

# «Si tuviera que decir qué nos define, eso es la discreción»

**Working Capital** celebra sus diez años como despacho de finanzas corporativas que presta servicios de banca de inversión a pymes en Galicia

**Gladys Vázquez**

Dice de sí mismo que no es empresario de vocación. «La vida profesional me ha llevado por este camino». Pero lo cierto es que Javier López ha encontrado su sitio. «Comencé formándome en banca de inversión como empleado, participando en las salidas al Mercado Alternativo Bursátil de Altia y Comcenter». Entonces no había en Galicia puestos similares, pero él tenía claro a lo que se quería dedicar y que no se quería ir a Madrid. «Así nace Working Capital. El 24 de marzo cumplimos 10 años. Sin hacer ruido nos hemos ido posicionando en base al boca a boca y la confianza de los clientes. Asesoramos la salida al BME Growth de Greenalia o la venta de Reisswolf a la multinacional Stericycle», resume el socio director de esta compañía con sede en A Coruña.

En este décimo aniversario siente que se les comienza a conocer. «Trabajamos mucho para fondos que buscan empresas para comprar e invertir».

Working Capital se define, por lo tanto, como un despacho de finanzas corporativas, que presta servicios de banca de inversión para pequeñas y medianas empresas en Galicia. Javier insiste mucho en la ubicación de la compañía porque lo considera «una ventaja competi-

va» frente al resto de banca de inversión, que «desplaza equipos para la ocasión». «Todo esto, además de aportar confianza y cercanía, nos hace más competitivos en precio».

El trabajo de Working Capital se estructura en dos grandes áreas: operaciones corporativas y asesoramiento financiero. En este último punto, se incorporan «a las compañías en un consejo asesor, aportando un punto de vista independiente, ajeno a la empresa, y con nuestro *expertise* en finanzas».

## EMPRESAS E INVERSORES

En el plano de las operaciones, ayudan a otras empresas a conseguir deuda o capital directamente con inversores, fondos o a través de los mercados de capitales saliendo a bolsa. «Hablamos de vender un porcentaje del capital o de la compañía entera. Podemos incorporar temporalmente como *project manager* para encargarnos de toda la operación, o bien prestar servicios concretos, como hacer el plan de negocio, la valoración o una *due diligence*. El posicionamiento natural es asesorar a la parte vendedora, preparando la compañía y buscando venderla lo mejor posible, aunque también trabajamos para fondos, buscando compañías para invertir o comprar», explica, al tiempo que añade que su oficina acompa-



Javier López, socio director de Working Capital, en sus oficinas de A Coruña | CESAR QUIJAN

ña también a empresas en dificultades para afrontar procesos de reestructuración operativa y financiera.

En contacto con los dos polos de la operación, este equipo trabaja también con otros casos. «En Galicia, hay muchas empresas de calidad sin una sucesión clara, y la venta es cada vez una alternativa más frecuente para garantizar la continuidad del negocio. La inversión es una cuestión diferente. Los empresarios preferirían no diluirse pero, si tienen que crecer, necesitan recursos estables a largo plazo. Si sus balances ya tienen suficiente deuda, necesitan aportar capital».

¿Qué quieren los inversores? Working Capital maneja diferentes perfiles. «Desde empresas que quieren crecer vía adquisiciones, a fondos de capital riesgo que invierten para hacer crecer la compañía y salir en un plazo de cinco años. En los últimos años está bastante de moda el perfil de los *search funds* o fondos de búsqueda, que son emprendedores

que, en lugar de montar una compañía de cero, han levantado el capital para comprar una empresa en funcionamiento».

Cada cliente tiene un perfil definido. «Las compañías que pueden recibir inversores deben tener un negocio rentable, con un sólido plan de expansión y requerir inversión para financiar el plan de negocio. Las compañías en dificultades no son aptas para vender ni invertir en ellas, salvo que pasen por un concurso y se venda la unidad productiva», explica.

## SERVICIO A PYMES

Su servicio de gestión financiera para pymes es el más demandado porque lo han adaptado a las necesidades del tipo de empresa. «Cuando una compañía cotiza, todos los objetivos del equipo gestor están enfocados en mejorar el valor de mercado. Una compañía privada no tiene este instrumento. Le proporcionamos una valoración mensual de

su compañía. Esto es muy relevante a nivel gestión, pero también aporta mucho de cara a una posible sustitución de accionistas o a la resolución de conflictos accionariales. Ellos ofrecen modelización financiera, elaboración de un plan de negocio o *reporting financiero*.

Crean que les eligen además por involucrarse «con pasión» en todos los proyectos. «Nuestros informes son reconocidos en los circuitos financieros por su calidad y profesionalidad. Si tuviera que decir qué nos define, eso es la discreción», dice Javier López, al frente de una compañía que está terminando un ilusionante proyecto que tiene detrás años de trabajo. «Es el desarrollo de una aplicación de *business intelligence* para visualizar el *reporting financiero* y llevar el control presupuestario. Hemos dedicado mucho tiempo a mejorar y automatizar nuestros procesos. Esta fase está muy avanzada y queremos centrarnos en el negocio y crecer», sentencia.