

Sur de Europa: un mercado con baja penetración y un importante potencial de crecimiento

El sur de Europa ha sido un mercado de inversión clave para Oakley Capital durante más de una década. En los últimos **12 años**, nos hemos asociado con **12 empresas** en España e Italia, en sectores como los marketplaces digitales, el legaltech, los servicios de seguros y el deporte.

La región sigue ofreciendo una oportunidad interesante de inversión. La penetración del private equity sigue siendo relativamente baja, las valoraciones son atractivas y existe una amplia base de empresas ambiciosas lideradas por sus fundadores. Muchas operan en mercados fragmentados, lo que genera oportunidades de consolidación, mientras que los menores niveles de adopción digital ofrecen **un amplio margen para un crecimiento impulsado por la tecnología**.

Para muchos fundadores, el socio adecuado aporta algo más que capital. Buscan un inversor que les ayude a construir equipos directivos más sólidos, llevar a cabo adquisiciones, aprovechar los datos y la IA, y expandirse internacionalmente, en particular hacia EE. UU.

La presencia local de Oakley, con profesionales de inversión en Milán y Madrid, así como en Múnich y Londres, nos ayuda a descubrir **oportunidades de alta calidad** y refuerza nuestra capacidad para apoyar a estas empresas. Nuestra reputación como socio de confianza y a largo plazo hace que, a menudo, seamos **el primer inversor institucional** con el que estos emprendedores eligen trabajar.

A continuación, analizamos la trayectoria de Oakley en el sur de Europa y cómo hemos ayudado a **empresas lideradas por sus fundadores a acelerar su crecimiento y crear valor**. Comenzamos en España, con dos empresas, una del sector deportivo y otra del legaltech. También veremos por qué el continente americano se ha convertido en un mercado de crecimiento tan importante para muchas empresas españolas.



NOX: alianza con un fundador de gran prestigio en un mercado en rápido crecimiento

NOX

En octubre de 2025, Oakley invirtió en NOX, empresa de material de pádel premium con sede en Barcelona, que opera en **uno de los deportes de más rápido crecimiento a nivel mundial**. Como deporte accesible, con un amplio atractivo intergeneracional y un sólido modelo económico basado en los clubes, el pádel se está beneficiando de las tendencias generales de salud y participación deportiva.

Oakley originó la inversión de forma exclusiva, asociándose con el **fundador Jesús Ballvé**, pionero en este deporte. Oakley identificó la oportunidad de invertir en NOX por la fortaleza de la marca, su posición de liderazgo en el mercado, con presencia en más de 80 países y una cuota de mercado global de alrededor del 12 %, así como el amplio margen de **expansión internacional** más allá de su consolidada base europea.

En particular, Oakley vio el potencial de aplicar su experiencia en el **escalado de empresas fundadas en España en el mercado estadounidense**, donde el pádel está creciendo con rapidez. Oakley está apoyando al equipo directivo en la siguiente fase de crecimiento mediante el refuerzo de las capacidades de **marketing digital**, la **ampliación de la cartera de productos** y el desarrollo de la incipiente presencia de NOX en el segmento del pickleball, deporte de rápido crecimiento, sin dejar de reforzar la posición de la marca en un mercado global en plena expansión.

Cuota de
mercado
global en palas

12 %

En más de
80 países

España: una puerta de entrada al continente americano

La Comisión Europea destacó las sólidas perspectivas económicas para España en 2025, gracias a una fuerte demanda interna y la continuada resiliencia del mercado laboral. Unido a la posición de la península ibérica como uno de los **principales hubs de start-ups de Europa**, esto genera una abundante cartera de **empresas tecnológicas fuera de mercado** con ambiciones que van más allá de la región.

Además, y de forma decisiva, España actúa como **puerta de entrada a la América Latina hispanohablante**, un mercado de más de 600 millones de personas. Este puente geográfico y cultural ofrece una potente plataforma para escalar internacionalmente negocios digitales, en especial aquellos basados en modelos de datos y de suscripción.

Oakley ha aprovechado esta dinámica en repetidas ocasiones, **respaldando a empresas fundadas en España con un importante potencial de crecimiento**, como Seedtag, líder en adtech; vLex, plataforma de información legaltech; y Paraty, plataforma de reservas hoteleras, para apoyar su expansión en el continente americano.



vLex: de empresa española de software jurídico a innovador global de legaltech impulsado por la IA



En junio de 2025, Oakley anunció la venta de la plataforma legaltech vLex a Clio, líder mundial en tecnología jurídica. La operación valoró vLex en **1.000 millones de dólares**, convirtiéndola en una de las pocas **start-ups tecnológicas españolas en alcanzar el estatus de unicornio**.

Oakley invirtió en vLex en septiembre de 2022 para apoyar el desarrollo de sus capacidades de IA y acelerar la internacionalización del negocio. En estrecha colaboración con los **fundadores Lluís y Angel Faus**, Oakley apoyó el lanzamiento de Vincent, la plataforma de flujos de trabajo jurídicos con IA de la compañía, al tiempo que consolidaba una **presencia significativa en el mercado estadounidense** mediante el refuerzo del equipo directivo, la reestructuración de la estrategia comercial (go-to-market) y la **adquisición transformadora** de Fastcase, lo que contribuyó a duplicar los ingresos.

En el momento de la entrada, EE. UU. representaba menos del 10 % de los ingresos recurrentes anuales (ARR), con la mayor parte de los ingresos concentrada en Europa y América Latina. En el momento de la salida, EE. UU. suponía más del 50 % de los ARR, con un crecimiento especialmente sólido en los segmentos de pequeños despachos, los clientes online y las grandes empresas. La **rápida adopción de Vincent AI** aceleró aún más el crecimiento, lo que demuestra la importancia estratégica de la IA en la evolución de vLex: Vincent representa ya aprox. el 25 % del ARR total.

Múltiplo de la inversión

>6x

ARR impulsado por la IA

~25 %

Italia: la propiedad familiar y la sucesión como catalizadores

Italia, una de las mayores economías de Europa, con un PIB de aproximadamente **2 billones de euros** y un crecimiento sostenido de en torno al 2 % en los últimos años, cuenta con un tejido empresarial predominantemente de propiedad y gestión familiar. Alrededor de **dos tercios** de las compañías italianas con ingresos superiores a 20 millones de euros son empresas familiares, y **más de la mitad** de los empresarios familiares italianos **superan los 60 años**. A medida que las cuestiones sucesorias cobran mayor relevancia, un número creciente de fundadores busca socios que les ayuden a preparar sus empresas para el futuro preservando su cultura emprendedora. Al mismo tiempo, emprendedores más jóvenes y ambiciosos **buscan capital y conocimiento para acelerar su crecimiento**.

Esto genera oportunidades especialmente atractivas en sectores en plena transformación estructural, donde la **profesionalización, la digitalización** y operaciones de **M&A** selectivas pueden liberar un valor significativo.



Comparador de precios líder en Italia.

ALESSI

Empresa italiana de diseño de alta gama de artículos para el hogar.



Consultora italiana de gestión y TI especializada en servicios financieros.



Líder italiano en servicios de seguros de salud privados.

XTEL

Software italiano de revenue management para marcas de bienes de consumo.

Join: aprovechar la ola de transformación digital de los servicios financieros italianos



Join Business Management Consulting es una consultora de gestión y TI especializada en el sector de servicios financieros. Oakley invirtió en la compañía en 2025, al identificar en Join una plataforma de alto rendimiento bien posicionada para beneficiarse de la **creciente digitalización del mercado italiano de servicios financieros**.

La tesis de inversión de Oakley se basaba en la visión de que Italia está entrando en un periodo de mayor inversión en modernización de TI, a medida que las entidades financieras comienzan a converger con los niveles de adopción digital, más elevados, de la media de la UE. En este contexto, el mercado italiano de consultoría de servicios financieros está **valorado en aprox. 1.200 millones de euros** y **crece en torno a un 8 %** anual, impulsado por tendencias estructurales como la migración a la nube, la actualización de los sistemas core de TI y la creciente complejidad regulatoria.

Oakley captó la operación a través de su red de originación. La inversión se basó en una estrecha **colaboración con el cofundador y CEO Giovanni Brandani**, lo que permitió a Oakley asegurar una valoración de entrada atractiva en una empresa con sólidos fundamentales, entre ellos una tasa de crecimiento orgánico anual compuesto (CAGR) superior al 20 % en los últimos tres años y una base de clientes blue-chip resiliente, con una retención de ingresos cercana al 95 %.

Oakley está apoyando a la compañía para acelerar su crecimiento mediante **adquisiciones selectivas en un mercado muy fragmentado** y la ampliación de sus capacidades en áreas como datos, IA, riesgos y cumplimiento normativo.

CAGR orgánico
últimos 3 años

20 %

Retención
de ingresos

95 %

Una trayectoria contrastada que continúa

La convicción de Oakley en el sur de Europa se basa en una sólida trayectoria de inversiones realizadas con éxito en empresas como Facile (3,7x MM), Seedtag, Idealista (2,1x MM) y vLex (6,4x MM), que demuestra su capacidad para identificar **empresas de alta calidad lideradas por sus fundadores en mercados con baja penetración**, y ayudarlas a crecer, profesionalizarse y expandirse a nuevos mercados.

El sur de Europa sigue siendo una región con un importante potencial, donde el cambio estructural, el relevo generacional y la digitalización crean un terreno fértil para que empresas ambiciosas crezcan. Oakley seguirá aprovechando esta oportunidad, combinando profundas redes locales, conocimiento sectorial y experiencia operativa para respaldar a empresas excepcionales y **ayudarlas a convertirse en líderes regionales e internacionales**.

