

Gestión

Pymes
Emprendedores
Autónomos

Las fusiones, una posible medicina para las pymes en estado crítico

Aliarse con otra empresa ahorra costes porque se paga una sola sede y se puede reducir personal

Estas operaciones empiezan a interesar a un empresario tradicionalmente individualista

María Domínguez

MADRID. "La cultura empresarial hispana es la del *yo puedo solo*, la del *no necesito aliarme con nadie*", dice José María Varas, consejero delegado de VR Business Brokers, asesoría especializada en la compraventa de empresas. "Pero el tiempo se ha agotado y las fusiones son una oportunidad para las pymes frente a la crisis". Según Varas, la situación económica empuja a cada vez más clientes a buscar asesores para este tipo de operaciones.

"Entre 1999 y 2006, la Dirección General de Política de la Pyme (dependiente del Ministerio de Industria) ha registrado 10.468 procesos de fusión [incluyendo adquisiciones]". Sólo el 15 por ciento de ellas correspondió a grandes empresas; el resto tuvo lugar entre pymes y micropymes [es decir, las de menos de 10 empleados]". No hay que olvidar que el 99,7 por ciento de las empresas españolas son pymes (hasta 250 empleados). Sin embargo, da la impresión de que sólo las grandes compañías se unen. Las cifras globales siguen siendo insuficientes, según Varas: "En 2006 se registraron 960 fusiones, una cifra extremadamente baja".

Aliarse con otra empresa permite ahorrar costes, ya que en lugar de dos locales se puede mantener sólo uno y también reducir la plantilla. Como conse-

cuencia de éstos y otros cambios aumenta el flujo de caja operativo, es decir, la liquidez para hacer frente a las deudas. Otro dato: cuatro de cada diez empresas desaparecen en sus cuatro primeros años, según los cálculos de la Dirección General de Política de la Pyme.

El valor de las transacciones que gestiona VR oscila entre los 100.000 euros y los 30 millones de euros.

"No son la panacea"

Paz Ambrosy, profesora de IE Business School y asesora en fusiones empresariales, previene del exceso de confianza en una fusión *mágica*: "Lo que las pymes necesitan es que los bancos les den liquidez para no verse ahogadas con los pagos". Comunidades autónomas como Andalucía, Madrid, Cataluña y País Vasco han abierto varias líneas de financiación para sus empresas. "Pero necesitan esa liquidez ahora, no dentro de un año; estos organismos son muy lentos".

Respecto a las fusiones: "No son la panacea. Se producirán entre compañías con líneas de negocio complementarias y que estén saneadas económicamente. La salud financiera se va a mirar con lupa", añade esta experta.

Pese a que no es la tónica habitual en España (país cuyas empresas prefieren la *deuda cero*), algunas pymes se han endeudado por encima de sus posibilidades en los últimos años. Sobre todo, aquellas que han dado entrada en su ca-

Al detalle

"HAY MUY POCAS GANAS DE TRABAJAR"

Paz Ambrosy, profesora de IE, explica algunos problemas de las pymes españolas: "Hay poca profesionalización y pocas ganas de trabajar. La crisis nos va a venir muy bien para que sepamos lo que cuestan las cosas. Por otro lado, algunas pymes han elegido malos compañeros de viaje y se han relajado a la hora de elaborar informes y predecir contingencias. Además, no innovan". De los 3,4 millones de empresas españolas, el 97,8% son pymes; y de éstas, el 97% son micropymes (de menos de 10 trabajadores). Según los datos del INE (Instituto Nacional de Estadística), el pasado agosto se crearon 5.705 empresas y se disolvieron 728; de éstas, 98 se fusionaron con otras.

25%

■ Es lo que creció el número de fusiones en España entre agosto de 2007 y agosto de 2008.

Desde agosto de 2007, el número de fusiones creció un 25%.

pital a fondos de *private equity* (los que invierten en sociedades no cotizadas); cadenas como Bodybell han llegado a apalancarse hasta un 70 por ciento animadas por la euforia económica de sus socios, según explican fuentes del sector.

El momento de comprar

Éste es el momento de las compañías que cuenten con liquidez. "Se acabaron las compras en las que el 90 por ciento de la financiación la ponía el banco y las transacciones a precios irreales", dice Varas. "Hay más compradores e inversores que nunca, que salen a buscar oportu-

nidades. Si antes se pagaba por una empresa siete veces su beneficio, ahora se paga 3,5 veces esa cantidad. Y pudiera parecer que quien vende hace un mal negocio, pero no es así". En plena crisis, una empresa valorada en un millón de euros puede venderse por la mitad de ese precio, con la promesa del comprador de pagar el resto una vez haya rentabilizado el negocio.

Según Paz Ambrosy, "quien quiera vender se enfrenta a un ajuste de precios, y el que desee comprar está en una posición que, sin ser un *chollo*, le es favorable".

