist advisers in the industry, a value creation plan that was executed in a consistent and structured manner in the seven years over which the investment was held:

- **Professionalisation and strengthening of the executive team**
- **Internationalisation:** Launch of more than 15 offices, including the Middle East and Asia and capacity in more than 112 countries
- **Development of new capabilities to complete the services portfolio**
- **More long-term commercial strategy:** New commercial strategy focused on large long-term global roll-up projects. This strategy has allowed the company to generate visibility, recurrence and project execution at a global level.
- **Industry diversification:** Launch of new market verticals, and entry into the fashion industry. For example, in the automotive vertical.
- **Acquisition of companies:** Acquisition of three companies in the industry in order to expand capabilities, increase the commercial network and increase capilarity in the UK and France.

As a result of this long-term value creation plan, the company has becoming a multinational that is diversified in terms of verticals, geographies, services and customers.

Trison, with the assistance of Portobello, managed to multiply its billings by 2.6x to EUR c.115m, expand internationally to more than 100 countries, maintain sustainable growth of 40% per year for three years and build one of the most attractive project portfolios in the industry (4x billings).

Divestment: November 2023, through a secondary buyout, to the L-GAM international fund. This exit represented growth of about 4.4x MoM and a 28% IRR (including a vendor loan).



Para la entidad

Awarded to

Nazca Capital

Por su participación en

For its investment in

Zunibal

Entrega el premio

Presented by

Mario Ortega

Socio responsable de ESG de Deloitte Transactions

Managing Partner of ESG, Deloitte Transactions

Recogen el premio

Award received by

Ibone Rodríguez

CEO de Zunibal

CEO of Zunibal

Daniel Pascual

Socio de Nazca y responsable de Zunibal

Partner of Nazca responsible for Zunibal

Nazca Capital

Actividad: Fundada en 1995 en Derio (Vizcaya), Zunibal es un referente y pionero a nivel mundial en el desarrollo de soluciones tecnológicas de alto valor añadido para la pesca sostenible. Las soluciones de Zunibal permiten mejorar la eficiencia y gestión de las pesquerías, promoviendo los principios de sostenibilidad y responsabilidad medioambiental, y contribuyendo activamente a la conservación de los recursos marinos. Zunibal emplea a más de 80 profesionales altamente cualificados de los cuales más del 35% se centran en actividades de Innovación y Desarrollo para el cuidado de los océanos. Zunibal comercializa sus soluciones a nivel internacional (85% de la facturación fuera de España) con una amplia cartera de más de 500 clientes.

Año de entrada: 2021

Inversión: Nazca adquirió una participación mayoritaria a la segunda generación de la familia fundadora y se asoció con Ibone Rodríguez de Pablo (CEO), quien reinvertió la totalidad de su participación, para desarrollar un plan de crecimiento internacional orgánico y a través de adquisiciones.

Con la entrada de Nazca, por su firme compromiso con el desarrollo sostenible, Zunibal incorporó a su estrategia un Plan ESG 2021-2027 que ha supuesto la implementación de una serie de medidas cuyo objetivo principal es alcanzar la sostenibilidad en materia Medioambiental, Social y de Gobernanza. Entre las distintas acciones, destacan el lanzamiento de productos innovadores comprometidos con el medio ambiente tales como la tecnología para discriminación de especies para evitar pesca incidental, un software propietario de gestión de flotas para asegurar trazabilidad y rutas óptimas para reducir la huella de carbono o los FADs biodegradables que permiten eliminar la contaminación marina. Adicionalmente, la tecnología de Zunibal ha permitido el desarrollo de la pesca artesanal fomentando a las economías en vías de desarrollo (Senegal, Ecuador, Ghana, Vietnam) y contribuyendo a la pesca eficiente y sostenible para toda la población.

Desde la entrada de Nazca, la facturación ha crecido a tasas de doble dígito gracias a la buena acogida de las soluciones innovadoras en todos sus mercados y ha incrementado el EBITDA en más de un 60%. Asimismo, en 2023 Zunibal adquirió una participación en Cambrian Intelligence, especialista en soluciones de Inteligencia Artificial que Zunibal ha aplicado al desarrollo de nuevas tecnologías para mejorar la sostenibilidad de los océanos.

Nazca Capital

Line of business: Founded in 1995 in Derio (Vizcaya), Zunibal is a benchmark and pioneer worldwide in the development of technological solutions for sustainable fishing with high value added. Zunibal's solutions enable the efficiency and management of fisheries to be improved, promote the principles of sustainability and environmental responsibility and actively contribute to the conservation of marine resources. Zunibal employs more than 80 highly qualified professionals, more than 35% of whom focus on innovation and development activities to care for the oceans. Zunibal markets its solutions internationally (85% of billings are made outside Spain) and has an extensive portfolio of more than 500 customers.

Year of investment: 2021

Investment: Nazca acquired a majority stake from the second generation of the founding family and worked with Ibone Rodríguez de Pablo (CEO), who reinvested the full amount of her stake, to develop a plan for international organic growth and growth through acquisitions.

Following the investment made by Nazca, because of its firm commitment to sustainable development, Zunibal incorporated a 2021-2027 ESG Plan into its strategy, which has entailed the implementation of a series of measures whose main objective is to achieve sustainability in Environmental, Social and Governance matters. Most noteworthy among the various actions is the launch of innovative products committed to the environment, such as technology for species discrimination to avoid bycatch, proprietary fleet management software to ensure traceability and optimal routes to reduce the carbon footprint and biodegradable fish aggregating devices (FADs) that eliminate marine pollution. Zunibal's technology has facilitated the development of small-scale fishing, promoted developing economies (Senegal, Ecuador, Ghana, Vietnam) and contributed to efficient and sustainable fishing for the entire population.

Since Nazca made its investment, billings have grown at double-digit rates because the innovative solutions were well received in all its markets, and EBITDA has increased by more than 60%. In 2023 Zunibal acquired a stake in Cambrian Intelligence, a specialist in artificial intelligence solutions that Zunibal has applied to the development of new technologies to improve the sustainability of the oceans.



Para la entidad

Awarded to

Global Social Impact Investments

Por su participación en

For its investment in

Sqrups!

Entrega el premio

Presented by

Elena Rico

Presidenta de SpainCap

Chair of SpainCap

Recogen el premio

Award received by

Daniel Sandoval

Director de Inversiones de Global Social Impact

Investment Manager of Global Social Impact

Iñaki Espinosa

Presidente de Sqrups

Chair of Sqrups!

Global Social Impact Investments

Actividad. El Fondo GSIF España, gestionado por Global Social Impact Investments SGIIC, es un fondo de private equity que invierte en PYMES españolas, en fase de crecimiento, que contribuyen a la inclusión económica y social de colectivos en situación de vulnerabilidad. Con estructura FESE y catalogado como Art. 9 según la normativa SFDR, cuenta en la actualidad con 50 Mill. € en recursos en gestión y cuatro compañías en cartera.

Sqrups! es un retailer especializado en la venta de productos básicos de alimentación e higiene con descuentos de hasta el 80%. Con más de 80 puntos de venta, Sqrups! es en la actualidad, la primera cadena de tiendas en España especializada en liquidación de stocks. Sqrups! vende productos básicos de primeras marcas adquiridos directamente a sus fabricantes y mayoristas.

Durante el ejercicio 2023 Sqrups! comercializó más de 17 millones de productos con un descuento promedio superior al 50%, principalmente en alimentación e higiene, facilitando así el acceso a personas de bajos ingresos. A finales del ejercicio 2023 Sqrups! empleaba a 199 personas, un 37% de ellas pertenecientes a grupos vulnerables.

Desde el año 2022 en que GSIF España invirtió en Sqrups!, la compañía ha mantenido una trayectoria de elevado crecimiento y rentabilidad: (i) en 2023 cerró con una facturación de más de 15M, triplicando la cifra de negocio alcanzada en 2021, año previo a la entrada de GSIF España, y se estima que en 2024 crecerá de nuevo más de un 50%; (ii) para finales del 2024 Sqrups habrá superado los 100 puntos de venta, multiplicando por 2,5 las tiendas existentes en 2021, y manteniendo el objetivo de superar las 200 tiendas por toda la geografía ibérica en menos de dos años; y (iii) sus márgenes también se han visto impulsados por este sólido crecimiento, consolidándose el margen EBITDA sobre ventas en más de un 10%.

Año de entrada: 2022

Impacto: La actividad de Sqrups! genera un triple impacto en la sociedad:

- Social, en una doble vertiente, ya que: (i) da acceso a productos de calidad a clientes de bajos recursos económicos; y (ii) crea oportunidades de empleo y desarrollo profesional para personas en situación de vulnerabilidad.
- Medioambiental: evita la destrucción de productos a los que los fabricantes no pueden dar salida.
- Económico: evita los costes de almacenamiento y destrucción de los productos que venden, propiciando un proyecto de economía circular que da una segunda oportunidad a estos productos.

Global Social Impact Investments

Line of business. The GSIF España Fund, a private equity fund managed by Global Social Impact Investments SGIIC, invests in Spanish SMEs, in the growth phase that contribute to the economic and social inclusion of groups in vulnerable situations. With an ESEF structure and classified in Art. 9 under the SFDR regulation, it currently has EUR 50 million in funds under management and four companies in its portfolio.

Sqrups! is a retailer specialising in the sale of basic food and hygiene products with discounts of up to 80%. With more than 80 points of sale, Sqrups! is currently the number one chain among stores specialising in stock clearance in Spain. Sqrups! sells basic products from top brands purchased directly from their manufacturers and wholesalers.

In 2023 Sqrups! sold more than 17 million products, with an average discount of more than 50%, specially in food and hygiene, giving low-income people access this products. At the end of 2023 Sqrups! employed 199 people, 37% of whom belong to vulnerable groups.

Since 2022, when GSIF España made its investment in Sqrups!, the company has consistently achieved high levels of growth and profitability: (i) It had billings of more than EUR 15M in 2023, multiplying by three the figure achieved in 2021, the year before GSIF España made its investment, and it is estimated that in 2024 it will again grow by more than 50%; (ii) by the end of 2024 Sqrups will have more than 100 points of sale, will have multiplied by 2.5 the number of stores existing in 2021, and will continue to have an objective of having more than 200 stores in Spain and Portugal in less than two years; and (iii) its margins were also boosted by this solid growth, with the EBITDA margin as a percentage of sales consolidated at more than 10%.

Year of investment: 2022

Impact: The activity carried on by Sqrups! generates a three-fold impact on society:

- Socially, in two ways, as: (i) it gives access to quality products to low-income customers; and (ii) creates employment and professional development opportunities for people in vulnerable situations.
- Environmentally: it avoids the destruction of products that manufacturers cannot dispose of.
- Economically: it avoids the costs of storage and destruction of the products they sell, promoting a circular economy project that gives these products a second chance.



Para

Awarded to

José María Zalbidegoitia

Presidente de Talde

Por su contribución al sector

[Chair of Talde](#)

[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

José María Zalbidegoitia

Presidente de Talde

[Chair of Talde](#)

José María Zalbidegoitia

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad del País Vasco y ha realizado el PADE (Programa de Alta Dirección) del IESE.

Ha trabajado en el mundo del Seguro de Crédito a la Exportación como Director Regional en la Zona Norte en CESCE.

Desempeña los puestos de Director de Política Comercial y Viceconsejero de Comercio en el Gobierno Vasco durante el período comprendido entre 1979-1983.

Ha participado y participa en diferentes Consejos de Administración de entidades financieras e industriales (BBK, Petronor, Erosmer, ADIF, ...).

Ha sido Vocal del Colegio Vasco de Economistas y Vicepresidente del Consejo de Economistas de España.

En 1999 se incorpora a Talde Promoción y Desarrollo, S.C.R., S.A., sociedad decana del capital riesgo. Crea y preside Talde Gestión, S.G.E.I.C., S.A., pasando de gestionar 15 millones de euros a más de 350 millones de euros.

A lo largo de su vida profesional ha recibido e impartido diferentes cursos sobre dirección de empresas, contratación internacional, etc.

José María Zalbidegoitia

José María graduated in Economics and Business Studies from Universidad del País Vasco and took the Senior Management Programme at IESE.

He has worked in the export credit insurance world as North Zone Regional Manager of CESCE.

He held the posts of Director of Commercial Policy and Deputy Minister of Trade in the Basque Government from 1979 to 1983.

He has been and is a member of the Boards of Directors of various financial and industrial entities (BBK, Petronor, Erosmer, ADIF, etc.).

He has been a director of the Basque Economists' Association and Deputy Chair of the Spanish Economists' Council.

In 1999 he joined Talde Promoción y Desarrollo, S.C.R., S.A., the oldest private equity company. He founded and chaired Talde Gestión, S.G.E.I.C., S.A., increasing the funds managed by it from EUR 15 million to more than EUR 350 million.

In the course of his professional career he has studied and taught various courses on business management, international recruitment, etc.



**Premios al Capital Privado
en España 2024**

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/>