



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

**Como pode unha empresa tradicional
levantar capital-risco sen ser startup**

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

#DESBUROCRATIZAR



ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.
 1. Antecedentes.
 2. ¿Qué es el capital riesgo?
 3. ¿Qué buscan las entidades de capital riesgo?
2. CÓMO PREPARARSE PARA CAPTAR INVERSIÓN.
 1. Qué analizar antes de acudir a una entidad de capital riesgo.
 2. Pasos a seguir
3. 10 CLAVES PARA CAPTAR FONDOS POR UNA PYME NO TECNOLÓGICA/STARTUP
4. CASOS DE ÉXITO.
5. RECOMENDACIONES



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

INTRODUCCIÓN



Antecedentes

- Más del 98% de las empresas gallegas son pymes y micropymes.
- Muchas son familiares, con trayectoria, pero con acceso limitado a financiación.
- Surge un nuevo interés de fondos por empresas reales, estables y con potencial.
- Crecimiento sostenido y selectividad en las inversiones. (Bain & Companys), en 2024 el valor total de las transacciones de capital riesgo en España: +4% respecto a 2023 y -7% en operaciones.
- En Galicia, XESGALICIA:
 - Instrumento público que gestiona fondos propios y FEDER, REACT-EU.
 - Más de 120 empresas en cartera.
 - Impulsa expansión, internacionalización.
- Operaciones más frecuentes: MIXTAS (Ptos. Participativos + capital), temporales con cláusula de recompra.



¿Qué es el capital riesgo?

Estrategia de inversión que canaliza financiación de forma directa/indirecta a empresas, maximizando su valor a través de gestión y asesoramiento profesional, desinvirtiendo después para aportar elevadas plusvalías a sus inversores.

Las CR obtienen capital de inversores mediante una actividad comercial cuyo fin es generar ganancias.

Toman participaciones temporales en el capital de empresas, que no coticen en bolsa o cualquier otro mercado regulado equivalente de la UE o países de la OCDE.

Se fija en proyectos empresariales nuevos o en empresas con un alto potencial de crecimiento e innovadoras, a las que aporta fondos a cambio de adquirir un porcentaje de sus participaciones, pasando así a tener parte del control de dirección.

En 2023, 8.500M€ invertidos en España (ASCRI), 27% en empresas no tecnológicas.



¿Qué es el capital riesgo?

- **Actividades de las entidades:** toma de participaciones temporales en el capital de empresas. No pueden ser empresas financieras, inmobiliarias o que coticen en el primer mercado de Bolsas de valores.
- **Actividades complementarias de las entidades:** facilitar préstamos participativos; actividades de asesoramiento a las empresas (en las entidades de capital-riesgo-pyme esta actividad es un requisito obligatorio).
- **Las entidades están obligadas a incluir en su nombre la denominación respectiva**

Tipo de inversión	Fase de la empresa	Ejemplo típico
Venture Capital (VC)	Semilla / expansión	Startup tecnológica o innovadora
Growth Equity	Consolidación / expansión	Empresa rentable que quiere crecer
Buyout / Relevo	Madura / familiar	Empresa sin sucesión, con propiedad a la venta
Capital riesgo público	Cualquier fase	Coinversión de XesGalicia o ENISA



¿Qué buscan las entidades de capital riesgo?

- El capital riesgo no busca únicamente innovación o tecnología disruptiva.
- También valora la rentabilidad sostenida, la capacidad de mejora operativa y la escalabilidad del modelo de negocio, por fases.
- En Galicia, sectores como el agroalimentario (D.O. y productos locales), industria auxiliar, metalmecánica, energía renovable, servicios técnicos e incluso retail especializado están captando cada vez más atención de inversores profesionales.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

CÓMO PREPARARSE PARA CAPTAR INVERSIÓN.





Qué analizar antes de acudir a una entidad de capital riesgo.

¿Cuál es nuestra situación?

1. Consolidación de la propuesta de valor como empresa.
2. Antes de buscar inversores, la empresa ya tiene claro qué vende, a quién y por qué es diferente.
3. Branding cuidado.
4. Porfolio atractivo de productos/servicios.
5. Capacidad de producción externalizada pero controlada. Protección del CORE del



Qué analizar antes de acudir a una entidad de capital riesgo.

¿Somos atractivos?

- Trayectoria probada y estabilidad operativa.
- Márgenes razonables (EBITDA sobre ventas del 10-15% como mínimo orientativo).
- Potencial de crecimiento (nuevos mercados, nuevos productos...).
- Equipo directivo implicado y con visión de futuro. Profesionalización.
- **Control financiero y contable riguroso.**



Pasos a seguir

1. Diagnóstico interno: saber quién eres y hacia dónde vas

Objetivo: Entender la situación real de tu empresa, sus fortalezas, debilidades, riesgos y oportunidades de crecimiento.

Recomendaciones:

- Realiza un **análisis DAFO** (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades).
- Evalúa tu **estructura de costes, rentabilidad, dependencia de clientes o proveedores**, nivel de endeudamiento y márgenes.
- Analiza tu **posición en el mercado local o sectorial**: ¿Eres competitivo? ¿Qué barreras de entrada existen?
- Evalúa si tu empresa tiene elementos escalables (más ventas con pocos recursos adicionales).
- Haz una **autoevaluación del equipo directivo**: capacidades, límites, disposición al cambio.

Ejemplo concreto:

Una empresa cárnica familiar de Lugo tiene potencial de crecimiento, alta demanda y buena rentabilidad, pero fuerte dependencia de 3 clientes. Esto implica riesgo para el inversor si no diversifica antes. Debe contemplarlo en el plan.



Pasos a seguir

2. Plan estratégico con retorno: el “para qué” del capital

Objetivo: Explicar claramente para qué se necesita el capital, qué se hará con él y qué retorno económico generará.
Principal garantía del proyecto: **SU DESTINO**.

Recomendaciones:

- Define **objetivos medibles**: aumentar producción en un 30%, abrir 2 nuevos mercados, reducir costes un 20%...
- Establece un **calendario claro**: inversiones previstas, fases de ejecución y hitos.
- Incluye **escenarios financieros realistas** (conservador, base, optimista).
- Calcula el **retorno esperado para la empresa y para el inversor** (multiplicador de EBITDA, flujo de caja libre).
- Vincula cada euro solicitado con una acción concreta y medible.

Ejemplo concreto:

Una conservera de la Ría de Arousa prepara un plan de internacionalización para Europa. Detalla que necesita 800.000 € para adaptar etiquetado, reforzar equipo comercial, contratar una consultora exportadora y participar en ferias.



Pasos a seguir

3. Cuaderno de venta profesional: tu carta de presentación ante un fondo (tu “currículum” ante el capital riesgo).

Objetivo: Convencer a los inversores de que tu empresa es invertible, atractiva y creíble.

Recomendaciones prácticas:

• Estructura mínima del cuaderno:

- Historia y actividad de la empresa
 - Productos y posicionamiento
 - Equipo directivo y estructura de propiedad
 - Clientes, proveedores y canales
 - Cifras clave (últimos 3 años): facturación, EBITDA, deuda, margen bruto
 - Necesidades de financiación
 - Plan estratégico y proyección a 5 años
- Usa un diseño claro, sin exceso de lenguaje técnico.
 - Incluye anexos con datos financieros reales, informes de mercado o certificaciones si los tienes.
 - Preguntas del inversor: ¿Quién lidera? ¿Qué pasará si no se alcanza el crecimiento? ¿Hay conflictos familiares?



Herramienta útil:

Un cuaderno bien hecho puede tener entre 12 y 25 páginas. Si no tienes equipo interno para hacerlo, **externalízalo**.



Pasos a seguir

4. Gobierno corporativo mínimo: orden antes de crecer.

Objetivo: Mostrar que tu empresa tiene capacidad de gestión y control, sin necesidad de grandes estructuras.

Recomendaciones prácticas:

- Define funciones claras: quién toma decisiones operativas, financieras, estratégicas.
- Establece reuniones de seguimiento internas y documenta decisiones relevantes.
- Crea un **sistema mínimo de control de gestión**: indicadores clave (KPIs), presupuestos, reporting mensual.
- Si no tienes consejo de administración, valora un **consejo asesor** externo o familiar.
- Mejora la transparencia legal: actualiza estatutos, libros societarios, estructura societaria y contratos clave.



Consejo clave:

Los fondos quieren saber que podrán “mirar el cuadro de mandos” fácilmente, no tener que reconstruirlo.



Pasos a seguir

5. Acompañamiento experto: no lo hagas solo

Objetivo: Aumentar tus probabilidades de éxito y reducir errores costosos en el proceso de captación.

Recomendaciones prácticas:

- Busca **asesores especializados en operaciones de capital riesgo**: no es lo mismo que un gestor fiscal.
- Selecciona alguien que entienda tu sector y tu escala: no necesitas un “M&A de multinacionales”.
- El asesor puede ayudarte en:
 - Elegir el fondo más adecuado (no todos buscan lo mismo)
 - Negociar cláusulas del pacto de socios
 - Valorar tu empresa con criterios aceptados por el mercado
 - Acompañarte en la presentación y seguimiento



Errores frecuentes sin asesoramiento:

- Sobrevalorar tu empresa (y espantar al fondo)
- No entender el pacto de socios y perder el control
- Contactar con fondos inadecuados (solo tecnológicos, internacionales, etc.)



10 CLAVES PARA CAPTAR FONDOS POR UNA PYME NO TECNOLÓGICA/STARTUP





10 Claves para captar fondos del capital riesgo

1. Demuestra rentabilidad, no innovación.

A los fondos no les preocupa si tu negocio es “disruptivo”, sino si genera beneficios reales. Muestra tu margen bruto, EBITDA y evolución de ventas. La solidez importa más que la originalidad.

2. Acredita estabilidad y trayectoria.

Si llevas 10, 15 o 30 años operando, es una ventaja. En Galicia, muchas empresas familiares son percibidas como inversiones más seguras si tienen clientes estables, procesos conocidos y bajo riesgo financiero.



10 Claves para captar fondos del capital riesgo

3. Presenta un plan de crecimiento concreto.

¿Qué harías con el dinero? Debes tener un plan claro a 3-5 años: nueva maquinaria, más producción, expansión geográfica, mejora comercial... y cómo eso genera retorno para ti y para el inversor.

4. Prepara un cuaderno de venta profesional.

No basta con un PowerPoint.

Elabora un dossier que explique bien tu negocio, estructura societaria, equipo, histórico financiero y proyección. Un fondo serio necesita información clara y creíble.



10 Claves para captar fondos del capital riesgo

5. Abre la puerta a la profesionalización.

Los inversores valoran empresas que están dispuestas a mejorar su gestión: usar ERP, establecer indicadores, crear un consejo asesor...No piden que lo tengas todo, pero sí que estés dispuesto a dar el paso.

6. Escoge bien el tipo de inversor.

No todos los fondos sirven para todas las empresas. En Galicia puedes optar por:
Fondos de expansión minoritarios, XesGalicia o Sodiga, que cofinancian proyectos regionales.
Family offices gallegos o nacionales.

Busca inversores con visión industrial o territorial, no solo financiera.



10 Claves para captar fondos del capital riesgo

7. Sé transparente y ordenado financieramente.

No ocultes deuda, litigios o socios invisibles. Un fondo puede asumir riesgos... pero necesita transparencia contable y jurídica. Haz una revisión preventiva antes de abrir tu capital.

8. Haz una valoración razonable.

Tu empresa vale lo que genera y puede generar, no lo que tú sueñas. Un error típico es pedir demasiado dinero o valorar la empresa como si fuera una startup. Los fondos prefieren proyectos realistas con retornos asumibles.



10 Claves para captar fondos del capital riesgo

9. Define claramente qué control estás dispuesto a ceder

¿Aceptas un socio minoritario? ¿Con asiento en el consejo? Todo debe estar claro desde el inicio: qué se negocia, qué se protege y qué decisiones compartes. Un pacto de socios bien diseñado da seguridad a ambas partes.

10. Hazte acompañar por un asesor con experiencia.

Captar capital no es solo presentar tu empresa, es construir una operación profesional. Contar con asesoría especializada te ayuda a:

- Preparar documentación adecuada.
- Negociar en igualdad de condiciones.
- Encontrar el inversor más afín

CASOS REALES





EL PULPO

Sector: Moda masculina y moda infantil (marca Nanos)

Tipo de empresa: Marca gallega consolidada con más de 20 tiendas propias y presencia en El Corte Inglés y puntos de venta multimarca.

Inicio actividad: 2016.

Operación: En 2025, XesGalicia concedió un préstamo participativo para financiar su plan de crecimiento y expansión internacional.

Claves del éxito:

- Trayectoria reciente pero sólida y sostenible.
- Producción de proximidad gallega. (sede en Bergondo desde 2024).
- Presencia internacional: Operaciones en España, Portugal y México.
- Potencial de crecimiento: Planes de expansión y modernización industrial.



GRUPO MARSAN

Sector: Revestimientos superficiales para automoción

Ubicación: Vigo, con plantas en Valença do Miño (Portugal) y México

Año de fundación: Década de 1990

Tipo de empresa: Industrial consolidada, no tecnológica

Inversor: XesGalicia (brazo inversor de la Xunta de Galicia)

Operación destacada: En 2024, XesGalicia invirtió en Grupo Marsan para apoyar su expansión internacional y modernización de procesos industriales .

Claves del éxito de Grupo Marsan

Trayectoria sólida: Más de 30 años en el sector de revestimientos para automoción.

Presencia internacional: Operaciones en España, Portugal y México.

Potencial de crecimiento: Planes de expansión y modernización industrial.

Apoyo institucional: Participación de XesGalicia, que ha acompañado a la empresa en su crecimiento.



Recomendaciones

- **Transparencia:** Mantener una contabilidad clara y actualizada, y estar dispuesto a compartir información con los inversores.
- **Profesionalización:** Estar abierto a mejorar la gestión de la empresa, incorporando buenas prácticas y, si es necesario, nuevos perfiles profesionales.
- **Asesoramiento:** Contar con el apoyo de asesores financieros y legales con experiencia en operaciones de capital riesgo.
- ❖ Tener claro un plan, un proyecto, y unos objetivos.
- ❖ **Determinar claramente el destino de los fondos,** de forma coherente con el plan.

Captar capital riesgo no es cuestión de suerte ni de marketing.

Es cuestión de **prepararse bien, demostrar potencial real, y presentarse con orden y visión.**



XUNTA
DE GALICIA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: #Desburocratizar

www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal