

Otras ediciones [Cataluña](#) [Comunidad Valenciana](#) [Andalucía](#) [País Vasco](#)

Participa

Actualizado: Lunes, 09.04.12. 21:04

Pon Expansion.com como tu página de **inicio**

[Mi dinero](#) [Empresas](#) [Economía](#) [Sociedad](#) [Opinión](#) [Jurídico](#) [Directivos](#) [Multimedia](#) [Tendencias](#) [Empr](#)

IBEX35 7.526,0 (-1,76%)

I.G. BOLSA MADRID 758,0 (-1,83%)

DOW JONES 12.929,6 (-1,00%)

EL

[Portada](#) » [Cataluña](#)

Ferran Lemus: "El emprendedor debe reconocer dónde están sus límites"

Menéame

Recomendar

Regístrate
para ver
aquí

Más noticias sobre: [emprendedores](#), [capital riesgo](#)

09.04.2012 | BARCELONA | Tina Díaz | o

El consejero delegado de Highgrowth Partners considera que, pese a la actual coyuntura, hay buenos proyectos empresariales que siempre encontrarán financiación.



Ferran Lemus. | E.Ramón

El economista barcelonés Ferran Lemus está al frente de la actividad de capital riesgo de la gestora Highgrowth Partners –que también tiene otras tareas financieras–, creada hace más de doce años y donde ocupa el cargo de consejero delegado.

Su trayectoria profesional se ha desarrollado en distintos ámbitos del sector financiero. Lemus fue directivo de Bancos Vizcaya, Argentaria, Banco Exterior y Banca Corporativa, trabajó en la Agencia de Desarrollo para el Consorcio de la Zona Franca y fue director general de la empresa Catalana d'Iniciatives.

¿Cuáles son los factores más atractivos para invertir en una empresa?

El equipo humano es lo esencial. Es importante la filosofía de estas personas y la capacidad de comunicación que tienen para explicar bien la idea del proyecto a los posibles inversores.

A menudo, los emprendedores se quejan de falta de dinero y los inversores hablan de la escasez de proyectos buenos...

Hay talento suficiente y buenos proyectos. En Highgrowth Partners recibimos alrededor de 130 proyectos al año, de los que estudiamos veinte e invertimos en un máximo de tres o cuatro iniciativas. Eso no quiere decir que no nos equivoquemos: hay proyectos que hemos rechazado que luego dan fruto y, a la inversa. Ideas por las que hemos apostado que fracasan.

¿Qué acostumbra a fallar en un proyecto emprendedor que se creía bueno?

Sobre todo la gobernanza y el nivel de compromiso del equipo. Hay que tener en cuenta el nivel de utopía y humildad de los emprendedores.

¿Al emprendedor se le suben los humos a la cabeza?

El líder del proyecto debe ser capaz de saber dónde están sus límites, delegar tareas y reconocer que puede equivocarse. A veces, el emprendedor absorbe demasiadas responsabilidades y esto pone en riesgo la continuidad del proyecto.

¿Cuál es la situación de la financiación de las 'start up'?

Cada vez hay más gente con interés por invertir en tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Hay muchos proyectos y ganas de emprender pero al mismo tiempo nos encontramos en un momento convulso –en general–, en todo el mundo. Un buen proyecto siempre encontrará capital y llegará al mercado, teniendo en cuenta las dificultades que hay a día de hoy por encontrar financiación.

¿Cómo está el sector de las gestoras de capital riesgo en Catalunya?

Catalunya supera a Madrid en número de operaciones de venture capital. Pienso que se debería motivar estas ganas de invertir tomando el ejemplo de otros países o modelos como el del Gobierno francés, que tiene unos buenos incentivos fiscales para los inversores privados y business angels.

¿Cómo es la convivencia entre los distintos capital riesgo? ¿Se contempla alguna fusión?

Somos varios grupos como Nauta Capital, Inveready o BCN Emprèn, entre otros. No nos molestamos, a mi juicio nos complementamos bien y podemos convivir juntos.

Existe cierta costumbre a denominar capital riesgo a todo, tanto private equity como 'venture capital'.

¿Se debería diferenciar?

Hay que separar el concepto. El capital riesgo lo engloba todo pero las operaciones de private equity son más rápidas, mientras en el venture capital hay cierto apalancamiento.

¿Cómo se presenta el año desde el punto de vista del capital riesgo?

Es un buen momento para invertir pero menos bueno para desinvertir. Es momento para las inversiones por la tendencia a la baja de los costes de inversión y porque los precios se han moderado. Para operaciones de desinversión depende de la singularidad del producto.

Usted fue directivo de banca. ¿Qué opina de la concentración de las entidades financieras?

Es un proceso irreversible. Con una tasa de morosidad tan alta como la que hay en España, había que reorganizar el sector. En pocos países hay un modelo semejante al nuestro. La coyuntura económica desastrosa obliga a sanear el sector. Esto tendrá un efecto reductor de la capacidad de financiación.

¿Qué debe aprender España de Estados Unidos en el sector de las tecnologías?

En EEUU hay determinados puntos donde el entorno socioeconómico es propicio. La suma de las universidades, la cultura del riesgo, no tener miedo al fracaso y el tejido industrial potente son buenos para el desarrollo de las TIC. Por otro lado, la industria de defensa es muy fuerte y esto, a su vez, favorece el desarrollo de la industria tecnológica.

¿Y la mano invisible?

La mano invisible es mentira. La acción del gobierno norteamericano ha sido fundamental en la creación de Silicon Valley (San Francisco, EEUU), promoviendo el capital riesgo y con grandes inversiones propiciadas por la institución pública. El gobierno tuvo un rol de animador del sector público e incentivador de colaboración público-privada.

¿Cuál es su opinión sobre la política de la Generalitat y el papel del ICF?

Catalunya ha sido pionera en la adopción de medidas de crecimiento. El Govern ha diseñado políticas de largo plazo y fomenta la actividad emprendedora e inversora, mientras el ICF es proactivo. Es algo muy positivo que ha sido reconocido por organismos internacionales.

¿Considera que el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) es una buena salida para las tecnológicas?

El MAB es una buena herramienta pero necesita un periodo de maduración. Veo que la bolsa alternativa está más orientada a empresas consolidadas y con un ebitda positivo. Algo que supone un obstáculo para algunas compañías, y más ahora, con la crisis económica. Creo que debería haber una mayor flexibilidad en la admisión de empresas.

Vota la noticia

Enlace patrocinado [Estrategias de Inversión para invertir en Bolsa. Solicítalas Gratis](#)

Anuncios Google

[Dirección de Empresas](#)

Prog Superior Dirección Empresarial Doble Titulación Universitaria.

eae-deusto.es/Direccion-Empresas

[6 grandes vinos - 50% dto](#)

Vinoselección Club de Vinos. Gratis Sacacorchos valorado en 36 €

www.vinoseleccion.com

[Mala Práctica Bancaria](#)

Defensa de afectados por SWAP. Expertos en Derecho Bancario.

malapraxisbancaria.com

Queremos saber tu opinión

Usuario registrado [Ventajas de estar registrado](#)

¿Eres un usuario nuevo? [Regístrate](#)

Usuario

Contraseña

Recordarme en este ordenador [¿Olvidaste tu contraseña?](#)

.....

Expansión.com: Atención al cliente - ¿Quiénes somos? - Publicidad - Aviso legal - Mapa del Web - Hemeroteca - Newslette

Otras webs del Grupo **UNIDAD EDITORIAL**

elmundo.es | marca.com | Belleza Yodona | Belleza Telva | Pisos - Bancos | Apuestas - Jugando Voy | Ofertas Empleo | Farmacia - Correo Farmacéutico | La esfera de los libros | Novedades Tienda El Mundo | Equipaciones deportes | Juego Televisión - Veo.es | Revista Arte | Conferencias y Formación | Máster Medio | Coches Segunda Mano | Lotería Navidad

© 2012. Madrid. Unidad Editorial Información Económica, S.L.
