

## JAVIER LÓPEZ FERNÁNDEZ FUNDADOR DE WORKING CAPITAL

► Este economista lucense, asentado en A Coruña, en donde imparte clases en su universidad pública, participa en la salida de empresas a bolsa al mercado alternativo y en la venta de pymes a fondos de inversión, como la reciente de la gallega de software Ofipro a la francesa Dellen, además de prestar el tradicional asesoramiento financiero.

# "El 90% de las pymes se venden por falta de relevo generacional"

TEXTO: ARSENIO COTO  
@acoto@elprogreso.es

**TRAS ESTUDIAR** en los colegios Franciscanos y San José de la capital lucense, Javier López se licenció en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidade da Coruña, en donde ahora ejerce como profesor de Contabilidad de Gestión y Valoración de Empresas. Compatibiliza la docencia superior con su actividad profesional que le ha llevado a mediar en suculentas operaciones de compraventa de pymes. De él se podría decir que vale más por lo que calla que por lo que cuenta porque muchos de esos acuerdos están sujetos a confidencialidad.

## ¿Cómo llegó al mundo de las operaciones corporativas?

Empecé a trabajar en A Coruña en mercados. Tuve la suerte de participar en las salidas a bolsa de las tecnológicas Altia —del expresidente del Dépor Tino Fernández— y Commcenter. Ahí me inicié en el mundo de la banca de inversión como empleado. Después pasé por varias firmas hasta que hace 11 años monté mi despacho, Working Capital, que es una firma independiente de banca de inversión especializada en pymes, con dos grandes áreas: operaciones corporativas y asesoramiento financiero a empresas. La primera es una actividad que escasea en Galicia.

## ¿En qué operaciones ha participado por ejemplo su despacho?

Hice la salida a bolsa de Greenalia, al BME Growth, que antes era el Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Participé en operaciones corporativas de venta, como la de Reisswolf Madrid, que es una empresa de destrucción confidencial y gestión de documentos, a la multinacional estadounidense Stericycle. Ahora acabamos de intervenir en la venta de Ofipro, que es una empresa gallega especializada en software de gestión empresarial que tiene implantación nacional, al fondo de inversión francés Dellen, cuya división de software ha adquirido desde 2017 más de 40 empresas de sectores muy variados.

## ¿Cómo actúa en este tipo de operaciones, que serán de muchos ceros y en las que están involucradas empresas con mucho músculo financiero?

En el BME Growth no son tantos ceros como en el continuo, pero es una vía muy interesante para que las empresas pequeñas puedan acceder a los mercados de capitales y financiarse. Puedo trabajar para una empresa para venderla o para buscarle inversores. Pero también me puede contratar un fondo para buscar empresas y asesorarle para comprarlas o invertir en ellas. Entonces trabajo para un lado o para el otro, pero no puedo al mismo tiempo para los dos.

## ¿La discreción y la confidencialidad serán vitales para que fructifiquen este tipo de operaciones?

La confidencialidad es de lo más importante que hay en este negocio. Lo que pasa es que

Javier López Fernández  
(Lugo, 1980). EP

## Análisis provincial

# "En Lugo predominan sectores muy resilientes que son muy atractivos para la inversión"

## ¿Ha intervenido en la venta de alguna empresa de Lugo?

He trabajado en la vía de asesoramiento, pero no en una venta ni en una búsqueda de inversores. A algunas empresas lucenses les llevamos la planificación financiera y el repórtin. Nos reunimos con ellas periódicamente para ver cómo podemos enfocar la gestión para mejorar el valor.

## ¿Qué opina sobre el tejido empresarial lucense?

Lugo tiene el mismo problema que el resto de España. Hay mucha empresa pequeña, que debería ganar tamaño para competir en un entorno cada vez más exigente. En cuanto a la actividad, la provincia tiene una ventaja clara: predominan sectores muy resilientes que son muy atractivos para la inversión.

cuando hay una salida a bolsa, pasa a ser pública y entonces ahí ya se puede informar. Pero efectivamente, es casi más importante la confidencialidad que todo lo demás.

## ¿Qué valores de la empresa en venta atraen más al comprador?

Los fondos buscan, sobre todo, crecimiento. Quieren empresas con tracción para acompañarlas con capital y gestión. Ese crecimiento puede ser orgánico o mediante la compra de otras empresas. Esta segunda vía es muy habitual: el fondo invierte en una compañía de cierto tamaño y, desde ella, va adquiriendo otras para consolidar el sector. Al margen de los fondos están los search funds. Son emprendedores que han reunido capital y que, en vez de montar una empresa desde cero, compran una que ya funciona. Son una alternativa muy interesante para compañías sin relevo, en las que la jubilación del fundador pone en riesgo la continuidad del negocio. Y por último están

los inversores industriales, es decir, otras empresas del sector. A ellos les interesan más factores como la cartera de clientes, ampliar su presencia geográfica o sumar capacidades que no tienen actualmente.

## ¿Cómo influye la situación económica general en este tipo de operaciones porque se suele decir que en las crisis surgen oportunidades para inversiones muy rentables?

La situación económica general afecta más a las grandes operaciones. En las pequeñas influye más la situación concreta de la empresa y de su

## Situación

Se está desarrollando el mercado de inversión en pymes aunque la coyuntura económica no sea la mejor

mercado. Por ejemplo, una que tiene un problema de sucesión, porque su dueño tiene 63 años y se tiene que jubilar, no tiene mucho margen para esperar otro ciclo completo y encontrar el mejor momento. Tiene un problema de sucesión y tiene que abordarlo. Ahí no importa tanto la situación económica. Y a la vez, hoy en día hay mucho dinero de inversores. Los fondos cada vez valen más, tienen más liquidez para poder invertir. Entonces se junta que hay más apetito inversor con que en Galicia hay mucha empresa atractiva que tiene un problema de sucesión o que necesita capital para crecer. Se está desarrollando el mercado de inversión en pymes aunque la coyuntura económica no sea la mejor. La inercia que tenemos ahora mismo contribuye a que este mercado vaya cada vez a más.

## ¿La falta de relevo generacional es el factor que más influye en Galicia para que una empresa busque comprador?

Sin lugar a dudas. Nosotros también trabajamos en la búsqueda de inversores para empresas que están creciendo que necesitan recursos. Pero para vender una empresa, el 90% de las situaciones son por falta de relevo generacional o por sustitución de un accionista. ¿Cualquier sector será susceptible de alguna de estas operaciones, pero habrá algunos que son más apetecibles que otros para colocar el producto?

En Galicia estamos muy condicionados por el tejido industrial que tenemos. Así, por ejemplo el agroalimentario es un sector que es muy atractivo para casi todo el mercado.

sición energética. Son negocios con activos reales, flujos de caja recurrentes y una demanda que no desaparece. También veo otro problema común a otras regiones: el envejecimiento de la población y la falta de relevo generacional al frente de las empresas.

## ¿En qué proyectos está inmerso?

El año pasado fundamos con otros despachos Iber Corporate Finance, una alianza ibérica de firmas de banca de inversión creada para compartir mandatos de compra, venta e inversión. Contamos con socios en Madrid, Barcelona, Asturias, Alicante, Castilla y León y Oporto. Está integrada en la red World Corporate Finance.