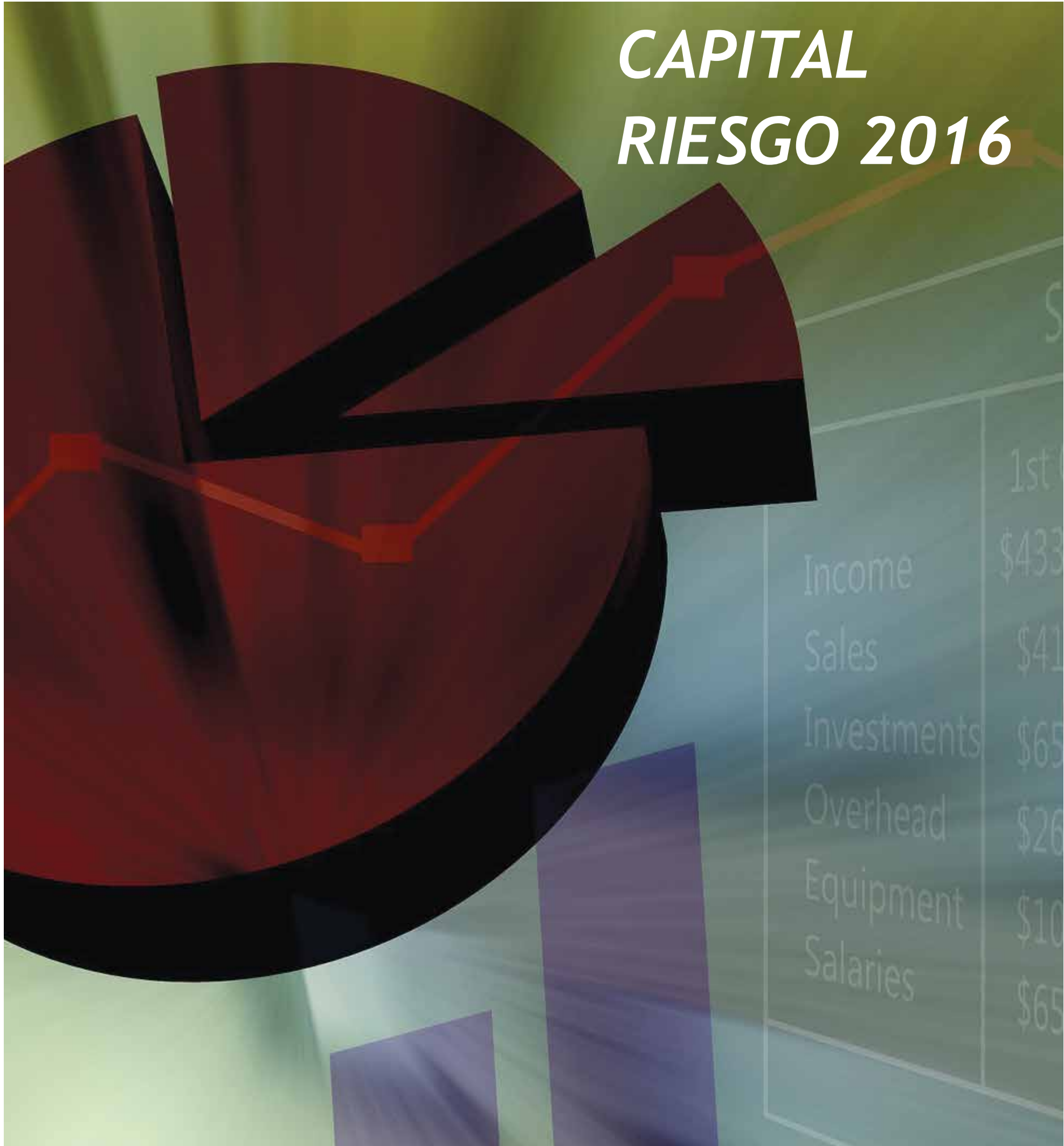


CAPITAL RIESGO 2016



Awarded Best Africa Focused Investment Manager - 2015



MEDITERRANIA
CAPITAL PARTNERS
PRIVATE EQUITY

Offices in: **ALGIERS** | **BARCELONA** | **CASABLANCA** | **TUNISIA** | **VALLETTA**

Mediterrania Capital Partners - Diputación, 246 2º 2ª - 08007 Barcelona - Tel. +34 93 445 11 42

Email: communications@mcapitalp.com - Website: www.mcapitalp.com - LinkedIn: www.linkedin.com/company/mediterrania-capital-partners

ARTÁ CAPITAL

Presentación

Artá Capital es una gestora de capital riesgo promovida por el Grupo March cuyo objetivo es invertir en el capital de compañías líderes en la península ibérica. Actualmente, Artá gestiona un fondo de 400M€ con una estrategia de inversión de medio/largo plazo que encaja plenamente con los proyectos de crecimiento de las compañías y las necesidades de sus accionistas.

Estrategia de Inversión

Con una inversión en capital de entre 25M€ y 75M€ por operación (pudiendo acometer operaciones de mayor tamaño de la mano de co-inversores habituales), Artá invierte en compañías no cotizadas con un valor empresarial de entre 75M€ y 500M€ que

tengan necesidad de incorporar un socio (minoritario o mayoritario) para apoyar un plan de crecimiento, facilitar situaciones de relevo generacional y/o ayudar en la transición hacia una empresa cotizada en bolsa.

Valor añadido

Artá Capital se ajusta a las necesidades específicas de cada compañía aportando su experiencia y red de contactos en procesos de internacionalización, crecimiento vía adquisiciones, implementación de mejoras operativas, procesos de refinanciación, organización y planificación estratégica, etc.

Equipo

- Ramón Carné - Socio Director
- Nicolás Jiménez-Ugarte - Socio Director
- Jaime Alba - Director de Inversión
- Juan March - Director de Inversión
- Juan Ybáñez - Director de Inversión

Cartera de Participadas

En los últimos años, Artá Capital ha sido uno de los inversores más activos habiendo invertido en 8 compañías líderes:

En cartera	
In-Store Media	Publicidad en el punto de venta
RESA	Residencias de estudiantes
Flex	Equipos de descanso
Panasa/Berly's	Panadería y bollería congelada
Mecalux	Sistemas de almacenaje
Ros Roca	Medioambiente
Desinvertidas	
Pepe Jeans/Hackett	Moda
Ocibar/Port Adriano	Infraestructuras portuarias



Plaza Marqués de Salamanca 10 4ºDcha
28006 Madrid - Tel.: 91 781 78 82
www.artacapital.com
contacto@artacapital.com

IBERAUDIT Kreston



IBERAUDIT Kreston es una firma multidisciplinar de referencia nacional e internacional en el ámbito de la auditoría, consultoría, fiscal, y outsourcing.

Somos los representantes de la red Kreston Internacional en España, Portugal y Andorra, reconocida red mundial que acumula más de cuarenta años de experiencia.

Disponemos de un equipo de 400 profesionales que realizan una gran labor en las 16 oficinas que la firma tiene ofreciendo un servicio personalizado y de calidad.

Desde Barcelona, se coordinan las diferentes oficinas en el área de los servicios de consultoría financiera que prestamos, con el objetivo de aportar soluciones a nuestros clientes que generen un mayor valor.

Aportamos los conocimientos y experiencia necesarios para que nuestros clientes puedan tomar decisiones basadas

en un análisis serio, riguroso y con un enfoque profesional, que les permita superar en las mejores circunstancias los retos empresariales que se les presentan.

En IBERAUDIT Kreston entendemos la función financiera como el partner directo de la dirección general en la toma de decisiones tanto estratégicas como operativas.

El asesoramiento independiente que ofrecemos a compradores, vendedores o inversores financieros, se enfoca en aportar el máximo de valor a

nuestro cliente en las operaciones de MBO o MBI, adquisiciones, o fusiones empresariales.

Nuestro equipo también está especializado en servicios como Financial Consulting, Business Models, Valuation Services, o Business Restructuring.



IBERAUDIT Kreston
Avda. Diagonal 520 bajos 6ª
08006 - Barcelona
Tel.: 93 362 31 23
@IBERAUDIT
LinkedIn y Facebook: IBERAUDIT Kreston
www.iberaudit.es

 No adquirió el 100% del capital de servicom Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No ejerció una participación de capital en Dermofarm Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No adquirió el 75% del capital de gestjob Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No vendió su red de supermercados en España y Eurohold ha actuado como asesor del vendedor	 PMBI adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor
 No tuvo una participación en EUREKAIDS Eurohold ha actuado como asesor de Eurohold y sus accionistas	 No adquirió el 100% del capital de PRIMO-ACME Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No adquirió el 100% las acciones de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No adquirió el 85% del capital de Eurohold ha actuado como asesor de los vendedores	 No adquirió el 90% de las acciones de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor
 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No tuvo una participación significativa en Eurohold ha actuado como asesor del vendedor	 No adquirió el 80% del capital de Eurohold ha actuado como asesor del vendedor
 No adquirió la mayoría del capital de GG Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No adquirió el 100% del capital de STACKS Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No adquirió el 75% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No adquirió una participación significativa en el capital de QUAITEL Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor
 No tuvo una participación significativa en el capital de IOFEL Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No adquirió una participación significativa en el capital de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor
 No vendió su división INNOVAGE Eurohold ha actuado por cuenta de los vendedores	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No adquirió la mayoría del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No tuvo una participación significativa en Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del comprador
 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No adquirió todas las compañías de Eurohold ha actuado por cuenta del comprador	 No tuvo una participación significativa en Eurohold ha actuado por cuenta de los vendedores	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del vendedor	 No adquirió el 100% del capital de Eurohold ha actuado por cuenta del comprador

info@eurohold.com

www.eurohold.com

EUROHOLD Corporate Finance

FILOSOFIA Y AREA DE NEGOCIO

EUROHOLD se constituyó en 1989 como Consultoría en Corporate Finance, y es actualmente una de las principales compañías españolas de este sector.

La compañía actúa principalmente en España, Francia, Suiza, Alemania, Gran Bretaña, Turquía, Rusia, China, Sudáfrica pero también Italia, Holanda, Suecia, Noruega, Dinamarca, Ucrania, Japón, México, Brasil e India a través de una red de partners.

Desde su constitución en 1989 la compañía ha gestionado muchas captaciones de fondos, ampliaciones de capital, ventas, compras, reestructuraciones tanto de clientes nacionales como internacionales manteniendo relaciones a largo plazo.

Según el Ranking Thomson Reuters España 2014 Eurohold está posicionada en 6º en número de operaciones hasta 50M\$(MM8a) y 7º lugar en número de operaciones hasta en 500M\$(MM8).Según el Ranking Thomson Reuters France 2014 Eurohold está en 32º lugar en número de operaciones hasta 50M\$(MM5a) y en 40º lugar en número de operaciones hasta 500M\$(MM5).

ENFOQUE SECTORIAL

Eurohold está especializada en empresas con fuerte potencial de crecimiento en sectores clave como:

- Tecnologías y Telecomunicaciones
- Farmacia, Salud y Ciencias de la vida
- Productos de consumo
- Distribución
- Servicios B2B
- Transportes y Logística
- Medio Ambiente y Energía
- Textil/Moda
- Bienes de Equipo
- Componentes para la Industria del Automóvil

SERVICIOS

Servicios Fusiones & Adquisiciones

Mandatos de compra, Mandatos de venta, Private Placements, Evaluaciones, Joint-ventures, Desinversiones de filiales o actividades no estratégicas, Reestructuraciones de capital, Compra/venta de activos, Spin-offs, etc...

Consultoría Estratégica y Financiera

Auditoría Estratégica y validación de Business Plan, Asesoría en Desarrollo Corporativo, Alianzas estratégicas, Transferencia de know-how y acuerdos de licencias, Expansión internacional, Reestructuración de cartera de participadas, Servicios de consultoría preparatoria a una salida a Bolsa, Contratos de Outsourcing

Búsqueda de financiación

Búsqueda de financiación para operaciones apalancadas, Refinanciación de deudas existentes, Refinanciaciones pre-operación, Staple, Finance

Asesoramiento en Private equity

MBO, MBI, Build-up, LBO, Secondary Buy-Out, Public to Private, Growth Capital



Oficinas en España y a nivel mundial:
Barcelona, Madrid, Paris, Lyon, Ginebra, Múnich, Estambul, Moscú, Beijing, Johannesburg, Londres

Sede central:
Diagonal, 361, 2º - 08037 Barcelona, España -
T: +34 934 578 980
Email: info@eurohold.com - URL: www.eurohold.com

N+1



PRESENTACIÓN

N+1 Private Equity es la firma pionera en el sector del capital riesgo en España, con una trayectoria de 25 años de historia en los que ha invertido más de €1.000 millones. Desde 1990, ha invertido en 85 compañías (49 plataformas y 36 inversiones complementarias) en un amplio abanico de sectores.

N+1 Private Equity es la división de capital riesgo del Grupo N+1, compañía líder en Europa de asesoramiento financiero y de gestión de activos en compañías del mercado de tamaño medio. Gracias a su fuerte presencia local en los principales mercados europeos (Reino Unido, Francia, Italia, Alemania, Suiza, Luxemburgo y Turquía) pertenecer al Grupo N+1 nos proporciona un alcance único en términos de oportunidades de inversión y un acceso diferencial a inversores institucionales y privados de primer nivel.

N+1 Private Equity complementa la red europea de oficinas del Grupo N+1 con alianzas estratégicas en Latinoamérica (Colombia, Brasil y México), claves para la generación de oportunidades de expansión en las compañías en cartera.

EQUIPO

La Gestora se apoya en la experiencia, conocimiento y presencia local de su equipo de inversión para generar valor en las compañías en cartera. La gestora cuenta con un equipo de inversión formado por 15 profesionales con dilatada experiencia previa en capital riesgo, banca, consultoría e industria.

● Federico Pastor. Presidente y Socio ● Gonzalo de Rivera. Consejero Delegado y Socio ● Javier Arana. Socio ● Bruno Delgado. Socio ● Mariano Moreno. Socio ● David Santos. Socio ● José Alberto Parejo. Director, Relación con Inversores ● Manuel Alamillo. Principal ● Ángel Manotas. Principal ● Fernando Ortega. Principal ● Fernando Sanz-Pastor. Principal ● Jaime Cordero. Asociado ● Juan Luis Torres. Asociado ● Inés Álvarez. Analista ● Íñigo Querol. Analista

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

La estrategia de inversión radica en empresas líderes del segmento medio-alto del mercado (resultado operativo o EBITDA entre €10m-€40m) con potencial de expansión internacional, mediante la toma de participaciones accionariales mayoritarias (eventualmente minoritarias) y con sede central en la península ibérica.

VALOR AÑADIDO

La gestora se sirve de la experiencia y las relaciones de los miembros más senior de su equipo de inversión y de su red de expertos industriales (compuesto por más de 30 ejecutivos) para identificar un amplio flujo de oportunidades de inversión propietarias.

N+1 Private Equity apuesta por la internacionalización en las compañías en las que invierte aportando recursos financieros que impulsen el crecimiento, reforzando la gestión de las compañías, ayudando al equipo directivo en la toma de decisiones estratégicas y generando mejoras operativas.

Por último, posee una amplia experiencia en la gestión de procesos de desinversión, con 40 desinversiones completadas en su historia, habiendo empleado diferentes mecanismos: venta a industriales, salidas a bolsa, ventas a financieros y recapitalizaciones.

CARTERA DE PARTICIPADAS

Actualmente N+1 Private Equity gestiona una cartera de 12 compañías que cubren las principales industrias españolas (alimentación, restauración, hoteles, iluminación, salud, obra civil, etc).

Principales participadas de la cartera:

Empresa	Sector
TRYO	Antenas y componentes de telecomunicaciones
Probos	Cantos plásticos para la industria del mueble
Salto Systems	Sistemas de control de acceso electrónico
MBA	Distribución de prótesis quirúrgicas
Secuoya	Servicios audiovisuales y producción contenidos

Contacto
Padilla 17
Madrid 28006, ES
Tel.: +34 91 557 80 00
www.nplusone.com
info@nplusone-pe.com



JAUSAS



PRESENTACIÓN

JAUSAS es un despacho de abogados con una trayectoria de 50 años en el asesoramiento

to en fusiones y adquisiciones, lo que nos permite entender y dar solución a los retos que encuentran tanto las empresas

de capital riesgo como las compañías con altas necesidades de financiación al afrontar este tipo de operaciones corporativas.

A lo largo de nuestra historia, hemos participado en algunas de las principales compras de empresas catalanas por parte de multinacionales o empresas de capital riesgo, con operaciones que oscilan entre los 16.000 millones de las antiguas pesetas y los 450 millones de euros. Entre los sectores en los que acumulamos mayor expertise destacan el farmacéutico y sanitario, el industrial, el logístico y el de empresas de tecnologías de la información y la comunicación.

FILOSOFÍA DE ACTUACIÓN

El saber hacer de un equipo de M&A con experiencia en grandes multinacionales de asesoramiento legal y fiscal, combinado con nuestra especialización sectorial, nos permite anticipar aquellas cuestiones que pueden tener impacto en cada una de las transacciones. Nuestra filosofía de actuación también se centra en la reducción al máximo de las incertidumbres inherentes a los procesos de fusión y adquisición o de entrada de entidades de capital riesgo.

METODOLOGÍA DE TRABAJO

La existencia de un interlocutor único con el cliente y la garan-

tía de un enfoque multidisciplinar son las principales señas de identidad del despacho. Para cada proyecto, JAUSAS elige entre sus 80 profesionales aquellos expertos legales, fiscales y sectoriales más adecuados para la ocasión. El equipo, en el que el cliente es un miembro más, está cohesionado siempre con una metodología común.



Nieves Briz - Socia de M&A
nbriz@jausaslegal.com
Tel.: 93 415 00 88



VenturCap

Invertim pel creixement

Tel.: +34 93 366 27 27
venturcap@gvcgaesco.es

Núñez Asesores Industriales MaaS



Núñez Asesores Industriales MaaS es una firma independiente de servicios profesionales que ofrece al sector industrial servicios de Asesoría, Consulto-

ría, Coaching, Mentoring y servicios de Management as a Service (*Interim Management* y *Head Renting*) en Dirección Estratégica de las Operaciones.

En **Núñez Asesores Industriales MaaS** tenemos 25 años de experiencia en el sector industrial y somos expertos en Estrategia de Operaciones Industriales. Mejoramos la posición competitiva tanto desde las operaciones recurrentes como

desde los proyectos de inversión o procesos de M&A donde intervenimos en:

- Antes de la operación de M&A. Evaluación (due diligence) de las operaciones:
 - Compras, Logística, Producción, Prevención de Riesgos Laborales - Seguridad Industrial y Pasivos Ambientales.
 - Activos industriales. Terrenos, naves, maquinaria (somos Agentes de la Propiedad Inmobiliaria colegiados en el Colegio de API's de Barcelona).

- Posteriormente a la operación de M&A:

- Integración de todos los procesos industriales
- Desarrollo de Proyectos de Inversión con nuestra metodología EBI.
- Dirección de las Operaciones a través de procesos de Management as a Service (MaaS): Interim Management o Head Renting

El incremento de valor que se espera derive de una operación de M&A (de otra forma

no tendría sentido) suele reducirse notablemente debido a una pobre o incluso nula planificación e implementación de la evaluación e integración de todos los procesos operativos.

Núñez Asesores Industriales MaaS es el socio industrial en las operaciones de M&A.

NUÑEZ
Asesores Industriales
Management as a Service

Carlos.nunez@asesorindustrial.es
www.asesorindustrial.es
+34 636 132 066

BTC

BLACK TORO CAPITAL

PRESENTACIÓN

Black Toro Capital es una compañía de capital riesgo, con oficinas en Barcelona, Madrid, Londres y Luxemburgo, enfocada en la estabilización y apoyo al crecimiento de empresas españolas de tamaño medio con flexibilidad para invertir a través de toda la estructura de capital.

Desde su inicio en 2011, cuando Ramón Betolaza fundó la compañía en Londres, Black Toro Capital se ha posicionado como una alternativa sólida a la financiación tradicional para proporcionar soluciones de capital flexibles para compañías con un negocio viable y probado, sometidas a limitaciones financieras y de liquidez.

La filosofía de Black Toro Capital se aleja de las operaciones de compra apalancadas y se centra en el trabajo conjunto con la propiedad para garantizar la viabilidad económica de la compañía.

El objetivo de Black Toro Capital es contribuir a la regeneración del tejido empresarial español con un modelo capaz de adaptarse a las particularidades de cada compañía.

EQUIPO

Los partners de Black Toro Capital Ramón Betolaza, Carlos Tusquets, Ignacio Foncillas, José Manuel de la Infiesta y Gusti-man Deru cuentan con una experiencia combinada de más de 120 años invirtiendo y gestionando inversiones en situaciones especiales a nivel global.

El equipo de Black Toro Capital tiene una demostrada trayectoria identificando, estructurando y ejecutando inversiones en situaciones complejas de estabilización de empresas medianas apoyándose en su experiencia y en su amplia red de contactos.

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

Black Toro Capital invierte en empresas medianas españolas con un modelo de negocio viable y probado, que se hallen sometidas a las limitaciones financieras y de liquidez como consecuencia de la crisis financiera y del reordenamiento y consolidación del sistema bancario español.

VALOR AÑADIDO

Como socio estratégico, Black Toro Capital participa junto con sus socios y colaboradores independientes de reconocido prestigio en los consejos y otros órganos de administración de las compañías en las que invierte, permitiendo que todo el conocimiento y experiencia internacional de Black Toro contribuya al relanzamiento acelerado de la compañía, maximizando su valor.

Black Toro Capital
www.blacktorocapital.com

Barcelona
Avda. Diagonal 640 3E, 08017, ES

Madrid
Serrano 66, 5º, 28001, ES

Londres
26 Cadogan Square, SW1X 0JP, UK

CARTERA DE PARTICIPADAS

Actualmente Black Toro Capital gestiona una cartera de 5 compañías en diferentes sectores y geografías de España, todas ellas líderes en sus sectores y que reflejan la estrategia de Black Toro Capital

Compañías Participadas

Antibióticos de León

La mayor planta de fermentación biológica y sintética de Europa, especializada en la fabricación de antibióticos penicilánicos y otros productos probióticos según las necesidades de sus clientes.

Carbures

Empresa líder en el desarrollo de aplicaciones industriales de materiales compuestos. En el segmento aeronáutico cuenta con una relación estratégica como suministrador clave de más de 10 años con Airbus y en la industria de automoción es el líder tecnológico en la producción en series largas de piezas de fibra de carbono.

Irestal Group

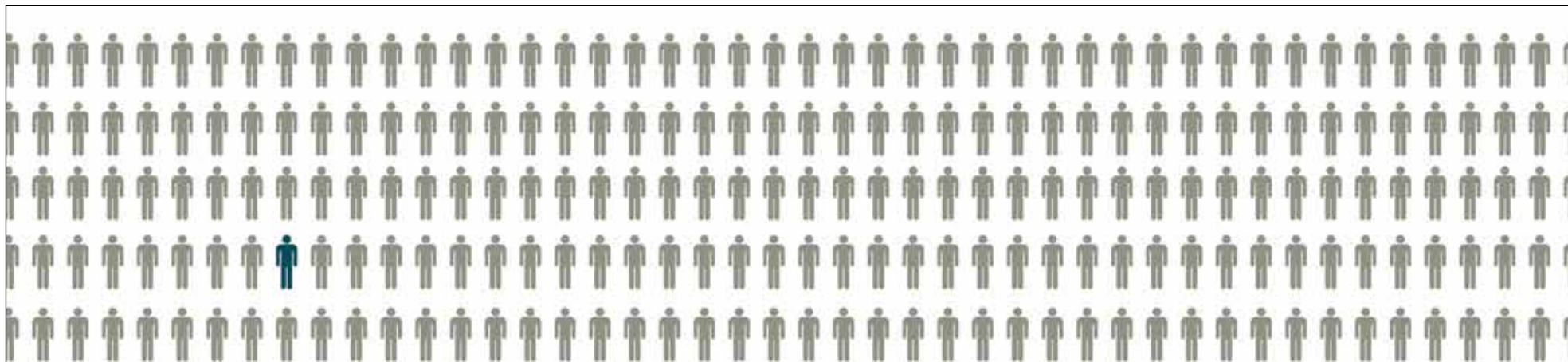
Grupo especializado en la transformación y distribución de acero inoxidable en diferentes formatos y tamaños, con presencia en Europa, Estados Unidos y China, cuenta con avanzada tecnología en el corte y acabado del acero inoxidable, lo que lo convierte en uno de los Centros de Servicio y distribución más importantes de Europa.

Papeles del Carmen

Empresa especializada en el diseño, fabricación y comercialización de embalaje flexible con más de 50 años de historia y una posición de liderazgo en su segmento.

Torrot – Gas Gas

Empresa que combina Torrot, una plataforma de movilidad eléctrica urbana y Gas Gas, líder mundial en Trial y marca de referencia en Enduro a nivel global con una producción y liderazgo comunes.



Startups hay muchas. La tuya puede ser única.

En EJASO damos valor a tus ideas y te acompañamos en las fases de crecimiento y venta para que tu negocio no sea uno más. Llámanos.

C/ Muntaner, 293-295. 1º
08021 Barcelona
Telf: +34 93 414 69 29
ejabarna@ejaso.com
www.ejaso.com

eJaso
Estudio Jurídico

NEXT Corporate Finance



NEXT Corporate Finance es una firma independiente de asesoramiento en finanzas

corporativas, enfocada al *midmarket* nacional e internacional.

Con sede en Barcelona, la firma está dirigida por sus tres socios fundadores, Sergio Berenguer, César Prado y Jorge Olano, los cuales han asesorado en más de 60 transacciones en las dos últimas décadas.

NEXT Corporate Finance ofrece asesoramiento integral en Fusiones y Adquisiciones,

Capital Riesgo y actividades relacionadas:

- Venta de compañías, adquisiciones, fusiones, desinversiones de filiales o negocios.
- Búsqueda de capital para proyectos de expansión, sustitución, reorganización accionarial.
- Asesoramiento a firmas de *Private Equity* en adquisiciones o desinversiones.
- Operaciones apalancadas (LBOs).
- Procesos de reestructuración financiera.
- Asesoramiento estratégico y corporativo.

Desde el punto de vista sectorial, la firma tiene vocación generalista y en los últimos años ha asesorado a compañías en sectores tan diversos como:

- **Industria tradicional:** automoción, textil, componentes electrónicos
- **Salud:** laboratorios, transporte sanitario, equipamiento médico
- **Servicios** a empresas (ingeniería, *facility services*) y a consumidor (moda, *fitness*)
- **Tecnología:** internet, *software*

En el plano internacional, **NEXT Corporate Finance** es miembro de GLOBALSCOPE, red

fundada en 1987, formada por 45 firmas en 37 países. En los últimos meses, la red ha cerrado más de 60 transacciones y se ha posicionado en el top-10 de asesores en el mercado español de operaciones de hasta 50 millones USD (Thomson Reuters, *M&A Review*).



Av. Diagonal, 508 - 08006 Barcelona
Tel: +34 935 189 981
info@nextcorporate.com
www.nextcorporate.com

IDODI VENTURE CAPITAL, conecta con el Silicon Valley Europeo.



Idodi Venture Capital es una firma independiente española e irlandesa que invierte en startups tecnológicas con una decidida apuesta por el mercado anglosajón y norteamericano. Posee sede en Barcelona y Dublín y como fondo proporciona un ámbito internacional al portafolio de cualquier inversor desde

la capital irlandesa, el denominado Silicon Valley europeo. Especializada en inversor pequeño y mediano, family offices y fondos tradicionales que quieren ampliar su cartera.

Actualmente Irlanda es el segundo destino de las inversiones procedentes de Estados Unidos, sólo después de Israel. De hecho muchas de las startups que dan el salto a Estados Unidos utilizan el trampolín y altavoz que supone pasar por Dublín, no tan sólo porque los fondos especializados se dan cita en este lugar sino porque las grandes multinacionales

tecnológicas del planeta tienen sus sedes allí. Firmas importantes de Venture Capital tienen ahora su radar puesto en Dublín y es que Irlanda es muy atractivo para los fondos de EEUU especialistas en rondas Series B.

El gran capital riesgo norteamericano invierte más en startups ubicadas en Irlanda que en ningún otro lugar de Europa. Es una gran opción de hacer 'exits' de gran valor a medio plazo en cualquier participada que pase por Irlanda. Un puente inversor para tener acceso a las grandes operaciones internacionales.

Sus más recientes inversiones han sido Kompyte junto a Rose Tech Ventures de New York, LetMeSpace apunto de abrir sede en Dublín y la londinense ThePayPro.

Están especializados en invertir en startups que ya han dejado atrás la fase seed y que buscan su segunda ronda con un Plan internacional en funcionamiento, un producto tecnológico validado, un modelo de negocio innovador, tecnología disruptiva y de fácil integración en el mercado anglosajón especialmente en Estados Unidos.

EQUIPO

- **Marc Vidal.** Presidente Ejecutivo.
- **Josep Mora.** Manager Director.
- **Daniel Lacalle.** Financial Advisor London.
- **Carlos Blanco.** Startups Advisor.
- **Carlos Guerrero.** Partner.
- **Risto Mejide.** Partner.
- **Marc Ros.** Partner.
- **Miguel Lobón.** Partner.
- **Marta Perez.** Partner.
- **Carlos Otermin.** Partner.
- **Jon Blazquez.** Partner.
- **Santi Soliveres.** Partner.



idodiventurecapital

Roe Lane 8, Digital Hub, Dublin. Ireland
Muntaner 250, Barcelona. Spain.
www.idodivc.com

LANDON INVESTMENTS



LANDON GRUPO CORPORATIVO

Presentación

Landon Investments es la división de Private Equity del Grupo Corporativo Landon, un family office que gestiona el

patrimonio familiar acumulado por varias generaciones.

En **Landon Investments** contamos con más de 15 años de experiencia en Private Equity en el

sector mid-market. Como rama inversora de una familia con larga tradición industrial, nos involucramos en profundidad en los proyectos empresariales en los que invertimos, acompañando empresarios y directivos en el crecimiento e internacionalización de sus compañías.

Buscamos empresas y directivos con proyectos sólidos y oportunidades de crecimiento, y ofrecemos una alta flexibilidad en cuanto a plazos de inversión y tipo de operaciones.

Equipo directivo

- **Manuel Estrelles Domingo**
Director General
- **Nicolás Ruiz Lorenzo**
Director
- **Borja Soler Tiana**
Associate
- **Octavio Campos Casanova**
Asesor de Inversiones
- **Julio Cazorla Aiguabella**
Senior Advisor

Valor añadido

Tenemos un marcado enfoque empresarial en nuestras compañías participadas. A diferencia de otros competidores, antepone el proyecto industrial a los plazos de entrada y salida, y acompañamos a los empresarios y directivos en la mejora operacional y el crecimiento.

LANDON INVESTMENTS
Via Augusta 200, 6ª Planta
08021 Barcelona
Tel: +34 93 240 52 00

COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO, COFIDES, S.A.



COFIDES cofinancia inversiones productivas en países emergentes o en desarrollo en los que exista interés español. Además de sus propios recursos, gestiona por cuenta del Estado el Fondo para Inversiones en el Exte-

rior (FIEX) y el Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME), con los que puede financiar proyectos en cualquier país del mundo para fomentar la internacionalización de la economía y de las empresas españolas. Ambos están adscritos al Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Comercio.

Desde su creación, COFIDES ha aprobado más de 740 proyectos de inversión cerca de 80 países, en los que ha comprometido más de 2.300 millones de euros.

Puede financiar proyectos de inversión privados y viables como la creación de una nueva empresa, la compra de una empresa existente o la ampliación de la actividad de la misma. También puede aportar financiación a las matrices de empresas españolas con actividad internacional.

Productos financieros que ofrece:

- Participaciones en el capital de la empresa que se crea en el país de localización del proyecto
- Préstamos subordinados, *mezzanine* y de coinversión a medio y largo plazo a la empresa que se crea en el país de localización del proyecto
- Participaciones en el capital social de las empresas españolas para su actividad internacional
- Préstamos a medio y largo plazo a la empresa que se crea

en el país de localización del proyecto

- Préstamos a medio y largo plazo al inversor español para la actividad internacional



Paseo de la Castellana, 278 - 28046 MADRID
Tel.: +34 91 562 60 08 - Fax: +34 91 561 00 15
cofides@cofides.es

Gran Vía de les Corts Catalanes 630
4ª planta - 08007 BARCELONA
Tel.: +34 93 270 26 20 - Fax: +34 902 095 568
jose.salgado@cofides.es

www.cofides.es

REFERENTES EN EL ASESORAMIENTO INTEGRAL

ROUSAUD COSTAS DURAN SLP



BARCELONA
Escoles Pies 102
(Pg. Bonanova)
08017 Barcelona
+34 935 034 868

MADRID
Serrano 116
28006 Madrid
+34 917 583 906

www.rcdslp.com

Email:

Adolf Rousaud
arousaud@rcdslp.com
Ignasi Costas
icostas@rcdslp.com



RCD-Rousaud Costas Duran es un despacho de abogados referente en el sector de capital riesgo y *private equity* en España y uno de los asesores legales con mayor número de operaciones en el mercado.

SERVICIO INTEGRAL PARA INVERSORES Y EMPRESAS

El despacho cuenta con gran experiencia en el asesoramiento a empresas e inversores de diferentes perfiles y sectores como Tecnologías de la Información (TIC), Energía o Biotecnología, entre otros.

El área de Capital Riesgo del despacho ofrece un servicio integral y especializado.

Asesoramiento a inversores y entidades de capital riesgo:

- Creación de vehículos jurídicos de inversión colectiva
- Asesoramiento en el cumplimiento normativo, en especial frente a la CNMV
- Negociación de operaciones de inversión y venta de compañías participadas por capital riesgo

Asesoramiento a empresas:

- Rondas de financiación iniciales o *seed* en las que entren *business angels*
- Inversiones donde participan fondos de capital riesgo
- Operaciones de venta y/o desinversión (fusiones y/o adquisiciones)
- Salidas a bolsa (mercado continuo, MAB...)

PIONEROS EN PROYECTOS INNOVADORES Y START-UPS

El despacho fue pionero en crear el primer departamento legal en España dedicado a Innovación y Emprendimiento y ofrece asesoramiento integral a *start-ups* y a proyectos desarrollados con fuerte componente tecnológico.

EXCELENCIA E INNOVACIÓN

Fundado en 2003, RCD-Rousaud Costas Duran es un despacho independiente, dinámico e innovador, referente en el asesoramiento jurídico integral.

Conserva un espíritu muy competitivo, que ha hecho posible un sólido e imparable crecimiento en la última década. Su gran valor es un equipo formado por 30 socios y más de 200 profesionales que ofrecen un asesoramiento próximo, centrado en las necesidades de los clientes y con gran conocimiento jurídico y de mercado.

COBERTURA INTERNACIONAL

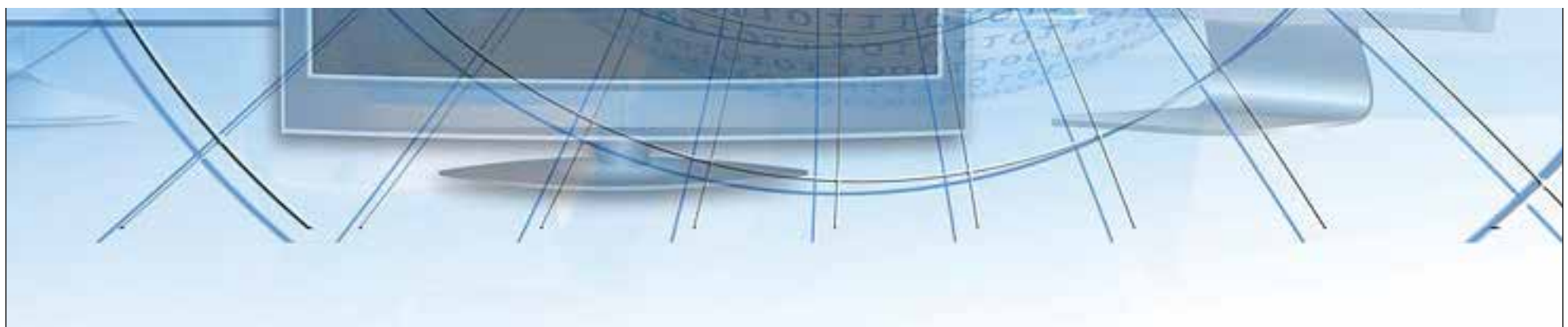
Con oficinas en Barcelona y Madrid, el despacho atiende a todo el mercado ibérico y tiene vocación internacional tanto por la formación y experiencia de sus profesionales como por el perfil de clientes.

La firma asesora en asuntos transnacionales gracias a una amplia red de alianzas y acuerdos *best friends* en los mercados más estratégicos.



Empresa Editorial en Internet - Agencia de Comunicación
& Prensa - Consultoría de Marketing
Barcelona: Tel.: 93 415 61 20
professional@professional-es.com

ESPECIAL CAPITAL RIESGO M&A - Corporate Finance



GAMEBCN: LA INCUBADORA DE PROYECTOS DE VIDEOJUEGOS DE BARCELONA



Tras el éxito de la primera edición la incubadora de videojuegos ha iniciado un nuevo proceso de incubación para el que ya han sido seleccionados los 8 proyectos finalistas.

Durante 6 meses los equipos recibirán formación y trabajarán en sus videojuegos con la finalidad de convertirse en una empresa consolidada con potencial de crecimiento

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

Caixa Capital Risc es un inversor multispecialista que mantiene el foco en sectores que considera emergentes: Ciencias de la Vida, Tecnología y Digital y Tecnologías para la Industria. Igualmente, la gestora desarrolla una intensa actividad de identificación de proyectos, reconocimiento del talento y promoción de las iniciativas empresariales de los emprendedores.

El objetivo es proporcionar más valor a las startups innovadoras españolas, fomentando las sinergias y el networking nacional e internacional y ayudando a contactar con personas, mercados y sectores que pueden ser claves para el desarrollo de un negocio.

Con el apoyo de los principales agentes especializados en cada sector, Caixa Capital Risc ha puesto en marcha diversos programas de referencia para la creación y aceleración de empresas como el Caixalmpulse, impulsado conjuntamente con la Obra Social "la Caixa" que pretende apoyar proyectos de centros de investigación que quieran transferir al mercado un activo protegible o protegido resultado de la investigación, bien sea como empresa derivada o acuerdo de transferencia, del que este año se ha celebrado con éxito la primera edición.

En el marco de las tecnologías digitales, Caixa Capital Risc impulsa Gamebcn, una iniciativa promovida por la incubadora de negocios Incubio, el Departament de Cultura, a través del Institut Català de les Empreses Culturals, que cuenta con Barcelona Activa como partner estratégico, y con Osborne Clarke como sponsor.

Tras el éxito de la primera convocatoria de Gamebcn, ya está en marcha su segunda edición. Los ocho nuevos finalistas ya han entrado en el proceso de incubación que durará 6 meses.

El sector de los videojuegos es uno de los más dinámicos dentro del mundo de la cultura y el entretenimiento, apostando por la innovación y la adapta-

ción a las nuevas tendencias. En España, la facturación de las empresas de videojuegos aumentó un 31% en 2014 y se prevé que crezca a una tasa anual de un 24,7% hasta 2018, según cifras recogidas en el "Libro Blanco del Desarrollo Español de Videojuegos. Edición 2015", de la Asociación Española de Empresas Productoras y Desarrolladoras de Videojuegos y Software de Entretenimiento (DEV). El estudio también recoge que en 2014 se crearon 70 nuevas empresas en el sector, lo que supone un total de más de 400, situando a España a la cabeza de Europa.

El programa Gamebcn fomenta el talento en el sector y se dirige tanto a universitarios como a desarrolladores indie, para que puedan transformar sus ideas de videojuegos en empresas consolidadas con crecimiento potencial a través de formación y apoyo.

Los objetivos del programa se dirigen a aportar a los participantes los pilares principales para sacar adelante sus empresas (formación, acercamiento a las empresas, desarrollo de negocios, mentorización y financiación a través de un programa de incubación), promover la creación y el desarrollo de nuevas compañías con una visión global, ayudar al desarrollo de juegos de alta calidad para mercados B2B o B2C, atraer inversores al mercado de los videojuegos y profesionalizar la universidad y los equipos de desarrolladores independientes.

Los equipos seleccionados acceden a una fase de incubación de 6 meses y posteriormente los mejores entrarán en un programa de aceleración. Los participantes cuentan con un completo programa de profesionalización en el que reciben formación tanto teórica como práctica, seguimiento y soporte en un ambiente óptimo para el desarrollo de sus videojuegos. En la presente edición, el proceso se ampliará en 2 meses para que los proyectos consigan un mayor grado de madurez y puedan llegar a mejores acuerdos con inversores y editores. La formación que reciben los participantes llegará de la mano de reconocidos profesionales de empresas líderes como Digital Legends, A Crowd of Monsters, Omnidrone y Novarama. Entre los temas en los que se profundizarán se incluye la producción de videojuegos, herramientas de desarrollo, diseño de juegos, métricas y analítica, growth hacking, test de usuario, distribución (móvil, PC, consolas, etc.), marco legal, recursos humanos, administración y finanzas.

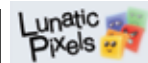


El proceso culminará con el DemoDay, una jornada en la que los participantes darán a conocer sus proyectos y todo lo que han aprendido y trabajado durante la incubación ante profesionales del ámbito de los videojuegos, empresas editoras e inversores de referencia del sector. Actualmente estos juegos se están presentando ya en ferias internacionales del sector.

El programa de incubación de Gamebcn concluirá a finales de marzo de 2016 en el espacio MstartupBarcelona del edificio BarcelonaGrowth Center.

"La segunda edición del programa Gamebcn viene marcada por la variedad y originalidad de los proyectos por un lado y por el compromiso y ambición de los equipos que los desarrollan buscando no únicamente la innovación en el juego sino explorando nuevos modelos de negocio en juegos episódicos, sagas, etc.", comenta Simón Lee, fundador de Gamebcn y cofundador de Incubio.

PROYECTOS INCUBADOS EN ESTA SEGUNDA EDICIÓN:



Alchemic Jousts de Player 2 Game Studio. Un juego de estrategia en 2D a tiempo real de simple mecanismo pero alta jugabilidad.

Agatha Knife de Mango Protocol. Segunda entrega de la saga Psycotic Adventures, iniciada con la aventura gráfica MechaNika.

Tappy Tiki de Seven Tiles. Juego de destreza para plataformas móviles en el que el jugador tiene que escapar de la lava y salvar la Jungla Toucan amenazada por una catástrofe volcánica.

Stay de Appnormals Team. Una aventura en la que todo sucede en un claustrofóbico espacio cerrado donde un misterioso personaje con un ordenador se irá poniendo en contacto con el jugador.

Way of Redemption de Pixel Cream. La perfecta combinación entre arcade y deportes cuyo adictivo sistema es fácil de jugar y difícil de dominar, pondrá a prueba la destreza de cada jugador.

Etherborn de Etherteam. Un personaje mudo que acaba de nacer tendrá que explorar un misterioso mundo en el que la gravedad sigue una extraña lógica.

Mikul the Netherbound de Megalithic Works. Una serie de aventuras en 2D del chamán Mikul en las profundidades de un anciano bosque con diferentes áreas, interconectadas por atajos, pasadizos secretos llenos de peligrosas criaturas.

Polarity de Incuva. Un juego para uno o dos jugadores del tipo Shoot 'em up (matamarcianos) donde dos naves se están moviendo, disparando y matando enemigos usando un haz de luz que los conecta cuando están en diferentes polaridades.

PORTOBELLO CAPITAL



Portobello Capital es una gestora de fondos de capital riesgo líder en el "middle market" en España. Es totalmente independiente y está gestionada por Íñigo Sánchez-Asaín, Juan Luis Ramírez, Ramón Cerdeiras y Luis Peñarocha, socios fundadores

Los socios de Portobello Capital cuentan con una dilatada experiencia en más de 40 operaciones de distinto perfil y un "track record" demostrado.

Su posicionamiento de liderazgo en el "middle market" español le permite la identificación sistemática de operaciones con asimetrías. Busca -donde otros no buscan- compañías dinámicas, con excelentes equipos directivos y que operan en nichos de crecimiento, para poder identificar de forma consistente las mejores empresas en las que invertir. Toma posiciones de control en la gestión de las mismas, que le permiten implantar cambios cuantitativos estratégicos y operativos, para impulsar su desarrollo y crecimiento, con el fin de maximizar el retorno para sus inversores.

En la actualidad, Portobello Capital tiene en torno a 840 M€ de capital comprometido y gestionado, cuenta con un equipo de 21 profesionales, gestiona una car-

tera de once participadas y está invirtiendo su Fondo III. Fondo que se cerró en agosto 2014, con 375 M€, siendo el mayor fondo de Capital Riesgo levantado en España desde 2008.

El 75% de su base inversora son inversores internacionales institucionales, el 25% restante son inversores españoles, en su mayoría institucionales también.

EQUIPO:

- Íñigo Sánchez-Asaín, Socio fundador
- Juan Luis Ramírez, Socio fundador
- Ramón Cerdeiras, Socio fundador
- Luis Peñarocha, Socio fundador
- Carlos Dolz de Espejo, Director de Inversiones
- Raúl Cánovas, Director de Inversiones
- Norberto Arrate, Director de Inversiones
- Jaime Fernández-Rubies, Asociado
- Pedro Pasquín, Asociado
- Antonio de la Hoz, Analista
- Álvaro Hernández López-Quesada, Analista
- Rebeca García, CFO
- Mayte González, Marketing Manager
- Marisa González, Relación con Inversores
- Casilda Bautista, Asesoría Jurídica

VEHÍCULOS DE INVERSIÓN:

- Portobello Fondo III: con un capital de 375 M€, es un fondo primario constituido en agosto de 2014 destinado principalmente a buyouts.
- Portobello Secondary Fund I: con un capital de 422 M€, es un fondo secundario constituido en julio 2015.

CRITERIOS DE INVERSIÓN:

- Compañías líderes en nichos de mercado con poca penetración, resilientes a los ciclos económicos, con ventajas competitivas de costes y potencial claro de crecimiento, tanto a nivel nacional como en exportación.
- Con un equipo directivo de primer nivel.
- Con capacidad de endeudamiento.

- Núcleo de negocio de la compañía en España o Portugal.
- Todos los sectores excepto financiero, inmobiliario y tecnológico.
- Valor compañía entre 50 y 500 millones de euros.
- Inversiones en capital entre 10 y 100 millones de euros.
- Principalmente posiciones mayoritarias.

COMPAÑÍAS DEL PORTFOLIO:

Empresa	Actividad	Tipo Inversión
Grupo UnoCTC	Externalización de servicios de marketing, merchandising y logística	LBO
Angulas Aguinaga	Productos de pescado de valor añadido, ready-to-eat y refrigerados	LBO
Veinsur	Distribuidor independiente de vehículos industriales Volvo	LBO
Mediterránea	Servicios de catering para hospitales, colegios y empresas	LBO
Ice Cream Factory	Fabricación helados marca distribuidor	Buyout
Multiasistencia	Externalización de Gestión de reclamaciones de hogar para bancos y aseguradoras	LBO
Vitalia	Residencias para personas mayores	LBO
IAN	Conservas vegetales y platos preparados	LBO
EYSA	Servicios y soluciones tecnológicas para mejorar la movilidad en las ciudades	LBO
Iberconsa	Captura y producción de productos de mar congelados	LBO
Laulagun Bearings	Rodamientos especialmente para el sector de la aerogeneración	LBO

DESINVERSIONES REALIZADAS EN 2014 /2015:

Empresa	Actividad	Tipo Inversión
Festa	Cadena de tiendas de moda para mujer	LBO
Hofmann	Álbumes Digitales	LBO
Laboratorios Indas	Productos Sanitarios	LBO



c/ Almagro 36, 2º - Madrid 28010, ES
T: +34 91 431 80 71
www.portobellocapital.es - info@portobellocapital.es



Actualmente levantando capital para el Fondo II

Objetivos Fondo II: Inversión en ~20 compañías en fase Early Stage, lideradas por emprendedores españoles, capacidad para liderar/co-liderar rondas de expansión de €2-5m, base inversora institucional: Inversión mínima €1m

Nuestra visión



Foco en economía digital

- Digitalización de modelos de negocio probados
- Escalabilidad
- Diversificación sectorial
- Internacionalización (España / USA / EU)



Financiación de rondas de Expansión

- Inversión escalonada
- Fuerte base tecnológica y de producto
- Equipos excepcionales
- Métricas operativas y financieras



Valor añadido

- Hands-on approach y enfoque internacional
- Socio referente para los emprendedores
- BizDev, recruiting, estrategia, financiación
- Network y market intelligence de Telefonica

Compañías representativas del Fondo I - 31 Compañías, 3 exits

Blueliv.

Captio

CARTODB

e*shop

Containers

Jetlore

jobandtalent

minube

Notegraphy,

OMNIDRONE

peerTransfer

PromoFarma

Qustodio

Redbooth

trip4real

WORLD SENSING

Base Inversora institucional

Telefonica

invierte.

“MM”

ROSP
CORUNNA

axis

CYGNUS

+ Inversores privados



Founding Partners: Aquilino Peña, Javier Torremocha, Jose M° Amusátegui, Joaquín Rebuelta, Juan López
Investment Managers: Joaquín Rebuelta, Juan López

AURICA CAPITAL es la Gestora de Private Equity de Banco Sabadell

AURICA



PRESENTACIÓN

Aurica Capital es la gestora de Capital Riesgo de inversión directa en empresas de Banco Sabadell. Aurica Capital está especializada en el segmento Capital Expansión, su objetivo es financiar planes de crecimiento mediante ampliaciones de capital en compañías del middle market español a través de la toma de participaciones minoritarias pero significativas (20-30%). Con una estrategia totalmente hands on, Aurica Capital ha invertido más de 300 millones de euros en compañías españolas desde 2001, cuenta con una dilatada experiencia en sus 15 años de historia, habiendo invertido, gestionado y desinvertido en más de 20 compañías.

Aurica Capital es miembro de Invest Europe, ASCRI y UN-PRI.

EQUIPO DE INVERSIÓN

Aurica Capital cuenta con un Equipo de Inversión de 6 profesionales, altamente cualificados y experimentados, llevan trabajando conjuntamente desde 2007. El equipo gestor, con dilatada experiencia en M&A, capital riesgo, consultoría, banca e industria, cuenta con una de las trayectorias más exitosas en retornos en inversiones minoritarias en España, permitiendo generar valor en las compañías participadas.

- Raúl Rodríguez Sabater: Managing Director & Senior Principal
- Iván Plaza Ferriz: Principal
- Ferran Alcácer Vilarmau: Investment Director
- Pablo Pérez Caldaya: Investment Director
- Borja Casanovas Doménech: Associate
- Martín Vargas Beato: Associate

Además del Equipo Gestor, **Aurica Capital** cuenta con senior advisors que proporcionan una visión industrial y estratégica que añaden valor en la toma de decisiones. Estos advisors cuentan con una amplia experiencia en consejos de administración, como inversores y en la gestión de empresas con cargos de Dirección General.

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

Aurica Capital busca oportunidades de inversión en minorías significativas de compañías líderes del middle market español con buena capacidad de desarrollo y participando activamente en la creación de valor para generar elevados retornos a largo plazo para sus inversores. El Equipo de Inversión participa de forma activa en las compañías de su portfolio gracias a la dilatada experiencia en capital riesgo en España habiendo ejecutado más de 20 operaciones y realizado la desinversión en más de 15 transacciones mediante distintos mecanismos de salida: salidas a bolsa, venta a otro fondo o secondary buyout, venta a industriales y fusiones.

Aurica Capital gestiona Aurica III, FCR, en período de inversión y Aurica XXI, SCR, en fase de desinversión. Aurica XXI realizó dos ciclos inversores, el primero desde el año 2001 al 2006 en el que se realizaron 14 operaciones de las cuales se ha desinvertido todas a excepción de la cotizada Fluidra y el segundo período que consta desde el año 2007 al 2010 con un total de 6 inversiones realizadas de las cuales permanecen 3 en cartera.

ACTIVIDAD Y POSICIONAMIENTO

El perfil inversor de Aurica está focalizado en empresas líderes españolas con un enfoque multisectorial con una facturación desde aproximadamente 30 millones de euros y 200 millones de euros con EBITDA preferiblemente superiores a los 5 millones de euros que dispongan de un sólido track-record y positiva evolución de cifras de facturación y márgenes en los últimos ejercicios. Deberán ser compañías con una relevante presencia internacional o cuyo plan de negocio pase por potenciarla, con márgenes EBITDA elevados, niveles de endeudamiento bajo y con una ventaja competitiva y sostenible en su sector. Idealmente deberían ser sectores fragmentados en compañías que puedan convertirse en plataformas para realizar procesos de build-up o concentración sectorial.

Principalmente se realizarán operaciones de ampliación de capital para financiar planes de negocio de crecimiento. El objetivo de permanencia en las compañías está entre 4 y 7 años.

VALOR AÑADIDO

Aurica Capital apuesta fuertemente por la internacionalización y el crecimiento orgánico e inorgánico de las compañías en las que invierte (el promedio de ventas internacionales de sus participadas supera el 70%), aportando no tan solo los recursos financieros para ejecutar los planes de negocio sino:

- Refuerzo de la estructura de gestión y toma de decisiones de las compañías. Elevada involucración del Equipo de Inversión con dilatada experiencia en gestión de compañías del middle-market español.
- Mejora del governance.
- Optimización y mejora de los sistemas de reporting.
- Reducción y optimización de los gastos operativos.
- Al no realizar operaciones apalancadas, no existe dependencia del endeudamiento.
- Atracción de talento.
- Experiencia en ejecutar transacciones, adquirir compañías e integrarlas aflorando sinergias.

CARTERA DE PARTICIPADAS

En la actualidad **Aurica Capital** gestiona una cartera de 4 compañías.

Participadas

Compañía	Actividad
Fluidra	Desarrollo de aplicaciones para el uso sostenible del agua.
Intermas	Fabricación, distribución y venta de compuestos de malla plástica.
Luxiona	Diseño y Fabricación de soluciones de iluminación.
Saria España	Recogida, tratamiento y valorización de subproductos orgánicos.

Participadas históricas

Compañía	Actividad
Panrico	Líder en el mercado español de bollería, repostería y pan de molde.
Intur (Mémora)	Servicios Funerarios.
Europastry	Producción y comercialización de pan prehecho y bollería ultracongelada.
Eurofragrance	Diseño, fabricación y venta de fragancias para perfumería, cosmética y ambientación.

AURICA CAPITAL

Av. Diagonal 407 - bis - 08008, Barcelona - Tel.: 93 403 32 80
www.auricacapital.com - infoaurica@auricacapital.com



MEDITERRANIA CAPITAL PARTNERS



Inversiones en la región del Magreb con expansión hacia el Africa subsahariana

Las empresas participadas de Mediterrania Capital Partners, con base en el Norte de Africa y presencia en el Africa subsahariana, generan una facturación anual agregada de cerca de 900 millones de Euros y emplean a más de 7.000 personas en total. En el 2015, experimentaron un crecimiento del 20% en Ventas y del 30% en EBITDA, consolidando sus posiciones de liderazgo en los respectivos sectores y países.



Cash Plus - www.cashplus.ma

Fundada en el año 2009, Cash Plus ofrece una solución alternativa a la transferencia bancaria. Es una compañía especialista en servicios de remesas de dinero a nivel local e internacional que ofrece una manera fiable de mandar o recibir dinero. Cuenta con más de 1.000 sucursales y agentes propios en Marruecos donde está consolidada como la mayor empresa independiente de transferencias de dinero en el país.

Sector: Financiero - **País:** Marruecos
Facturación (2015): 10,5 millones de Euros



C.E.C.I. - www.cecima.ma

Centrale d'Équipement et Carrosserie Industrielle (C.E.C.I.) es líder en la fabricación de camiones y tráileres en la región del Magreb. La empresa cuenta con una clientela muy fiel que valora la evolución de C.E.C.I. en materia de soluciones innovadoras para vehículos industriales. La estrategia de la compañía continúa poniendo foco en la optimización de la ergonomía del vehículo para garantizar la seguridad del conductor por encima de todo.

Sector: Producción de vehículos industriales - **País:** Marruecos y Argelia - **Facturación (2015):** 13,5 millones de Euros



Randa - www.randa.com.tn

Empresa líder en Túnez especializada en la recolección, transformación y distribución de trigo. Impulsada por una constante mejora de la calidad, Randa ha revolucionado el mercado de la pasta a través de la introducción de nuevas técnicas a la vanguardia de las nuevas tecnologías. Con cerca de 700 empleados, Randa ofrece una producción anual de más de 50.000 toneladas de pasta, cuscús y derivados.

Sector: Alimentación - **País:** Túnez
Facturación (2015): 75 millones de Euros



SJL - www.sjl.es

Las actividades principales de San José López (SJL) son la logística, el almacenaje y el transporte internacional de mercancías por carretera. La compañía, que realiza más de 11.500 travesías Europa-Marruecos-Europa al año, ofrece servicios de transportes especiales, frigoríficos y textil. SJL ha implantado una potente aplicación informática desarrollada a medida para el control y gestión de

sus flotas en tiempo real. La base operativa de Marruecos cuenta con unas instalaciones de 72.000 m².

Sector: Transporte y Logística - **País:** Marruecos, Túnez, España y otros puntos en Europa. **Facturación (2015):** 114 millones de Euros



JP Industrie - www.jpindustrie.com/jpindustrie.html

JP industrie es una empresa especializada en carpintería de aluminio, fachadas ligeras, tabiques desmontables, aire acondicionado y ventilación. Hoy en día ocupa un lugar crucial en el mercado de la construcción marroquí y es líder en la fabricación y comercialización de ventanas y cierres de aluminio y PVC. JP Industrie combina experiencia, innovación y alta tecnología en un sector en constante evolución y con un potencial de negocio muy importante en la región del Norte de Africa.

Sector: Manufactura industrial - **País:** Marruecos
Facturación (2015): 5,1 millones de Euros



Bitaka Cards & Solutions

www.bitaka-tunisie.com

Líder de mercado en Túnez, Bitaka C & S es un proveedor de servicios de telecomunicaciones con operaciones en Túnez, Marruecos, Nigeria y Senegal. Bitaka cuenta con una sólida experiencia dentro del sector de las telecomunicaciones y en soluciones de Tecnologías de la Información y opera con socios altamente cualificados para poder ofrecer a sus clientes una amplia gama de productos y servicios. Actualmente la empresa desarrolla soluciones de TI, banca electrónica, tarjetas SIM, terminales de pago electrónico, etc.

Sector: Telecomunicaciones - **País:** Túnez y Marruecos
Facturación (2015): 10,7 millones de Euros

Haier

Grupo CIM Haier

Establecido en 2001, el Grupo CIM Haier es una joint-venture entre el líder en electrodomésticos chino Haier y el grupo tunecino Hachicha que está presente en los sectores de alimentación, productos químicos, electrodomésticos e informática. La actividad del Grupo CIM Haier está enfocada al ensamblaje y distribución en los mercados tunecinos y argelinos de una amplia gama de electrodomésticos (frigoríficos, televisores, lavadoras, etc.) a través de su extensa red de tiendas.

Sector: Fabricación de aparatos electrodomésticos - **País:** Argelia y Túnez - **Facturación (2015):** 24 millones de Euros



First Télécom (Le Portable)

Fundada en 1999, First Télécom es el socio histórico y distribuidor de Meditel, segundo operador de telefonía en Marruecos. La actividad de la compañía incluye la distribución de recambios y suscripción de prepago y postpago para particulares y empresas, así como la comercialización de terminales móviles. Actualmente First Télécom



opera en 96 tiendas totalizando casi 1.200 m² en locales comerciales en Marruecos.

Sector: Telecomunicaciones - **País:** Marruecos
Facturación (2015): 6,7 millones de Euros



Diffazur Group - www.diffazur.ma

Empresa líder en Marruecos de distribución de productos de tecnología con más de 20 años de experiencia. Diffazur Group cuenta con una sólida base de clientes incluyendo 1.800 revendedores e integradores informáticos, empresas de consultoría y VARs. Gracias a un riguroso seguimiento de los clientes en los envíos de pedidos, disponibilidad regular y amplia de productos y un servicio postventa eficiente, Diffazur Group ha logrado establecerse como el distribuidor de productos de tecnología de referencia a nivel local e internacional en el Africa subsahariana.

Sector: Tecnología - **País:** Marruecos y varios puntos en el Africa Subsahariana - **Facturación (2015):** 45 millones de Euros



Biopharm - www.biopharmdz.com

Actual líder argelino en la producción y distribución de productos farmacéuticos y producción de genéricos, BioPharm mantiene acuerdos para fabricar en el país fármacos de grandes grupos del sector farmacéutico. La estrategia de BioPharm está enfocada al incremento de la producción local de medicamentos, las nuevas alianzas con socios tecnológicos, el impulso a los servicios de valor añadido para sus 25 millones de clientes y la optimización de su estructura de distribución.

Sector: Farmacéutico - **País:** Argelia
Facturación (2015): 524 millones de Euros



Cepro - www.cepro-dz.com

Cepro es actualmente el líder en la fabricación de pañales para bebés y toallas sanitarias en Argelia. Con un objetivo claro de desarrollar productos innovadores, de alta calidad y que cumplan los estándares internacionales, Cepro opera con procesos de producción altamente eficientes gracias a la utilización de la tecnología más avanzada.

Sector: Bienes de consumo / Farmacéutico
País: Argelia
Facturación (2015): 60 millones de Euros

Nota: La participación de Mediterrania Capital Partners en Cepro fue vendida en Diciembre 2015.

MEDITERRANIA CAPITAL PARTNERS



Entrevista a: **Albert Alsina**

Socio Fundador y Consejero Delegado de Mediterrania Capital Partners



Albert Alsina, Socio Fundador y Consejero Delegado de Mediterrania Capital Partners, una gestora de Capital Riesgo basada en Barcelona y Valletta enfocada a inversiones de crecimiento en compañías de mid cap localizadas en el Norte de Africa y Africa Sub-Sahariana.

El equipo de Mediterrania Capital Partners, que actualmente cuenta con oficinas en Marruecos, Túnez, Argelia y Malta, empezó sus operaciones en 2008 con el "Fons Mediterrania Capital". En el año 2013, Alsina fundó Mediterrania Capital Partners, una estructura independiente (General Partner Structure) que gestiona fondos de Capital Riesgo de un total de más de €200 m.

Hablamos con Albert Alsina sobre Mediterrania Capital Partners y comentamos la trayectoria de la gestora y su influencia desde Barcelona en esta apasionante región en crecimiento.

Mediterrania Capital Partners cerró recientemente un segundo fondo de inversión de €120 m. ¿Cuál es el objetivo de este segundo fondo?

Con "Mediterrania Capital II plc", seguimos buscando oportunidades de crecimiento en la región del Magreb (Marruecos, Argelia y Túnez) con potencial de expansión hacia países del Africa Sub-Sahariana. Mediterrania Capital Partners invierte en PyMEs con un valor de equity de entre €25 m y €400 m, tomando normalmente una posición minoritaria.

Vamos a continuar enfocados en sectores estratégicos, aprovechando las expectativas de crecimiento positivo de las economías africanas, los bajos niveles de competencia a nivel general, los mercados relativamente estables y los altos índices de crecimiento demográfico de la región.

A través de Mediterrania Capital II ya hemos invertido en cuatro empresas y actualmente estamos en proceso de invertir en otro proyecto. En Julio del 2014 adquirimos el 47% de Cash Plus, una empresa marroquí especializada en servicios financieros; en Noviembre del mismo año compramos el 45% de C.E.C.I., un productor de vehículos industriales con operaciones

en Marruecos y Argelia; en Septiembre del año pasado adquirimos el 23% de Randa, una empresa tunecina líder nacional en el sector Agroalimentario; y en Noviembre adquirimos una participación del Grupo BS Invest, gestora de franquicias de marcas de ropa como Zara, Berhska y Mango en Túnez, Marruecos y Argelia.

Las firmas de Capital Riesgo parecen afirmar que el Magreb está experimentando un periodo de crecimiento. ¿Es ahora un buen momento para invertir en la región?

En la región del Magreb, y en Africa en general, el retorno sobre la inversión tiende a ser más alto que en otras regiones del mundo debido a expectativas de crecimiento positivo combinado con un "pipeline" muy sólido de empresas que operan en sectores fundamentalmente fuertes. Por otra parte, la región está experimentando un crecimiento exponencial en términos demográficos: 50% de la población se encuentra por debajo de los 25 años de edad y la clase media está aumentando de manera significativa.

Estos factores seguirán impulsando el crecimiento del PIB de Africa durante las próximas décadas.

Mediterrania Capital Partners normalmente invierte en PyMEs tomando una participación minoritaria. ¿Consiguen tener control sobre la toma de decisiones de las empresas participadas?

A pesar de mantener participaciones minoritarias, ejercemos controles muy estrictos en los consejos de administración y especialmente en lo que denominamos los tres procesos principales de la empresa: el proceso estratégico, el proceso de RRHH y el proceso presupuestario. Siempre nos aseguramos de tener una protección minoritaria fuerte y derechos preferenciales de salidas.

Sin embargo, el aspecto más importante es que la empresa de Capital Riesgo sea capaz de trabajar conjuntamente con el empresario para ayudarle a conseguir sus objetivos y llevar la compañía al siguiente nivel, no sólo en términos financieros, sino también operativos, de estrategia, de RRHH, de Ventas y Marketing, etc. Es lo que llamamos "Creación de Valor".

"Fons Mediterrania Capital", el primer fondo gestionado conjuntamente con Riva y García y por Mediterrania Capital Partners, fue creado en el 2008, en medio de una recesión global. A pesar de ello, el fondo ha experimentado un gran crecimiento desde entonces. ¿Cómo es esto posible?

En Mediterrania Capital Partners trabajamos en equipo en lugar de como un grupo de profesionales individuales. Además, somos muy exigentes y disciplinados con nuestros procesos internos y la manera como analizamos y seleccionamos las empresas en las que participamos. Por otra parte, tan pronto invertimos en una empresa, ponemos en marcha todos los procesos necesarios con el fin de garantizar que los objetivos de la empresa participada se cumplen en los plazos acordados.



Izq a dcha: Hatim Ben Ahmed, Socio - Albert Alsina, Socio Fundador y Consejero Delegado - Daniel Viñas, Socio.

Desde el comienzo de nuestras operaciones, nuestro objetivo principal ha sido aportar retornos de inversión superiores a la media de la industria ayudando a establecer empresas líderes, implementando estrategias de negocio progresivas y operando de acuerdo con los más altos estándares de negocio y de ética profesional, cubriendo los aspectos sociales y de medio ambiente.

Este contexto, así como el de trabajar todos los días, de manera persistente y en equipo, para lograr ese objetivo es lo que nos hace seguir creciendo. En los últimos años, de manera consistente, con Mediterrania Capital I (Fons Mediterrania Capital) hemos conseguido unos crecimientos del 20% en Ventas y del 30% en EBITDA en el conjunto de las empresas del portfolio, creando más de 1000 puestos de trabajo en la región del Magreb.

¿Cuáles son los objetivos de Mediterrania Capital Partners en el futuro próximo?

Este año tenemos previsto lanzar nuestro tercer fondo de inversión también focalizado en Africa. Pero nuestro propósito principal es asegurar que continuamos impactando positivamente la región del Magreb y del Africa Sub-Sahariana, invirtiendo en empresas de alto rendimiento.

Vamos a seguir con nuestra expansión hacia nuevos territorios y segmentos de mercado, conservando talento y procesos de negocio eficientes. Estamos analizando la apertura de nuevas oficinas en El Cairo y en Lagos, para estar más cerca de estos mercados potenciales.

Por otro lado, y como pieza clave de nuestro éxito, es seguir esforzándonos para continuar ofreciendo a nuestros inversores retornos financieros elevados al mismo tiempo que creamos entornos positivos para las comunidades y para el medio ambiente en Africa.



MEDITERRANIA
CAPITAL PARTNERS
PRIVATE EQUITY

Mediterrania Capital Partners

Diputación, 246 2ª 2ª - 08007 Barcelona
Tel.: +34 93 445 11 42

Email: communications@mcapitalp.com

Website: www.mcapitalp.com

LinkedIn: www.linkedin.com/company/mediterrania-capital-partners



EL PORTAL Y DIRECTORIO DE CAPITAL RIESGO

www.capital-riesgo.es - info@capital-riesgo.es