27/01/2020

ECONOMIST&JURIST

Redacción

5 consejos para garantizar el éxito de operaciones de venture capital

La práctica mercantil en las operaciones de *venture capital* y compraventas de empresas pequeñas y medianas (Pymes) en España, suele seguir el **procedimiento estándar de este tipo de operaciones**, de influencia inglesa y norteamericana. Este tipo de procedimientos tiene los siguientes pasos: (i) toma de contacto, (ii) carta de confidencialidad, (iii) carta de intenciones, (iv) due diligence, y (v) contrato de compraventa (y pacto de socios, especialmente en venture capital).

En España, tanto el tamaño de su mercado como el predominio de las Pymes, provoca que **el procedimiento mercantil habitual a veces no se cumpla al detalle**. Si bien, en ocasiones esto se debe a la falta de conocimiento de quienes deben decidir sobre la operación, **en la mayoría de casos estas deficiencias se deben a la voluntad de reducir costes**, ya sea en asesores legales, asesores financieros o proveedores de servicios.

En este tipo de operaciones, que en compraventas de empresa suelen ser las llevadas a cabo por Pymes y por family office pequeños o cuya actividad principal se ha venido centrando en el mercado inmobiliario, y que en *venture capital* suelen ser realizadas por *business angels* y pequeñas firmas de *venture capital*, respecto de las rondas de inversión seed y growth, sufren **defectos en materia de control de información confidencial**.

Los principales de ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |