

FINANZAS

Una Eafi con múltiples facetas

Aparte de asesorar a inversores particulares y a pymes para que inviertan en empresas, Summa Patrimonia también gestiona toda clase de productos para sus clientes: depósitos, activos inmobiliarios o capital riesgo.

PRODUCTOS FINANCIEROS

Invierto, luego emprendes

Summa Patrimonia canaliza los ahorros de sus clientes particulares a la ayuda a pymes

Sergio Heredia

Hace seis meses, un gimnasio de Barcelona (no se revelará el nombre), prestigioso y bien gestionado, entró en números rojos. No era culpa suya, sino de la entidad financiera que le había ofrecido un crédito hipotecario. La entidad iba a ser absorbida por otra más grande, y la nueva formación pensaba de forma diferente. La política comercial iba a cambiar: en vez de financiar el 80% del crédito, este nuevo banco iba a aportar el 60%. Ante semejante circunstancia (una reducción equivalente a 1,8 millones de euros), el gimnasio se veía atrapado: ¿cómo iba a pagar a la constructora?

Como es natural, la dirección del gimnasio buscó soluciones. No podía renegociar el crédito, y tampoco podía cubrir las carencias que se le venían encima. Así que contactó con Summa Patrimonia, una Eafi (Empresa de Asesoramiento Financiero), y por ahí encontró la salida: “Durante tres meses, estudiamos el proyecto del gimnasio. Como vimos que era viable y solvente, hablamos con algunos de nuestros clientes particulares, aquellos a quienes la idea les podía encajar, y les ofrecimos el producto –cuenta Xavier Vidal, gestor de empresas de Summa Patrimonia–. Les propusimos que, en vez de invertir en fondos o depósitos, invirtieran en el gimnasio. Ocho de ellos apostaron. Y ahora, cuatro meses más tarde, el negocio ya se ha recuperado y les está ofreciendo una rentabilidad del 7,5% anual, mucho más que cualquier depósito...”.

“No todo comienza o se acaba en los bancos –le corrobora Jaume Santaaulària, socio director de Summa Patrimonia–. Algunas figuras no sólo buscan valor, sino también riqueza de ideas. Eso sí, buscamos que el proyecto sea real. Y si es así, localizamos el inversor más adecuado, el que mejor se adapte al proyecto. En el caso del gimnasio, la mayoría de inversores han sido gente del deporte, e incluso accionistas de otros centros deportivos”.

No es que este tipo de mecenazgo sea nuevo. Sin embargo, se encuentra en auge. Así se responde a la contracción del crédito financiero. Las entidades y las administraciones han restringido las ayudas,

UNA EXPERIENCIA CON ENTIDADES FINANCIERAS

Un huerto ecológico en Llinars del Vallès

El último impulso ha llegado ahora, tan pronto como la Obra Social de La Caixa ha decidido apoyar a 20 emprendedores y empresas sociales sostenibles: la cooperativa Tarpuna Iniciatives Sostenibles (Llinars del Vallès), uno de los proyectos seleccionados por La Caixa, se ha puesto en marcha. “Llevábamos dos años imagi-

nando este proyecto –dice Josep Maria Vallès, máximo responsable de Tarpuna–. Partiendo de la actividad de un huerto urbano, nos propusimos revisar la actividad agrícola”. El plan, subvencionado por La Caixa con 25.000 euros (una cuarta parte del capital necesario; los impulsores también reciben formación profesional en la es-

cuela de negocios lese y la asistencia de un tutor financiero), recupera fincas agrícolas en desuso y en zonas de alto desempleo, con un objetivo múltiple: levantar la finca, emplear y adiestrar a parados en la cultura agrícola sostenible y ofrecer calidad.

“Cogemos la finca abandonada de un particular, le proponemos

gestionársela y devolverle la vida, y así todos ganamos”, dice Vallès. La idea es que los parados de larga duración puedan acudir al huerto una vez a la semana, ganar conocimientos agrícolas e incluso autoabastecerse de su propia cosecha. Tarpuna pretende abrir otras dos fincas, una en Figueres y la otra en Olot.



Engràcia Valls, socia de Tarpuna, y Antonio Bonilla, un usuario, en un huerto de la cooperativa

ARCHIVO

y los empresarios –y en particular los emprendedores– buscan otras fórmulas de financiación. “Es un cambio de paradigma importante en los últimos cinco

Este tipo de mecenazgo se encuentra en auge debido a la contracción del crédito financiero

años”, opina Jaume Santaaulària.

La intermediación que propone Summa Patrimonia no es aleatoria, sino meditada. Antes de entrar en este proyecto, la Eafi había rechazado la petición de otra empresa, otro centro deporti-

vo: “Era un gimnasio *low cost*, pero no nos gustó lo que vimos. Había demasiada gente pensando, faltaba unidad de criterio en el equipo gestor. Interpretamos que ese proyecto iba a fallar a largo plazo”, dice el socio director de Summa Patrimonia.

“Lo estudiamos todo –afirma Xavier Vidal–. Analizamos al gestor, su currículum, si ha tenido éxito en otros proyectos, por qué no arranca en este, si puede salir a las duras y a las maduras en caso de problemas. Nosotros hacemos de vehículo entre el inversor y la empresa, que a menudo es un emprendedor. En seis años, hemos impulsado unos 25 proyectos. Siete de ellos correspondían a empresas que se iniciaban, *start-up*. A día de hoy, no ha que-

brado ninguna. Y eso no es fácil: en el ámbito de los emprendedores, se calcula que sólo una de cada diez *start-up* se mantienen vivas un año después de su creación. Los bares y restaurantes, por ejemplo, son extraordinariamente volátiles”.

La mayoría de los inversores son particulares que pretenden diversificar su patrimonio, máxima que aplica todo buen gestor. Las aportaciones son variables, aunque oscilan entre los 40.000 euros y los tres millones. Summa Patrimonia cuenta con clientes médicos que se ofrecen a invertir en un negocio sanitario. O con expertos del sector alimentario que entran en empresas de distribución de alimentos. Algunos se convierten en accionistas de la

empresa. Otros simplemente hacen su aportación y recuperan el capital tan pronto como el contrato vence. En el caso del gimnasio, la inversión es a cinco años. Vencido ese tiempo, el inversor recuperará el capital invertido y el centro deportivo volverá a avanzar por su propia cuenta y riesgo.

“Pero lo que debe quedar claro –dice el socio director de Summa Patrimonia– es que esta no es una inversión a cinco años y punto. Nosotros, como intermediarios, vamos a estar detrás del gimnasio. Le vamos a pedir información constante, procuraremos que ahorre, que no despilfarre, que no quiera crecer demasiado deprisa. Le vamos a cuidar...”.

sheredia@lavanguardia.es