



Jornada “Inversiones en el ecosistema emprendedor: startups y empresas familiares”

ADEFAM Y CMS ALBIÑANA Y SUÁREZ DE LEZO ANALIZAN LAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES EN STARTUPS Y OFRECEN LAS CLAVES PARA QUE EL PROCESO SE DESARROLLE CON GARANTÍAS

Los expertos aseguran que este tipo de operaciones puede representar una oportunidad de innovación y permitir a miembros de las familias empresarias en proceso de desarrollo formarse y adquirir experiencia en habilidades empresariales

Consideran que este acercamiento se está produciendo cada vez con más frecuencia en España, pero aconsejan contar con asesoramiento legal y financiero previo que contribuya al éxito y a la minimización de riesgos

Madrid, 18 de abril.- La empresa familiar, en el desarrollo y evolución de su proyecto de negocio, siempre está atenta a diversificar y puede encontrar en las startup unas plataformas muy interesantes para que las generaciones no incorporadas al gobierno de la empresa familiar adquieran experiencia y se formen en habilidades empresariales. Además, para las propias empresas emergentes, contar con la empresa familiar como socio puede dotarles de mayor estabilidad gracias a su visión a largo plazo, sus fortalezas en materia de gestión y su experiencia contrastada. Por todo ello, José María Rojí, socio del departamento de Corporate / M&A de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, cree que existe una clara oportunidad para que las empresas familiares participen en las empresas emergentes.

Así lo puso de manifiesto en la jornada organizada conjuntamente con la Asociación de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM) para analizar los procesos de inversión de las empresas familiares en el ecosistema emprendedor, en la que también participó como ponente Alfonso Codes, socio del departamento de Derecho Público y Sectores Regulados de CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Ventajas para empresas familiares y startups

Para José María Rojí, la inversión en empresas emergentes, particularmente si operan en el mismo sector que la empresa familiar, puede representar una oportunidad de innovación y permitir a los miembros de las familias empresarias acumular experiencias de gobierno y desarrollo de negocio para luego aportar las capacidades y conocimiento adquiridos a la empresa familiar, actuando como correa de transmisión entre ésta y el

negocio emergente. Esta vinculación, a su juicio, podría ejercerse ya sea asumiendo el rol de administrador de pleno derecho de la startup o como observador dentro del consejo, con voz pero sin voto ni responsabilidad.

La inversión en empresas emergentes, según Rojí, abre la posibilidad a las empresas consolidadas de realizar inversiones marginales en empresas con alto y rápido potencial de crecimiento, aprender en contacto con equipos muy innovadores y creativos, profundizar en el funcionamiento de modelos basados en la digitalización, que después podrán replicarse en la empresa consolidada, e imbuirse de unas dinámicas caracterizadas por una alta competitividad con modelos de escalabilidad, crecimiento e internacionalización muy ambiciosos.

Asimismo, considera que no debe obviarse la importancia que puede tener para los miembros de la empresa familiar aprender a gestionar en entornos inestables y cambiantes, exigentes en materia de captación de financiación, control de costes y de tesorería, así como familiarizarse con operaciones de captación de inversores y de fusión y adquisición, que forman parte de la propia idiosincrasia de este ecosistema. Y llegado el caso, obtener aprendizajes también con la experiencia del fracaso, frecuente en empresas emergentes.

Inversión con garantías y “plan de fuga”

En tanto que la inversión en este tipo de empresas presenta interesantes oportunidades, pero también riesgos notables, los expertos aconsejan adoptar una serie de cautelas. En relación con este punto, Alfonso Codes, socio del departamento de Derecho Público y Sectores Regulados de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, consideró muy importante identificar primero un sector en alza y después analizar muy bien la startup en la que se piensa invertir, con el fin de conocer en detalle su funcionamiento y quiénes son sus fundadores, pues estos determinarán la estrategia futura de la empresa.

Asimismo, señaló como muy importante conocer de antemano el recorrido temporal y material de la startup. “Son aspectos esenciales, pues los inversores no entran en un negocio de este tipo si no ven la posibilidad de multiplicar por diez su aportación en un periodo de tiempo muy corto para después vender”. En relación con este punto, explicó que la forma de financiación habitual de este tipo de empresas no suele ser la emisión de deuda, sino la captación de capital, y es importante tener en cuenta el alto riesgo existente de dilución de la inversión si no se acude a las sucesivas ampliaciones de capital que el propio desarrollo del proyecto exige.

Codes aseguró que las inversiones de empresas familiares en startup se van a producir cada vez con más frecuencia en España, si bien, para que se lleven a cabo con las máximas garantías de éxito, aconsejó contar con asesoramiento legal y financiero e involucrarse en su gestión con el fin de adquirir conocimiento y experiencia sobre su funcionamiento. “Si se cumplen estas premisas, puede producirse sinergias entre las empresas familiares y las startups”, aseguró.

No obstante, como el entorno en el que se mueven este tipo de empresas suele ser bastante volátil, tanto desde el punto de vista de la gestión como de su aproximación al mercado, los expertos aconsejaron diseñar un “plan de fuga” para aquellos casos en los que se produce un déficit de gestión, un cambio de actividad o se incurre en riesgos y responsabilidades que pueden implicar un impacto reputacional negativo que es importante evitar.

A este respecto, José María Rojí aconsejó adelantarse a estas situaciones mediante pactos previos, pues la separación u opciones de venta unilaterales se penalizan en precio. En cambio, si la separación se produce por causas tasadas previamente, como puede ser un cambio del objeto social, pueden activarse sistemas de protección previamente negociados como derechos de venta conjunta, derechos de arrastre, mandatos de venta a terceros, pactos de mayoría en el caso de incumplimiento de las condiciones previas, sistemas de desbloqueo o subastas internas, entre otros.

Acerca de ADEFAM

La Asociación de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM) agrupa en estos momentos a 113 empresas familiares madrileñas, todas ellas líderes en los respectivos sectores en los que operan. Su facturación agregada es de 16.559 millones de euros, el equivalente al 7,16% del PIB de la Comunidad de Madrid. En conjunto dan empleo a 245.027 trabajadores.

Para más información:

Marga Becedas marga@armendarizpr.es

Enrique Armendáriz enrique@armendarizpr.es

Tel. 91 431 73 25; Móvil. 616 06 73 76