

Capital Riesgo

LUNES 1 DICIEMBRE 2008



reus

CAPITALdeNEGOCIS SCR, S.A.



Legalia Abogados: generando nuevas oportunidades

ANGEL GARCÍA - SOCIO
LOURDES AYALA - ASOCIADO

En la situación de incertidumbre económica que vivimos, no hay duda de que hay una necesidad de extremar las cautelas ante las consecuencias jurídicas de las inversiones y actuaciones que se realicen en el mercado. La nueva situación ha cambiado la estructura de las operaciones. Las dificultades para lograr financiación y la consecuente escasez de grandes operaciones apalancadas, está dejando paso a nuevas oportunidades para el capital riesgo, vinculadas al midle market y al

dinamismo de sectores como el Biotecnológico o el de las energías renovables, que el Capital Riesgo en España está sabiendo aprovechar.

Extremar la cautela y a la vez prestar atención a la generación de nuevas oportunidades. Así ve el equipo de private equity de Legalia Abogados la situación actual. Desde hace diez años, ofrecemos a los inversores, adquirentes o transmitentes de negocio, la más alta calidad en el asesoramiento de todas las fases y aspectos de una transacción: asesoramiento legal en el diseño, negociación y cierre



de la inversión, incluyendo el due diligence legal y fiscal, así como en los procesos de expansión y desinversión, tanto en operaciones típicas de LBO, MBO, MBI o BIMBO, como en otras en las que concurren circunstancias especiales asociadas a las crisis de la compañía target, y en las que su éxito requiere efectuar planteamientos complejos y vanguardistas. También damos asesoramiento continuado a la sociedad adquirida, intentando participar en la generación de valor previa a la desinversión.

Nuestra forma de trabajar se

caracteriza por combinar la excelencia técnica con el conocimiento del mercado de referencia para nuestro cliente, lo que nos resulta fundamental para acompañarle en los retos que persigue y aportar el mayor valor añadido en la consecución de sus objetivos empresariales.

Nuestro equipo de profesionales está organizado de forma multidisciplinar, con una fuerte interacción de abogados especialistas en los asuntos mercantiles, fiscales, regulatorios y financieros vinculados en este tipo de proyectos. ■

INFO

LEGALIA ABOGADOS

Avda. Diagonal 418, 2ª
"Casa de les Punxes"
08037 BARCELONA
Tel. 93 342 62 89
Fax 93 301 50 50

Pº de la Castellana 23, 1ª planta
28046 MADRID
Tel. 91 391 20 66
Fax 91 319 22 22

Oviedo - Valladolid - Vigo
www.legalia.com

SUPLEMENTO CAPITAL RIESGO

**PUBLI
PRESS
MEDIA**

grupoGodf

Redacción y Publicidad

Professional Letters Nuevos Servicios S.L.

Tel. 93 415 61 20 Fax 93 415 30 97

info@professional-letters.com - www.professional-letters.com

SUMACAPITAL
private equity

ENTREVISTA A ENRIQUE TOMBAS

CONSEJERO DELEGADO DE SUMA CAPITAL

“Apostamos más por las personas y su proyecto que por el futuro de una industria en particular”

¿Qué nos puede indicar sobre el origen de SUMA CAPITAL y sobre su composición empresarial?

Suma Capital es una Gestora de Entidades de Capital Riesgo de Barcelona que pertenece a Privat Bank (entidad líder en banca privada para grandes patrimonios perteneciente a Banque Degroof), y a su equipo gestor -con larga trayectoria en *private equity*- que nació a principios del 2007. Ambos accionistas identificaron la oportunidad de crear una gestora para invertir en empresas con valor entre 10 y 50 millones de euros. Se trata de un espacio de mercado que ha quedado relativamente desatendido en España a medida que los operadores tradicionales fueron migrando hacia operaciones más grandes. Sin embargo, desde Suma entendemos que es donde se concentra gran parte de las PYMES de nuestro país y en donde el capital riesgo puede jugar un papel muy relevante en su desarrollo. Actualmente en Suma Capital gestionamos dos Sociedades de Capital Riesgo: Wind Privat Equity y Wind Privat Equity I, cuyos recursos provienen de empresarios de éxito.

Describe la tipología de operaciones en las que la firma está especializada.

Normalmente, Suma Capital participa en dos contextos de inversión:

■ ampliaciones de capital en compañías sólidas para acompañar al accionista de referencia en un proyecto de expansión (desarrollo de una nueva unidad de negocio, internacionalización, compra de algún competidor, integración horizontal o vertical, etc.).

■ la adquisición de empresas donde la propiedad o bien es familiar y desea desinvertir por problemas de sucesión o bien son filiales no estratégicas de grandes grupos empresariales nacionales o internacionales, asistiendo al equipo directivo a acceder al capital y acompañándole en una nueva etapa de desarrollo. No invierte ni en etapas iniciales de desarrollo ni en compañías en dificultades, para las cuales existen otros operadores más especializados que nosotros.

¿Tiene la firma alguna preferencia sobre los sectores a los que dirige sus inversiones?

No tenemos ningún tipo de restricción sectorial salvo la inmobiliaria y la financiera. En general, Suma suele apostar más por las personas y su proyecto que por el futuro de una industria en particular. Dicho esto, nos gustan las empresas industriales nicho con tecnología propia y presencia internacional, los servicios a la empresa en general y la distribución minorista especializada. Evitamos (nos gustan menos) los sectores muy regulados o los sectores que requieran de un conocimiento muy especializado para entenderlos, como por ejemplo la biotecnología. También nos gustan los sectores fragmentados que precisan de un proceso de concentración empresarial y que pueden acelerarse a través de nuestra presencia en el capital de las compañías mediante procesos de *build up* consolidando así operadores de mayores tamaños y menos vulnerables.

¿Cuál es el tamaño medio/perfil de las empresas en las que participa?

Empresas rentables con una

facturación mínima de 10 millones de euros, líderes en su especialidad y gestionadas de manera profesional por personas que cuenten con un proyecto de futuro claro y ambicioso. Suma Capital invierte en toda la geografía española, si bien tenemos un cierto sesgo hacia la empresa catalana por proximidad física.

¿Con qué volumen de capital y porcentaje de accionariado suele actuar?

Podemos financiar adquisiciones de compañías por valor de hasta 50 millones de euros libres de deuda financiera. En función de la situación accionarial de la compañía y del tipo de proyecto a realizar, podemos requerir una participación de control, escenario que acostumbra a producirse en operaciones de compra vía *management buy outs*, es decir, procesos de compra conjuntos con los directivos de las participadas, pero también convivimos bien en minoría, que es el escenario más común en proyectos de expansión abordados mediante ampliaciones de capital.

¿Puede mencionar operaciones en las que haya participado SUMA CAPITAL?

El Grupo Mabyce-Ibersegur, con unas ventas cercanas a 40m euros, es el líder en fabricación de parquímetros y sistemas de control de acceso para parking. En esta empresa Suma invirtió con la voluntad de ayudarla a desarrollar su presencia internacional, que actualmente ya representa un tercio de su facturación. A modo de ejemplo, en el mes de septiembre compramos desde esta compañía la empresa inglesa Alfa, consolidando así su posición en ese mercado.

En servicios destacaríamos la empresa Auding, ingeniería catalana líder en obra civil que adquirimos a principios de año junto con su equipo gestor. Aquí nuestro objetivo es acompañar al equipo en un proceso de crecimiento orgánico así como con adquisiciones que complementen a la compañía desde un punto de vista geográfico, de cliente o de gama de producto.

¿Cuál es su opinión del contexto que rodea actualmente el sector de capital riesgo y las restricciones de crédito por parte de entidades financieras?



En los próximos años, el entorno será muy exigente para los gestores de capital riesgo; deberemos discriminar muy atinadamente entre activos buenos y malos, convivir con un mercado crediticio más restrictivo, y recuperar el desarrollo del negocio como principal fuente de creación de valor para el accionista, sabedores de que el contexto general será más complejo del vivido durante la última década. Sin embargo, esta restricción en el crédito hará que el capital riesgo juegue un papel más destacado en el crecimiento de sus Compañías, representando una ventaja competitiva a la hora de financiar ese crecimiento versus sus competidoras.

¿En qué reside el valor añadido de su empresa?

El equipo de Suma Capital proviene de gestoras líderes de *private equity* españolas e internacionales, aunque pienso que lo que realmente nos distingue es el perfil del capital que gestionamos, que influye mucho en nuestro modo de actuar. Nuestros inversores son empresarios de éxito presentes en diversos sectores de actividad con quienes contrastamos nuestra visión sobre los proyectos y la evolución de las participadas. Esta circunstancia nos permite analizar las oportunidades con un prisma mucho más empresarial que otros operadores de *private equity*, más concentrados en criterios puramente financieros porque, al fin y al cabo, se deben a inversores de perfil meramente financiero y generalmente lejano geográficamente. Otro aspecto que nos puede diferenciar de los demás es nuestro arraigo a Barcelona. Teniendo en cuenta que en este negocio la proximidad con la empresa es clave, creemos que

tenemos una ventaja competitiva en compañías que estén basadas en Cataluña frente a la mayoría de operadores que operan desde Madrid.

¿Se compromete la empresa en la gestión y desarrollo de negocio más allá de la participación accionarial/financiera?

En Suma Capital nos consideramos gestores profesionales del capital de las empresas, lo que significa que nos implicamos al máximo nivel en las áreas que conciernen a la propiedad, como son la formulación de la estrategia corporativa, la definición de las políticas necesarias para conseguir aquélla, la evaluación de los gestores, el seguimiento y control del negocio, etc., todo ello a través de una participación activa en el Consejo de Administración de las participadas. Normalmente, ni asumimos parcelas concretas de la gestión ni interferimos en el día a día de la empresa, que son áreas reservadas a los gestores. Sólo, ocasionalmente, nos ocupamos de la ejecución de algunos procesos donde podemos añadir valor y que la empresa normalmente subcontrataría, como es la compraventa de empresas desde la propia participada. ■

INFO

SUMACAPITAL

Av. Diagonal, 464
08006 Barcelona

Tel. +34 93 368 02 03
Fax. +34 93 368 72 57

www.sumacapital.es

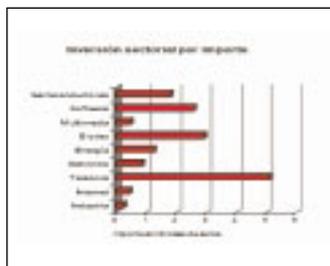
Highgrowth Partners: apuesta por la innovación

Highgrowth Partners es una firma pionera en venture capital y especializada en la financiación de proyectos incipientes de alto valor añadido mediante la toma de participación accionarial y/o el otorgamiento de préstamos subordinados, con carácter temporal.

Highgrowth Partners puso en marcha su primer Fondo, FonsInnocat en mayo de 2002, por importe de 20 millones de euros, contando entre sus inversores con el Instituto Catalán de Finanzas, La Mutua de Propietarios, el Fondo Europeo de Inversiones, Electricité de France y la Mutua de Ingenieros. Desde su constitución ha analizado más de 600 proyectos de base tecnológica, ha invertido en quince empresas y ha desinvertido en tres con una rentabilidad media ponderada del 37%.

En mayo de 2007, lanzó su segundo fondo, Highgrowth Innovación, del que ya ha realizado cuatro inversiones y está en proceso de Due Dilligence de una quinta. Este segundo fondo cuenta con los partícipes de referencia de FonsInnocat y se han sumado otros inversores institucionales, así como un amplio espectro de inversores particulares.

El promedio inversor de HG es de unas cuatro operaciones



anuales, la mayoría en empresas en etapas iniciales, semilla y arranque, y, el resto, en segundas rondas y capital expansión. Desde su nacimiento en 2001, lleva una línea ascendente dentro de un nicho de mercado muy preciso: el venture capital, que invierte en empresas relacionadas con las tecnologías de la información y otros sectores punteros de la denominada economía del conocimiento. Hasta la fecha se ha invertido la totali-

dad de FonsINNOCAT y el 30% de Hg Innovación, todo ello muy concentrado en proyectos innovadores en Cataluña. El 85% de las operaciones pertenecen al sector tecnológico en fases muy iniciales de desarrollo, (arranque e incluso seed capital). También ha realizado alguna operación en el ámbito de la biotecnología, pero de manera muy selectiva y únicamente cuando el proceso de investigación se halla en fase avanzada y ofrece suficientes garantías de continuidad.

Condicionado al desarrollo de la actual coyuntura económica, en el próximo bienio o trienio Highgrowth espera desinvertir

Empresas como la nuestra contribuyen de forma decisiva a afrontar los retos derivados de un mundo crecientemente globalizado

de la mayoría de sus participadas en FonsInnocat. De hecho, ya ha realizado tres desinversiones con muy buenos resultados: Dimat, Essential Minds y la empresa de software de control remoto, NTR Global. Un proceso de venta que se inició en 2006 y que se ha desarrollado en dos fases. En el portofolio de FonsINNOCAT quedan nueve empresas: Teytel, Archivel Farma, Futurlink, Baolab, Solostocks, Colorcat, VozTelecom, Mailxmail y Altamira.

Dada la naturaleza de nuestras inversiones, el conjunto de las mismas se halla en fase de maduración, motivo por el cual aunado a la falta de liquidez que deriva de la actual coyuntura económica, no esperamos realizar desinversiones en el corto plazo, estimando que en los años 2010/2011, afrontaremos la mayoría de los procesos de desinversión con independencia de que pueda surgir, previamente, alguna oportunidad interesante.



Entendemos que, a pesar de las dificultades, Europa y concretamente España y Cataluña se enfrentan en la actual coyuntura ante el desafío de reinventar su modelo económico, orientándolo hacia sectores de mayor valor añadido a partir de nuestras potencialidades y afrontando sin complejos el desafío de la eficiencia, la competitividad y la

puesta en valor de aquellos sectores en los que exista suficiente talento.

En este sentido, y aunque de forma modesta, empresas como la nuestra que cubren el denominado "equity gap" contribuyen de forma decisiva a afrontar los retos derivados de un mundo geopolíticamente cambiante y crecientemente globalizado. ■

INFO

HIGHGROWTH PARTNERS

C/ Tuset 20-24. 4º 5ª
08006- BARCELONA
Tel.: 93 363 03 86
Fax. 93 218 33 33

www.highgrowth.net

CRECEMOS JUNTOS

Highgrowth Innovació FonsInnocat

H^g
Highgrowth

Highgrowth Partners, S.B.E.C.R., S.A.
Societat gestora de capital risc registrada per la CNMV. www.highgrowth.net

Catalana d'Iniciatives
PRIVATE EQUITY

Catalana d'Iniciatives: una herramienta al servicio del desarrollo empresarial

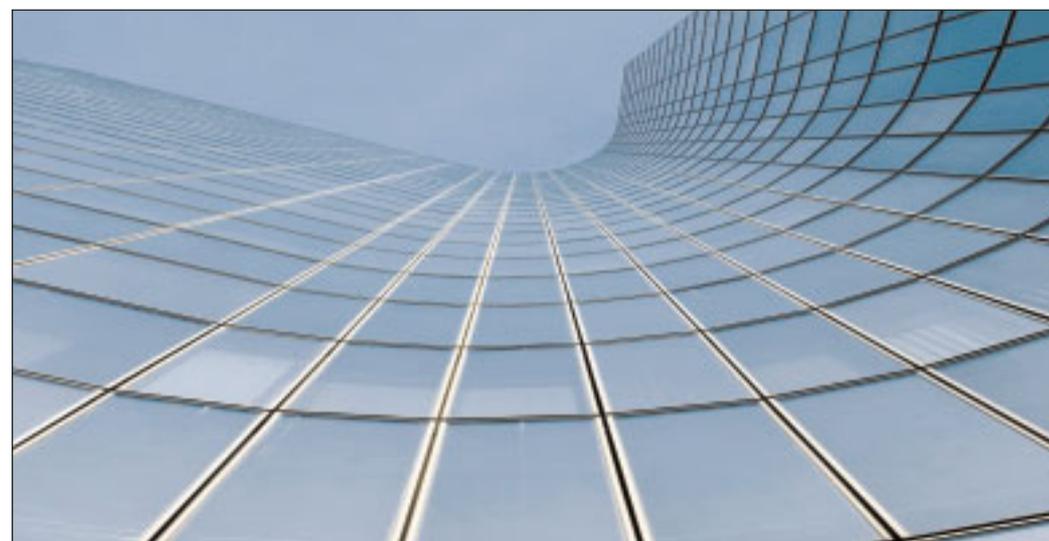
Catalana d'Iniciatives, empresa pionera en private equity en España, fue fundada hace más de 23 años. Actualmente está centrada en el desarrollo y la creación de valor en las compañías españolas desde la perspectiva financiera, pero también y muy especialmente, en el fortalecimiento del sector industrial.

Catalana d'Iniciatives es una herramienta, de iniciativa público-privada, al servicio de las empresas para afrontar con

o Build up, con la identificación de partners del proyecto, planes de futuro, etc..

■ Inversión en proyectos punteros de desarrollo -Capital Desarrollo-, como: internacionalización, planes industriales, investigación, asociación familiar, etc..

■ Conversión de los directivos en empresarios, al hacerles participar en el capital mediante operaciones de MBO o MBI. Se trata de operaciones que requieren equipos directivos sólidos,



tad de crecimiento. Preferentemente, Catalana d'Iniciatives opta por tomar posiciones accionariales de control, que permiten una implicación más activa en la gestión de las participadas.

■ Aportación de capital intelectual y apoyo a la gestión en las participadas, de manera que a través de su implicación en las compañías, impulse el desarrollo de empresas y grupos españoles de mayor dimensión y con presencia en el mercado nacional e internacional. Se trata, en definiti-

va, de promover compañías con mayor envergadura y posibilidad de ampliar su recorrido.

Así pues, el objetivo de Catalana d'Iniciatives es reafirmarse en su papel de instrumento de desarrollo y de aportación de valor para las empresas y grupos españoles y, en consecuencia, para la economía del país, a través de la experiencia y know how que le aportan sus más de 23 años en el sector ■

INFO

CATALANA D'INICIATIVES

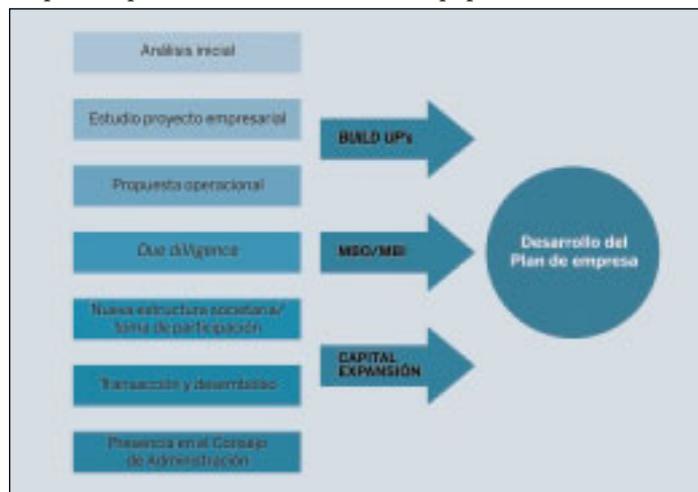
Passeig de Gràcia, 2, 2ºB
08007 BARCELONA

Tel. 93 3178161 Fax 93 3189287
catalana@iniciatives.es

Príncipe de Vergara, 17 6º Dcha.
28001 MADRID

Tel. 91 4260303 Fax 91 4260304
madrid@iniciatives.es

www.iniciatives.es



éxito su futuro en un entorno de economía global, como ahora el actual.

Además de aportar capital, apuesta por implicarse en la estrategia de las participadas y el desarrollo de sus planes de expansión a medio/largo plazo, preferentemente a través de la presencia en sus Consejos de Administración, como método para la creación de valor de las mismas.

Tipología de operaciones

La compañía interviene, principalmente, en operaciones como:

■ Procesos de Concentración

que serán las piezas clave del proyecto, en el que se implican accionarialmente.

Capital financiero y capital intelectual

Para alcanzar sus objetivos, Catalana d'Iniciatives dirige sus esfuerzos hacia dos aspectos fundamentales:

■ El segmento del middle market, en el cual efectúa inversiones de entre 6 y 12 millones de euros en empresas cuya valoración se sitúe entre 15 y 60 M euros favoreciendo el desarrollo de compañías españolas con volun-

Catalana d'Iniciatives
PRIVATE EQUITY

Creación y
aportación de valor

Apoyamos empresas con visión de futuro

Tipología de
operaciones

- Build Up's

- Capital
expansión

- MBO

- MBI

www.iniciatives.es

Pg. de Gràcia, 2, 2B
08007 Barcelona
T 93 317 81 61
F 93 318 92 87
catalana@iniciatives.es

Ppe. de Vergara 17, 6º, dcha
28001 Madrid
T 91 426 03 03
F 91 426 03 04
madrid@iniciatives.es

THE CARLYLE GROUP

ENTREVISTA A PEDRO DE ESTEBAN Y ALEX WAGENBERG

MANAGING DIRECTORS DE THE CARLYLE GROUP

“Nuestro objetivo es obtener rentabilidades extraordinarias para nuestros inversores”

REDACCIÓN

The Carlyle Group es una de las mayores compañías de private equity. ¿Cuál es su rasgo diferencial?

En primer lugar, nuestra aproximación al capital riesgo combina de manera única las visiones global y local, de modo que las operaciones se benefician del profundo conocimiento de los entornos culturales en los que actuamos, pero también de la acreditada experiencia de nuestro equipo mundial de expertos. Carlyle cuenta con el mayor equipo de especialistas en inversiones, con más de 500 profesionales en 21 países.

Otro rasgo diferencial es que Carlyle realiza un número limitado de inversiones, a las que dedica muchos recursos, concentrando su actividad en aquellos sectores en los que tiene una amplia experiencia. Carlyle cuenta con equipos especializados en industria, automoción, consumo, energía, telecomunicaciones, medios de comunicación, infraestructuras, servicios financieros y aeroespacial.

¿En qué disciplinas de inversión está especializada?

Carlyle opera más de 60 fondos enfocándose en cuatro disciplinas de inversión: *buyouts* (compras apalancadas), *venture capital*, inmobiliario y *leveraged finance* (deuda corporativa). Carlyle gestiona distintos fondos para cada disciplina en función del área geográfica, lo que le permite realizar operaciones de medio y

gran tamaño en todo el mundo.

¿Cuáles son las estrategias de inversión de The Carlyle Group?

El objetivo de Carlyle es obtener rentabilidades extraordinarias para sus inversores, para lo que se enfoca principalmente en sectores en los que tiene una amplia experiencia como inversor, como son industria, automoción, consumo, energía, telecomunicaciones, medios de comunicación, infraestructuras, servicios financieros y aeroespacial.

Carlyle mantiene una perspectiva de socio en su relación con las compañías adquiridas, apostando por empresas líderes, con buenos equipos directivos y que quieren acelerar su desarrollo y expansión.

¿Cuáles son, actualmente, los sectores económicos más atractivos para inversiones de capital riesgo?

Actualmente creemos que existen oportunidades de inversión en distintos sectores y geografías. De manera general, pensamos que algunos mercados emergentes y los mercados de deuda corporativa tie-

nen un gran atractivo en la actualidad. Carlyle cuenta con oficina



en Barcelona y Madrid. ¿Cuál es el perfil de las compañías que operan en España?

En el capítulo de compañías con sede en España cabe destacar al grupo de inspección, certificación y servicios tecnológicos Applus+, al holding turístico Orizonia (antes, Grupo Emissor Iberostar) y al proveedor de servicios de internet y tecnología Arsys. Asimismo, The Carlyle Group gestiona un

ejemplo es la antigua sede de Telefónica en Barcelona.

¿En qué fase del desarrollo empresarial decide invertir The Carlyle Group?

De nuevo, la variedad de nuestros fondos flexibiliza la aproximación del Grupo a sus operaciones. El fondo de *venture capital*, por ejemplo, invierte en empresas en fase de gran crecimiento o que necesitan inversión para consolidarse en sus sectores de

ra que se ha aportado el máximo valor a la compañía.

The Carlyle Group cuenta con 33 oficinas y más de 950 empleados en 21 países, entre ellos España. Por segundo año consecutivo, encabeza el ranking PEI-50 y ha sido elegida, en 2008, nº1 del ranking PE de la revista Fortune. Teniendo en cuenta estos datos, ¿dónde se encuentra la cima de The Carlyle Group?

The Carlyle Group no tiene fijadas metas o agendas para el conjunto de su actividad. Nuestra voluntad, transversal a todos nuestros fondos y operaciones, es que nuestros inversores obtengan el mayor retorno posible, pero también que las empresas de nuestro portafolio desarrollen una labor destacada en sus sectores de actividad que se materialice en una contribución al conjunto de la sociedad. ■

Carlyle mantiene una perspectiva de socio en su relación con las compañías adquiridas, apostando por empresas líderes, con buenos equipos directivos y que quieren acelerar su desarrollo y expansión

amplio espectro de multinacionales con una destacada presencia en España, tal es el caso de la empresa de alquiler de vehículos Hertz o la cadena de restauración Dunkin' Brands. Aunque no existe un perfil tipo, todas estas compañías tienen algo en común: se trata de empresas líderes en sus respectivos sectores de actividad y con gran potencial de crecimiento y consolidación.

En el apartado inmobiliario también hemos realizado grandes inversiones. El equipo de real estate, a través del fondo Carlyle Europe Real Estate Partners, ha ejecutado la adquisición de diversos edificios y terrenos en Madrid y Barcelona; un

actividad; el fondo de *buyouts*, por el contrario, apuesta por compañías líderes que siguen contando con un alto potencial de desarrollo. Este es el caso de Orizonia y Applus+. Ambas son compañías magníficas en sus respectivos segmentos y disfrutan de oportunidades inmejorables para acelerar su crecimiento.

¿Cómo se determina el momento óptimo para 'desinvertir' el capital?

No existe una regla general para definir el momento de desinversión ni el tiempo de permanencia como inversor. La desinversión se realiza una vez se ha ejecutado el plan estratégico definido para la inversión junto con el equipo directivo y se conside-

INFO

THE CARLYLE GROUP

C/ Pau Casals, 13
08021 Barcelona

Tel. +34 93 200 09 06
Fax +34 93 209 35 10

www.carlyle.com



ENTREVISTA A FRANCISCO WENDT

CONSEJERO DELEGADO GD&A BUSINESS BROKERS

“Comprar una empresa: oportunidad en tiempos de crisis”

REDACCIÓN

¿Se compran muchas empresas?

Menos de lo que convendría, y no es que quiera “barrer para casa”, pero en sectores maduros prácticamente la única forma de crecer de manera significativa es mediante adquisiciones o fusiones. Sin embargo, todavía muchos empresarios ven la venta de su empresa como un fracaso (“no he sido capaz de...” “mis hijos no han querido seguirme...”) y, por ello, decisiones de este tipo se suelen tomar demasiado tarde, cuando en realidad puede ser el éxito de su vida.

¿Por qué hay que comprar o vender una empresa?

Las PYMES que, como se sabe son

la gran mayoría en este país (99%), tienen uno o varios de los siguientes problemas estructurales: dimensión insuficiente, financiación insuficiente, y/o sucesión no resuelta. Por esas razones conviene plantearse, a su debido tiempo, la conveniencia de comprar, vender o buscar socios.

¿En qué momento hay que tomar esas decisiones?

El mejor momento para tomar este tipo de decisiones es cuando las cosas van bien, porque estos procesos requieren tiempo y no conviene ir con prisas. Sin embargo, en el caso de venta, generalmente no es así, porque se suele esperar demasiado a tomar la decisión.

¿Cuánto se tarda en comprar o vender una empresa?

Los procesos de venta suelen durar de 10 a 18 meses, o incluso más, aunque los procesos de compra suelen ser algo más cortos. En un proceso de venta conviene preparar antes la empresa, “ponerla a punto”, es decir, tratar de resolver, problemas o situaciones que resten valor.

¿En qué consiste el proceso de compra, venta o búsqueda de socios?

Nosotros lo dividimos en cuatro fases. **Análisis:** que consiste en estudio de la empresa, definición de la estrategia, determinación del valor y preparación de la documentación. **Aproximación:** contacto con potenciales interesados, identificación, aproximación y selección; la tercera fase es la de **Conversaciones y Negociaciones** con los interesados, hasta el establecimiento de una carta de intenciones o promesa de compra o venta; y la cuarta y última fase es la de la realización del proceso de **Verificación** -denominado “*due diligence*”-, establecimiento del contrato y **Formalización** de la transacción.

En estos tiempos de crisis hay cada vez más empresas en procesos



Parte del equipo de la oficina de Barcelona

concursoales. ¿Se puede vender una empresa en concurso?

Naturalmente; es más, la aparición de un comprador posibilita generalmente el establecimiento de un convenio favorable y, en la mayoría de los casos, es la única forma de evitar la liquidación, que es como acaban más del 90 % de los concursos.

Finalmente ¿qué papel juegan en los procesos de compra y venta de empresas las compañías de capital riesgo?

Un papel fundamental. La compañías y fondos de capital riesgo son percibidas por muchos como unos tiburones financieros, pero no es así. Las SCR no sólo aportan financiación para crecer y desarrollar una compañía sino que, además,

aportan valor mediante rigor en la gestión, conocimiento y acceso a contactos y esto desde el exterior no se percibe. No hay que olvidar que asumen los mismos riesgos que el empresario.

Lo que sí es importante, es que las SCR se impliquen más en el mundo de las PYMES. ■

INFO

GD&A BUSINESS BROKERS

C/ Calabria 175 bajos
08015 Barcelona

Tel. +34 902 36 49 65

central@gda-bbrokers.com
www.gda-bbrokers.com

Reflexión ante la situación actual

ROSER RÀFOLS SOCIO DE JAUSAS

La situación de crisis, y en especial la financiera, ha provocado la paralización del mercado del inversor de capital riesgo, que ha visto como los criterios de negocio utilizados como paradigma en el sector se cuestionan, y podrían acabar suponiendo en el futuro cambios legislativos en el sector.

La forma de actuar en el mercado de parte del sector, el fuerte apalancamiento, las operaciones con un gran componente de “money out”, el olvido del “core business del negocio” para focalizar el valor en magnitudes financieras, multiplicadores y operaciones de refinanciación cada vez a valores más altos y, en definitiva, como se ha demostrado, irrecuperables, son parte del problema, como

también lo es el tratamiento de los “ratchets” o retribuciones y premios de los ejecutivos en las denominadas salidas, es decir, venta del paquete por parte de la compañía de capital riesgo.

Operaciones “muy caras” en la entrada en el capital, que se revendían a otras compañías inversoras y tenían un efecto especulativo. La vieja norma de que para ganar hay que comprar barato se ha impuesto en un sector con precios de entrada muy caros y en ocasiones prácticamente al límite de lo recuperable.

Un factor muy importante es que por primera vez la Ley de Capital Riesgo, que tiene un carácter meramente fiscal, ha sido examinada por la jurisdicción ordinaria de los Juzgados Mercantiles, que han tenido que aprender lo que es esta

figura y entender que la finalidad de la Ley de Capital Riesgo (y de los beneficios fiscales que ésta conlleva) es invertir en las compañías con carácter temporal, para salir lo más rápido posible generando plusvalías importantes. Es obvio que la política del Consejo de una compañía con inversor de capital riesgo se dirigía a la obtención máxima de valor en el menor tiempo posible (dentro de los márgenes de la Ley), con el choque de este principio con los inspiradores de la finalidad de la sociedad mercantil tanto en el Código de Comercio como en la Leyes Societarias.

TRACOINSA y RED ELITE son los casos más relevantes en España. Después de la entrada en vigor de la Ley Concursal (2004), en el capital riesgo se han analizado los

comportamientos de los representantes de las compañías inversoras en los Consejos de sus participadas en crisis. También se ha conocido por primera vez el ámbito de responsabilidad de los Consejeros en aplicación de las Leyes Mercantiles, que no fiscales.

En la situación actual de crisis, podemos concluir que se producirán cambios en los criterios establecidos en el sector. Nos referimos a (i) retribución de los ejecutivos y en la conversión de éstos en la práctica en accionistas; (ii) a la financiación y apalancamiento de las operaciones (asistencia financiera prohibida por la Ley aunque en proceso de reforma) y (iii) la necesidad de plantear la presencia en el consejo de una forma distinta, vigilante además de los aspectos financieros, los empresariales y con asesoramiento jurídico independiente durante toda la inversión. ■



INFO

JAUSAS

Passeig de Gràcia, 103
08008 - BARCELONA
Tel.: 93 415 00 88
Fax: 93 415 20 51

Paseo de la Castellana, 60
28046 - MADRID
Tel.: 91 575 70 53
Fax: 91 781 08 41

www.jausaslegal.com



PERMIRA: empresa internacional líder en capital riesgo

Perfil de la compañía Permira, empresa internacional líder en capital riesgo, se instaló en España en 2004 y desde esa fecha ha llevado a cabo tres grandes adquisiciones: Dinosol (2004), Cortefiel (2005) y Telepizza (2006).

La firma, creada en 1985, asesora 19 Fondos Permira, que cuentan con alrededor de 22.000 millones de euros y los Fondos a los que asesora han invertido en cerca de 180 operaciones en más de 15 países. Cuentan con presencia en Estocolmo, Frankfurt, Guernsey, Londres, Luxemburgo, Madrid, Milán, Nueva York, París, Tokio y Hong Kong.

Entre las operaciones más recientes realizadas por Fondos Permira, destacan TDC, operador danés de telecomunicaciones; Intelsat, proveedor estadounidense líder en servicios globales de comunicaciones vía satélite; Jet Aviation, compañía suiza de transporte aéreo; la creación de un grupo internacional de siete compañías de cruceros de lujo; el reflotamiento y posterior salida a bolsa del principal operador

La firma, creada en 1985, asesora 19 Fondos Permira, que cuentan con alrededor de 22.000 millones de euros.

de TV de pago en Alemania, ProSiebenSat.1; y Valentino Fashion Group/ Hugo Boss.

Red integrada de expertos El éxito de Permira radica en la combinación de un equipo experimentado que trabaja de manera integrada con el resto de la red de oficinas que sirven de plata-

forma global y estudian oportunidades en seis sectores específicos: consumo, TMT, productos industriales y

El equipo, compuesto por más de 100 profesionales de más de 20 nacionalidades con base en las 11 oficinas repartidas de la firma, combina una profunda experiencia local con conocimientos sectoriales

servicios, químico, salud y servicios financieros. Además el equipo de Permira colabora estrechamente con los gestores de las empresas participadas por los Fondos. El equipo, compuesto por más de 100 profesionales de más de 20 nacionalidades con base en las 11 oficinas repartidas de la firma, combina una profunda experiencia local con conocimientos sectoriales. En todas las operaciones se involucra a los profesionales de diversas oficinas con el objeto de conseguir la combinación adecuada de experiencia local, conocimiento sectorial y experiencia en ejecución de operaciones para los Fondos Permira.

Creación de valor

La firma busca de forma activa operaciones en las que se pueda crear valor industrial, a través de: desarrollo de negocios familiares, impulso al crecimiento orgánico de negocios, mejoras operativas así como posibilidades de consolidación en el sector a través de adquisiciones. Permira eva-

lúa operaciones a partir de 400 millones de euros.

El negocio de los Fondos Permira en España

En España la firma cuenta con seis profesionales experimentados en sectores como Tecnología, Medios de Comunicación y Telecomunicaciones, bienes de consumo, y productos y Servicios Industriales, así como un amplio conocimiento de gestión empresarial. Dinosol, Cortefiel y Telepizza son las compañías participadas por los Fondos Permira en España:

■ Dinosol Supermercados

En diciembre de 2004, los Fondos Permira adquirieron DinoSol Supermercados a Koninklijke Ahold BV. Actualmente Dinosol tiene como objetivo mantener y fortalecer su actual posición competitiva en Canarias e impulsar las operaciones en la Península con el fin de incrementar tanto el tráfico como la cesta media en sus establecimientos.

■ Cortefiel

En septiembre de 2005, los Fondos Permira invirtieron en el vehículo que adquirió Cortefiel a partes iguales con otros dos fondos.

En la actualidad, la estrategia operacional combina el fortalecimiento de las principales enseñas y una mejora en la eficiencia operativa. Cortefiel se ha expandido en los últimos años en formatos más pequeños a nivel local, nuevo enfoque en las líneas de producto así como un

El éxito de Permira radica en la combinación de un equipo experimentado que trabaja de manera integrada con el resto de la red de oficinas que sirven de plataforma global y estudian oportunidades en seis sectores específicos

aumento del número de colecciones.

En Springfield la prioridad es la expansión en el mercado nacional, el desarrollo de la línea de mujer y la búsqueda de oportunidades a nivel internacional. Al igual que en Women' Secret donde también buscan incrementar



EQUIPO

Carlos Mallo, Socio director
Andrés Echecopar
Pedro López
Francesco de Mojana
José Múgica
Telmo Valido

la variedad y el número de colecciones.

■ Telepizza

Los Fondos Permira invirtieron junto con la familia Ballvé en la adquisición del 100% de Telepizza en septiembre de 2006.

del servicio de consumo en local. La compañía está presente en Portugal, Chile, Centroamérica y Polonia, donde tiene más del 30% de sus puntos de venta. Para abastecer su propio consumo cuenta con siete fábricas de queso y de masa en España, Polonia, Portugal y Chile. La estrategia de la compañía se basa en potenciar el marketing relacional con su base de clientes, ampliar la gama y calidad de productos, promover aperturas en centros más pequeños y potenciar su presencia en Polonia. ■

INFO

PERMIRA

Teléfono 91 418 24 99

Fax 91 426 11 93

www.permira.es

Telepizza es actualmente líder en el sector de servicio a domicilio y take away de pizza en España. Opera una amplia red de establecimientos propios y franquiciados con un 86% de las ventas procedentes del consumo en casa (entrega a domicilio y take away) y el 14% restante,

MIURA PRIVATE EQUITY

ENTREVISTA A LUÍS SEGUÍ

SOCIO DIRECTOR DE MIURA PRIVATE EQUITY

“Invertimos en proyectos empresariales orientados al crecimiento y consolidación”

MONTSE RUIZ

¿Qué balance hacéis de vuestro primer año como empresa especializada en inversiones de capital riesgo?

Muy positivo, porque en un momento económico tan delicado, hemos logrado posicionar nuestra nueva firma de capital riesgo en el mercado, con un primer fondo cerrado que nos aporta la liquidez adecuada y la realización de nuestra primera inversión, todo ello con un excelente equipo de profesionales.

¿En qué tipo de operaciones estáis especializados?

Miura está enfocada, básicamente, en tres tipos de operaciones. Por un lado las clásicas adquisiciones o Buy outs, asumiendo una participación mayoritaria en las empresas. Por otro, las operaciones de capital crecimiento, donde la entrada se hace a través de

una ampliación de capital en la compañía para permitir que ésta pueda seguir creciendo, orgánicamente o a través de adquisiciones, y consecuentemente, consolidar su posición en el mercado. Finalmente, el tercer tipo es la que denominamos capital sustitución, es decir, cuando en una compañía uno de los accionistas quiere vender su participación y nosotros le sustituimos.

¿Cuál de estas operaciones destaca en el mercado actual?

En los últimos años se han dado más Buy Outs, pero en el nuevo entorno económico, las compañías están empezando a buscar más refuerzo en capital y, por lo tanto, vuelven a destacar las operaciones de capital crecimiento.

¿Qué requisitos debe cumplir una empresa para ser objetivo de inversión de Miura Private Equity?

Nosotros somos un fondo posicionado en el *Lower Mid-Market*, que engloba compañías con una facturación que va normalmente de los 15 M a los 80 M de euros y que suelen tener unos resultados de explotación superiores a los 2 M de euros. Buscamos empresas con una trayectoria y posición destacada en los mercados en los que opera, así como con planes de negocio sólidos y una visión clara de futuro.

¿Qué sectores consideráis, actualmente, más atractivos para inversiones de capital riesgo?

Nuestro fondo está especializado en pequeñas y medianas empresas en España y Portugal. Por naturaleza, el fondo es generalista, con lo que, excluyendo los sectores financiero e inmobiliario, estamos abiertos a todo tipo de sector siempre que veamos en la compañía y en el equipo directivo una buena oportunidad de inversión y proyecto futuro. Actualmente, sectores que estamos viendo con interés son aquellos más anticíclicos o acíclicos como diferentes tipos de concesiones, algunas compañías *low-cost*, varios nichos dentro del sector de *business services*,...



El equipo directivo de Miura Private Equity

¿Cuánto tiempo estipuláis necesario para proceder a la ‘desinversión’?

Antes de entrar en las compañías, elaboramos planes de negocio a 4-6 años. Una vez consideramos que la empresa ha conseguido los objetivos incluidos en dicho plan, procedemos a la ‘desinversión’ en la misma.

¿Cómo está afectando la actual coyuntura económica a vuestro negocio?

La mayor parte de las compañías—grandes, pequeñas o medianas—se ven afectadas negativamente por la actual situación económica. Dicho eso, nosotros somos inversores estables a largo plazo, por lo tanto, no nos importa si el año que viene una compañía vende o gana más o menos, sino el valor estratégico que tendrá esta empresa a cinco años vista. Adicionalmente, la actual situación económica está provocando que las negociaciones para comprar una compañía se estén alargando más de lo habitual porque la percepción de valor del vendedor es distinta a la del comprador. Es por

eso que el 2008 se va a cerrar con una caída importante de operaciones.

¿Cuál es el valor añadido de los servicios que ofrece Miura Private Equity?

Nosotros nos describimos como una firma de capital riesgo empresarial y no financiera. En nuestro negocio hay diferentes maneras de generar valor, nosotros intentamos comprar buenas compañías privadas a precios razonables, asociarnos con equipos directivos, y a partir de ahí, fortalecerlas y construir proyectos empresariales orientados al crecimiento y consolidación de las mismas. ■

INFO

MIURA PRIVATE EQUITY

Paseo de Gracia, 79 Principal 1ª
08008 BARCELONA

Tel. +34 93 272 34 40
Fax +34 272 34 45

info@miuraequity.com
www.miuraequity.com

¿ COMPRAR UNA EMPRESA ?

¿ VENDER UNA EMPRESA ?

¿ BUSCAR UN SOCIO ?



LÍDERES EN GESTIÓN DE FINANZAS CORPORATIVAS DE PYMES

Somos una empresa dedicada a la Intermediación y Asesoramiento en procesos de adquisición, venta, fusión, participación o valoración de empresas con una red de oficinas de cobertura nacional

GDA BUSINESS BROKERS
ASESORES E INTERMEDIARIOS
EN COMPRA-VENTA DE EMPRESAS

Oficinas en:

BARCELONA · MADRID · SEVILLA · BILBAO · ZARAGOZA · BURGOS

www.gda-bbrokers.com T. 902 364 965

"Consulte en nuestra web los perfiles ciegos de más de 100 operaciones"
(bodegas, fabricas, empresas distribuidoras, consultorías, servicios, hoteles, agencias, importadores, etc.)

REUS CAPITAL DE NEGOCIS: invertimos en personas que tienen un proyecto

REDACCIÓN

Reus Capital de Negocis, Sociedad de Capital Riesgo RC, SA, fue fundada en diciembre de 2002 con la intención de apoyar a emprendedores locales y regionales en sus proyectos empresariales, y facilitar su desarrollo. El accionariado de la sociedad está formado por dos socios: Recine y Redessa. Recine aglutina a 22 destacados empresarios de Reus, con actividad en los más variados sectores, desde el agroalimentario

Reus Capital de Negocis ha invertido en cinco proyectos innovadores en Cataluña

al informático, pasando por transportes, industrias de transformación, servicios, fitosanitario, sanidad, automoción, distribución, etc. Esos empresarios, se involucran en el funcionamiento de la sociedad de capital riesgo, bien sea a través de los diferentes órganos, como Comité de Inversiones o

Consejo de Administración, o directamente en los Consejos de Administración de las participadas.

Redessa es una empresa municipal que gestiona entre otros el centro de negocios Redessa y Fira de Reus.

Reus Capital de Negocis ha invertido en 5 proyectos innovadores en Cataluña. En la actualidad está en proceso de negociación de la primera desinversión.

Una característica diferencial de las inversiones de Reus Capital de Negocis es que su aportación no es solamente dineraria, sino que a través de la experiencia empresarial e industrial de sus socios, da un valor añadido mediante la involucración personal con los emprendedores. Además de liquidez, aporta conocimientos, contactos y ayuda para la profesionalización de la gestión.

Las empresas participadas son:

■ **TCM Enginy**, una ingeniería de integración de sistemas con fuerte implantación en toda España.



■ **Isotop**, empresa fabricante de una bebida isotónica que mantiene intactas sus cualidades hasta el momento de su consumo por la innovación de su envase.

El objetivo de Reus Capital de Negocis es invertir tanto en etapas iniciales como en capital expansión

■ **Tauler Maquinaria**, una empresa del sector de bienes de equipo que fabrica máquinas para la plastificación de impresos.

■ **Era Biotech**, que desarrolla una tecnología para obtener proteínas a partir de orígenes vegetales.

Por último, en octubre 2008, Reus Capital de Negocis ha realizado su última operación junto con otra sociedad de Capital Riesgo, en **Proaseptic Technologies**, una empresa ubicada en Barberá del Vallés dedicada al desarrollo y fabricación de maquinaria para el envasado aséptico de productos alimentarios.

El objetivo de Reus Capital de Negocis es invertir tanto en etapas iniciales como en capital expansión, con una inversión promedio entre

Reus Capital de Negocis da un valor añadido mediante la involucración personal con los emprendedores

300.000 y 500.000 euros, pudiendo co-invertir en operaciones de mayor tamaño con otras empresas de capital riesgo, como ha sido el caso de Era B y Proaseptic T. ■

INFO

**REUS CAPITAL DE NEGOCIS
SCR RC S.A.**

Camí de Valls 81-87
43204 Reus
Tel 977 300313
Fax 977 300060

rcn@reuscn.com
www.reuscn.com



reus
CAPITALdeNEGOCIS SCR, S.A.



ENTREVISTA A JORDI BELLOBÍ

SOCIO Y DIRECTOR GENERAL DE BDO FINANZAS CORPORATIVAS

“Una de las formas de minimizar el riesgo es hacer un buen proceso de investigación para saber lo que compras”

MONTSE RUIZ

Jordi Bellobí recibió el encargo de crear la división de Finanzas Corporativas de BDO. Cinco años después, los resultados avalan un proyecto ambicioso que ha crecido a base de esfuerzo y talento. Barcelona y Madrid son las dos sedes donde un equipo de 30 profesionales liderado por Jordi Bellobí, Oriol Tapias, Marino Sánchez-Cid, Eduardo Pérez, Josep Maria Realp y Javier Echeverría trabaja para ofrecer el mejor asesoramiento a empresas, particulares y entidades de capital riesgo. La especialización, el compromiso con el cliente, y el trabajo en equipo han sido las claves de éxito de un proyecto que ha priorizado la contratación de profesionales de gran potencial, para aportar un enfoque próximo y personalizado a cada uno de sus clientes.

¿Cómo se consigue ser el primer referente nacional en servicios de auditoría y asesoramiento a la empresa?

BDO quiere ser una alternativa a las *big four*. En tamaño, es cierto, somos algo más pequeños, pero también más cercanos al cliente. Los socios de BDO nos gusta trabajar sobre el terreno, involucrarnos, conocer a nuestro cliente, y ofrecerles un asesoramiento personalizado.

En este asesoramiento personalizado y enfoque próximo y local de sus servicios, juega un papel destacado la red internacional de BDO.

Hoy en día, el proceso de internacionalización parece impararable. Muchos clientes ‘salen al exterior’, y tienes que estar preparado para acompa-

ñarlos en operaciones internacionales, porque muchas oportunidades de crecimiento se encuentran fuera de España. BDO Finanzas Corporativas ha dirigido due diligence para empresas españolas en Estados Unidos, Italia, Francia, Reino Unido, Argentina, Brasil, etc. Recomendamos los equipos conjuntos, con profesionales que conozcan la especificidad de cada país. Por otro lado, en el caso de M&A, no puedes limitarte a buscar un inversor a nivel estatal. En este sentido, formamos parte activa de una red de finanzas corporativas presente en los grandes países del mundo, con los cuales mantenemos un contacto personal directo.

“Pese a la crisis, siguen habiendo oportunidades de compra y venta”

Vuestra cartera de clientes está formada por grupos cotizados e importantes compañías multinacionales. ¿Cuál es la principal demanda de servicios que recibís a nivel nacional?

BDO tiene como clientes tanto a empresas de tamaño medio, como a grandes compañías. Pescanova, Codorniu... son algunos ejemplos de grandes empresas que ya confían en nosotros. En este sentido, la auditoría sigue siendo la primera demanda de servicios en BDO, aunque cada vez tenemos más clientes que se encuentran en fase de desarrollo, y nos solicitan servicios de finanzas corporativas.

Asimismo, nos orgullece especialmente haber prestado servicios a algunos de los referentes del sector financiero (Santander, BBVA, etc.) y del “capital riesgo” nacional (Suma Capital, MCH, Espiga, Highgrowth, Vector Capital, Baring Private Equity, CAN, etc.)

¿Que tipo de servicios de finanzas corporativas?

El 50 por ciento de nuestra facturación proviene de *due diligence*. El 20 por ciento son mandatos de M&A, y otro 20 por ciento valoraciones; el resto corresponde a asesoramiento financiero especializado.

Teniendo en cuenta la delicada situación económica actual, ¿es un buen momento para encontrar empresas dispuestas a comprar o invertir?

Nuestro departamento de *Transaction Services* trabaja, hoy en día, con total normalidad. Sé que teniendo en cuenta el contexto económico internacional, esta afirmación puede ser una temeridad, pero creo que el secreto de sobreponerse a esta situación es un perfil de asesoramiento, muy eficaz en el “middle market”. Pese a la crisis, siguen habiendo oportunidades de compra y venta, seguramente con otros precios y con otro tipo de financiación. También es cierto que, actualmente, hay vendedores con un sobre-expectativa de precio, basadas en el anterior ciclo económico, pero, aunque las operaciones se hayan ralentizado, continúan habiéndolas. Desde mi punto de vista, la crisis económica está afectando más a los grandes deals, que requieren de gran apalancamiento.



“La decisión última de invertir es de nuestro cliente, pero siempre en base a información de calidad”

¿Que sectores están despertando más confianza económica entre los grandes grupos?

Hay algunos que están recuperando interés. Un ejemplo, el alimentario. La estabilidad del EBITDA y del *cash flow*, en un contexto de incertidumbre, se vuelve a valorar, aunque tenga un menor potencial de crecimiento. De todas maneras, ya no se trata de sectores más o menos interesantes, sino de buenas y malas empresas. A los capitales riesgos que están bien preparados –y que son la mayoría– cuando les presentas una operación, buscan una empresa con un buen equipo directivo, con un proyecto de futuro serio y de calidad. La crisis lo que está haciendo es acentuar la diferencia de calidad de los proyectos empresariales. Cuando termina un período de abundancia, afloran todos esos problemas que antes quedaban escondidos. Además, en los últimos meses es relativamente habitual empresas que se plantean una operación corporativa (entrada de inversores, refinanciación de deuda, etc.) demasiado tarde, cuando ya se ha destruido mucho valor.

En un contexto internacional tan fluctuante, ¿cómo se pueden ofrecer garantías de éxito minimizando los riesgos asociados a la inversión o desinversión corporativa?

Cuando alguien me consulta la inversión en una empresa, siempre le digo que lo fundamental es que conozca bien dónde invierte. En este sentido, el *due diligence* no debe ser sólo un histórico de cifras contables, sino que la foto del proyecto empresarial, un diagnóstico de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y riesgos. Sin duda, una de las mejores formas de minimizar el riesgo es hacer un buen proceso de investigación para saber lo que compras. Por supuesto, la decisión última de invertir es de nuestro cliente, pero siempre en base a información de calidad. ■

INFO

BDO AUDIBERIA
Finanzas Corporativas

C/ San Elías, 29-35
08006 BARCELONA
Tel. +34 93 241 89 60
Fax +34 93 200 75 09

C/ Rafael Calvo, 18
28010 MADRID
Tel. +34 91 702 22 12
Fax +34 91 702 21 94

www.bdo.es

NO RISK, JUST CAPITAL

PL

PROFESSIONAL
LETTERS

Agencia de Marketing y Comunicación
Especialistas en sector Capital Riesgo

Gabinete de Prensa - Consultores de Marketing - Diseño Web e Imagen Corporativa - Eventos

Barcelona - Tel.: 93 415 61 20 - Madrid - Tel.: 902 11 03 08 - info@professional-letters.com - www.professional-letters.com



ENTREVISTA A CARLOS VALLMITJANA SOCIO DE ILV SILVER

“Nuestra actividad principal es la prestación de servicios de *Due Diligence*”

ILV SILVER es una firma especializada en asesoramiento en transacciones que inició su actividad a finales de 2004 y cuenta ya con un equipo de 20 profesionales. Para conocer con mayor detalle la Firma hablamos con Carlos Vallmitjana uno de sus socios fundadores.

¿Cuál es el origen de ILV SILVER?

Los socios de ILV SILVER provenimos de una de las mayores firmas multinacionales de auditoría y asesoramiento perteneciente al denominado grupo de las “Big Four” donde adquirimos una amplia experiencia en el asesoramiento en compraventa de empresas. Los socios fundadores consideramos que existía un importante mercado en el que se movían numerosas transacciones de tamaño pequeño y mediano en las que podíamos asesorar. Lo cierto, es que durante los cuatro años que llevamos de actividad ya

hemos participado en más de 50 transacciones.

¿Qué servicios presta la Firma?

ILV SILVER está especializada en el asesoramiento en transacciones tanto a clientes nacionales como internacionales. Dentro de este ámbito, nuestra actividad principal es la prestación de servicios de *Due Diligence* de los que cubrimos de forma coordinada las áreas de revisión financiera, fiscal, legal y laboral. Nuestros servicios pueden iniciarse antes, con la asistencia a nuestros clientes en las evaluaciones preliminares de la empresa objetivo y la planificación de la operación, pudiendo llegar hasta las negociaciones finales y al asesoramiento en la confección del contrato de compraventa. Fuera del ámbito de transacciones nuestra Firma presta servicios de auditoría y de asesoramiento fiscal, legal y laboral.

¿A qué tipo de clientes van dirigidos?

Nuestros clientes en el área de transacciones son tanto fondos de capital riesgo, fondos de capital privado como corporaciones.

En cuanto a prestación de servicios, ¿cómo situaría a ILV SILVER respecto a su competencia?

La compra o la venta de una empresa suele ser un proceso complejo. Para que se realice con éxito requiere que quienes gestionan la misma puedan contar con un equipo de profesionales que ante todo cuenten con experiencia en transacciones y que sean capaces de identificar los aspectos clave de la operación (tanto riesgos como oportunidades). Nuestros clientes son exigentes, requieren de una comunicación permanente y capacidad rápida de respuesta. Entendemos que por nuestra experiencia, capacidad de abordar los procesos de forma multidisciplinar tanto a nivel nacional como internacional, somos una de las mejores alternativas en operaciones de determinado tamaño a las grandes firmas multinacionales.

¿Cuáles son sus objetivos a corto plazo?

Uno de nuestros principales objetivos para el año 2009 es la apertura de una oficina en Madrid donde nuestra demanda de servicios es cada vez mayor y donde entendemos que contamos con grandes posibilidades de crecimiento. Por otro lado, estamos en proceso de llegar a un acuerdo con una



red internacional que se adecue a nuestro perfil de Firma y nos permita aumentar nuestros servicios a nivel internacional.

¿Cómo piensa que afectará al mercado de transacciones y a la demanda de servicios la actual coyuntura económica?

Todos somos conscientes de que los niveles de apalancamiento financiero con que se han cerrado las operaciones de compraventa hasta la fecha no se van a repetir en los próximos años. Este hecho, al igual que se produce en otros sectores, tiene que ir acompañado de una racionalización de las expectativas de precio de los vendedores. Las operaciones a las que ILV SILVER está enfocado requieren, por su tamaño, de una menor financiación y, por tanto, se verán afectadas en menor medida por esta crisis de liquidez. En

cualquier caso, también es lógico pensar que invertir en estas épocas de ciclo bajista en las que el mercado puede ofrecer operaciones con múltiplos más favorables puede ser una buena oportunidad para llevar a cabo transacciones con expectativas de salida a más de 5 años en los que, tras una mejora de la situación, se obtengan múltiplos superiores. ■

INFO

ILV SILVER

c/ Muntaner 339, 3ª
08021 BARCELONA

Tel. +34 93 241 16 70
Fax +34 93 200 82 20

info@ilvsilver.com
www.ilvsilver.com

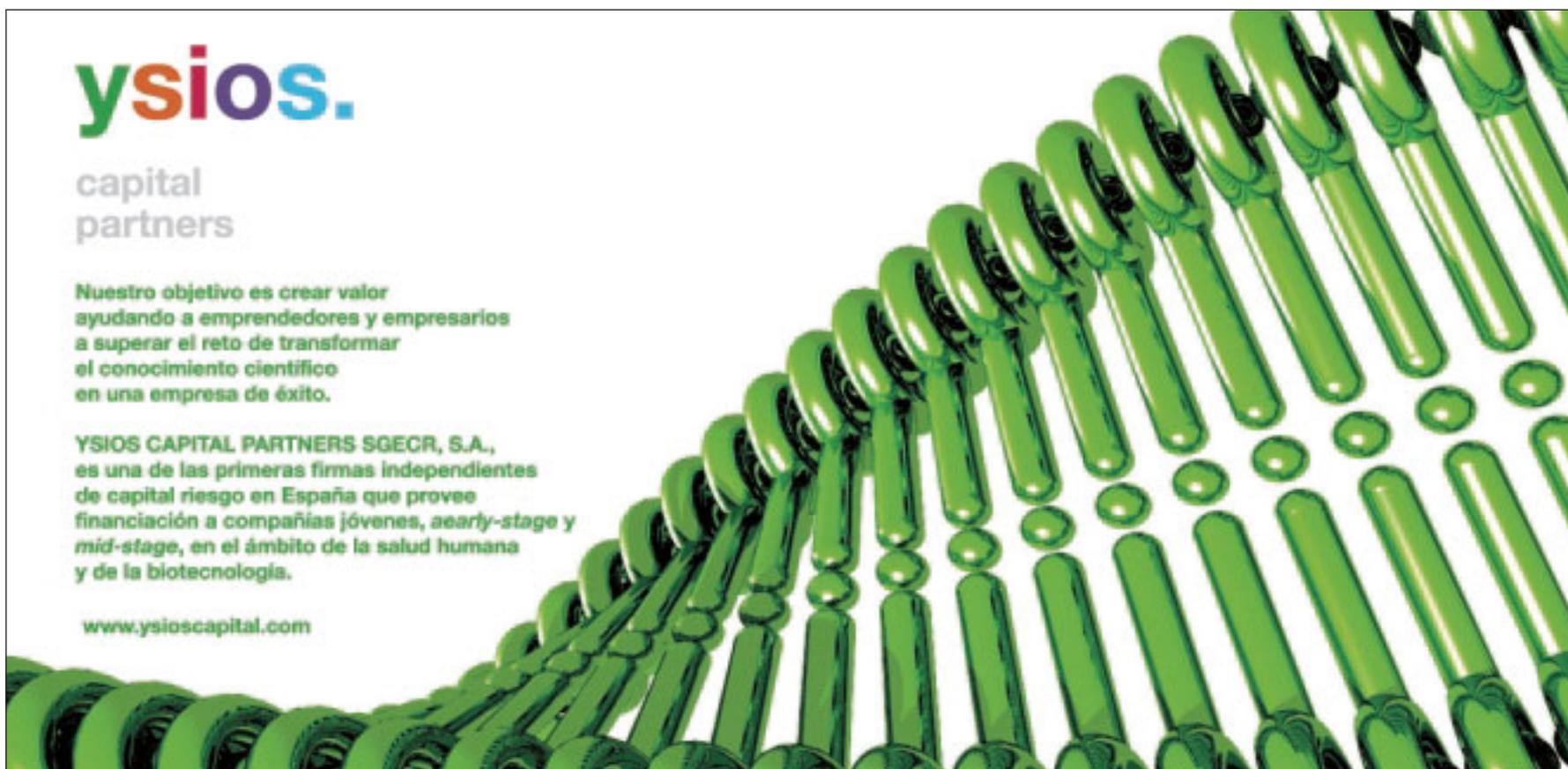
ysios.

capital
partners

Nuestro objetivo es crear valor ayudando a emprendedores y empresarios a superar el reto de transformar el conocimiento científico en una empresa de éxito.

YSIOS CAPITAL PARTNERS SGEGR, S.A., es una de las primeras firmas independientes de capital riesgo en España que provee financiación a compañías jóvenes, *early-stage* y *mid-stage*, en el ámbito de la salud humana y de la biotecnología.

www.ysioscapital.com





Objetivo 3i España: Invertir en la creación de valor de las empresas

REDACCIÓN

3i es una de las principales compañías europeas de capital de inversión. Invierte principalmente en empresas no cotizadas, con objetivos ambiciosos, gran potencial de crecimiento y equipos directivos sólidos, dentro de un amplio abanico de sectores y ofreciendo una combinación de habilidades financieras e industriales.

Durante sus 60 años de experiencia ha invertido 27.000 millones de euros y cuenta con una red internacional con presencia en catorce países de Asia, EE.UU. y Europa. Cotiza en el FTSE 100 de la Bolsa de Londres.

Actualmente tiene invertidos 7.600 millones de euros en 450 empresas y cuenta con un equipo de más de 250 profesionales. Cada año invierte 1.5 mil millones de euros en empresas de todo el mundo.

Su red global proporciona una auténtica ventaja competitiva ya que combina el conocimiento propio de los negocios locales en un marco internacional, ofreciendo el acceso a los mejores profesionales, al conocimiento y a los recursos necesarios para aprovechar al máximo la inversión, los negocios y las oportunidades de sus participadas. Mantenemos estrechas relaciones a todos los niveles con numerosas e importantes multinacionales que muestran un gran interés por los negocios innovadores con los que trabajamos. 3i tiene la dimensión y la agilidad para operar tanto localmente como interna-

cionalmente. Su capacidad financiera y amplia experiencia en el sector le permite actuar con rapidez y creatividad incluso en las operaciones más difíciles. Su principal objetivo es la creación de valor en las empresas en las que invierte trabajando conjuntamente con los directivos y accionistas durante todo el proceso, desde la definición del plan de negocio hasta la realización final de la inversión, pasando por la ejecución, seguimiento y mejora del proyecto.

3i es líder del mid-market europeo, liderando *buyouts* hasta 1.000 millones de euros. Actualmente cuenta con 3.900 millones de euros invertidos en más de 60 empresas en toda Europa, en diversos sectores, con un foco particular en medios de comunicación, sector sanitario, servicios profesionales, industria y consumo.

En capital de expansión 3i invierte cada año cerca de 1.000 millones de euros en empresas de Europa, Asia y Estados Unidos. Proporcionamos el apoyo financiero y estratégico a negocios establecidos con el potencial suficiente para tener un destacado crecimiento. El rango de inversión va de 50m de euros a 250m de euros para apoyar a negocios a alcanzar sus planes de crecimiento. Una vez realizada la inversión trabaja junto a los accionistas mayoritarios de las compañías, participando en los consejos de administración dando apoyo financiero y

estratégico.

Al ser una compañía cotizada (FTSE 100 Bolsa de Londres), 3i se caracteriza por su transparencia y por contar con capacidad y liquidez permanente. Tiene una fuerte escala de valores estableciendo firmes asociaciones con las empresas en las que invierte y creando relaciones basadas en la integridad, la confianza y el respeto mutuo en la búsqueda de unos objetivos comunes. 3i pretende llevar a cabo una labor comercial rigurosa siendo justo en cada empresa que acomete, mantener su integridad y profesionalidad, y respetar las necesidades de los accionistas, personal, proveedores, de las comunidades locales y de las empresas en las que invierte.

Los estándares y asuntos medioambientales, éticos y sociales se toman en suma consideración en cada aspecto de los negocios. ■

INFO

3i ESPAÑA

C/Ruiz de Alarcón 12, 2ºB
28014 Madrid
Teléfono 91 521 44 19
Fax 91 521 98 19

www.3i.com/spain



EQUIPO

Consejera Delegada: Maite Ballester

Socio: Pablo Gallo

Socio: Jorge Quemada

Socio: Abelardo López

3i opera en España desde 1990.

Cifras de negocio 3i España

■ Capital invertido:

- 2005: 180 millones de euros
- 2006: 280 millones de euros
- 2007: 105 millones de euros
- 2008: 587 millones de euros

■ Número de inversiones:

- 2005: 4 (Clínica Baviera, Gebomsa, Panreac Química y La Sirena)
- 2006: 4 (Café & Té, STEN, Bouncopy, GES)
- 2007: 2 (Everis & Daorje Grupo)
- 2008: 3 (Boomerang & Ultralase Unión Radio y Mémora)

■ Número de empresas en cartera:

- 3i cuenta con una cartera de 21 empresas
- En sus 17 años de actividad en España, 3i ha apoyado a más de 125 empresas a llevar adelante sus proyectos en todas las comunidades autónomas:

■ Cifras de inversión:

- Mínima: 50 millones de euros
- Máxima: 500 millones de euros



Cross Road Biotech: el puente entre la ciencia y el mercado

REDACCIÓN

CRB es una sociedad de capital riesgo que invierte en proyectos innovadores de biotecnología en el ámbito de la salud humana en fases tempranas. CRB, que fue creada en el año 2001 por un equipo multidisciplinar de profesionales con experiencia en el mundo de la empresa, consultoría y administración en áreas de salud y biotecnología, inició sus inversiones en el año 2004.

Dada la singularidad de este sector, CRB sólo invierte en compañías biotecnológicas cuyos productos estén respaldados por sólidas patentes, con altos márgenes y dirigidos a grandes mercados con elevados crecimientos. El área del sector de la biotecnología por el que apuesta CRB se centra en el desarrollo de terapias y métodos de diagnóstico de enfermedades de gran prevalencia.

El objetivo de CRB es ser referente en España en el ámbito de la biotecnología y, a través de la creación de valor, alcanzar altas rentabilidades en el momento de la desinversión.

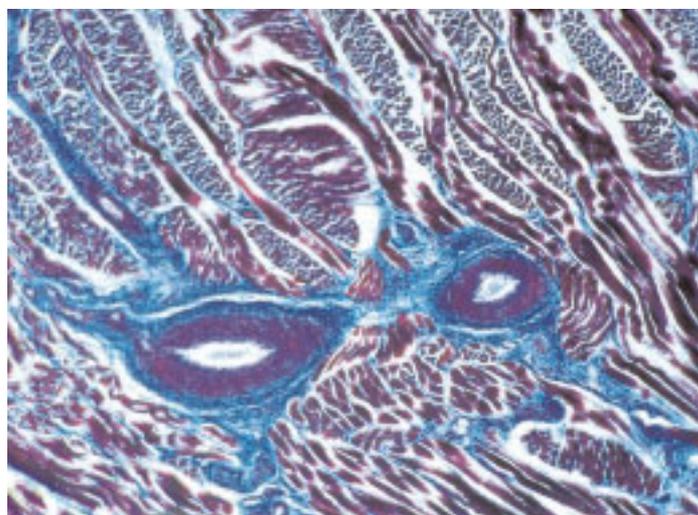
Para ello CRB:

- 1.- Busca, selecciona e invierte en oportunidades de negocio vinculadas a proyectos de biotecnología.
- 2.- Crea, gestiona y administra las empresas en las que invierte, acompañándolas en su desarrollo, hasta que sus productos alcanzan la validación clínica
- 3.- Define una estrategia

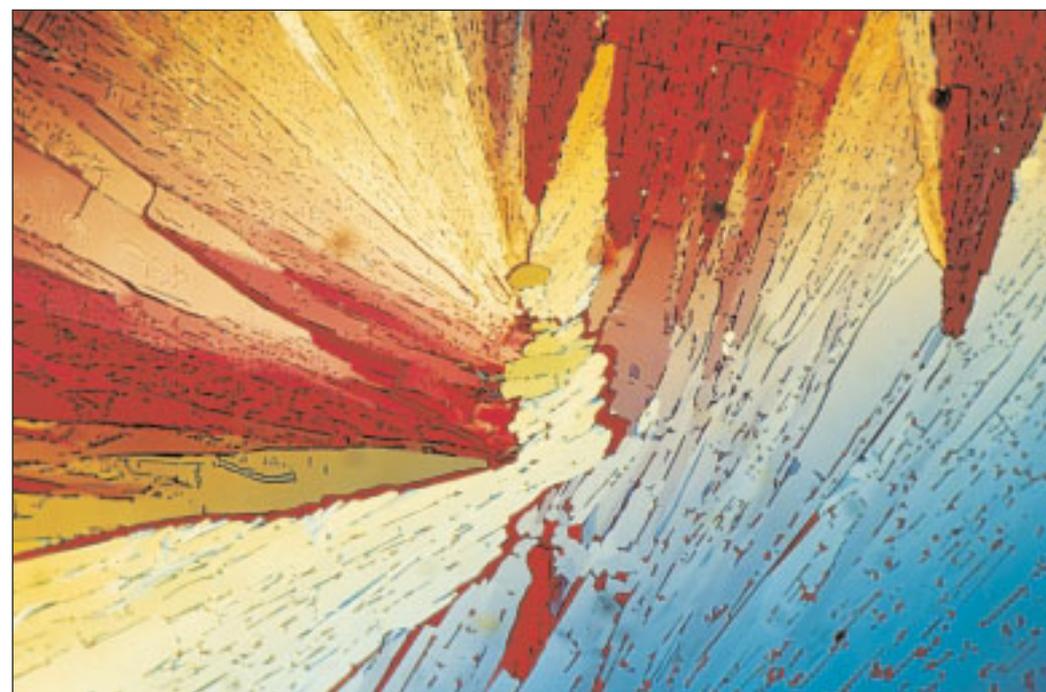
de desinversión basada en la identificación de potenciales mercados para la comercialización de sus productos con objeto de obtener altos retornos. Uno de los intangibles más valiosos de CRB es su experiencia en la selección de proyectos y su probada capacidad de relación con los centros de investigación de excelencia.

Desde su origen CRB ha invertido, entre más de 100 proyectos analizados, en siete compañías de biomedicina, que cubren soluciones terapéuticas y de diagnóstico para diferentes enfermedades prevalentes.

Actualmente, CRB es titu-



lar o licenciataria de 27 patentes originadas en las compañías participadas, lo que le confiere una sólida posición en el campo de la propiedad intelectual. El equipo humano del grupo CRB está compuesto por 67 personas, de las cuales 50 son científicos y 37 de ellos doctores de reconocido prestigio nacional e



internacional. Los recursos invertidos en el conjunto de las compañías se elevan a 17 millones de euros. Las compañías participadas por CRB son:

- **Traslational Cancer Drugs Pharma (TCD Pharma):** creada en 2005, es una plataforma tecnológica para el diagnóstico y terapia de cánceres de gran prevalencia basada en nuevas dianas terapéuticas. Actualmente está ampliando su capital en 6 millones de euros con los

Actualmente la empresa está a punto de completar la fase IIB/III de ensayos clínicos, paso previo a la solicitud de comercialización.

- **OWL Genomics:** plataforma que utiliza tecnologías de genómica, proteómica y metabolómica para el diagnóstico y terapia del hígado graso de origen no alcohólico y otras enfermedades de gran prevalencia. La compañía está actualmente ampliando su capital en 3 millones de euros para financiar el lanzamiento del primer sistema en el mercado de diagnóstico en suero y nuevas líneas de desarrollo en otras enfermedades.

- **Biocross:** desarrolla un método de diagnóstico temprano de la enfermedad de Alzheimer.

- **Dendrico:** plataforma de nanotecnología (dendrímeros basados en la química del silicio) con aplicaciones diagnósticas, terapéuticas y de investigación.

- **Genomadrid:** desarrolla un método para la detección de la carga pro-viral del SIDA

- **Neocodex:** posee el mayor banco español de muestras de ADN, y está dedicada a la investigación genómica y farmacogenómica

El sector biotecnológico en España empieza a alcanzar cifras importantes, ocupando puestos de cabeza en la UE en producción científica en el área de Biotecnología y Microbiología aplicada y acortando distancias con respecto a los principales países del entorno en cuanto al número de patentes.

Actualmente más de 600 compañías realizan actividades biotecnológicas en nuestro país, con una facturación que supera los 22.000 millones de euros y un gasto en I+D superior a los 300 millones de euros. Esto supone un incremento de más del 38% respecto a 2005 (fuente ASEBIO).

CRB quiere hacer posible que, proyectos de investigación desarrollados por equipos científicos de reconocido prestigio, logren convertirse en proyectos empresariales de largo recorrido, ejerciendo así de puente entre la ciencia y el mercado. ■

INFO

CROSS ROAD BIOTECH

Almagro 1, bajo derecha
28010 MADRID
Tel. 91 446 78 97
Fax 91 702 10 18

www.crossroadbiotech.com



PL

PROFESSIONAL
LETTERS

Agencia de Marketing y Comunicación

Gabinete de Prensa - Consultores de Marketing - Diseño Web e Imagen Corporativa - Eventos

Barcelona - Tel.: 93 415 61 20 - **Madrid** - Tel.: 902 11 03 08 - info@professional-letters.com - www.professional-letters.com