

Para invertir

Las pymes, una opción para diversificar

Carlos Gómez Abajo (15-09-2007)

Publicado en: Edición Impresa - 5 D

La compraventa de pequeñas empresas es arriesgada pero rentable y gana atractivo como inversión.

Las pequeñas y medianas empresas también existen, y se presentan como una alternativa de inversión al sector inmobiliario y al bursátil, inmersos en la incertidumbre. En un sector donde nacen muchas compañías cada año pero mueren casi tantas, los especialistas defienden que la compraventa evita los traumáticos cierres y facilita el crecimiento de las empresas.

'El capital va a salir de la especulación y va a ir a la economía real, a la pyme', aventura José María Varas, consejero delegado en España de VR Business Brokers, intermediarios estadounidenses especializados en compraventa de microempresas, que valen dos millones de euros como máximo. Parte del dinero se refugiará en la renta fija, pero las grandes fortunas irán a empresas no cotizadas, como sugiere Enrique Quemada, consejero delegado de One-to-One Capital Partners, especializada en operaciones de entre 5 y 50 millones.

Cecilia de la Hoz, socio de e-Valora, reconoce que sí han notado que últimamente el dinero que podía haber ido a las pymes iba a la vivienda, y que ahora puede recorrer el camino inverso. 'Son inversiones parecidas, poco líquidas'. e-Valora se centra en compraventas de hasta 20 millones de euros, aunque no toca el sector inmobiliario, precisamente el que más movimiento está teniendo entre las pymes. 'Muchas de ellas cerrarán, aunque algunas podrán reconvertirse', señala Varas.

Las pymes, a su vez, buscarán financiación fuera de los bancos. 'No van a poder endeudarse para crecer y eso va a estimular las fusiones', explica Varas. Las pymes españolas se caracterizan por ser más pequeñas que medianas. Aunque son muy abundantes (7 por cada 100 habitantes frente a 5,5-5,9 en EE UU), también son muy frágiles.

Un 35% de ellas está en manos de mayores de 65 años, y el envejecimiento de la población va a provocar que pronto se cierren más negocios de los que nacen, según los expertos. La falta de competitividad debida a la escasa inversión tecnológica es otra de las razones de tan alto número de cierres.

El dinero de la vivienda volverá a empresas de poco tamaño, prevén algunos intermediarios del sector

La alta mortandad de las pymes es su mayor oportunidad pero también su mayor riesgo. Varas reconoce que es alto, pero a cambio el retorno es mayor, 'del 40%' o 'hasta del 100%'. De la Hoz señala que las pymes 'tienden a ser menos cíclicas', pero a cambio son menos líquidas. 'Es una opción para diversificar'.

Varas atribuye la escasez de compraventas a que la gente no sabe a quién recurrir cuando quiere vender su empresa, en parte por la escasez de intermediarios especializados. 'La fórmula de brokers de pymes es muy anglosajona, no existe en Europa'. Además las ventas están poco incentivadas fiscalmente. Las plusvalías por desprenderse de activos tienen

un impuesto del 35%, aunque la última reforma legal lo ha reducido al 18% si reinvierten en más del 5% de otra empresa, porcentaje que resulta más fácil alcanzar en una pequeña, señala Quemada.

Con todo, 'España es una oportunidad enorme para el capital extranjero, es un país suficientemente grande para invertir y se venden negocios a precios interesantes', en palabras de Varas. También para el capital riesgo, el family office o las redes de business angels, incluidas las de menos de dos millones de euros. La media de las operaciones del capital riesgo en España es de 4,5 millones, 'pero en EE UU es de 400.000 euros', asegura. 'Las oportunidades en las grandes empresas se están acabando, tendrán que optar por estas otras'.

Terminales o curables

Estos especialistas ofrecen servicios de asesoramiento, que consisten en determinar el precio objetivo de compra y la viabilidad de los proyectos. 'Algunos los rechazamos si están terminales; si solo tienen una gripe, podemos curarlos', explica Varas, a condición de que su problema sea endógeno y no externo, y que el sector en el que se mueven goce de buena salud.

VR Business Brokers procede de Estados Unidos y Latinoamérica. Ahora empieza a expandirse por Europa, empezando por España y Portugal, y por Asia. Tiene 200 empresas a la venta, por un valor de 500 millones de euros, y una red de 11 oficinas en España. One-to-One está presente en la mayoría de capitales de provincia, con 80 empleados.

e-Valora cuenta, además, con un club de inversión formado por una docena de miembros, que apoya unos cinco proyectos cada año. 'Pueden estar sólo empezando, en desarrollo, o en venta parcial', explica Cecilia de la Hoz. El club está abierto a nuevas incorporaciones, aunque no prevé crecer mucho más.

El anexo segundo del contrato vinculante

Los contratos de compraventa tienen una gran cantidad de triquiñuelas que pueden escaparse del ojo de un empresario veterano pero sin experiencia en los contratos corporativos. Por eso Enrique Quemada, consejero delegado de One-to-One, defiende la necesidad de contar con asesores como ellos al vender un negocio.

'Recuerdo un caso en el que los compradores decían que la empresa valía 20 millones. El vendedor esperaba cobrar eso, pero el truco estaba en que la empresa tenía una deuda de 8 millones, con lo cual el pago efectivo sería de 12. Parece algo obvio pero la gente no se da cuenta', explica. En otra ocasión, la clave estaba en el anexo segundo, que el interesado no se había leído.

Lo que más 'nervioso' le pone a Quemada es que su cliente le ponga precio a su empresa sin mirar otras cosas. 'Una empresa no es una casa, es un organismo vivo. En una negociación no sólo hablas del precio, también de la forma de pago, los plazos, los avales, la fiscalidad...'

Cuando One-to-One asesora al vendedor, evalúan el precio de mercado de la compañía, realizan un perfil ciego, y la ofrecen a potenciales compradores. 'Servimos de escudo a las emociones de nuestro cliente, que muchas veces se conformaría con menos de lo que puede conseguir', añade Quemada. Cuando un comprador firma un contrato vinculante tiene un periodo de 45 días para comprobar que la información es correcta.

Cuando el cliente lo que quiere es comprar, se sigue el proceso inverso. 'Contamos con una gran base de datos de todo lo que está en venta', explica Quemada. El manejo de la psicología del vendedor es fundamental. 'Hay un momento en la negociación en el que empieza a hacer planes con su vida, en el que emocionalmente ya ha vendido.'

Los intermediarios de compraventas cobran honorarios de éxito además de una tarifa mensual. El tiempo medio de venta de una empresa es de un año, aproximadamente.

Un 40% más de actividad del capital riesgo

El informe de fusiones y adquisiciones de pequeñas y medianas empresas en España en 2006 realizado por One-to-One refleja que el capital riesgo incrementó en un 40% aproximadamente su actividad en compañías de este tamaño. El estudio, basado en datos oficiales y propios, excluye las compañías de menos de dos millones de euros de facturación.

El número de pymes así definidas subió el año pasado en un 2%, hasta 184.123. La construcción es el sector en el que más nacimientos se produjeron, con mucha diferencia respecto a la hostelería y el comercio.

El tamaño de las empresas españolas sigue siendo menor, en promedio, que el de las europeas. Su atomización dificulta, a juicio de One-to-One, la inversión en instalaciones e I+D+i. También tienen un fuerte apalancamiento.

El porcentaje de operaciones corporativas en las empresas medianas (más de 10 millones de

ingresos) fue del 2,5%, frente al 1,5% en las pequeñas (entre 2 y 10 millones). El sector de la minería y energía presenta una actividad inusitada para su representatividad.

© Cinco Días | [Prisacom S.A.](#)