

Pablo Martí - Socio - Emmergia Negocios en Desarrollo

¿Podrías presentarnos Emmergia más en detalle, hacia qué tipo de deals os dirigís y cómo se remunera?

Emmergia tiene como vocación ayudar al pequeño empresario en la búsqueda de financiación privada. Como tal, Emmergia cierra un mandato con el empresario, que le paga unos honorarios por el asesoramiento en el proceso de consecución de los fondos. Emmergia se especializa en pymes que buscan capital desarrollo, habitualmente entre €0,5M y €3M, donde no existe un segmento estructurado de inversores. Tomamos aquellos mandatos donde creemos que podemos ayudar al empresario no solamente en la obtención de la financiación sino también en el proceso de desarrollo de negocio posterior, de ahí nuestra denominación social Emmergia Negocios en Desarrollo.

Para una empresa, un primer o segundo fundraising, es una buena oportunidad de desarrollo, pero nos gustaría conocer más en profundidad ¿cuál es el tipo de perfil de los inversores con los que tratáis y cómo los localizáis?

Trabajamos con tres tipos de inversores, por un lado, inversores financieros y SCR con un enfoque de inversión en PYMES, por otro lado, con inversores estratégicos o empresas que puedan tener interés en ampliar o complementar sus inversiones en un sector en particular, y, por último, con inversores privados con una vocación empresarial importante que tienen interés por diversificar una parte de su patrimonio hacia empresas con alto potencial de crecimiento.

Organizáis vosotros una selección de inversores potenciales en función de la operación que lleváis a cabo?

Los inversores los seleccionamos entre los tres grupos de manera específica para cada proyecto de inversión. Todos los proyectos son únicos y tienen un target diferente de inversores. Tratamos de hacer una selección estudiando a fondo el sector en particular y viendo qué inversores pueden estar más activos en cada sector o tipología de empresa. Utilizamos todas las fuentes de información disponibles para ello, desde *Capital & Corporate* o Alimarket, hasta ferias sectoriales. El empresario normalmente nos propone también potenciales inversores estratégicos porque conoce su sector mejor que nosotros.

Después consensuamos conjuntamente con el cliente una lista de unos 15 a 20 inversores a los que Emmergia entrevista y presenta personalmente la oportunidad de inversión, acompañando al promotor en todo el proceso de negociación y cierre.

¿Qué pueden aportar vuestros contactos a una compañía en pleno proceso de lanzamiento?

Habitualmente los empresarios con los que trabajamos buscan además de financiación, un socio que les apoye en el desarrollo de su plan de negocio. Preferimos atraer

a inversores que, aunque no tengan vocación de gestionar, sí tengan interés por aportar además de recursos financieros, contactos, asesoramiento, clientes y nuevas oportunidades de negocio que le den mayor proyección a la empresa.

Recientemente habéis anunciado la creación de Primmera. ¿Cómo funciona y cuáles son sus ventajas?

Primmera es una sociedad de inversión que se ha creado con el fin de invertir en pymes, hasta un máximo de €500.000 por proyecto. Primmera siempre busca co-invertir en dichos proyectos, p.e. una empresa que busque €1,5M, Primmera invierta €500.000 y el co-inversor (o los co-inversores) el resto. Primmera tiene un consejo de inversión, formado por los partícipes, apoyados por asesores independientes y abogados con gran experiencia en el mundo del capital riesgo, que decide de forma autónoma en qué proyectos invierte. Primmera se autogestiona por los partícipes y no necesita un equipo gestor dedicado que encarece sensiblemente el coste de mantenimiento de una inversión pequeña, motivo por el cual la mayoría de los FCR acaban desechando el segmento de pymes al que se dirige Primmera.

Además, Primmera, sin tener objetivo de perpetuidad en el capital, no pretende forzar las rotaciones de cartera que se les impone a los FCR provocando muchas veces una inestabilidad accionarial que perjudica la propia evolución de la compañía e incertidumbre en los equipos gestores. Si es un negocio rentable con perspectivas de crecimiento y quizá buen dividendo, Primmera se planteará vender si el nuevo socio ofrece, además de un buen precio, mejores oportunidades de desarrollo para el negocio, independientemente de que lleve 2 ó 4 años en cartera.

Emmergia, por su parte, tiene el compromiso de apoyar a Primmera en la presentación de proyectos que encajen con la filosofía de Primmera y es el consejo de Primmera el que decide o no invertir. Primmera tiene como objetivo cerrar de 8 a 10 inversiones.

¿Cómo veís la financiación a través de business angels (BA) respecto a hace unos años y qué futuro tiene?

Existen iniciativas de BA muy interesantes en España, especialmente promovidas desde escuelas de negocio y universidades, como el Foro de Business Angels del IESE que ha tenido muy buena acogida en Barcelona y que ahora desde Emmergia estamos apoyando la promoción en Madrid, Creara de la Universidad San Telmo o el proyecto NETI del Instituto de Empresa. Todas estas iniciativas creo que son especialmente interesantes para dar acceso al capital semilla a promotores con buenas ideas y seguiremos apoyándolas, bien colaborando en la búsqueda de BA como en la originación de proyectos.

Candice Laporte

Emmergia
Tel.: 91 713 00 23
E-mail: pmarti@emmergia.com