

Premios al Capital Privado en España 2026



Deloitte.





Premios al Capital Privado en España 2026

EDICIÓN/*Edition* 2026



Premios al Capital Privado en España 2026

Deloitte.



**Premios al Capital
Privado en España 2026**

EDICIÓN/*Edition* 2026

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 OPERACIÓN DE VENTURE DEBT AWARD FOR THE BEST VENTURE DEBT TRANSACTION
15	PREMIO A LA MEJOR GRAN OPERACIÓN AWARD FOR THE BEST MAJOR TRANSACTION
17	PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE MIDDLE MARKET AWARD FOR THE BEST MIDDLE MARKET TRANSACTION
19	PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE CAPITAL EXPANSIÓN AWARD FOR THE BEST EXPANSION CAPITAL TRANSACTION
21	PREMIO A LA MEJOR INICIATIVA DE ESG AWARD FOR THE BEST ESG INITIATIVE
23	PREMIO A LA MEJOR OPERACIÓN DE IMPACTO AWARD FOR THE BEST IMPACT TRANSACTION
25	PREMIO DE HONOR HONORARY AWARD



Premios al Capital Privado en España 2026

EDICIÓN/*Edition* 2026

Axon Partners Group, Tresmares Capital, Sabadell Venture Capital, Inveready, Advent International, Oakley Capital, Suma Capital, Seed Capital de Bizkaia y Carlos Lavilla han sido los ganadores de la 19ª Edición de los Premios al Capital Privado en España, organizada por SpainCap, Deloitte e IESE Business School. Estos galardones confirman la contribución de la industria de Venture Capital & Private Equity a la dinamización de las pymes españolas.

Enrique Tombas, presidente de SpainCap, Ana Torrens, presidenta de Deloitte 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 AltamarCAM Partners), Guillermo Jiménez (Director General de Axis), José Antonio Morales (Director de Inversiones en Mutua Madrileña), José Luis García Muelas (Chief Investment Strategist de Loreto Mutua), María Sanz (Head of Private Equity de Yielco), Ricardo Miró-Quesada (Partner, Head of Private Equity de Arcano) y Ana Arranz (Private Equity, 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 2024 y el 31 de marzo de 2025, cuando dichas operaciones han tenido éxito por la rentabilidad financiera para los inversores o por los retos alcanzados (crecimiento de las ventas, del empleo, salida hacia nuevos mercados, mayor innovación...).

Los detalles de cada premiado figuran a continuación.

Axon Partners Group, Tresmares Capital, Sabadell Venture Capital, Inveready, Advent International, Oakley Capital, Suma Capital, Seed Capital de Bizkaia and Carlos Lavilla have been named the winners of the 19th Spanish Private Equity Awards, organised by SpainCap, Deloitte and IESE Business School. These awards recognise the contribution of the Venture Capital and Private Equity industry to the growth and development of Spanish SMEs.

Enrique Tombas, Chairman of SpainCap, Ana Torrens, Chair of Deloitte, and Juan Roure, Professor at IESE Business School, welcomed attendees before the awards ceremony.

The jury responsible for selecting the winners was made up of a distinguished panel of experts: Juan Roure (Professor at IESE Business School), María José Osuna (Head of Private Equity at Casa Grande de Cartagena), José Martí Pellón (Professor of Financial Economics at the Complutense University of Madrid and founder of Webcapitalriesgo), Miguel Zurita (Managing Partner and Co-Chief Investment Officer at AltamarCAM Partners), Guillermo Jiménez (Chief Executive Officer of Axis), José Antonio Morales (Investment Director at Mutua Madrileña), José Luis García Muelas (Chief Investment Strategist at Loreto Mutua), María Sanz (Head of Private Equity at Yielco), Ricardo Miró-Quesada (Partner and Head of Private Equity at Arcano), and Ana Arranz (Private Equity, European Investment Fund).

The awards recognise Private Equity firms based in Spain and members of SpainCap that completed an exit from one of their portfolio companies between 1 April 2024 and 31 March 2025, where the transaction was considered successful either in terms of financial returns for investors or the business achievements delivered, such as revenue growth, job creation, international expansion or increased innovation.

Details of each agardee are listed below.



Para la entidad

Awarded to

Axon Partners Group

Por su participación en

For its investment in

Metricool

Entrega el premio

Presented by

Lourdes Álvarez de Toledo

Vicepresidenta de SpainCap

Vicepresident of Spaincap

Recoge el premio

Award received by

Iván Feito

Socio de Axon Partners Group

Partner of Axon Partners Group

Metricool

Actividad participada: Metricool es una plataforma de “Software as a Service” española, fundada en 2015 y especializada en la gestión y análisis de redes sociales y publicidad online para pymes. La herramienta optimiza estrategias digitales en redes sociales. Cuenta con más de 2 millones de usuarios en 120 países y es partner oficial de Google, Meta, TikTok y X.

Año de entrada: 2022

Inversión: Axon Partners Group entró en agosto de 2022, a través de su Fondo Growth I, como primer y único inversor institucional, tomando aproximadamente un 20% del capital por aproximadamente 5 millones de euros.

En el momento de entrada de Axon, Metricool contaba con 31 empleados y un ingreso recurrente anual de 4,5 M€. Durante el periodo de inversión, Axon se centró en apoyar la expansión internacional de la compañía en EE.UU. que pasó de ser el 10% de los ingresos a más del 30% en menos de tres años. Igualmente, Axon lideró el proceso de venta al grupo team. blue (Plataforma del fondo HG Capital).

En el momento de la salida, Metricool contaba con 130 empleados, un ingreso recurrente anual de 26 M€ y un beneficio bruto de 11,5 M€.

Desinversión: Se realizó en dos tramos: un primer tramo en 2024 y un segundo tramo en 2025. La operación ha arrojado una TIR cercana al 80% y un múltiplo bruto de 9,5x, situándola como una de las mejores desinversiones de Axon. Cabe destacar que, tras la venta, la compañía ha mantenido su sede en Madrid.

Metricool

Investee's line of business: Metricool is a Spanish Software-as-a-Service platform founded in 2015, focused on social media management and online advertising for SMEs. The tool helps businesses plan, run and measure their digital strategy across all major social channels. It has over two million users in 120 countries and is an official partner of Google, Meta, TikTok and X.

Date of investment: 2022

Investment: Axon Partners Group came in as the first and only institutional investor in August 2022, through its Growth I fund, taking a stake of around 20% for approximately €5 million.

When Axon invested, Metricool had 31 employees and annual recurring revenue of €4.5 million. Throughout the holding period, Axon's focus was on backing the company's international expansion in the US, which grew from 10% of revenues to more than 30% in under three years. Axon also led the sale process to team.blue (a platform of HG Capital).

By the time of the exit, Metricool had grown to 130 employees, with annual recurring revenue of €26 million and gross profit of €11.5 million.

Divestment: The exit was completed in two tranches, the first in 2024 and the second in 2025. The transaction delivered an IRR of close to 80% and a gross multiple of 9.5x, making it one of Axon's strongest exits to date. It is worth noting that, following the sale, the company has kept its headquarters in Madrid.



Para la entidad

[Awarded to](#)

Tresmares Capital

Por su participación en

[For its investment in](#)

Metrodora Education

Entrega el premio

[Presented by](#)

Aitor Zayas

Director Debt Advisory de Deloitte

[Debt Advisory director at Deloitte](#)

Recoge el premio

[Award received by](#)

Borja Gómez-Zubeldia

Socio de direct lending de Tresmares Capital

[Partners direct lending at Tresmares Capital](#)

Metrodora Education

Actividad participada: Metrodora es un proyecto de buy-and-build iniciado en 2021 por Magnum Industrial Partners. Metrodora se ha consolidado en tiempo récord como el grupo educativo líder en España y LatAm en el ámbito de la formación sanitaria y deportiva, alcanzando en 2025 más de 25.000 estudiantes, 25 centros en España y México y cerca de 600 empleados. El proyecto comenzó en 2021 con la adquisición de tres instituciones educativas de referencia en farmacia, psicología y auxiliar de enfermería (CESIF, ISEP y CEEP). Desde entonces y en el plazo de 3 años, Magnum completó 10 adquisiciones adicionales y abrió centros green/brownfield tanto en España como en México, diversificando tanto la etapa educativa (formación profesional, universitaria, posgrado o educación continua) como las especialidades impartidas (enfermería, fisioterapia, psicología, odontología, estética, etc.) y el mercado de referencia. Todo lo anterior se realizó con el objetivo de posicionar el grupo como la referencia en educación sanitaria en habla hispana, ofreciendo una propuesta educativa integral que acompañara al estudiante a lo largo de toda su vida profesional en el ámbito de la salud y el deporte. Por otro lado, durante ese periodo, además de generar valor económico-financiero, el grupo invirtió de forma significativa en su sostenibilidad a largo plazo. En particular, Metrodora llevó a cabo importantes inversiones y mejoras en las dimensiones ambiental, social y de gobernanza (ESG), impulsadas conjuntamente por el equipo directivo y Magnum, con el apoyo de Tresmares.

Año de entrada: 2022

Inversión: Tresmares Capital actuó como socio financiero estratégico en el ambicioso proyecto de consolidación sectorial de Magnum, demostrando el enfoque diferencial de Tresmares para acompañar proyectos buy-and-build en todas sus fases. La financiación se estructuró en formato CAPEX line, adaptada al ritmo de adquisiciones del sponsor, con mecanismos contractuales ágiles para M&A. La financiación era escalable, y en el transcurso de 2022 se amplió para proporcionarle más músculo financiero a Magnum. Más allá del capital, Tresmares se implicó como interlocutor a lo largo de todo el proceso de construcción del grupo, aportando flexibilidad contractual, agilidad en la ejecución y un compromiso real con la creación de valor a largo plazo.

Desinversión: En 2025, Magnum vendió Metrodora a Charterhouse Capital Partners, lo que provocó la refinanciación integral de la estructura de capital, incluida la deuda de Tresmares.

Metrodora Education

Investee's line of business: Metrodora is a buy-and-build project launched in 2021 by Magnum Industrial Partners. Metrodora has consolidated itself in record time as the leading group in Spain and LatAm in the field of health and sports education, reaching more than 25,000 students, 25 campuses across Spain and Mexico and close to 600 employees in 2025. The project began in 2021 with the acquisition of three leading education institutions in pharmacy, psychology and nursing assistance (CESIF, ISEP and CEEP). Since then, and within a span of three years, Magnum completed 10 additional acquisitions and opened green/brownfield campuses in both Spain and Mexico, diversifying across the education stage (vocational training, university, postgraduate and continuing education), the specialisations offered (nursing, physiotherapy, psychology, dentistry, aesthetics, etc.) and the target market. All of the above was carried out with the aim of positioning the group as the reference in Spanish-speaking healthcare education, offering a comprehensive educational proposition that accompanies students throughout their entire professional life in the field of health and sports. In addition, during that period, beyond generating economic and financial value, the group invested significantly in its long-term sustainability. In particular, Metrodora carried out major investments and improvements across the environmental, social and governance (ESG) dimensions, jointly driven by the management team and Magnum, with the support of Tresmares.

Date of investment: 2022

Investment: Tresmares Capital acted as a strategic financial partner in Magnum's ambitious sector-consolidation project, demonstrating Tresmares' differential approach to supporting buy-and-build projects across all their phases. The financing was structured as a CAPEX line, adapted to the sponsor's acquisition pace, with agile contractual mechanisms for M&A. The financing was scalable and, in the course of 2022, it was increased to provide Magnum with greater financial muscle. Beyond capital, Tresmares was involved as point of contact throughout the entire group-building process, providing contractual flexibility, speed of execution and a genuine commitment to long-term value creation.

Divestment: In 2025, Magnum sold Metrodora to Charterhouse Capital Partners, which triggered the full refinancing of the capital structure, including Tresmares' debt.



Para la entidad

Awarded to

Inveready y Sabadell Venture Capital

Por su participación en

For its investment in

SamyRoad (actualmente SAMY)

Entrega el premio

Presented by

Juan Roure

Profesor de IESE Business School

Professor at IESE Business School

Recogen el premio

Award received by

Carlos Conti

Managing partner de Inveready

Managing partner of Inveready

Gerardo Redondo

Senior director de Inveready

Senior director of Inveready

Raúl Rodríguez Sabater

Subdirector General de Banco Sabadell y

Director de BSCapital

Deputy Director General of Banco Sabadell

and Director of BSCapital

Sergio Pérez Merino

Director de Sabadell Venture Capital

Director of Sabadell Venture Capital

SamyRoad (actualmente SAMY)

Actividad participada: SAMY es una agencia global de social media marketing que combina creatividad, datos y tecnología para hacer que las marcas sean más relevantes. Con presencia en 55 mercados, ayuda a las marcas a conectar con sus audiencias a través de estrategias social-first combinando servicios de estrategia, creatividad, influencer marketing, contenido, gestión de redes sociales, paid media y research.

Año de entrada: 2018

Inversión: Inveready y Sabadell Venture Capital realizaron una operación de Venture Debt de €2,3M (€1,2M Inveready y €1,1M Sabadell). En ese momento, Samy Road contaba con unos ingresos de €4,3M y EBITDA cash de +€178k (datos a cierre de 2018). Su base accionarial estaba compuesta por los 3 fundadores y algunos family offices e inversores individuales, sin inversores profesionales. La compañía se encontraba en plena transición hacia la rentabilidad, con un modelo esencialmente de servicios, aunque con una capa tecnológica que permitía escalar en ingresos.

Durante el período de inversión, Samy Road ejecutó una estrategia de crecimiento basada en M&A y expansión internacional, con adquisiciones en Estados Unidos (Nobox + Content Lab), Reino Unido (Share), Finlandia (Kurio) y Colombia (MDS), alcanzando un mix internacional superior al 50% y más de 600 empleados.

Desinversión: Inveready y Sabadell Venture Capital completó su desinversión de SAMY a principios de febrero de 2025. Esta salida se produjo en el marco de una operación corporativa valorada en 300 millones de euros, mediante la cual la firma de capital riesgo Bridgepoint Group se convirtió en el accionista mayoritario de la compañía, adquiriendo también las participaciones de otros inversores como Aurica y Sabadell VC. Para Inveready (a través de su vehículo Venture Finance II), la operación supuso un notable éxito, logrando una rentabilidad del 44% TIR y un múltiplo de 4,1x sobre su inversión inicial.

En 2025, SAMY realizó 3 adquisiciones más en Estado Unidos (Content Lab), Alemania (Intermate) y Holanda (team5PM), logrando un mix internacional superior al 80% y más de 1.200 empleados.

SamyRoad (actualmente SAMY)

Investee's line of business: SAMY is a global, social marketing agency that combines creativity, data and technology to make brands more relevant. With a presence in 55 markets, SAMY helps brands to connect with their audiences through social-first strategies combining strategy services, creativity, influencer marketing, content, management of social media, paid media and research.

Year of investment: 2018

Investment: Inveready and Sabadell Venture Capital performed a Venture Debt transaction totalling €2.3M (Inveready €1.2M and Sabadell €1.1M). At that time, Samy Road had revenue of €4.3M and cash EBITDA of +€178k (data at 2018 year-end). Its shareholder structure comprised the three founders and some family offices and individual investors, with no professional investors. The company was in the midst of a transition towards profitability, with an essentially services-based model, albeit with a technology layer that enabled it to scale up its revenue.

During the investment period, Samy Road implemented a growth strategy based on M&A and international expansion, with acquisitions in the US (Nobox + Content Lab), UK (Share), Finland (Kurio) and Colombia (MDS), thus obtaining an international mix exceeding 50% and more than 600 employees.

Divestment: Inveready and Sabadell Venture Capital completed their divestment of SAMY at the beginning of February 2025. This exit took place as part of a corporate transaction valued at €300 million, whereby the private equity firm Bridgepoint Group became the company's majority shareholder and also acquired the shares held by other investors such as Aurica and Sabadell VC. For Inveready (through its Venture Finance II vehicle), the transaction was a considerable success, with an IRR of 44% TIR and a multiple of 4.1x the initial investment.

In 2025, SAMY made three more acquisitions, in the US (Content Lab), Germany (Intermate) and the Netherlands (team5PM), giving it an international mix exceeding 80% and more than 1,200 employees.



Para la entidad
Awarded to

Oakley Capital

Por su participación en
For its investment in

vLex

Entrega el premio
Presented by

Enrique Tombas

Presidente de SpainCap

President of SpainCap

Recoge el premio
Award received by

Valero Domingo

Socio Responsable de Oakley Capital en España

Partner in Charge of Oakley Capital in Spain

vLex

Actividad participada: vLex es una compañía líder en soluciones de inteligencia artificial para el sector legal, que ofrece herramientas de inteligencia jurídica y software avanzado para despachos, empresas y profesionales jurídicos a nivel internacional. Fundada en el año 2000 en Barcelona por los hermanos Lluís y Ángel Faus, vLex presta servicio a más de la mitad de las firmas del AmLaw 100, el ranking de los mayores despachos de abogados de EE.UU.

Año de entrada: 2022

Inversión: Oakley Capital invirtió en vLex en septiembre de 2022 con el objetivo de apoyar el desarrollo de sus capacidades de Inteligencia Artificial y acelerar la internacionalización del negocio.

- Oakley apoyó a Lluís y Ángel Faus, fundadores de vLex, en su expansión en EE.UU. mediante la adquisición estratégica de Fastcase, operación que contribuyó a duplicar el tamaño del negocio.
- En el momento de la inversión, España era el principal motor del grupo, con ~40% de los ingresos, seguida de una base diversificada y atomizada de unos 20 mercados principales.
- En 2024, vLex lanzó Vincent, su herramienta de procesos legales potenciada por Inteligencia Artificial. Durante el periodo de inversión, Oakley impulsó una apuesta temprana, intensiva y deliberada por la Inteligencia Artificial, acompañada por el crecimiento del equipo y el desarrollo de contenido especializado como palancas clave de liderazgo y expansión. El equipo de IA, I+D y tecnología se mantuvo principalmente en España.
- Durante su participación, vLex evolucionó desde una base de datos jurídica hacia una plataforma avanzada de herramientas de trabajo para profesionales legales, respaldada por una base de datos privada de gran escala y alto valor diferencial.

Desinversión: En junio de 2025, Oakley Capital vendió vLex a la canadiense Clio por 1.000 millones de dólares, aproximadamente 850 millones de euros, convirtiéndose en el primer unicornio español vendido. Aunque existen numerosos unicornios españoles sobre el papel, hasta entonces ninguno había sido vendido.

En el momento de la salida, vLex había ampliado su presencia a más de 60 países, pasando de c. 200 empleados e ingresos recurrentes anuales de ~18 millones de euros a c. 400 empleados e ingresos recurrentes anuales de ~50 millones de euros. La estrategia de crecimiento se centró en mercados de gran tamaño, especialmente EE.UU., que representaba ~50% de los ingresos, manteniendo al mismo tiempo el papel clave de España, con ~20%, y del mundo hispanohablante, con ~15%.

vLex

Investee's line of business: vLex is a leading company in artificial intelligence solutions for the legal sector, offering legal intelligence tools and advanced software for law firms, companies and legal professionals internationally. Founded in 2000 in Barcelona by brothers Lluís and Ángel Faus, vLex serves more than half of the AmLaw 100 firms, the ranking of the largest law firms in the U.S.

Year of investment: 2022

Investment: Oakley Capital invested in vLex in September 2022 with the aim of supporting the development of its artificial intelligence capabilities and accelerating the internationalisation of the business.

- Oakley supported Lluís and Ángel Faus, founders of vLex, in their expansion into the U.S. through the strategic acquisition of Fastcase, a transaction that contributed to doubling the size of the business.
- At the time of investment, Spain was the main driver, accounting for ~40% of revenues, followed by a diversified and fragmented base of around 20 main markets.
- In 2024, the company launched Vincent, its AI-powered legal workflow tool. During the investment period, Oakley drove an early, intensive and deliberate commitment to artificial intelligence, accompanied by team growth and the development of specialised content as key levers for leadership and expansion. The AI, R&D and technology team remained mainly based in Spain.
- During Oakley's ownership, vLex evolved from a legal database into an advanced workflow tools platform for legal professionals, supported by a large-scale private database with significant differentiated value. Oakley Capital invested in vLex in September 2022 with the aim of supporting the development of its artificial intelligence capabilities and accelerating the internationalisation of the business.

Divestment: In June 2025, Oakley Capital sold vLex to Canada-based Clio for USD 1 billion, approximately EUR 850 million, making it the first Spanish unicorn to be sold. Although there are numerous Spanish unicorns on paper, none had been sold until then.

At exit, vLex had expanded its presence to more than 60 countries, growing from c. 200 employees and annual recurring revenue of ~EUR 18 million to c. 400 employees and annual recurring revenue of ~EUR 50 million. The growth strategy focused on large addressable markets, particularly the U.S., which represented ~50% of revenues, while maintaining the key role of Spain, with ~20%, and the Spanish-speaking world, with ~15%.



Para la entidad

Awarded to

Advent International

Por su participación en

For its investment in

Donte Group

Entrega el premio

Presented by

Miguel Echevarría

Socio de Private Equity y Family Office de
Deloitte

Partner of Private Equity and Family Office
of Deloitte

Recoge el premio

Award received by

Pablo Utrera

Director de Advent International

Director of Advent International

Donte Group

Actividad participada: Fundada hace más de 35 años y con sede en Madrid, DONTE GROUP es la mayor plataforma dental de España, ofreciendo atención integral en salud bucodental a través de su cartera de marcas líderes: Vitaldent, Maex, Moonz y Smysecret. Con más de 400 clínicas y más de 8,5 millones de pacientes tratados a lo largo de su historia, DONTE GROUP se sitúa a la vanguardia de la excelencia médica y de una atención centrada en el paciente.

Año de entrada: 2019

Inversión: En septiembre de 2019, Advent adquirió una participación mayoritaria en Vitaldent. A lo largo del periodo de inversión, la compañía se transformó en la mayor plataforma de salud bucodental de España, pasando de ser un operador monomarca con 150 clínicas propias, a convertirse en un líder diversificado y multimarca con más de 400 clínicas repartidas en cuatro marcas: Vitaldent, Maex, Moonz y Smysecret. Durante este proceso, DONTE GROUP triplicó sus ingresos, invirtiendo más de 40 millones de euros en calidad médica y más de 35 millones de euros en innovación tecnológica, atendiendo a alrededor de 1 millón de pacientes y mejorando de forma notable la experiencia del paciente.

Desinversión: En julio de 2025, Advent anunció la venta de su participación en DONTE GROUP a Ontario Teachers' Pension Plan, un inversor global con una sólida trayectoria en el sector sanitario, por una valoración en torno a EUR 1bn.

Donte Group

Investee's line of business: Founded more than 35 years ago and headquartered in Madrid, DONTE GROUP is Spain's largest dental platform, providing comprehensive oral healthcare through its portfolio of leading brands: Vitaldent, Maex, Moonz and Smysecret. With more than 400 clinics and over 8.5 million patients treated throughout its history, DONTE GROUP is at the forefront of medical excellence and patient-centred care.

Year of investment: 2019

Investment: In September 2019, Advent acquired a majority stake in Vitaldent. Over the investment period, the company was transformed into Spain's largest oral healthcare platform, evolving from a single-brand operator with 150 company-owned clinics into a diversified, multi-brand leader with more than 400 clinics across four brands: Vitaldent, Maex, Moonz and Smysecret. During this process, DONTE GROUP tripled its revenue, investing more than €40 million in clinical quality and over €35 million in technological innovation, while serving around one million patients and significantly improving the patient experience.

Divestment: In July 2025, Advent announced the sale of its stake in DONTE GROUP to Ontario Teachers' Pension Plan, a global investor with a strong track record in the healthcare sector, at a valuation of approximately €1 billion.



Para la entidad

Awarded to

Suma Capital

Por su participación en

For its investment in

Tradelnn

Entrega el premio

Presented by

Pedro Castelló

Socio de Deloitte

Deloitte partner

Recoge el premio

Award received by

David Arroyo

Socio fundador de Suma Capital

Founding partner of Suma Capital

Tradelnn

Actividad participada: Tradelnn es una de las principales plataformas europeas de comercio electrónico especializado en equipamiento y accesorios deportivos. Con sede en Girona, la compañía opera un modelo multideporte con alcance global, basado en 18 verticales especializadas y una oferta superior a 3,5 millones de referencias de más de 12.500 marcas.

Año de entrada: 2015

Inversión: Suma Capital adquirió una participación del 30% en Tradelnn en 2015, acompañando a David Martín, CEO y fundador, en una nueva etapa de crecimiento rentable, expansión internacional y escalado operativo. Durante el periodo de inversión, la compañía ejecutó un plan de crecimiento basado en varios ejes:

- Escalado comercial internacional, hasta alcanzar 553,6 millones de euros de ingresos en 2024, con aproximadamente el 85% de las ventas generadas fuera de España (190 países).
- Crecimiento de ventas superior al 30% CAGR durante el periodo de inversión, multiplicando por más de diez veces su facturación inicial.
- Ampliación significativa del catálogo, hasta superar los 3,5 millones de referencias y las 12.500 marcas.
- Refuerzo de sus capacidades logísticas, con dos centros de almacenaje y distribución en España y Alemania.
- Inversión en tecnología propia, incluyendo aplicaciones internas de software, Big Data e inteligencia artificial, sistemas algorítmicos para la optimización de pricing y marketing, entre otros.
- Automatización de procesos de picking, sorting y cross-docking, que permitió mejorar la eficiencia operativa, reducir costes de almacén sobre ventas en un 33% desde 2019 y mantener una tasa de devoluciones en torno al 8%.
- Mejora del desempeño medioambiental, con una reducción de la huella de carbono del 76%.

Desinversión: El 24 de julio de 2025, Suma Capital ejecutó la venta de la totalidad de su participación del 30% en Tradelnn a fondos gestionados por Apollo Global Management, en una operación de secondary buyout.

La operación generó un retorno muy significativo para los inversores de Suma Capital, culminando una etapa de creación de valor sostenida junto al equipo fundador.

Tradelnn

Investee's line of business: Tradelnn is one of Europe's leading e-commerce platforms specialising in sports equipment and accessories. Based in Girona, the company operates a global multi-sport model built around 18 specialised verticals and an offering of more than 3.5 million product references from over 12,500 brands.

Year of investment: 2015

Investment: Suma Capital acquired a 30% stake in Tradelnn in 2015, supporting David Martín, CEO and founder, in a new phase of profitable growth, international expansion and operational scaling. During the investment period, the company executed a growth plan based on several key pillars:

- International commercial scale-up, reaching EUR 553.6 million in revenues in 2024, with approximately 85% of sales generated outside Spain (190 countries).
- Revenue growth of more than 30% CAGR during the investment period, increasing sales by more than ten times.
- Significant catalogue expansion, exceeding 3.5 million product references and 12,500 brands.
- Reinforcement of logistics capabilities, with two warehousing and distribution centres in Spain and Germany.
- Investment in proprietary technology, including internal software applications, Big Data and artificial intelligence, algorithmic systems for pricing and marketing optimisation, among others.
- Automation of picking, sorting and cross-docking processes, improving operational efficiency, reducing warehouse costs over sales by 33% since 2019 and maintaining a return rate of around 8%.
- Improved environmental performance, with a 76% reduction in carbon footprint.

Divestment: On 24 July 2025, Suma Capital completed the sale of its entire 30% stake in Tradelnn to funds managed by Apollo Global Management, in a secondary buyout transaction.

The transaction generated a very significant return for Suma Capital's investors, completing a sustained value creation journey alongside the founding team.



Para la entidad

Awarded to

Inveready

Por su participación en

For its investment in

Natac Natural Ingredients, S.A.

Entrega el premio

Presented by

Alejandro Diazayas

Vicepresidente de SpainCap

Vice President of SpainCap

Recogen el premio

Award received by

Laia Prats

Head of Legal & ESG de Inveready

Head of Legal & ESG of Inveready

Antonio Delgado

CEO de Natac

CEO of Natac

Natac Natural Ingredients, S.A.

Actividad participada: Natac es una empresa biotecnológica dedicada a la producción de extractos de plantas y activos naturales bajo un modelo de economía circular. Desde la entrada de Inveready a través del primer vehículo de inversión en 2010, la compañía ha pasado de ser una startup semilla con 4 empleados a un referente europeo con 186 profesionales, integrando la sostenibilidad como el núcleo de su competitividad operativa y no solo como una política de cumplimiento.

Año de entrada: 2010, con una inversión inicial en etapa semilla desde la fundación de Natac. El compromiso de Inveready ha sido continuo a lo largo de toda la trayectoria de crecimiento de Natac, ejecutándose inversiones adicionales y rondas de seguimiento en 2011, 2012, 2021, 2022, 2023 y 2024.

Inversión: Inveready ha acompañado el crecimiento de Natac desde su fundación mediante una estrategia de capital paciente y apoyo continuado, facilitando la evolución de la compañía desde una startup de base tecnológica hacia un referente europeo en ingredientes naturales y bioeconomía circular.

Impacto: La inversión de Inveready ha impulsado la implantación de una estrategia ESG integral en Natac, basada en un modelo de biorrefinería multiproducto y economía circular, la profesionalización de la gobernanza y la medición de impacto mediante 44 KPIs ESG alineados con los estándares IRIS+/GIIN. Entre los principales resultados destacan la valorización de hasta 20.000 toneladas anuales de biomasa, el liderazgo del proyecto europeo SustaiNext, la creación de empleo cualificado —de 4 a 186 empleados desde 2010— y la consolidación de sistemas de reporte y verificación externa de métricas ESG.

Natac Natural Ingredients, S.A.

Investee's line of business: Natac is a biotechnology company engaging in the production of plant extracts and ingredients of natural origin under a circular economy model. Since Inveready's initial investment through the first investment vehicle in 2010, the company has transformed itself from a seed capital start-up with four employees to a European benchmark with 186 professionals, integrating sustainability as the nucleus of its operational competitiveness, not only as a compliance policy.

Year of investment: 2010, with an initial investment at the seed capital stage when Natac was incorporated. Inveready's commitment has been ongoing throughout Natac's growth, making additional investments and participating in follow-up rounds in 2011, 2012, 2021, 2022, 2023 and 2024.

Investment: Inveready has assisted Natac's growth since its incorporation with a patient capital strategy and continuous support, thus facilitating the development of the company from a technology-based start-up to a European benchmark in natural ingredients and circular bioeconomy..

Impact: Inveready's investment has boosted the implementation of a comprehensive ESG strategy at Natac, based on a multiproduct biorefinery and circular economy model, the professionalisation of governance and impact measurement using 44 ESG KPIs aligned with the IRIS+/GIIN standards. The most noteworthy of the main milestones are the recovery of up to 20,000 tonnes of biomass per year, the leadership of the European SustaiNext project, the creation of qualified employment —the headcount has increased from four to 186 employees since 2010— and the consolidation of ESG metric reporting and external audit systems.



Para la entidad

Awarded to

SEED CAPITAL BIZKAIA

Por su participación en

For its investment in

Kioki Home

Entrega el premio

Presented by

Olga De Berge Pineo

Senior manager ESG Transactions Services
de Deloitte

Senior manager of ESG Transactions
Services, Deloitte

Recogen el premio

Award received by

Óscar Ugarte

Director General de Seed Capital de Bizkaia
General Manager of Seed Capital de Bizkaia

Marc Bayo

CEO de KOIKI
CEO of KOIKI

Kioki Home

Actividad participada: KOIKI HOME S L es una compañía de logística urbana de última milla sostenible e inclusiva. Opera una red de microcentros de proximidad y realiza la distribución a pie, en bicicleta o con vehículos eléctricos, reduciendo las emisiones y la congestión en las ciudades.

Desde la entrada del Fondo FEIS en 2016 KOIKI ha evolucionado de una iniciativa incipiente a una plataforma logística validada por clientes y socios estratégicos. En 2025 alcanzó una cifra de negocio de 3,2 M€ (10 interanual), 48 centros activos y una red estable de 180-200 Koikis, con presencia en 12 comunidades autónomas.

Tras el exit de tres fondos iniciales y la entrada de Repsol Impacto Social en 2019, el Fondo FEIS permaneció como capital paciente y catalizador, para preservar la misión y reforzar la estabilidad. Su acompañamiento contribuyó a facilitar la incorporación de SEUR Grupo Geopost en 2021. La salida de IFEIS está prevista para 2028-2030 como un exit vinculado a capital de largo plazo y responsable.

Año de entrada: 2016

Impacto: La actividad de KOIKI genera un triple impacto medible y significativo en la sociedad:

- **Medioambiental:** evitó 624 toneladas de CO₂ en 2025 mediante un modelo de microcentros y reparto de bajas o cero emisiones, con un ahorro de 0,43 kg de CO₂ por paquete.
- **Social:** generó 151 FTEs medios en 2025. El 85% de la red está vinculada a colectivos vulnerables, principalmente personas con discapacidad intelectual, en riesgo de exclusión social o con problemas de salud mental.
- **Económico:** combina impacto con crecimiento y escalabilidad: alcanzó 3,2 M€ de facturación en 2025, 48 centros activos y capilaridad nacional a través de alianzas con entidades sociales.

Kioki Home

Investee's line of business: KOIKI HOME S L is a sustainable and inclusive urban last mile logistics company. It operates a network of neighbourhood microhubs and delivers on foot, by bicycle and with electric vehicles, reducing emissions and congestion in cities.

Since FEIS invested in 2016 KOIKI has evolved from an early stage initiative into a logistics platform validated by customers and strategic partners. In 2025 it reached EUR 3.2 million in revenue (10 year on year), with 48 active centres and a stable network of 180-200 Koikis, operating across 12 Spanish autonomous communities.

Following the exit of three initial funds and the entry of Repsol Impacto Social in 2019, FEIS remained invested as patient capital to preserve the mission and reinforce stability. Its support helped facilitate the entry of SEUR Grupo Geopost in 2021. FEIS's exit is planned for 2028-2030 as a responsible exit.

Year of investment: 2016

Impact: KOIKI's activities generate a measurable and significant threefold impact on society:

- **Environmental:** it avoided 624 tonnes of CO₂ in 2025 through a microhub model and low or zero emission delivery, saving 0.43 kg of CO₂ per parcel.
- **Social:** it generated 151 average FTEs in 2025. 85% of its network is linked to vulnerable groups, primarily people with intellectual disabilities, at risk of social exclusion or with mental health challenges.
- **Economic:** it combines impact with growth and scalability: EUR 3.2 million in revenue, 48 active centres and nationwide coverage through partnerships with social organisations.



Para la entidad

[Awarded to](#)

Carlos Lavilla

Entrega el premio

[Presented by](#)

José Zudaire

Director General de Spaincap

[Managing Director of SpainCap](#)

Recoge el premio

[Award received by](#)

Carlos Lavilla

Advisor de Decelera Ventures y Business Angel

[Advisor of Decelera Ventures and Business Angel](#)

Carlos Lavilla

Carlos Lavilla, Socio y presidente de Corpfín Capital hasta 2025, y Presidente de Spaincap entre 2013-2015, fue anteriormente Vicepresidente Ejecutivo de Vía Digital y Responsable de Control de Gestión de Telefónica.

Previamente, fue Director Adjunto de Société Générale en España.

En la actualidad, es Advisor de Decelera Ventures y Business Angel.

Carlos Lavilla

Carlos Lavilla, Partner and Chairman of Corpfín Capital until 2025, and Chairman of Spaincap from 2013 to 2015, was formerly Executive Deputy Chairman of Vía Digital and Head of Management Control at Telefónica.

Before that, he was Assistant Director of Société Générale in Spain.

He is now an Advisor to Decelera Ventures and a Business Angel.



**Premios al Capital Privado
en España 2026**

Deloitte.

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



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



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