

# Gestión

Pymes  
Emprendedores  
Autónomos

## ¿Sequía de créditos? El capital riesgo busca pymes atractivas para invertir

El sector dice que hay 16.000 millones en capital español y extranjero para entrar en proyectos

Se puede evitar la quiebra y sanear una empresa a tiempo con fusiones o entrada de inversores

Verónica Rodríguez

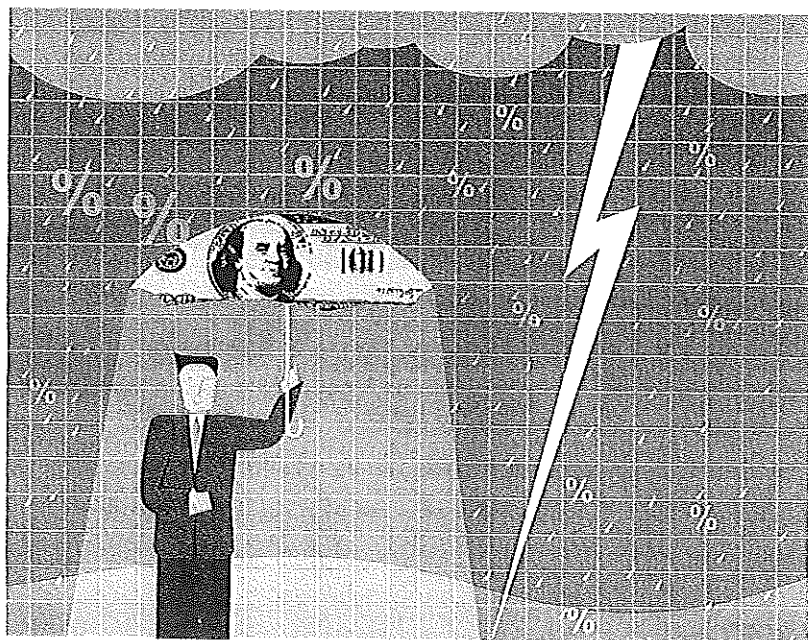
MADRID. "Toda España está en venta; vienen a vernos empresarios de todas las esquinas del país. Hay muchos de ese 50 por ciento en edad de jubilarse que se plantea en estos momentos si le merece la pena pasarse los últimos años de su vida luchando por una crisis que tiene visos de ser duradera; parece razonable la opción de vender el negocio a un buen precio". Son declaraciones de Enrique Quemada, consejero delegado de OnetoOne Capital Partners, que aunque admite que ahora es más difícil encontrar dinero para invertir en empresas españolas todavía hay capital riesgo y family offices (grupos familiares con dinero para invertir) interesadas por pymes con buenos modelos de negocio.

En concreto, desde la asociación de entidades de capital riesgo, Ascri, recuerdan que hay 6.000 millones de euros de capital líquido disponibles en manos de operadores nacionales. Y a esta suma, explica su presidente Jaime Hernández-Soto, "habría que sumar otros 10.000 millones adicionales mínimos de inversores extranjeros interesados en proyectos españoles".

Pese a las malas perspectivas para 2009 y el cierre de cuentas de bancos, el sector es optimista. Cerró año con un volumen de inversión de 2.948 millones de euros, un 32 por ciento menos que 2007, cuando se alcanzó 4.355 millones. Pero "ya hay proyectos que se están negociando... nuestra firma sin ir más lejos acaba de cerrar uno por 260 millones", explica el también socio fundador de MCH.

¿Qué empresas interesan? Hernández-Soto cree que todos los sectores son atractivos, "incluso no descartaría invertir en empresas de materiales de construcción". Es cuestión, dice, de estudiar cómo puede apoyarse a cada compañía, a muchas sólo les hace falta apoyo financiero.

Enrique Quemada concreta algo más del perfil de candidatas: empresas de tamaño mediano y a ser posible en sectores anticíclicos, co-



GETTY

mo alimentación, hospitales y material para hospitales, seguridad, obra civil, logística, infraestructuras, energía y servicios a empresas.

### Matar empresas buenas

En su opinión, hay que diferenciar entre dos tipos de empresas, las que sustentan modelos de negocio que ya no son competitivos, "como el textil, los componentes para el automóvil... las fábricas se han llevado a países con menor coste de mano de obra". Y las que en estos momentos, como no puede ser de otra forma, "presentan problemas de balance, pero cuyos modelos de negocio son sensatos".

A estos empresarios, explica Enrique Quemada, se les han cortado las líneas de crédito por la desconfianza de los bancos, "y están pagando justos por pecadores". Añade que el drama es que "se está matando a empresas buenas".

Esto, dice, se puede evitar. Y a ser

posible antes de que una empresa entre en concurso de acreedores, "el 95 por ciento de ellas acaba siendo líquida".

Este panorama lo comparte José María Varas, consejero delegado en España de VR Business Brokers. "El excesivo endeudamiento de las pymes las ha colocado en riesgo cuando el mercado se ha contraído y ha revelado la infracapitalización que tenían". Ante una situación límite como ésta, si la empresa tiene buen fondo de comercio (valor sustancial formado por elementos inmateriales como clientes, marca...), puede venderse; en la mayoría de casos, asegura, de una operación así la compañía sale reforzada. Menos contendientes en el mercado, pero más fuertes, es la triste y al mismo tiempo alentadora herencia que deja toda crisis.

¿Cuál es el problema? Como en muchas ocasiones, el factor humano. "Cuesta convencer a los em-

presarios que han luchado toda la vida por su negocio que toca el momento de venderlo, incluso a quien ha sido su competidor", explica Varas. Y lo peor es que en ocasiones, llegan en busca de una solución "en fase terminal". Los procesos de venta, fusión y adquisición son largos y se tienen que abordar a tiempo.

Hoy, las turbulencias de los mercados financieros y la ralentización económica hacen más evidentes las debilidades de las compañías, explica Varas, y el empresario debe preparar su empresa, elegir el camino estratégico que le ofrezca mayores retornos al menor riesgo.

Ésta es la teoría, la práctica, a juicio de lo que está viendo esta firma norteamericana de 30 años con cinco de experiencia en España, es que muchos empresarios no han asumido una actitud abierta, "no entienden que ceder cuota de poder en la nueva empresa es clave para lograr los objetivos".

### Las cifras

EL APORTE DEL MERCADO DE LAS PYMES

89

**POR CIENTO.** Porcentaje de operaciones corporativas en España que se han producido en 2008 en empresa pequeña (721 operaciones), hasta cinco millones de euros de inversión, según estimaciones de Ascri. Siete operaciones se cerraron por un valor superior a 100 millones de euros.

20

**POR CIENTO.** Porcentaje al que tributan las plusvalías por reinversión, frente al 30 por ciento general, si en los tres años siguientes los interesados toman una participación en una empresa superior al 5 por ciento. A esta deducción se acogen muchas fortunas familiares para invertir en empresas.

10.000

**EMPRESAS.** Vendidas en los tres últimos años, más de 3.300 en 2006; más de 3.200 en 2007. El año pasado bajó un 3 por ciento el ritmo de venta, a consecuencia de la crisis.

21

**SOCIEDADES DE CAPITAL RIESGO.** Se crearon en 2007, que se suman a las 12 nuevas gestoras. Estos inversores han aumentado su participación en un 24 por ciento en la actividad de compra de empresas.