

Lunes, 20 de Febrero 2012 18:57

Últimas noticias

Se mostraron receptivos a conocer nuevas oportunidades de negocio

La relación entre pymes y fondos de capital riesgo, a debate

Susana de Pablos

Profesionales del sector de capital riesgo explicaron cómo se desarrollan estas operaciones, qué características deben reunir las empresas participadas, algunos factores clave de la relación entre ambas partes e incluso cuáles son las vías de crecimiento de las pymes en el entorno actual. El debate tuvo lugar en el Salón MiEmpresa, celebrado en Madrid.

David Santos, director de Inversiones de **N+1 Private Equity**, **Eduardo Navarro**, presidente ejecutivo y CEO de **Sherpa Capital**, y José Mora, director de Inversiones de **Ahorro Corporación Desarrollo** fueron moderados por **Delphine Barredo**, directora de **Capital & Corporate** en una mesa redonda donde se puso de manifiesto que España reúne las condiciones precisas para que las empresas, sobre todo de tamaño medio, se desarrollen con ayuda del capital riesgo (CR). Dieron algunas ideas clave para entender cómo funciona la relación entre los empresarios y estas entidades.

David Santos señaló que para N+1 Private Equity hay dos tipos de financiación con sentido: primero, para crecer de forma no orgánica, esto es, comprando competidores, proveedores o clientes, de cara a ganar tamaño y aumentar las perspectivas de negocio; y segundo, para adecuar el nivel de apalancamiento. *“Hay muchas pymes, algunas participadas por CR, que están sufriendo un excesivo apalancamiento. Los ingresos han caído, los márgenes se han reducido, y están trabajando para el banco. El CR inyecta capital para disminuir ese apalancamiento”*.

Eduardo Navarro explicó que la firma que preside, **Sherpa Capital**, está enfocada a empresas que viven situaciones especiales, complejas, en las que entran *“para evitar que se caigan por el abismo”*. Y dijo que sus operaciones, que pueden realizarse con gran rapidez, aportan dinero y muchísima experiencia en situaciones complicadas y estresantes.

José Mora, desde su posición de director de Inversiones de **Ahorro Corporación Desarrollo**, recomendó a los asistentes *“que elijan bien al socio porque, además de dinero, ayuda a profesionalizar la compañía, desarrollar el plan de negocio, tanto para crecer en el mercado nacional como para exportar...”*.

Los tres expertos se mostraron receptivos a conocer las propuestas de los empresarios que precisen su apoyo, siempre que sus organizaciones cuenten con una competitividad suficiente como para ser viables, rentables y capaces de crecer en el entorno actual. Pero, ¿qué características concretas debe reunir una empresa para conquistar al CR?

Deben tener una buena idea de negocio por desarrollar, donde se contemple la internacionalización. Además de contar con una ubicación geográfica atractiva, incluso fuera de España, su plan de negocio les permitirá crear valor en el futuro, con crecimiento de ingresos y de beneficios. Pero, sobre todo, deberán ser empresas con un buen equipo directivo al frente.

Pacto de accionistas

Todos los participantes en la mesa coincidieron al explicar cómo se desarrolla el acompañamiento y dejaron claro que otorgan la máxima importancia al pacto o acuerdo de accionistas, tanto para establecer cómo se tomarán las decisiones estratégicas como para fijar la forma en que se articulará la salida de la entidad de CR.

En concreto, Mora explicó que en la fase previa a la inyección de dinero por parte del fondo (ampliación de capital), la firma de CR y la empresa planifican juntos en qué áreas colaborará la primera: desarrollo de productos, adquisición de otras compañías, apertura de nuevos mercados... *“Esta participación en las decisiones estratégicas de la compañía debe quedar reflejada en el pacto o acuerdo de accionistas, lo que minimiza la posibilidad de conflictos”*, dijo

Sin embargo, no todas estas firmas de CR se involucran igual en la gestión de la empresa participada. Navarro señaló que cuando desembarcan en una compañía, cuatro o cinco personas de Sherpa Capital empiezan a trabajar en ellas a tiempo completo. Sin embargo, Santos expuso que un fondo tradicional, como N+1 Private Equity, no interviene en la toma de decisiones del día a día, aun contando con la mayoría de las acciones, si bien esta ventaja les permite intervenir si el plan de negocio no se cumple, así como ejecutar el pacto de salida cuando llega el momento de desinvertir en el negocio.

Los plazos de salida se han alargado por la crisis, que ha impedido cumplir los planes de negocio, pero suelen estar entre los tres y los cinco años. En el 80% de los casos, la salida se planifica de forma conjunta, cordial. Si no hay pacto de accionistas y surge algún problema, se acude al arbitraje. *“Al final, lo que se intenta es maximizar el valor de la compañía para que empresario y fondo de capital riesgo obtengan beneficios”*, resaltó Santos.

Vías de crecimiento de la pyme

Delphine Barredo, directora de **Capital & Corporate** planteó a los miembros de la mesa cuáles son las vías de crecimiento para las pymes en el entorno de crisis actual. Todos coincidieron en que una de las vías clave es la exportación, pero también hablaron de innovación y de desarrollo de negocio. Mora se refirió a las compañías que viven de productos y planes de negocio obsoletos, a pesar de que puedan tener todavía cierta demanda. *“Es importante una renovación constante de ideas de negocio, productos, servicios e incluso de equipos directivos y accionistas, que también tienen una vida finita”*, comentó, y aconsejó pensar en ciclos de vida de tres a cinco años.

Navarro añadió que Sherpa Capital busca en las empresas en las que participan tres palancas de crecimiento, incluso en sectores maduros: un plan de internacionalización, un plan de adquisiciones –*“somos compradores compulsivos desde nuestras participadas; pensamos que en la pyme se puede crear muchísimo valor concentrando sectores”*, especificó- y un plan de desarrollo de nuevos productos y servicios.

Santos también apuntó a la adquisición de compañías y a la compra de cuotas de mercado, como estrategias de crecimiento ideal, en España o fuera de España. Mora, por su parte, apuntó que es más rápido empezar a exportar, y se corren menos riesgos, mediante la internacionalización, pero comprando una compañía en el mercado destino.

Para más información

- Consultar los [informes y publicaciones](#) de la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI).
- [Sherpa Capital](#)
- [N+1 Private Equity](#)
- [Ahorro Corporación](#)

Comparte:

0 Comentarios

© 2012 Infornoticias S.L.