

FINANCIACIÓN | PARQUÉ LONDINENSE

En busca de financiación en la City

Las empresas españolas **BTSA, Gamma Solutions, Pinturas Isaval** y **Macsa** entran en un programa organizado por la Bolsa de Londres para poner en contacto a pymes con inversores internacionales y facilitar posibles operaciones corporativas.

Roberto Casado, Londres

Cuatro pequeñas empresas españolas se han incorporado al Programa Elite de London Stock Exchange Group (LSEG), con el objetivo de entrar en contacto con grandes inversores y asesores de la City de Londres para explorar posibles vías de financiación de sus planes futuros de crecimiento.

BTSA Biotecnologías Aplicadas, Gamma Solutions, Macsa ID y Pinturas Isaval se sumaron la semana pasada al grupo de 270 firmas europeas que participan en esa iniciativa del grupo propietario de las Bolsas de Londres y Milán.

El programa, lanzado por LSEG en 2012, estaba dirigido hasta ahora a empresas británicas e italianas que facturan entre 5 y 100 millones de euros. Pero la compañía ha ampliado su alcance a pymes de toda Europa, lo que facilitó la semana pasada la incorporación de firmas españolas, francesas, alemanas, polacas y griegas, entre otras nacionalidades.

Cada compañía participante paga 10.000 millones de libras (13.500 euros) por acceder al foro, que durante dos años le da acceso a reuniones y encuentros con otras empresas de su sector, firmas de capital riesgo, banqueros de inversión y profesores de escuelas de negocios. En España, el Instituto de Empresa (IE) colabora con esta iniciativa.

La entrada en el programa no implica una obligación o compromiso de salir a Bolsa en el futuro. El propósito de Xavier Rolet, consejero delegado de LSEG, es ayudar a que las pymes diversifiquen sus fuentes de financiación, para que no dependan sólo del crédito bancario como sucede en muchos países de Europa. Así, las empresas pueden analizar diversas alternativas como salir a Bolsa,



Las empresas del programa Elite abrieron la sesión de la Bolsa de Londres el 27 de abril.

emitir bonos, dar entrada en su accionariado a fondos de inversión o fusionarse con otra compañía. “Entrar en Elite nos permite analizar todo el ecosistema financiero internacional”, indica José Manuel Zorrilla, consejero delegado de Gamma Solutions. “Es un proceso de dos años durante los que podemos ir viendo opciones y estar atentos al mercado de capitales”.

Ana Ugidos, consejera delegada de BTSA, sí indica que su objetivo es “una salida a la Bolsa de Londres o Milán en dos años. En España, el mercado secundario para pymes es pequeño, pero en Londres existe más liquidez en este segmento”.

En el caso de Pinturas Isaval, su

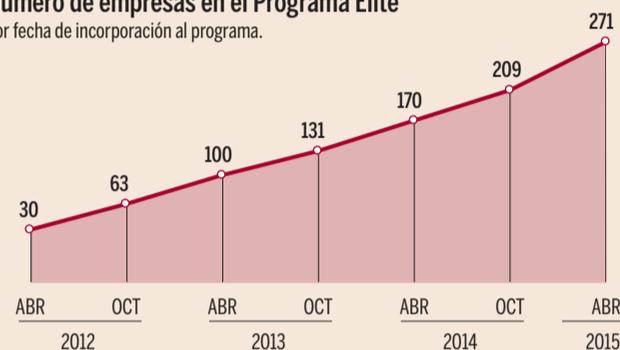
El programa Elite forma a las empresas para una potencial salida a Bolsa o una emisión de bonos

De las 270 empresas que han participado desde 2012, 40 han llevado a cabo fusiones

EL 'FORO' DE LONDON STOCK EXCHANGE

> Número de empresas en el Programa Elite

Por fecha de incorporación al programa.



> Las vías de financiación

Operaciones realizadas por empresas participantes en Elite.

Acuerdos con firma de capital riesgo	15
Compañías que lanzan planes de salida a Bolsa	15
Emisiones de bonos	10
Operaciones de fusión o alianzas	50

Fuente: London Stock Exchange

Expansión

empresa no tiene actualmente necesidades de financiación, indica su director general, David Villafranca. “Pero estar en el programa nos puede ayudar a mejorar, aprender nuevas capacidades y tener visibilidad ante la comunidad financiera, por si en algún momento surgen oportunidades para entrar en nuevos mercados o geografías”.

De las compañías que han formado parte del Programa Elite en los últimos años, 15 preparan salidas a Bolsa, otras 15 han incorporado firmas de capital riesgo a su accionariado, 11 han emitido bonos y 40 han realizado operaciones corporativas de fusión o adquisición. Por ejemplo, el distribuidor británico

de bebidas Naked Wines, que participaba en el foro de LSEG, acaba de ser comprado por Majestic Wines en una operación de 70 millones de libras.

“Elite facilita el acceso a las firmas a un abanico completo de opciones de financiación posibles, aumenta el perfil y visibilidad de la empresa, y promueve las relaciones y oportunidades con potenciales inversores”, explican fuentes de LSEG.

Otras empresas europeas que se han incorporado al programa son las alemanas German Pellets y B2X Care Solutions; el equipo griego de fútbol AEK; la firma israelí eToro; y las francesas Onepoint y Manurhin Group.

Candidata para una salida a Bolsa

BTSA Biotecnologías Aplicadas produce vitamina E y Omega 3 en Alcalá de Henares para su utilización en la industria alimentaria y farmacéutica, entre otras. Está construyendo una planta en México para abastecer el mercado americano y ha lanzado Laboratorios Saydeva para desarrollar su propia línea de cosméticos. Ana Ugidos, consejera delegada de BTSA, indica que su objetivo a medio plazo es una salida a Bolsa de la firma, que factura 16 millones, ha invertido 10,5 millones en I+D y emplea a 42 personas en España.

Triplicando los ingresos cada año

Fundada en 2002, la facturación de **Gamma Solutions** se triplica cada año, según indica su consejero delegado, José Manuel Zorrilla. “En 2015, esperamos unos ingresos de 100 millones de euros, frente a los 32 millones de 2014”. La firma, que desarrolla proyectos de ingeniería para energía y telecomunicaciones, tiene uno de sus principales mercados en Reino Unido. Con 130 ingenieros en plantilla, Gamma cree que el programa de LSEG le permitirá “explorar fórmulas para financiar el crecimiento”, explica Zorrilla.

Atentos a posibles adquisiciones

El capital de **Pinturas Isaval** sigue controlado por las familias de Isaac, Pascual y Víctor Vallejo, tres hermanos que fundaron esta empresa valenciana hace 50 años. David Villafranca, director general de fabricante y distribuidor de pinturas decorativas, indica que su prioridad es el crecimiento orgánico, elevando ventas a un ritmo anual del 10% para llegar a facturar 50 millones en 2020. “Pero si vemos una oportunidad de adquisición la podemos analizar, y estar en el Programa Elite de la LSEG nos puede ayudar a financiarla”.

Etiquetas con láser para setenta países

Macsa ID, con sede en Manresa, se dedica a la fabricación de equipos láser para etiquetar, codificar y marcar productos. Con presencia en 70 países, Macsa tiene una cuota del 10% en el mercado global de ese tipo de aparatos y ha realizado varias adquisiciones en los últimos años, como la de la filial española del grupo japonés Sato. Jordi Piñot es su fundador, presidente y principal accionista. Con una facturación de unos 25 millones de euros y cien empleados, su principal objetivo es el crecimiento en el mercado chino.