

# CAPITAL RIESGO

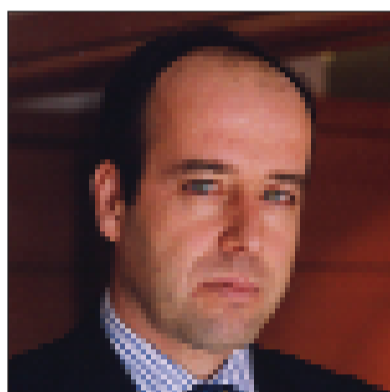
Boletín de Información de Capital Riesgo en Navarra Nº4 diciembre 2004

## LAS ENTIDADES FINANCIERAS OPINAN

Entrevista a los representantes de las cuatro entidades financieras que participan en el accionariado de Start Up Capital Navarra.

1. Desde el punto de vista de una entidad financiera ¿qué aporta el capital riesgo a una empresa participada?

**Juan Odériz**  
Corporación CAN



1. El capital riesgo aporta compromiso. Desde la entrada en el capital se compromete con el proyecto y con el equipo gestor/promotor desde la participación activa en los órganos de decisión y participando en el proceso de creación de valor.

En el marco de dicho compromiso, aporta los recursos necesarios a los proyectos en crecimiento, no sólo económicos, técnicos y humanos sino también en el ámbito de las relaciones y oportunidades de negocio.

**Ladislao Pérez**  
Caja Laboral



1. Desde luego, y como principal aportación, en muchos de los casos la posibilidad de la propia existencia de la empresa, al dotar de fondos propios al proyecto. Pero además de todo esto, que se da por supuesto, aporta prestigio, así como una garantía de cara a entidades financieras e instituciones.

Igualmente facilita el contacto con otras sociedades de cara a establecer una relación comercial.

**Juan M<sup>o</sup> Ayechu**  
Caja Rural



1. En un primer momento y cuando se trata del comienzo de una actividad nueva, el Capital Riesgo facilita la aportación mínima de recursos financieros necesarios para el desarrollo de dicho proyecto, posibilitando su acceso a financiación ajena (Entidades Financieras).

En una segunda fase, el papel de una Sociedad de Capital riesgo, va más enfocada a propiciar el desarrollo de una fuerte expansión, sea a nivel nacional o internacional.

**Miguel Mozo**  
Banco de Vasconia



1. El capital riesgo brinda la oportunidad de obtener recursos complementarios a la financiación tradicional, así como mayores oportunidades para la empresa en fase de arranque, de crecimiento o expansión para acudir a los mercados de capitales.

Además, el apoyo de socios de reconocido prestigio, incluyendo Entidades Financieras, supone credibilidad, profesionalización y un importante apoyo para impulsar el negocio a medio y largo plazo. Adicionalmente, en muchos casos aporta el conocimiento y la experiencia necesaria que la pequeña y mediana empresa no tiene para el inicio de una nueva actividad.

Continúa en página 2

## EN ESTE NÚMERO

- Las Entidades Financieras opinan
- Noticias de Navarra
- Navarra cuarta en el ranking nacional en volumen de inversión
- El error, sinónimo de oportunidad
- Empresas participadas por Start Up Capital Navarra
- Capital Humor

START  
UP

CAPITAL  
NAVARRA

“El fracaso es la oportunidad de volver a empezar de un modo más inteligente”. – Henry Ford.

# CAPITAL RIESGO

Continúa de página 1

- 2.- ¿Qué aspectos son claves para que el capital riesgo, y en concreto, Start Up, apoye un proyecto empresarial?
- 3.- Su entidad apoyó desde el inicio la constitución de Start Up como instrumento para favorecer la creación de pymes innovadoras. ¿Por qué la consideraron necesaria?
- 4.- ¿Cuáles son los objetivos que tiene su organización como socio de Start Up Capital Navarra?



2. Destacaría tres parámetros a considerar, y que en atención a su importancia serían: calidad de los socios, capacidades del equipo gestor/promotor y potencial del proyecto. El éxito de cualquier proyecto de inversión depende de la capacidad y compromiso del equipo gestor en el marco de un claro consenso accionarial en la definición del Plan Estratégico y de negocio.

Es ciertamente importante el número de proyectos que se han quedado por el camino, o que se han visto muy limitados en su recorrido por no haber concurrido alguno de estos factores.

3. Siempre hemos entendido que la innovación se constituye como el factor clave para la competitividad. En un mundo marcado por la globalización, el liderazgo en determinados segmentos de mercado/producto requiere de un alto grado de especialización y contenido de innovación. En este sentido, Start-Up Capital Navarra se ha constituido como un vehículo magnífico de fomento y apoyo de iniciativas empresariales. La calidad y solvencia del equipo gestor y accionariado de la sociedad avalan esta iniciativa. Por otro lado, el grupo Caja Navarra siempre ha mantenido una vinculación muy fuerte con el territorio y con el tejido empresarial de nuestra Comunidad.

4. La Corporación Empresarial de Caja Navarra (socio de Start-Up Capital Navarra) no se ha constituido como un vehículo de capital riesgo. Se ha configurado como un grupo de capital inversión y capital desarrollo que participa en el capital de aproximadamente 60 sociedades repartidas por todo el territorio nacional y con una presencia significativa en Navarra. No obstante, parte de su esfuerzo inversor se focaliza en vehículos de capital riesgo y de fomento de iniciativas empresariales. Nuestro objetivo y compromiso es contribuir al desarrollo económico de nuestra Comunidad desde el fomento y apoyo a iniciativas con sentido empresarial. Start-Up constituye una gran oportunidad para alcanzarlo.

2. Debemos partir de una buena idea de empresa, que pretenda ocupar un lugar necesario o nuevo en el mercado y con un alto componente innovador. Esta buena idea debe estar desarrollada con un completo plan de viabilidad, elaborado por el CEIN en este caso, ya que para nosotros supone una garantía importante. Pero lo más importante en estas empresas es la implicación de los promotores en todos los aspectos, lo que nos permite obtener un grado de confianza necesario para la puesta en marcha conjunta del proyecto.

3. Uno de los objetivos prioritarios de Caja Laboral es la creación de empresas. Como es bien conocido, Caja Laboral nació como necesidad de financiación de las cooperativas que actualmente pertenecen a MCC, pero con los años ese interés de estar en las empresas fue consolidándose de forma tan importante como para crear una subdirección general dentro de la entidad, cuya dedicación prioritaria es: la participación activa en la financiación de empresas, la colaboración con todos los convenios oficiales de financiación de pymes, la creación de un sistema de financiación de pequeños proyectos de empresa en condiciones muy ventajosas para nuevos emprendedores (Gaztempresa). Todas estas acciones vienen acompañadas de una formación especializada a parte de nuestra red de oficinas en la atención prioritaria a las empresas.

4. Caja Laboral pretende participar tanto en el capital de las empresas por mediación de Start Up como en la financiación de las mismas en condiciones preferentes. Queremos, en definitiva, colaborar en el apoyo a las empresas navarras y en el desarrollo de nuestra economía local a través de la potenciación de empresas innovadoras o con un alto componente tecnológico innovador.

2. Entendemos que debe ser un proyecto de innovación; bien en productos o en procesos, que conlleve un nuevo desarrollo tecnológico, y que tenga una viabilidad económica por su posible futura demanda de mercado. Además del capital humano adecuado que aporte la gestión requerida para llevarlo adelante.

3. Porque entendemos que la consolidación y el incremento del tejido empresarial navarro, es la base para el futuro de Navarra como Comunidad con unos índices de bienestar como mínimo como los actuales. Una forma de potenciar ese incremento del tejido empresarial es apoyando iniciativas de creación de nuevas empresas que además tengan un elevado componente de desarrollo tecnológico e innovación.

Todo el apoyo que realicemos a los emprendedores es poco. Start Up debe estar en la fase más crítica para los emprendedores.

4. En primer lugar es una de las vías para cumplir con nuestro compromiso social de apoyar iniciativas tendentes a afianzar e incrementar el tejido empresarial de Navarra.

En segundo lugar, posibilita también el apoyo a emprendedores para proyectos con desarrollo tecnológico o innovación. En tercer lugar propiciar la rentabilidad de Start Up para que siga invirtiendo en nuevos proyectos.

2. Desde nuestro punto de vista, los aspectos claves para apoyar un proyecto empresarial son la calidad del producto, el sector de actividad, la innovación, la viabilidad y las perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo que permitan al inversor financiero atractivas rentabilidades.

No obstante, la decisión final no ha de centrarse únicamente en el rendimiento. La experiencia nos ha demostrado que el éxito de los proyectos siempre pasa por la calidad de los gestores y del equipo directivo. Por lo que el apoyo financiero debería darse a las empresas o emprendedores que merezcan la plena confianza del inversor.

3. La toma de participación respondió a la voluntad de acompañar a otras Entidades Financieras presentes en la Comunidad de Navarra en el capital de una incubadora de empresas relacionadas con la región.

Participar en un proyecto como el que planteó Start Up, nos brindó la oportunidad única de diversificar nuestra cartera actual de participadas, ya que de forma indirecta podemos invertir en proyectos empresariales innovadores.

4. Formar parte del accionariado de Start Up se ha convertido en un importantísimo observatorio del desarrollo de la actividad empresarial, principalmente en el sector tecnológico, en la Comunidad de Navarra. Como socio de Start Up, estamos contribuyendo a la creación de valor en las empresas en las que ésta participa, lo que redundará en un incremento del valor de nuestra inversión en el medio y largo plazo.

## NOTICIAS DE NAVARRA

✓ GENERA tiene prevista la instalación para septiembre 2005 de TERNA (Tecnología Energía Recuperada de Navarra) un proyecto que utiliza los neumáticos y el plástico en general, entre otros materiales, como materia prima para la generación de energía, mediante una técnica novedosa denominada "craquización". Dicha técnica permite la obtención de gas de la materia prima sin presencia de oxígeno. El gas obtenido se utiliza como energía. TERNA está promovida al 50% por Craquener (una sociedad creada al 50% por Genera y Eólica Navarra) y por Ibercaja (25%) y un grupo de industriales riojanos relacionados con el sector que se reparten el 25% restante. La planta será ubicada en

la Ribera con una inversión productiva de 25 millones de euros y la apertura de más de 12 centros semejantes a lo largo de la geografía nacional, siendo la planta de Navarra centro pionero de investigación.

✓ Los fondos gestionados por CLAVE MAYOR junto con la sociedad de inversiones Izcue Development y el socio promotor, han constituido en Pamplona el pasado mes de septiembre, la sociedad Symbol Projects Collection, S.L. dedicada al diseño y comercialización de uniformes personalizados y prendas de imagen corporativa. Symbol nace de la mano de una prestigiosa firma de prêt-à-porter femenino que ya contaba con una intere-



Visita a las instalaciones de Cromasa Identificación Electrónica

sante experiencia previa en este sector de diseño y comercialización de uniformes personalizados.

✓ El pasado 18 de noviembre se desarrolló una visita de los socios de START UP CAPITAL NAVARRA a las empresas participadas. Los 22 socios de Start Up acu-

dieron a visitar las instalaciones de las 7 empresas participadas y conocieron in situ la actividad que desarrollan. La visita sirvió además para estrechar los vínculos entre estas nuevas empresas y las entidades que respaldan Start Up Capital Navarra, que mostraron todo su apoyo a estas iniciativas.

# NAVARRA CUARTA EN EL RANKING NACIONAL EN VOLUMEN DE INVERSIÓN

Fuente: elaboración propia a partir de información extraída de [www.webcapitalriesgo.com](http://www.webcapitalriesgo.com)

En el anterior número del boletín se mostraban las expectativas para el año 2004 en el mercado del Capital Riesgo. En este artículo mostramos como se sitúa el C.R. en la Comunidad Foral de Navarra, con respecto al resto de comunidades autónomas.

A nivel nacional en el año 2003, el C.R. experimentó un crecimiento importante, siendo además optimistas las expectativas de cierre del 2004.

Navarra goza de buena salud en el C.R. Como puede observarse en el cuadro de la derecha, el porcentaje de volumen de negocio generado en la Comunidad Foral se situó en un 7,2% del total generado en España. Ello supone 1,64 puntos por encima de la media de las comunidades autónomas (5,6%). Esta cifra es la más alta obtenida en Navarra en los diez últimos años.

Teniendo en cuenta la alta concentración del C.R. en Madrid y Barcelona, que suponen un 61% del total del volumen generado, es francamente llamativo el hecho de que Navarra se situó en cuarto lugar, a poca distancia de Andalucía.

Además la evolución del año 2002 al 2003 ha sido muy positiva para Navarra, ya que ha pasado de un volumen de inversión de 14,7 millones de € en 2002 a 24 millones de € en 2003. Navarra fue además la séptima comunidad en que más operaciones se realizaron en 2003, al pasar de las 14 del 2002 a 24 operaciones el año pasado.

AVANCE DE CIERRE DEL 2004: Durante los nueve primeros meses de 2004 se invirtieron en España 860 millones de euros en un total de 339 operaciones, que supuso un incremento de la actividad del 3,4% y del 18,5%, respectivamente, con respecto al mismo período

CC. AN.	Nº de operaciones	
	2002	2003
Madrid	59	101
Cataluña	72	73
Andalucía	26	36
País Vasco	34	38
Galicia	11	11
Castilla-La Mancha	14	16
Castilla y León	9	11
Aragón	9	11
Extremadura	23	25
Canarias	8	14
<b>Navarra</b>	<b>14</b>	<b>24</b>
Asturias	10	15
Comunidad Valenciana	17	13
País Vasco	7	11
País Vasco	4	11
Castilla-La Mancha	1	2
Castilla-La Mancha	1	1
Castilla-La Mancha	1	1
<b>TOTAL</b>	<b>411</b>	<b>467</b>
<b>MEDIA</b>	<b>12,63</b>	<b>23,54</b>

CC. AN.	Inversión (Millones)		Porcentaje	
	2002	2003	2002	2003
Madrid	21,2	34,7	14,4%	15,7%
Cataluña	10,5	18,1	6,1%	7,9%
Andalucía	4,1	6,2	2,7%	2,7%
País Vasco	2,2	3,8	1,5%	1,6%
Galicia	1,1	1,1	0,7%	0,5%
Castilla-La Mancha	1,1	1,1	0,7%	0,5%
Castilla y León	0,8	1,1	0,5%	0,5%
Aragón	0,8	1,1	0,5%	0,5%
Extremadura	1,1	1,1	0,7%	0,5%
Canarias	0,8	1,1	0,5%	0,5%
<b>Navarra</b>	<b>14,7</b>	<b>24</b>	<b>8,0%</b>	<b>5,1%</b>
Asturias	1,1	1,1	0,7%	0,5%
Comunidad Valenciana	1,1	1,1	0,7%	0,5%
País Vasco	1,1	1,1	0,7%	0,5%
País Vasco	0,8	0,8	0,5%	0,3%
Castilla-La Mancha	0,8	0,8	0,5%	0,3%
Castilla-La Mancha	0,8	0,8	0,5%	0,3%
<b>TOTAL</b>	<b>147,4</b>	<b>214,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
<b>MEDIA</b>	<b>48,81</b>	<b>68,82</b>	<b>33,3%</b>	<b>23,3%</b>

VOLUMEN DE INVERSIÓN EN PORCENTAJE POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (AÑO 2003)



## EL ERROR, SINÓNIMO DE OPORTUNIDAD

“Si nunca sometes errores, es que no haces las cosas bien”

La humanidad ha alcanzado el grado de desarrollo actual gracias a los aprendizajes obtenidos a través de experiencias de ensayo y error. Las lecciones más valiosas de nuestra vida se las debemos sin duda a nuestros mayores fracasos.

Rectificar es de sabios... sin embargo los errores son algo difícil de reconocer, aceptar un error no es algo común, ¿Entonces? ¿Cuántas oportunidades de mejora estamos perdiendo? Un buen profesional debe tener experiencia, pero lo importante no es la experiencia en sí, sino lo que ha aprendido a lo largo de dicha experiencia, es decir la clave estriba en la capacidad de aprendizaje.

Existen profesiones donde es imposible pensar en un error: los cirujanos,

físicos, ingenieros de obras... y tantas otras cuyo mínimo error podría causar efectos tan nefastos que incluso podrían cobrar vidas. Pero nadie está libre de cometer errores por lo que lo importante es aprender de ellos.

En muchas ocasiones ni siquiera somos capaces de reconocer un error. Para que un error sea materia prima para la mejora hay que definir que es un error, medirlo y analizar sus causas.

En el mundo de la empresa las decisiones son el pan nuestro de cada día y ante ellas hay dos posturas antagónicas: hay quien adquiere una postura hiperreflexiva y no pone en marcha una idea hasta no estar seguro de que va a tomar la decisión correcta bajo la premisa “cero errores”, mientras que en el otro lado nos encontramos a aque-

llas personas que ponen en práctica las ideas y reaccionan cuando el resultado no es el esperado.

Hoy en día llegar a un nivel de incertidumbre cero es sinónimo de llegar tarde y llegar tarde significa no llegar, pero todos los clientes buscan una respuesta lo más perfecta posible ¿Cómo adecuarse a las exigencias del mercado en cuanto a tiempo sin cometer errores? La pregunta es compleja, pero no cabe otra respuesta: si quieres avanzar tendrás que tropezar en algún momento, lo importante es ser capaz de reaccionar.

Innovación, riesgo, error y beneficio están en el mismo lote, si el error está penalizado, nadie asume el riesgo, con lo que no se genera innovación y lo que es peor aún no se genera beneficio.

START UP  
CAPITAL NAVARRA  
BOLETÍN DE CAPITAL  
RIESGO

Nº 4 - diciembre 2004

Edita  
Start Up Capital Navarra

Coordinación  
Jokin García / Iker Salazar

Diseño original y maquetación  
Gap's Comunicación

Polígono Industrial Mocholi  
31110 Noáin (Navarra)  
tel. 848 42 60 00 fax. 848 42 60 10  
[www.cein.es/startup](http://www.cein.es/startup)

Si desea enviar sus notas de prensa,  
puede hacerlo a [startup@cein.es](mailto:startup@cein.es)

Si desea recibir gratuitamente en su  
domicilio el Boletín puede solicitarlo  
a [startup@cein.es](mailto:startup@cein.es) o en el teléfono  
848 42 60 00

Depósito Legal NA-879/2004

# EMPRESAS PARTICIPADAS POR START UP: ANSABERE SURGICAL, TECNOLOGÍA NAVARRA PARA QUIRÓFANOS

Actividad: Desarrollo y fabricación de instrumental quirúrgico y accesorios para mesas de operaciones

Jesús M<sup>a</sup> Insausti, empresario de Ansabere Surgical, nos explica la actividad de su empresa y sus planes de futuro.

▼ Jesús M<sup>a</sup>, como su nombre indica Ansabere Surgical se dedica a desarrollar material para quirófanos, pero ¿qué productos en concreto fabricáis y para qué sirven?

Nuestra primera línea de productos son los retractores quirúrgicos. Se trata de unos aparatos que se fijan a la mesa de operaciones y disponen de unos brazos articulados en cuyos extremos tienen varios separadores destinados a mantener abiertas las incisiones que los cirujanos realizan en las operaciones de cirugía general, cardiovascular, abdominal, urología, etc.

Los retractores mecánicos evitan que uno de los cirujanos tenga que estar todo el tiempo que dura la operación, sujetando con fuerza unos separadores manuales en la incisión realizada al paciente. Este rudimentario método manual es el que se ven obligados a utilizar los muchos cirujanos, que todavía no disponen de retractores mecánicos.

La segunda línea de productos consiste en accesorios para mesas de operaciones, en la que disponemos de varios instrumentos que se fijan a la mesa y facilitan a los cirujanos su trabajo. Se trata de aparatos de funcionamiento mecánico y

de uso especializado en determinados tipos de cirugías de traumatología. Por ejemplo hemos desarrollado un aparato específico para operaciones de rodilla.

▼ En un sector aparentemente tan avanzado tecnológicamente como es el sector sanitario ¿en qué puede innovar una pequeña empresa como Ansabere?

Sorprendentemente el sector de equipamiento y maquinaria sanitaria ofrece muchas posibilidades para desarrollar negocios en España y en general en toda Europa. Los principales fabricantes de instrumental sanitario son norteamericanos y alemanes. Y ciertamente tienen un know how y unos productos muy avanzados que no podemos menospreciar, pero en Ansabere hemos detectado algunos nichos de mercado desatendidos.

Vimos que en España apenas se estaban utilizando los retractores mecánicos, que únicamente distribuían dos grandes fabricantes norteamericanos y que existía un gran hueco de mercado. En Ansabere hemos desarrollado una línea propia de retractores mecánicos con unas prestaciones incluso superiores a los importados y a unos precios muy competitivos, que ya están teniendo una gran aceptación y esperamos sustituyan progresivamente a los retractores manuales.

Por otro lado todos nuestros productos contienen numerosos componentes innovadores que estamos protegiendo mediante patentes y modelos de utilidad.



Jesús M<sup>a</sup> Insausti junto a un retractor de Ansabere Surgical.

▼ Constituisteis la empresa en noviembre pasado ¿en que punto os encontráis ahora mismo y qué previsiones tenéis?

Desde noviembre hasta prácticamente este verano nos hemos dedicado a investigar, diseñar y desarrollar nuestros productos, y a patentarlos. Y ya con un catálogo bastante completo, en este segundo semestre hemos creado una red de distribuidores y les hemos formado. Y todo ello mientras continuamos realizando I+D para nuevos productos, ya que es algo vital para nosotros.

Para el año que viene nuestro reto es introducir nuestros productos en el mercado nacional y continuar desarrollando otros nuevos. Además, aunque subcontratamos parte de la fabricación,

necesitamos ampliar nuestra estructura de personal, que ahora es de seis personas, con el fin de estar preparados para presentar nuestros productos a nivel internacional. Hemos mantenido contactos con varios distribuidores en Latinoamérica que tienen interés en adquirir nuestros productos y es un mercado que, aún sin marcarnos grandes objetivos y de forma prudente, queremos sondear en el 2005.

Ansabere Surgical, S.L.  
Pol. Ind. Mocholí, Plaza CEIN, nº5 -  
Naves A10 y A12  
31110 Noain (Navarra)  
Tfno 948 311532  
Fax. 848 426010  
e-mail: ansabere@ansaberesurgical.com  
web: www.ansaberesurgical.com

## CAPITAL HUMOR



START UP LES DESEA FELIZ NAVIDAD

SOCIOS START UP CAPITAL NAVARRA

SODENA · NAFINCO · CEIN · CCAN CAPITAL INVERSION · EHN · CAJA LABORAL POPULAR · CAJA RURAL DE NAVARRA · POPULAR DE PARTICIPACIONES FINANCIERAS  
GAMESA · GUAY.COM · CEDERNA GARALUR · CEMENTOS PORTLAND · CEN · COMANSA · LABORATORIOS CINFA · MANUFACTURAS METÁLICAS JEVIT  
PRODUCTOS AGROPECUARIOS HNOS. OLIVER · UNIVERSIDAD DE NAVARRA · UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA · VISCOFAN · 3A PARTNERS · AGORA MAYOR · ANEL