

Rubén Campo, socio fundador de Proyecto Salvavidas; Cristina Puyuelo, del equipo comercial; y Carlos Fernández, ceo | 'activos'



## Joven busca pandilla de inversores sénior

EL MODELO 'SEARCH FUND' BUSCA RELANZAR PYMES PROMETEDORAS COMBINANDO JUVENTUD Y EXPERIENCIA

Marta Gracia

Carlos Fernández siempre había querido ser emprendedor. Pero no de la forma tradicional de montar un negocio desde cero. Este joven treinteaño viajó hasta Estados Unidos para hacer un MBA en una escuela de negocios y es donde puso nombre a lo que llevaba varios años pensando: el 'search fund'. Es decir, un joven emprendedor que busca una empresa para relanzarla con ayuda de inversores experimentados.

«Antes de ir al máster ya tenía muy claro lo que quería hacer. Es verdad que te planteas muchas cosas, pero ser 'search fund' era mi objetivo dos años antes de empezar», aseguró Carlos Fernández en una sesión online de la Asociación Española de Directivos dedicada a explicar este esquema de inversión.

Pero ¿cómo fue su proceso? Para ser el buscador de un 'search fund' tienes que reunir a una serie de inversores (entre 12 y 16, según los expertos del sector) y con su apoyo, encontrar una empresa, una pyme, que sea una joya de corona. Este proceso suele durar unos dos años, ya que el buscador sondea y presenta muchas opciones. «Hasta que no encuentran una que

le convenza a él y a los inversores», puntualiza Simón Bores, cofundador de Search Fund Spain y socio de Istria Capital, el primer fondo en España especializado en invertir en 'search funds'.

Carlos Fernández vio muchas empresas, pero «se nos escapaban por pequeñas, por falta de información o porque faltaba algo en el equipo», recuerda. Un aspecto que no le echó para atrás porque «hay pymes españolas muy prometedoras y tienen modelos de negocio increíbles». Y fue cuando Proyecto Salvavidas apareció y se lo presentó a los inversores. «Antes nos presentó 20 ó 30 pymes del sector sanitario. No es habitual que la primera sea la buena», asegura Bores.

Proyecto Salvavidas es una empresa de renting y alquiler de desfibriladores para empresas e instituciones. «Un servicio esencial», asegura Fernández. A partir de ese momento, el buscador tenía que convencer a Rubén Campo, fundador de la compañía, y a los inversores. La primera llamada terminó con un «no» de Campo, pero en llamadas posteriores Carlos Fernández le convenció. Campo tenía una condición: seguir en la compañía.

El inicio de Proyecto Salvavidas fue duro, «porque no contaba con respaldo económico», explica, pero poco a poco fueron creciendo apoyados por el sector y la normativa. Rubén Campo valora la deci-

sión de dejar entrar al 'search fund' porque «a mí se me da bien la parte comercial y no tanto la financiera. Carlos tiene un perfil analista y nos complementamos».

Esta adquisición se ha gestado

durante la pandemia y hasta que no estuvo todo muy avanzado no conoció a ninguno de los inversores. Y esa es la parte buena para Rubén, que no ha tenido que ir a buscar esos inversores, sino que el proyecto ha hecho que aparecieran.

### 'Search funds' en España

Un 'search fund', en definitiva, es un grupo compuesto por un joven emprendedor de unos 30-35 años que ha estudiado en una escuela de negocios, que es donde descubre la idea, y por un grupo de inversores experimentados. El objetivo es relanzar una pyme, cuyo negocio sea fuerte financieramente y en un sector de crecimiento, pero sin relevo generacional o en la que el fundador no quiera seguir.

Los inversores no entran en la empresa para vender y conseguir rentabilidad en seguida, sino para gestionar el negocio, en el que en muchas ocasiones, como en Proyecto Salvavidas, el fundador también se queda. No obstante, siempre suele haber un 'liquid event', es decir, una venta total o parcial, a los 5-6 años, aunque no es obligatorio. «No se compra para vender sino para gestionar, por lo menos por una generación entera», apunta José Cabiedes, fundador de Cabiedes & Partners SCR.

El esquema de los 'search funds' es relativamente nuevo, lleva unos 30 años en EEUU, pero desde hace 5-10 años es cuando de verdad se ha popularizado y, como muchos temas de inversión, se ha exportado a Europa. En España es aún más reciente. El primer emprendedor que levantó uno de estos fondos fue en 2011: compró una compañía en 2014 y en diciembre de 2020 se produjo la salida. Es decir, cerró el ciclo.

A día de hoy, en España se han comprado 13 empresas a través de este método y aproximadamente hay unos 20 buscadores, según los datos de Search Fund Spain. Las empresas son de diferentes ámbitos, pero todas son de sectores en crecimiento y con modelos de negocio que facilitan esa transición empresarial.

Cuando acaba el ciclo, es decir, cuando el 'search fund' vende el negocio a otros inversionistas, se pueden producir varios escenarios. Uno de ellos es que el buscador vuelva a comenzar el ciclo; el segundo es que se quede en la empresa con el nuevo comprador; y el tercero es que se convierta en el inversor experimentado. «Es muy bonito, como un fin de ciclo», concluye Simón Bores.

**En España se han comprado trece empresas con este método y hay 20 'buscadores'**