



Fusiones y Adquisiciones

FINANCIACIÓN DEL CRECIMIENTO CON OPERACIONES DE CAPITAL EXPANSIÓN

¿QUÉ ES UNA OPERACIÓN DE CAPITAL EXPANSIÓN?

En una operación de **capital expansión** un inversor financiero (empresa de **capital riesgo**) suscribe una ampliación de capital en una empresa que tiene un proyecto de crecimiento que requiere inversiones en activo circulante y/o en activo fijo. Normalmente el inversor financiero adquiere una participación minoritaria, pero a veces puede ser mayoritaria. El objetivo es volver a **vender las acciones** haciendo una plusvalía al cabo de 5 ó 6 años. La empresa de **capital riesgo** no participa en la gestión del día a día, pero entra al consejo de administración e interviene en las decisiones estratégicas.

¿CUÁNDO VALE LA PENA INCORPORAR COMO SOCIO A UNA EMPRESA DE CAPITAL RIESGO?

Cuando hay un proyecto de crecimiento que requiere fondos para invertir en activo circulante (clientes y stocks) y/o en activo fijo (instalaciones, tiendas, maquinaria, patentes, adquisiciones de competidores, etc.).

¿CÓMO TRABAJA UNA EMPRESA DE CAPITAL RIESGO?

Las empresas de **capital riesgo** disponen de unos fondos financieros aportados por inversores institucionales (fondos de pensiones, fondos de inversión, compañías de seguros, **family offices**, grandes fortunas, corporaciones, etc.) para invertir comprando acciones de empresas bien posicionadas. Una vez hecha la inversión ayudan a que la empresa funcione

lo mejor posible de forma que el valor de sus acciones aumente. Finalmente, al cabo de unos años buscan el mejor comprador para sus acciones para maximizar la plusvalía. Las empresas de **capital riesgo** se definen como capital inteligente porque aportan capital y ayudan en la gestión estratégica.

¿CÓMO ES LA EMPRESA IDEAL PARA UNA OPERACIÓN DE CAPITAL EXPANSIÓN?

La empresa ideal tiene un proyecto de crecimiento que aumenta el valor de la empresa a medio plazo. Es necesario que tenga ventajas competitivas, una buena trayectoria histórica, un buen equipo directivo y posibilidades de mejoras en la gestión.

¿CÓMO SE HACE LA NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE INVERSIÓN?

En primer lugar es necesario presentar un business plan a la empresa de capital riesgo. Entonces si la empresa de **capital riesgo** lo ve atractivo, hace un análisis en profundidad de la empresa target y comienza la negociación del acuerdo de adquisición de una participación accionarial. Cuando se llega a un acuerdo se firma una carta de intenciones donde se detalla el acuerdo (% participación, precio, órganos de gobierno, garantías, etc.). A continuación la empresa de **capital riesgo** hace la due diligence, es decir, una revisión financiera, fiscal, legal, laboral y estratégica de la empresa. Una vez acabada la due diligence los abogados redactan el documento de la adquisición y el pacto de accionistas.

¿CÓMO APORTA VALOR LA EMPRESA DE CAPITAL RIESGO?

Una empresa de **capital riesgo** aporta rigor ya que es necesario hacer presupuestos, informes de seguimiento mensuales, reuniones de seguimiento operativo y consejos de administración. Para tomar decisiones estratégicas aporta otro punto de vista y alternativas y hace de abogado del diablo. También aporta contactos y buena imagen delante de bancos, instituciones, proveedores y clientes. Tiene la experiencia de crear valor en otros sectores y empresas. Son expertos en el área financiera y también en el caso de crecimiento vía **adquisiciones de empresas**. En empresas familiares pueden ayudar a profesionalizar la empresa y crear unos protocolos familiares que fortalezcan la empresa.

¿CÓMO SE INCREMENTA EL VALOR DE LA EMPRESA?

Actualmente a la hora de fijar el precio de las acciones de una empresa se utiliza la siguiente fórmula: el precio de las acciones es igual a un multiplicador de EBITDA menos la deuda financiera.

De acuerdo con esta fórmula interesa que el multiplicador sea alto la cual cosa quiere decir que el comprador cree que la empresa tiene posibilidades de hacer crecer el EBITDA gracias a que tiene una buena posición estratégica (clientela, cobertura de un área geográfica, rango de producto, puntos de venta bien localizados, equipo humano y organización, know how técnico, reconocimiento de marca, R+D, etc.). El multiplicador puede ser más alto en épocas de crecimiento de la economía. Una buena negociación con los potenciales compradores también puede hacer aumentar el multiplicador.

Para hacer crecer el EBITDA (beneficios antes de amortizaciones, intereses e impuestos) es necesario aumentar ventas, mejorar márgenes o reducir costes.

Finalmente, para reducir la deuda financiera es necesario optimizar el activo de la empresa. Para reducir el activo fijo es necesario reducir y diferir las inversiones y si puede ser vender activos no necesarios. Para disminuir el capital de trabajo es necesario mejorar la logística para tener poco stock, y mejorar la gestión de los cobros y pagos.

A veces hacer crecer el EBITDA y reducir el activo es incompatible. Por ejemplo, para reducir costes es necesario invertir en maquinaria más moderna. También, para dar un buen servicio es necesario aumentar el stock.

¿CÓMO HACE LA SALIDA LA EMPRESA DE CAPITAL RIESGO?

Hay diversas vías de salida para la empresa de **capital riesgo**. La más normal es vender las acciones a una multinacional del sector que desee aumentar su cuota de mercado, entrar en un mercado nuevo, incorporar productos nuevos y complementarios, o bien incorporar nuevos conocimientos y habilidades. Otra salida cada vez más habitual es vender las acciones a otra empresa de **capital riesgo**. Otras opciones menos normales son que la empresa o empresario adquiera la participación de la empresa de **capital riesgo**, que los directivos de la empresa compren la empresa vía un **management buyout** y también se puede hacer una salida a bolsa si los mercados financieros están receptivos y la empresa es atractiva.

Desde su fundación en 1988, **M&A FUSIONES Y ADQUISICIONES, S.A.** está enteramente especializada en:
Compraventa de empresas · Valoración de Empresas
Management Buy Out (MBO) · Capital desarrollo y Capital riesgo

Travessera de Gràcia, 29 4º-1ª · 08021 BARCELONA · T. +34 93 217 37 47
Calle Velázquez, 94, 1º · 28006 MADRID · T. +34 91 781 70 14
ma@fusionesyadquisiciones.net

www.fusionesyadquisiciones.net