

GUÍA SIGMA

PRIVATE EQUITY

PARA EMPRESARIOS

Cómo valorar la entrada de un fondo y elegir el socio adecuado para su empresa

Una hoja de ruta práctica para propietarios de empresas familiares y pymes españolas.

EDICIÓN PARA EMPRESARIOS



01 Un socio para una nueva etapa

El private equity puede aportar capital, experiencia y una vía de liquidez. La decisión comienza por definir qué quiere la familia y qué está dispuesta a compartir.

Cinco preguntas antes de avanzar

01 ¿Para qué incorporar un socio?

Financiar crecimiento, facilitar el relevo o dar liquidez a uno o varios accionistas.

02 ¿Qué parte queremos vender?

Minoría, mayoría o totalidad; el porcentaje afecta al control y a las decisiones.

03 ¿Qué papel mantendremos?

Continuidad ejecutiva, presencia en el consejo o salida tras una transición.

04 ¿Qué deseamos preservar?

Proyecto, marca, empleo, ubicación y valores familiares: acordar compromisos concretos.

05 ¿Estamos alineados?

Consensuar expectativas de precio, calendario y horizonte de inversión entre socios.

La visión de SIGMA

El mejor socio combina precio, capacidad de ejecución y una visión compartida para la empresa.

02 Qué es el private equity

Es inversión en empresas no cotizadas realizada habitualmente por fondos profesionales, con el propósito de aumentar su valor y vender su participación en el futuro.

Cómo funciona en la práctica

01 Los inversores aportan capital

Instituciones y otros inversores comprometen recursos a un fondo gestionado por una gestora.

02 La gestora selecciona empresas

Cada fondo tiene criterios de tamaño, sector, geografía, participación y etapa de desarrollo.

03 El fondo participa activamente

Acompaña al equipo con seguimiento, gobierno y recursos para ejecutar el plan.

04 El horizonte es temporal

La salida suele producirse tras varios años; el plazo depende del fondo y de la operación.

05 Los intereses deben alinearse

Plan, reinversión, decisiones y salida deben negociarse desde el principio.

No todos los fondos son iguales

Examine quién decide, de dónde procede el capital, su experiencia y el historial con empresarios.

03 Elegir la estructura adecuada

La entrada de un fondo puede adoptar formas diferentes según los objetivos de liquidez y crecimiento de los accionistas.

Cuatro alternativas habituales

01 Capital crecimiento

El fondo aporta recursos a la sociedad para financiar expansión. Puede tomar una minoría o mayoría.

02 Compra de participaciones

El dinero se paga a los vendedores; la empresa no recibe directamente ese capital.

03 Operación mixta

Combina compra a los socios con ampliación de capital para financiar el plan de negocio.

04 Compra de control o buyout

El fondo adquiere una mayoría o el 100 %. Puede utilizar deuda como parte de la financiación.

05 Reinversión del empresario

El vendedor reinvierte parte de lo obtenido y conserva exposición al valor futuro y a sus riesgos.

Una distinción esencial

Capital para la empresa y liquidez para el vendedor tienen efectos distintos. Aclare importes y destino.

04 Cómo puede aportar valor un fondo

El rendimiento depende de la evolución de la empresa y de la operación. El capital por sí solo no garantiza crecimiento ni resultados.

Palancas que conviene evaluar

01 Crecimiento comercial

Nuevos clientes, canales, mercados y productos con inversiones y responsables definidos.

02 Adquisiciones complementarias

Integrar competidores o negocios afines: valorar precio, deuda y capacidad de integración.

03 Profesionalización

Refuerzo del equipo, información de gestión, planificación y procesos de decisión.

04 Mejora operativa

Eficiencia, compras, tecnología y capital circulante sin comprometer el servicio.

05 Estructura financiera

Financiación adecuada y control de deuda, intereses y vencimientos según la generación de caja.

La pregunta clave

¿Qué recursos concretos aportará el fondo, además del dinero, y quién ejecutará el plan?

05 De la valoración al dinero recibido

Una oferta debe analizarse en términos de valor de empresa, deuda, caja y condiciones de pago; el porcentaje vendido importa tanto como la valoración.

Ejemplo ilustrativo · no es una referencia de mercado

01 Valor de empresa

EBITDA normalizado de 2,0 M€ $\times$ 6 = 12,0 M€ de valor de empresa.

02 Valor de las participaciones

12,0 M€ menos deuda neta de 2,0 M€ = 10,0 M€, antes de otros ajustes.

03 Venta del 60 %

A igualdad de condiciones, precio orientativo de 6,0 M€ antes de gastos e impuestos.

04 Si se reinvierte 1,0 M€

El efectivo inicial sería 5,0 M€ antes de gastos e impuestos, sujeto a la estructura acordada.

05 Posibles ajustes

Circulante, deuda considerada, pagos aplazados, garantías y gastos pueden modificar el resultado.

Importe, momento y riesgo

El valor final de la reinversión es incierto y depende del desempeño, la deuda y las condiciones de salida.

06 Encontrar el fondo adecuado

Un proceso dirigido y confidencial permite comparar alternativas en función del encaje, además del precio. SIGMA define la estrategia junto a la propiedad.

Cómo abordar la búsqueda

01 Definir el perfil objetivo

Acordar sector, tamaño, participación, geografía, horizonte y papel futuro de los accionistas.

02 Identificar y priorizar fondos

Revisar estrategia, inversiones anteriores, recursos disponibles y compatibilidad con el proyecto.

03 Contactar con discreción

Presentación anónima inicial; entregar información sensible después de un acuerdo de confidencialidad.

04 Contrastar capacidades

Preguntar por financiación, responsables de decisión, experiencia operativa y referencias.

05 Comparar propuestas

Valorar precio, certeza de cierre, gobierno, plan, deuda, reinversión y condiciones de salida.

La visión de SIGMA

Un proceso adaptado a la empresa puede generar alternativas y mejorar la posición negociadora.

07 Pactar las reglas de convivencia

La relación tras la inversión es tan importante como el precio inicial. Las reglas deben ser claras y coherentes con la participación de cada socio.

Cuestiones esenciales del pacto de socios

01 Consejo y decisiones reservadas

Composición, nombramientos, mayorías y materias sujetas a consentimiento de los socios.

02 Funciones y retribución

Responsabilidades del empresario y equipo, objetivos, incentivos y condiciones de salida.

03 Dividendos y financiación

Política de reparto, necesidades de caja y límites de endeudamiento o nuevas aportaciones.

04 Protección de minoritarios

Información, derechos ante ampliaciones y mecanismos para resolver bloqueos.

05 Transmisión y salida

Derechos de acompañamiento y arrastre, plazos, precio y procedimiento ante una venta futura.

Negociar el conjunto

Exclusividad, permanencia, no competencia y garantías requieren revisión legal y fiscal específica.

08 Preparar la empresa y la operación

Una información fiable y un equipo preparado ayudan a explicar el negocio, anticipar riesgos y reducir sorpresas durante la revisión del inversor.

De la preparación al cierre

01 Diagnóstico y objetivos

Alinear a la propiedad, definir la estructura deseada y detectar cuestiones por resolver.

02 Información y valoración

Preparar cuentas, EBITDA normalizado, deuda, caja, provisiones y plan de negocio sustentado.

03 Contacto y ofertas

Presentación confidencial, reuniones y comparación de propuestas indicativas.

04 Due diligence

Revisión financiera, fiscal, legal, comercial, laboral, operativa y ambiental según el caso.

05 Documentación y cierre

Negociar contratos y pacto de socios, condiciones previas, financiación y plan de transición.

Preservar el negocio

El proceso debe convivir con la gestión diaria; establezca responsables y controle el acceso a la información.

09 Pensar hoy en la salida de mañana

El fondo normalmente busca vender en el futuro. El empresario debe conocer las alternativas, los riesgos y cómo se repartirán los resultados.

Cinco temas que requieren atención

01 Horizonte y opciones

Venta a un industrial, a otro fondo o recompra: ninguna alternativa está garantizada.

02 Deuda y liquidez

Un mayor endeudamiento puede amplificar resultados, pero también reducir flexibilidad y valor.

03 Desalineación de objetivos

Crecimiento, dividendos o calendario de venta pueden generar tensiones entre socios.

04 Derechos de arrastre

Precisar quién puede promover la venta, con qué mayorías y en qué condiciones.

05 Rendimiento de la reinversión

Dependerá del precio futuro, la deuda, la dilución y las preferencias pactadas.

Fuente y alcance

Adaptación para empresarios españoles de Norges Bank Investment Management, Private Equity, Discussion Note 4/2023.

Guía informativa: la estructura y sus efectos deben analizarse con asesores legales y fiscales.

Experiencia global. Compromiso personal.

El rigor y la experiencia de una gran firma, con la cercanía y la implicación de un equipo que hace suyo su proyecto.

Acompañamos a empresarios y familias en la evaluación de alternativas, la búsqueda de inversores y la negociación de una operación alineada con sus objetivos.

Lo que aporta SIGMA a su operación

Rigor financiero y estratégico

Preparación, valoración y defensa de un plan de inversión sólido.

Búsqueda selectiva

Identificación de fondos nacionales e internacionales según el encaje de la operación.

Implicación personal

Interlocución directa y acompañamiento en cada decisión.

Defensa del propietario

Confidencialidad, comparación de alternativas y negociación de condiciones.

Solicite una conversación confidencial

José María Vegas Cordobés

jmvcach@sigmacapitalconsulting.com

+34 676 749 036

Eva Parrilla Escobar

eva.parrilla@sigmacapitalconsulting.com

+34 686 351 696



SIGMA
CAPITAL & CONSULTING

Experiencia global. Compromiso personal.

Un objetivo: resultados excepcionales.

Hablemos de su proyecto con confidencialidad.

José María Vegas Cordobés

jmvcach@sigmacapitalconsulting.com

+34 676 749 036

Eva Parrilla Escobar

eva.parrilla@sigmacapitalconsulting.com

+34 686 351 696

MADRID

Paseo de la Castellana, 264, 5º
28043 Madrid · España

VALLADOLID

C/ San Ignacio, 11
47003 Valladolid · España

NUEVA YORK

42 Broadway, Suite 1227 - 480
New York, NY 1004 · Estados Unidos

BARCELONA

C/ Bonavista, 24-1
08960 Sant Just d'Esvern
Barcelona

www.sigmacapitalconsulting.com

Asesoramiento en compraventa de empresas · Sell-side M&A