

## ESTRATEGIA

## Claves para saber si es momento de vender

Expansión. Madrid

Vender una compañía es una decisión muy compleja y son muchos los factores que hay que analizar, tanto internos como externos. Desde la consultoría EFE&ENE destacan los siguientes:

- **Creación de valor.** Todos los negocios tienen una “inercia comercial” que suele ser mayor y más intensa cuanto más tiempo ha estado la compañía operando en un mercado. El empresario ha de ser honrado consigo mismo y detectar cuándo su crecimiento o el frenazo de su caída en ventas obedece a este factor.

- **Proyección de futuro.** Si se enfrenta a la proyección de su negocio y no es capaz de saber lo que va a suceder con cierta claridad en un periodo razonable de tiempo, puede ser que se encuentre ante un agotamiento del modelo.

- **Gestión de retos.** Si en la elaboración de un DAFO (un análisis de las debilidades y fortalezas de la empresa), no es capaz de convertir las amenazas en oportunidades, debe reflexionar sobre ello.

- **Sin interés en fusiones.** Se han comprado compañías, se han fusionado, hay acuerdos estratégicos entre diferentes actores y usted no ha hecho nada. Mala señal. Sus competidores cada vez van a ser más grandes, van a diluir los costes mejor que su empresa y van a tener una red mucho más poderosa que la suya.

- **Problemas de sucesión.** No tener claro el organigrama que va a dejar gobernando en su compañía el día de su salida puede ser un problema. Ser competitivo empieza por la dirección y si no tiene claro que el relevo vaya a estar a la altura por formación, aptitud y actitud, no estamos ante un buen indicador.

- **Indicadores externos.** También hay que estar atentos a tres elementos: el momento del ciclo económico, la situación del mercado de crédito y los tipos de interés. Con los dos primeros al alza y los segundos a la baja, el entorno es favorable para la venta. Así, un comprador en un entorno de tipos bajos se conforma con una rentabilidad menor y por tanto puede pagar más precio.

## FINANCIACIÓN



Dreamstime

## El 88% de las pymes logra apoyo bancario

La mejora en los balances empresariales y la **competencia** entre las entidades dispara el número de compañías que obtiene financiación.

C. S. Madrid

La relación entre las pymes y la banca es cada día más estrecha. El porcentaje de pequeñas y medianas compañías con necesidades de financiación que ha llamado a la puerta de los bancos se sitúa en el 82,6%. Y la inmensa mayoría obtuvo una respuesta positiva. El 87,5% logró la financiación solicitada, según el VII Informe sobre financiación de la pyme en España elaborado por SGR-Cesgar. Se trata del dato más elevado de toda la serie histórica analizada en este estudio. Además, la inmensa mayoría (el 91,4%) obtuvo el total de la financiación solicitada. “En estos momentos hay liquidez, recursos sobrantes en el mercado. A esto se une un entorno de tipos atractivo y una creciente competencia entre los bancos”, explica Antonio Couceiro, presidente de SGR-Cesgar.

## Facturación al alza

Otro factor decisivo es la mejora en el balance de las empresas. De hecho, el número de empresas que factura entre 600.000 euros y 1,5 millones ha aumentado un 4,4% hasta las 417.641 compañías. Y disminuye a su vez el número de pymes con ingresos inferiores a los 300.000 euros.

Además, el 42,3% de las pymes espera que su facturación aumente en el próximo año y el 48,1% confía en que al menos se mantenga. Quizá por ello el porcentaje de empresas que se ha financiado recurriendo a fondos propios también va en aumento. Ha pasado del 16,4% al 25,6% en tan solo un año. La ratio de pymes

**Cerca de 140.000 empresas crearán 390.000 empleos si logran financiación**

con necesidades de financiación no resueltas se ha reducido del 12,8% al 4,3%.

La vinculación entre las pymes españolas y el sector bancario es más estrecha que en otros países de su entorno. De este modo, más del 70% de las empresas en EEUU prefieren recurrir a la financiación no bancaria. En Europa este porcentaje se sitúa en el entorno del 30% y en España desciende por debajo del 20%.

Mientras el crédito fluya, las pymes españolas se muestran opti-

mistas en lo que a creación de empleo se refiere. Cerca de 140.000 empresas prevén crear 390.000 puestos de trabajo en los próximos tres años, siempre y cuando logren la financiación que necesitan. El 40,8% asegura que obtener financiación es clave para mantener el empleo.

En cuanto a los principales obstáculos con los que suele toparse una pyme a la hora de recabar fondos, destacan el precio de la financiación y la falta de garantías solicitadas. En este sentido, el porcentaje de empresas con necesidades de garantías o avales ha aumentado hasta el 11,5%, el máximo de la serie histórica.

La mayoría de las empresas (el 64,1%) solicita los fondos para financiar el circulante, mientras que en el 21,5% de los casos se busca adquirir equipo productivo y en el 10,4%, invertir en inmuebles.

## Nuevo fondo de titulización

El primer fondo de titulización para otorgar préstamos a las pymes está muy cerca de ver la luz. La iniciativa, impulsada por Cesgar, cuenta ya con el visto bueno del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y del Fondo Europeo de Inversiones.

El objetivo de este fondo es contar con una dotación de 70 millones de euros en 2019. “Queremos complementar la financiación bancaria de nuestras pymes

con un tipo de interés fijo inferior al 2%”, explica Antonio Couceiro, presidente de SGR-Cesgar. “De este modo, fomentamos la alianza estructural con los bancos y juntos mejoramos la estructura de financiación de las pymes españolas”, añade.

Esta iniciativa, pionera en Europa, sólo requiere del beneplácito de la Compañía Española de Reafianzamiento (Cersa) para ponerse en marcha.

## PERSPECTIVAS

## Cinco factores que impulsarán el ‘crowdlending’

Expansión. Madrid

Las plataformas de financiación participativa han revolucionado el mercado crediticio en España, permitiendo a los empresarios diversificar sus fuentes de financiación y poniendo a disposición de los ahorradores un nuevo tipo de activo que antes era inaccesible para ellos: el préstamo a las empresas. Estas son algunas de las tendencias que podrían marcar el camino del sector en 2019:

- **Alianzas con los grandes bancos.** En 2018, October y Liberbank han protagonizado el primer acuerdo de colaboración entre una entidad bancaria y una *fintech* de *crowdlending* en España, y se espera que en 2019 se sigan llevando a cabo este tipo de alianzas. De esta manera, se potenciará la financiación de las pymes y las *fintech* contribuirán a la innovación de la banca tradicional, que busca dar una mejor experiencia a sus clientes.

- **Nueva regulación europea.** En 2019 se espera la aprobación de la propuesta para crear un pasaporte europeo que permita operar a las plataformas de *crowdfunding* en todo el bloque comunitario. Un escenario posible es el *Régimen 29*, que estipula que cada plataforma puede elegir la regulación a la que prefiere estar sujeta, si a nivel europeo o nacional. Los otros dos escenarios serían un régimen de armonización máxima, que impulsaría una misma regulación europea para todos, y un régimen de armonización mínima, en el que existiría un marco común pero que permitiría a cada país imponer sus particularidades.

- **Apoyo de las instituciones públicas.** A lo largo del proceso de desbancarización impulsado por la Unión Europea, que ha dado pie a la creación de las plataformas de financiación complementaria, algunas instituciones públicas han dado muestras de apoyo a estas nuevas formas de financiación. Un ejemplo de ello es el Fondo Europeo de Inversiones, que ha dado fondos tanto a October como a Funding Circle.

- **Acuerdos con grandes compañías.** Con el objetivo de aumentar el flujo de dinero que se destina a las pymes, las *fintech* empezarán a llegar a acuerdos estratégicos con los grandes grupos empresariales.