



## Estrategia corporativa

El 31% de las inversiones se destinaron a compañías de informática en 2011

# ¿Es rentable el capital riesgo en España?

El capital riesgo es una actividad financiera que toma participaciones temporales en empresas no cotizadas en los merca-

dos oficiales. Cataliza la aparición de nuevas empresas, y estas inversiones han experimentado un crecimiento es-

pectacular en Europa en las últimas dos décadas, siendo España, uno de los países europeos más activos.

LORES SERRANO

• En los últimos tiempos estamos asistiendo al nacimiento en España de numerosas firmas dedicadas al negocio del capital riesgo y sus disciplinas como el capital privado (≠equity capital) o el venture capital. Empresas como everis, que creó Fitalent, su filial de capital riesgo para invertir en talento español; Avindia, centrada en energías renovables, o Adara Venture Partners, que gestiona fondos para invertir en empresas tecnológicas, principalmente creadas en España, como Alienvault, Ring2, Genasys, OpenBravo o Cambridge.

En un momento en que la financiación escasea más que nunca, captar capital adicional para lanzar nuevos fondos se convierte en todo un reto para este tipo de compañías. Sin embargo, en nuestro país

### Venture Capital o Capital Riesgo

Grosso modo, el venture capital es una disciplina del capital riesgo que consiste en invertir temporalmente en empresas que se encuentran en su etapa semilla o de arranque. En este sentido, las compañías en las que se invierte son jóvenes, con una cuenta de resultados por construir, que tienen un concepto de negocio diferenciador, pero también un horizonte con mucha incertidumbre, por lo que se asume un elevado riesgo. Normalmente, una sola firma de venture capital no suele tomar el control de la sociedad, sino que ostenta una posición minoritaria y, aunque tenga los correspondientes derechos políticos, se facilita que el equipo emprendedor actúe como verdaderos empresarios, más que como empleados.

este mercado es aún pequeño y el sector goza de una relativa buena salud y dinamismo. De hecho, según las cifras de 2011 recopiladas por la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCERD), la inversión de las entidades de capital riesgo en España al-

Telecab con 100 millones de euros de equity.

En 2011 se cerraron 947 operaciones, un 3,1% más frente a 2010, de las que el 78% fueron inversiones de importes inferiores a un millón de euros; y los sectores que más número de operaciones concentraron

rativo o estrategia, son algunos de los criterios que las compañías de capital privado suelen considerar. Sin embargo, uno de los factores que más presente se tienen últimamente en las rondas de financiación son las proyecciones de internacionalización. Por ejemplo, Adara ha logrado que multinacionales de Silicon Valley adquieran tres de sus participadas y han trasladado la actividad de marketing y ventas de otras tres a este núcleo tecnológico mundial.

Para este año 2012, las previsiones no varían mucho con respecto a 2011, debido a las condiciones económicas y financieras, con lo que no se espera un buen ejercicio. Además, las quejas generales son que hay pocas buenas operaciones para muchos potenciales inversores, que la financiación bancaria de acompañamiento es difícil de obtener, y que los procesos se alargan.

*En 2011, la inversión de los fondos privados en España fue de 3.249 millones de euros*

canzó los 3.249 millones de euros, un volumen ligeramente inferior al alcanzado en 2010, aunque supera por más del doble al volumen de inversión de 2009.

Por supuesto, los fondos internacionales fueron los grandes protagonistas con operaciones como las de Carlyle en

fueron Informática (31%) y Biotecnología (12%).

Precisamente, de cara a invertir en estos sectores y empresas TIC, la experiencia, la capacidad de liderazgo del equipo humano de la empresa, el tamaño del mercado potencial, su tecnología propia y ventaja competitiva, y el plan ope-

### Alberto Gómez, socio-director de Adara Venture Partners

**"No buscamos ser el mejor amigo del empresario, pero sí consejeros expertos, leales y sinceros"**

Lores Serrano, Madrid

**¿Cómo se formó Adara Venture Partners y quiénes están detrás de esta firma?**

Adara se constituyó en 2005, si bien ya desde 2002 el equipo trabajaba para configurar la estrategia de inversión, identificando oportunidades atractivas y contactando con inversores para crear nuestro primer fondo. Actualmente gestionamos un capital de 55 millones de euros, y contamos con el apoyo de más de 20 inversores, en su mayoría de perfil institucional, y localizados en España y Europa. Entre ellos, fondos de pensión, fondos de fondos, grandes family offices e instituciones financieras.

**¿Cómo es la relación entre el venture capital y los emprendedores/fundadores del proyecto una vez que entran como inversor?**

La mayoría de los inversores de venture capital nos involucramos mucho en el negocio, pero se procura que la relación no entre en aspectos operativos del día a día. No somos inversores pasivos, si bien lo normal es que la relación no exceda mucho de lo que es competencia del Consejo de Administración.

**¿Qué tipo de apoyo proporcionan a la gestión de dicho proyecto?**

Aparte de la financiación, contribuimos al desarrollo de la estrategia, a incorporar personal clave para su evolución, a configurar nuevas rondas de financiación, a establecer conductas apropiadas de gobierno corporativo, etc. También aportamos contactos para actividades de desarrollo de negocio o para planificar nuestra salida o venta de la empresa a futuro. Buscamos tener un diálogo fluido con el emprendedor o CEO con la vista puesta tanto en el largo plazo como en el corto, para estar al tanto de problemas enseñada y ayudar a resolverlos. No buscamos ser el mejor amigo del empresario, pero sí ser consejeros expertos, leales y sinceros.

**¿Cómo reierten en Adara los resultados de las firmas en las que invierten?**

Adara tiene su principal responsabilidad de cara a los inversores que han confiado en nosotros para gestionar su capital. Por ello, nuestro objetivo es devolver el capital comprometido al fondo, devolver un retorno básico sobre dicho capital y, finalmente, al generar beneficios por encima de ese retorno básico, compartir con los inversores parte de ese beneficio. Casi todas las firmas de venture capital tenemos la misma estructura de incentivos.

