

09/04/2024

“VIVIMOS EN UN MUNDO EN EL QUE SI NO CRECES, DECRECES”

Maneras de financiar el crecimiento empresarial

PONENTES

Enrique Tombas

Suma Capital

José Nieto

Kenta Capital

Agustí Pla

Resilience Partners

Xavier Ventura

Banco Sabadell

Ramon

Carbonell

Ausa

Pau Relat

Matholding

Moderador:

Gerard Masachs

Sudirector financiero.
com



CONFIANZA E INVERSIÓN

Los fondos buscamos empresas que estén en sectores sólidos, con un equipo gestor competente y un plan de negocio creíble y ambicioso. Hoy en día, vivimos en un mundo en el que si no creces, decreces. (ET)

FINANCIACIÓN Y MERCADO

No es lo mismo hacer una operación corporativa que de refinanciación de la deuda. Cuando vas a financiarte tienes que definir tus objetivos y tener un conocimiento del mercado para tomar la decisión correcta. (JN)

VENTAJA COMPETITIVA

Buscamos compañías con recurrencia de recursos, escasa volatilidad y una ventaja competitiva sostenible: un proyecto a futuro consolidado. La clave reside en tener un factor diferencial respecto a la competencia. (AP)

OPERACIONES Y CLIENTES

Analizamos las operaciones basándonos en cinco aspectos: quién está al frente de la empresa, el producto, el estado financiero, el histórico y las garantías. Somos un banco más de cliente que de operaciones. (XV)

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

AUSA es una multinacional que exporta a 80 países mientras el 70% de su producción es de capital familiar. Uno no puede exportar si no tiene un producto innovador. La clave está en el acceso a la tecnología. (RC)

RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO

¿Crecer para qué? El crecimiento *per se* en una empresa familiar no tiene sentido si no es rentable. Tiene que aportar una rentabilidad como mínimo equivalente al que tenía el negocio tradicional. (PR)

Con el patrocinio de