

# Premios al Capital Privado en España 2022



**Deloitte.**





**Premios al Capital  
Privado en España 2022**

EDICIÓN/Édition 2022



## Premios al Capital Privado en España 2022

**Deloitte.**



**SPAINCAP**

 **IESE**  
Business School  
University of Navarra



**Premios al Capital  
Privado en España 2022**

EDICIÓN/Édition 2022

# 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 MUJER EN CAPITAL PRIVADO  
WOMEN IN PRIVATE EQUITY AWARD
- 23** PREMIO DE HONOR  
HONORARY AWARD



**Premios al Capital  
Privado en España 2022**

EDICIÓN/Édition 2022

Seaya Ventures, Capza, EQT, Queka, Aurica Capital, Artá Capital, Maite Ballester y Enisa son los galardonados en la 15ª Edición de los Premios, organizada por SpainCap, Deloitte e IESE Business School. Estos galardones confirman la contribución del sector del Venture Capital & Private Equity a la dinamización de las pymes españolas.

Fernando Ruiz, presidente de Deloitte, Oriol Pinya, presidente de SpainCap y Juan Roure, 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: Juan Roure, profesor de IESE Business School; María José Osuna, responsable de Private Equity de Casa Grande de Cartagena; José Martí Pellón, profesor de Economía Financiera de la Universidad Complutense de Madrid y fundador de Webcapitalriesgo; Miguel Zurita, managing partner y CO-CIO de Altamar Private Equity; Guillermo Jiménez, director General de Axis; José Antonio Morales, director de Inversiones en Mutua Madrileña; José Luis García Muelas, CIO de Loreto Inversiones; María Sanz, managing partner de Yielco; Josep María Casas, presidente de la Asociación Española de Business Angels (Aeban); José Luis del Rí, 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 2021 y el 31 de marzo de 2022, 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 o mayor innovación, entre otros aspectos).

Los detalles de cada premiado figuran a continuación.

Seaya Ventures, Capza, EQT, Queka, Aurica Capital, Artá Capital, Maite Ballester and Enisa were the winners of the 15th 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 to the award ceremony by Fernando Ruiz, CEO of Deloitte, Oriol Pinya, chairman of SpainCap, and Juan Roure, professor at IESE Business School.

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

Awards were presented in different categories to private equity firms located in Spain and members of SpainCap that divested any of their investments in companies between 1 April 2021 and 31 March 2022, 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, among others).

The details of each award winner can be found below.



Para la entidad

[Awarded to](#)

Seaya Ventures

Por su participación en

[For its investment in](#)

Wallbox

Entrega el premio

[Presented by](#)

Elena Rico

Vicepresidenta de SpainCap

[Deputy Chair of SpainCap](#)

Recogen el premio

[Award received by](#)

Enric Asunción

CEO de Wallbox

[CEO of Wallbox](#)

Carlos Fisch

Investment Director de Seaya

[Investment Director of Seaya](#)

Beatriz González

Socia Fundadora de Seaya

[Founding Partner of Seaya](#)

## Seaya Ventures

**Actividad participada:** Wallbox es una empresa global de tecnología puntera de software y hardware dedicada a cambiar la forma en que el mundo utiliza la energía. Su actividad está dirigida a la creación de sistemas de carga inteligentes que combinan tecnología de vanguardia con un diseño excepcional, gestionando la comunicación entre el coche y el cargador mediante aplicaciones fáciles de usar. Todo ello a través del desarrollo de soluciones tecnológicas en el sector de carga de vehículos eléctricos y gestión energética.

**Año de entrada:** 2019

**Inversión:** Seaya Ventures suma una inversión acumulada de 13,5 millones de euros.

**Desinversión:** A través de una fusión con SPAC y salida a bolsa, Wallbox ha sido la primera compañía tecnológica española cotizada en el NYSE y el exit más grande de una compañía española de Venture Capital en España en 2021. Con esta operación, las acciones de Wallbox comenzaron a cotizar en el NYSE, junto con la inyección de nuevo capital de inversores institucionales por importe de más de 230 millones de dólares.

La compañía ahora cotiza en el mercado americano con una capitalización bursátil de más de 2.000 millones de dólares (NYSE:WBX), y con un precio por acción por encima de los 12 dólares. Esto representa un incremento de más de un 20% por encima del precio de salida a bolsa (\$10) en octubre de 2021, convirtiéndose en uno de los SPACs con una mejor evolución bursátil desde su salida a bolsa.

Para Seaya Ventures ha supuesto una operación con TIR del 345% y un múltiplo que asciende a 9,7x sobre un capital invertido de 13,5 millones de euros.

Seaya, único fondo de VC español en el accionariado, ha jugado un papel muy activo en todo el proceso de creación de valor de Wallbox, apoyando a la compañía y a todo su equipo de fundadores. Siendo el primer inversor financiero de la compañía, Seaya lideró las Series A y los posteriores convertibles pre-SPAC. Seaya sigue formando parte del consejo de administración después de su salida a bolsa.

En 2018, momento de la inversión, Wallbox facturaba aproximadamente 5 millones de euros y empleaba a 60 personas. Actualmente, Wallbox cerró 2021 con 71,6 millones de euros, cuenta con más de 900 empleados, dos plantas de producción en Barcelona, una en China y otra en proceso de apertura en EEUU. Wallbox cuenta actualmente con 350 ingenieros en plantilla, lo que representa más del 80% de los empleados de la compañía en España. Wallbox ha conseguido una gran presencia internacional y está presente en más de 100 países.

## Seaya Ventures

**Investee's line of business:** Wallbox is a global state-of-the-art software and hardware technology company dedicated to changing the way the world uses energy. Its business activity is aimed at the creation of smart charging systems that combine innovative technology with outstanding design and manage communication between vehicle and charger by means of easy-to-use apps. All of which takes place by means of the development of solutions in the electric vehicle charging and energy management industries.

**Year of investment:** 2019

**Investment:** Seaya Ventures has made a total investment of EUR 13.5 million.

**Divestment:** By means of a merger with a SPAC and a stock exchange flotation, Wallbox became the first Spanish company to be listed on the NYSE and the largest exit of a Spanish venture capital company in Spain in 2021. Following this operation, Wallbox's shares started to be traded on the NYSE, and institutional investors injected new capital of more than USD 230 million.

The company is now listed in the US market, with a market capitalisation of more than USD 2,000 million (NYSE:WBX), and a share price above USD 12. This represents an increase of more than 20% over the flotation price (USD 10) in October 2021, enabling the company to be one of the best performing SPACs in the stock market since its flotation.

For Seaya Ventures, the operation had an IRR of 345% and a multiple of 9.7x the capital invested (EUR 13.5 million).

Seaya, the company's only Spanish VC fund shareholder, played a very active role in the whole value creation process at Wallbox, supporting the company and all of its team of founders. As the company's largest financial investor, Seaya led the Series A shares and the subsequent pre-SPAC convertibles. Seaya continues to form part of the Board of Directors after the flotation.

In 2018, at the time of the investment, Wallbox had billings of approximately EUR 5 million and employed 60 people. At present, Wallbox had billings of EUR 71.6 million at 2021 year-end, had more than 900 employees, two production plants in Barcelona, one in China and another being opened in the US. Wallbox currently has 350 engineers on the payroll, representing more than 80% of the company's employees in Spain. Wallbox has acquired a considerable international presence and is present in more than 100 countries.



Para la entidad

Awarded to

Capza

Por su participación en

For its investment in

Aspy

Entrega el premio

Presented by

Juan Roure

Profesor de IESE Business School

Professor at IESE Business School

Recoge el premio

Received by

Jorge Antón Aparici

Principal Private Equity & Private Debt de

Capza

Principal, Private Equity & Private Debt,

Capza

## Capza

**Actividad participada:** Aspy, fundada en 2006 como una filial de Asepeyo e independiente desde 2014, es una de las compañías españolas líderes en el sector de prevención de riesgos laborales. Con más de 1.000 trabajadores y 200 centros de atención, Aspy protege a más de un millón de empleados y autónomos de unas 40.000 empresas. La compañía opera en tres áreas de negocio: la prevención de riesgos laborales, la asistencia médica general y la formación de empleados.

Desde su spin-off de Asepeyo en 2014, Aspy ha llevado a cabo diferentes inversiones en transformación digital y en la mejora de su estrategia comercial, convirtiéndose en una empresa líder en su segmento.

**Fecha de entrada:** Diciembre 2019

**Inversión:** La capacidad de inversión de Capza, su flexibilidad para adaptarse a las necesidades de financiación de las compañías, su proximidad con equipos directivos y su alcance geográfico, han sido factores clave para que Aspy seleccionase a Capza como su financiador ideal.

Capza estructuró una financiación de 20 millones de euros formato Unitranche más una línea de Capex de otros 20 millones adicionales, para apoyar a ASPY en la refinanciación de su deuda y para impulsar sus planes de crecimiento inorgánicos.

La financiación de Capza permitió a ASPY adquirir Conversia en junio de 2020, una empresa especializada en ofrecer programas de formación a empleados de pymes. Esta adquisición, las sinergias obtenidas y el crecimiento orgánico de la compañía permitieron a Aspy doblar su ebitda en algo más de un año desde la inversión de Capza. Tras la adquisición de Conversia, Aspy fue adquirido por Atrys Health, compañía líder en servicios sanitarios cotizada en el BME Growth.

**Desinversión:** La financiación otorgada a Aspy ha sido refinanciada 18 meses después de la inversión, cuando Atrys Health entra en el accionariado de Aspy.

## Capza

**Investee's line of business:** Aspy, founded in 2006 as a subsidiary of Asepeyo, and independent since 2014, is one of the leading companies in Spain in the occupational risk prevention industry. With more than 1,000 employees and 200 care facilities, Aspy protects more than one million employees and self-employed workers for around 40,000 companies. The company operates in three business areas: occupational risk prevention services, general medical assistance and employee training.

Since its spin-off from Asepeyo in 2014, Aspy has completed several investments in digital transformation and in the enhancement of its commercial strategy, thus becoming a leading company in its segment.

**Date of investment:** December 2019

**Investment:** Capza's investment capacity, its flexibility to adapt to companies' financing needs, its proximity to the management teams and its geographical reach were key factors in Aspy selecting Capza as its ideal financier.

Capza put together a EUR 20 million unitranche financing plus a Capex facility for another additional EUR 20 million to support Aspy in refinancing its debt and to boost its inorganic growth plans.

Capza's financing enabled Aspy to acquire Conversia, a company specialising in offering training programmes to employees of SMEs, in June 2020. This acquisition, the synergies obtained and the company's organic growth enabled Aspy to double its EBITDA in little over a year after Capza's investment. Following the acquisition of Conversia, Aspy was acquired by Atrys Health, a leading company in health services that is listed on BME Growth.

**Divestment:** the financing granted to Aspy was refinanced 18 months after the investment, when Atrys Health became a shareholder of Aspy.



Para la entidad

**Awarded to**

**EQT Partners**

Por su participación en

**For its investment in**

**Igenomix**

Entrega el premio

**Presented by**

**Enrique Gutiérrez**

Socio Director de Financial Advisory de  
Deloitte

**Managing Partner of Deloitte Financial  
Advisory**

Recogen el premio

**Award received by**

**Lucía Ruiz**

Associate de EQT  
Associate at EQT

**José Megía**

Investment Manager de Charme Capital  
**Investment Manager at Charme Capital**

## EQT Partners

**Actividad participada:** Igenomix, fundada en 2011 como un spin-off del Grupo IVI, es líder mundial en servicios de genética reproductiva para clínicas de fertilidad y enfermedades raras. Presta asistencia a 90.000 pacientes al año a través de una cartera diversificada de servicios diagnósticos y está reconocida a nivel internacional por la experiencia de su división de I+D, que lidera el Dr. Carlos Simón. Igenomix opera laboratorios en más de 20 países.

**Año de entrada:** 2019

**Inversión:** EQT Partners adquirió una participación mayoritaria del accionariado de Igenomix, del que también forman parte Charme Capital Partners, el fundador de Igenomix y el equipo directivo.

EQT ha apoyado a Igenomix a reforzar la organización y a llevar a cabo inversiones sustanciales en su cartera de productos y en I+D, resultando en el lanzamiento de una prueba genética preimplantacional no invasiva, una prueba para la detección de la COVID-19 y una nueva línea de negocio: el diagnóstico genético de precisión para enfermedades raras. Igenomix también ha continuado consolidando su presencia internacional y ha entrado en países como China, Chile, Perú, Arabia Saudí y Taiwán, entre otros; dando servicio en la actualidad a clínicas en 80 países.

**Desinversión:** EQT, Charme, el equipo directivo y otros accionistas minoritarios vendieron la totalidad del capital de Igenomix a Vitrolife AB por un valor de 1.250 millones de euros.

## EQT Partners

**Investee's line of business:** Igenomix, founded in 2011 as a spin-off from the IVI Group, is a world leader in reproductive genetic services for fertility clinics and rare diseases. The company provides assistance to more than 90,000 patients per year through a diversified portfolio of diagnostic services and is globally recognised for the experience of its R&D division, which is led by Dr. Carlos Simón. Igenomix operates laboratories in more than 20 countries.

**Year of investment:** 2019

**Investment:** EQT Partners acquired a majority stake in Igenomix, alongside Charme Capital Partners, Igenomix's founder, and the management team.

EQT helped Igenomix to strengthen the organisation and make substantial investments in its product portfolio and R&D, resulting in the launch of non-invasive pre-implantation genetic testing, a Covid-19 test and a new business line: genetic precision diagnostics testing for rare diseases. Igenomix has also continued to consolidate its international presence, expanding to China, Chile, Peru, Saudi Arabia and Taiwan, among others, and currently serves clinics in 80 countries.

**Divestment:** EQT, Charme, the management team and other non-controlling interests sold all the share capital of Igenomix to Vitrolife AB for EUR 1,250 million.



Para la entidad

Awarded to

Queka Real Partners

Por su participación en

For its investment in

Medac

Entrega el premio

Presented by

Oriol Pinya

Presidente de Spaincap

Chairman of Spaincap

Recoge el premio

Award received by

María Martín Candela

## Queka Real Partners

**Actividad participada:** Educación

Medac es el instituto oficial de formación profesional líder en España. La compañía, con sede en Málaga, cuenta con 30 centros y una gran presencia online con una oferta de más de 25 grados principalmente enfocada en las áreas de deporte, sanidad, sociocultural e informática.

Medac, fundada en 2010 por Paco Ávila y Javier Imbroda, nació con la vocación de potenciar la formación profesional de alta calidad para reducir las altas tasas de abandono escolar y de desempleo de nuestro país, promoviendo un modelo de educación práctico orientado al éxito de los alumnos.

**Año de entrada:** 2018

La entrada de Queka de 20 millones de euros en Medac, tuvo lugar en noviembre de 2018 y en menos de tres años la compañía aumentó las ventas de 10 millones de euros a 42 millones y los alumnos pasaron de 3.300 alumnos a 18.700. Este crecimiento se consiguió principalmente por el cumplimiento de los siguientes hitos estratégicos que se establecieron en el momento de la adquisición como la apertura de centros, el desarrollo del negocio online y la expansión de la oferta de cursos.

**Inversión:** Queka realizó una inversión mayoritaria, a la que se sumaron como co-inversores minoritarios dos LPs del fondo, además del equipo fundador y gestor.

**Desinversión:** Medac batió en el tercer año el plan de negocio estimado en cinco años. La venta se produjo en agosto 2021. En el proceso de desinversión Queka contó con el apoyo de Deloitte y de Ortego & Carmeno.

## Queka Real Partners

**Investee's line of business:** Education

Medac is the leading official vocational training institute in Spain. The company, headquartered in Málaga, has 30 training centres and a considerable online presence and offers more than 25 educational courses mainly focused on the sport, health, socio-cultural and IT areas.

Medac, founded in 2010 by Paco Ávila and Javier Imbroda, started with a vocation to boost high quality vocational training in order to reduce the high school drop-out and employment rates in Spain, promoting a practical education model focused on enabling students to succeed.

**Year of investment:** 2018

Queka invested EUR 20 million in Medac in November 2018, and in less than three years the company increased sales from EUR 10 million to EUR 42 million and student numbers rose from 3,300 to 18,700. This growth was achieved mainly by achieving the following strategic milestones that were established at the time of the acquisition: opening new centres, developing the online business and expanding the course offerings.

**Investment:** Queka acquired a majority interest, and was joined by two LPs of the fund and the founding and management teams as minority co-investors.

**Divestment:** In the third year Medac surpassed the expectations of the five-year business plan. The sale took place in August 2021. In the divestment process, Queka was supported by Deloitte and Ortego & Carmeno.



Para la entidad

Awarded to

Aurica Capital

Por su participación en

For its investment in

STI Norland

Entrega el premio

Presented by

Juan Ramón Rodríguez Larraz

Socio de Financial Advisory responsable de Inversores Institucionales de Deloitte

Deloitte Financial Advisory partner and Institutional Investors leader

Recogen el premio

Award received by

Ferran Conti

Socio de Aurica Capital  
Partner of Aurica Capital

Borja Casanovas

Director de Inversiones de Aurica Capital  
Investment Manager at Aurica Capital

## STI Norland

**Actividad:** Seguidores solares para plantas fotovoltaicas

STI Norland es una compañía con sede en Pamplona que se dedica al diseño, fabricación y ensamblaje de seguidores solares, producto que incrementa en un 15-20% el rendimiento de las plantas fotovoltaicas y reduce los costes de mantenimiento.

La compañía tiene presencia a nivel mundial y está posicionada en el Top 10 de fabricantes de trackers, ocupando la quinta posición. STI Norland cuenta con presencia en países como España, Brasil, EE. UU., México, Chile, Australia, Sudáfrica e India y cuenta con una posición de liderazgo en Europa y Latinoamérica. Gracias a la fiabilidad y robustez de los productos que ofrece STI Norland, la compañía se ha convertido en el proveedor de confianza de las principales empresas que desarrollan proyectos fotovoltaicos tanto a nivel nacional como internacional.

**Año de entrada:** 2020

**Inversión:** En febrero de 2020, Aurica Capital adquirió el 41,5% del capital social de la compañía al socio mayoritario con el objetivo de que se produjera una diversificación de patrimonio, ejecución del plan de crecimiento a nivel internacional y período de transición en la gestión de la compañía.

Desde la entrada de Aurica en el capital de la compañía, la compañía ha logrado multiplicar el ebitda por más de 6x, todo ello gracias al crecimiento internacional a través de la entrada en otros países; un plan de transición y estructura organizativa adecuada que ha permitido escalar el modelo de éxito conseguido en España al resto de países internacionales; inversión en I+D para incrementar el performance de los productos de la compañía; y la mejora en la comunicación y marketing de la compañía.

Adicionalmente, durante la permanencia en el capital de la compañía, Aurica alcanzó una rentabilidad anual vía dividendos superior al 10% del importe invertido, sin renunciar a los proyectos de expansión explicados anteriormente.

Por último, destacar que el proceso de expansión realizado por la compañía está basado en un plan estratégico, construido entre los accionistas y el equipo directivo con el objetivo de que la compañía fuera complementaria tanto a nivel de producto como de presencia geográfica con los principales players del sector.

**Desinversión:** El 100% de STI Norland fue vendido en enero 2022 a la compañía estadounidense Array Technologies, segundo fabricante de trackers a nivel mundial respaldado por Blackstone.

## STI Norland

**Line of business:** Solar trackers for solar photovoltaic plants

STI Norland is a company headquartered in Pamplona that engages in the design, manufacture and assembly of solar trackers, a product that improves the performance of solar photovoltaic plants by 15-20% and reduces maintenance costs.

The company has a presence at global level and holds fifth place among the top 10 manufacturers of trackers. STI Norland has a presence in countries such as Spain, Brazil, the US, Mexico, Chile, Australia, South Africa and India and has a leadership position in Europe and Latin America. Thanks to the reliability and robustness of STI Norland's products, the company has become the trusted supplier of the main companies developing solar photovoltaic projects at both domestic and international level.

**Year of investment:** 2020

**Investment:** In February 2020, Aurica Capital acquired 41.5% of the share capital of the company from the majority shareholder in order to facilitate the diversification of its assets, the execution of the plan for growth at international level and a period of transition in the company's management.

Since Aurica became a shareholder, the company has managed to multiply its EBITDA more than six-fold, all thanks to international growth through the entry into new countries; an appropriate transition and organizational structure plan that has enabled the company to escalate the model for success achieved in Spain to the other countries; investment in R&D to improve the performance of the company's products; and improvement in the company's communication and marketing.

In addition, while it owned shares in the company, Aurica obtained an annual return through dividends exceeding 10% of the amount invested, while proceeding with the expansion projects described above.

Lastly, it is worth mentioning that the expansion process carried out by the company is based on a strategic plan drafted by the shareholders and the management team to enable the company's products and its geographical presence to complement those of the main industry players.

**Divestment:** In January 2022, all of STI Norland was sold to the US company Array Technologies, the second largest manufacturer of trackers in the world, supported by Blackstone.



Para la entidad

**Awarded to**

**Artá Capital**

Por su participación en

**For its investment in**

**Satlink**

Entrega el premio

**Presented by**

**Mario Ortega**

Socio Responsable de ESG en Financial  
Advisory de Deloitte

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

Recogen el premio

**Award received by**

**Ramón Carné Casas**

Socio Director de Artá Capital

[Managing Partner of Artá Capital](#)

**Faustino Velasco**

Presidente y accionista de Satlink

[Chairman and shareholder of Satlink](#)

## Artá Capital

**Actividad:** Satlink es líder mundial en el desarrollo de soluciones tecnológicas y basadas en conectividad satelital que favorecen una gestión más eficiente y sostenible de los recursos oceánicos.

Entre las soluciones de Satlink, cabe destacar los “dispositivos para la pesca sostenible” (DSF) que, sirviéndose de tecnologías satelitales y de análisis de datos, proporcionan información que permite a la industria pesquera tomar decisiones informadas y navegar menos para faenar, reduciendo así el consumo de combustible y con la consiguiente reducción en emisiones de CO2. Además, Satlink ha revolucionado la sostenibilidad pesquera y la preservación de los ecosistemas marinos con el desarrollo de su DSF Selectivo, capaz de distinguir las diferentes especies de atún. Al permitir la identificación de especies de atún tropical, aumenta la selectividad de la pesca, favoreciendo así la captura de especies en estado saludable y minimizando la captura de especies vulnerables.

En el mismo sentido, Satlink ofrece otras soluciones como la observación electrónica que proporciona hasta un 100% de cobertura continua de la actividad pesquera a bordo y que, mediante tecnologías de Inteligencia Artificial, permite a los biólogos marinos certificar que la flota cumple plenamente con la normativa pesquera (descartes, pesca ilegal o cumplimiento de condiciones laborales en el mar).

**Año de entrada:** Mayo 2017

**Inversión:** Desde la entrada de Artá en la compañía, el compromiso con la sostenibilidad de los océanos ha continuado ganando relevancia como pilar fundamental de la estrategia de Satlink, lo que ha permitido el desarrollo y mejora de soluciones orientadas hacia los principios de sostenibilidad y ESG, gracias en gran medida a la labor llevada a cabo por su equipo de biólogos marinos que ha doblado su tamaño durante este periodo.

**Desinversión:** Marzo 2022. El CEO fundador, Faustino Velasco, permaneció liderando la compañía y como socio minoritario.

## Artá Capital

**Line of business:** Satlink is a global leader in the development of technological solutions based on satellite connectivity that facilitate more efficient and sustainable management of ocean resources.

Most noteworthy among the solutions developed by Satlink are devices for sustainable fishing (DSF), which use satellite technology and data analysis to provide information that enables the fishing industry to make informed decisions and sail shorter distances to fishing grounds, thus reducing fuel consumption and, consequently, reducing CO2 emissions. Furthermore, Satlink has revolutionised the sustainability of fishing and the conservation of marine ecosystems with the development of its selective device for sustainable fishing, which is capable of distinguishing between different species of tuna. By permitting tropical species of tuna to be identified, it makes the fishing process more selective, making it more likely that the species caught are in a healthy state and minimising catches of vulnerable species.

Satlink also offers other solutions such as electronic monitoring, which provides up to 100% continuous coverage of on-board fishing activity and, by means of artificial intelligence technologies, enables marine biologists to certify that the fleet is in full compliance with fishing legislation (discards, illegal fishing and compliance with working conditions at sea).

**Year of investment:** May 2017

**Investment:** From the date on which Artá became a shareholder of the company, the commitment to the sustainability of the ocean has continued to become more important as a cornerstone of Satlink's strategy, which has facilitated the development and enhancement of solutions oriented towards sustainability and ESG principles, due to a considerable extent to the work carried out by its team of marine biologists, which doubled in size during this period.

**Divestment:** March 2022. The founding CEO, Faustino Velasco, stayed on as leader of the company and as a non-controlling shareholder.



Para

**Awarded to**

**Maite Ballester**

Entrega el premio

**Presented by**

**Almudena Trigo**

Socia Fundadora de BeAble Capital

Founding Partner of BeAble Capital

Recoge el premio

**Received by**

**Maite Ballester**

Managing Director de Nexxus Iberia

Managing Director of Nexxus Iberia

## Maite Ballester

Con más de 25 años de experiencia en el sector, Maite es manager director y cofundadora de Nexxus Iberia. Previamente dirigió la oficina del fondo inglés 3i en España, fue presidenta de Ascric y asesora senior de EY Transacciones.

Ha participado en más de 35 operaciones en España incluyendo dos salidas a bolsa. Previamente trabajó seis años en Booz Allen Hamilton como consultora de estrategia en México, Reino Unido, España y Portugal. Posee un MBA por Columbia y es graduada cum laude en Finanzas y Ciencias Políticas por Boston College.

Maite ha sido consejera independiente de Repsol y actualmente es consejera independiente en Prisa, donde preside la Comisión de Sostenibilidad y es vocal en la Comisión de Auditoría. Apoya el liderazgo femenino a través del Foro Internacional de Mujeres (IWF) y de Level 20, organización europea que busca una mayor participación de las mujeres en el sector de Private Equity.

## Maite Ballester

With more than 25 years' experience in the industry, Maite is managing director and co-founder of Nexxus Iberia. Before co-founding Nexxus Iberia, she led the Spanish office of the UK fund 3i, she served as chair of Ascric and senior adviser at EY Deals.

She has participated in more than 35 operations in Spain, including two flotations. Before that, she worked at Booz Allen Hamilton for six years as a strategy consultant in Mexico, the United Kingdom, Spain and Portugal. She holds an MBA from Columbia University and graduated cum laude in Finance and Political Science from Boston College.

Maite has been an independent director of Repsol and she is currently an independent director of Prisa, where she chairs the Sustainability Committee and is a member of the Audit Committee. She supports female leadership through the International Women's Forum (IWF) and Level 20, a European organisation that encourages participation of women in the private equity industry.



Para  
Awarded to

**Enisa**  
Por su contribución al sector  
For its contribution to the industry

Entrega el premio  
Presented by

**Fernando Ruiz**  
Presidente de Deloitte  
CEO of Deloitte

Recoge el premio  
Received by

**José Bayón**  
Consejero Delegado de Enisa  
CEO of Enisa

## Enisa

La Empresa Nacional de Innovación, Enisa, es una sociedad pública adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, cuya misión es contribuir a que proyectos viables e innovadores, impulsados por pequeñas y medianas empresas o emprendedoras y emprendedores españoles, encuentren la financiación necesaria para desarrollarse y competir en un mercado global.

Este impulso financiero se materializa en préstamos participativos de entre 25.000 euros y 1,5 millones de euros. Se trata de una alternativa de financiación que se ajusta de manera especialmente adecuada a las necesidades de la pyme y no exige más aval ni garantía que un sólido proyecto empresarial y la solvencia profesional de su equipo gestor.

Enisa ha concedido más de 7.700 préstamos a más de 6.700 empresas, por un importe total que supera los 1.165 millones de euros invertidos.

## Enisa

The Spanish National Innovation Company (Enisa), is a state-owned company under the auspices of the Spanish Ministry of Industry, Trade and Tourism. Its mission is to enable viable innovative projects launched by Spanish SMEs or entrepreneurs to find the financing required to develop and compete in global markets.

This financial boost is materialised in the form of participating loans of between EUR 25,000 and EUR 1.5 million. This is an alternative source of financing that is specially adapted to the SME's needs and does not require any guarantees other than a sound business project and the professional competence of its management team.

Enisa has granted more than 7,700 loans to more than 6,700 companies for a total amount invested that exceeds EUR 1,165 million.









**Premios al Capital Privado  
en España 2022**



# Deloitte.

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



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



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