



Angels Roqueta
Profesora
EADA



Efectos Positivos de la Poscrisis

« No pretendamos que las cosas cambien si siempre hacemos lo mismo. Las crisis son una bendición porque llevan el progreso a las personas y los países. La creatividad nace de la angustia como el día nace de la oscuridad.

Se con la crisis que surgen la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias. Quien supera la crisis se supera a sí mismo sin quedar superado. Quien atribuye a la crisis sus fracasos y penurias violenta su propio talento y respeta más los problemas que las soluciones. La verdadera crisis es la incompetencia. El inconveniente de las personas y países es la pereza para encontrar salidas y soluciones. Sin crisis no hay desafíos, y sin desafíos la vida es una rutina, una lenta agonía. Sin crisis no hay méritos. Es cuando aflora lo mejor de cada uno, porque sin crisis todo viento es una caricia. Hablar de crisis es promoverla y callar durante la crisis es exaltar el conformismo. En vez de hablar hay que trabajar duro. Acabamos con la única crisis amenazadora que es la tragedia de no querer luchar por superarla “

(Albert Einstein)

Es evidente que la crisis que estamos dejando atrás nos ha traído una gran destrucción de empresas en España, sobre todo pequeñas y medianas que no han podido superar las situaciones tanto adversas como de falta de crédito. También está claro que nos hemos quedado sin casi ninguna “caja de ahorros” que dotaban al país de muchos más actores a la hora de



otorgar créditos. Y sin duda que, hasta que el sistema financiero no termine su reestructuración y absorción de activos hipotecarios las posibilidades del mercado crediticio serán secas y restrictivas.

Hechas estas reflexiones iniciales basta con fijarnos en cuáles son las características de las empresas españolas que a fecha de hoy son el motor de la actividad y de las que podemos enumerar las siguientes características:

1. Son empresas con mejor posicionamiento internacional, que exportan más y a más países. Solo hay que ver las mejores cifras de las exportaciones
2. Tienen importantes crecimientos en ventas interiores, fruto del mejor posicionamiento en el mercado por el espacio que han dejado otros que han cerrado y / o porque cubren nuevas necesidades
3. Son empresas que al inicio de la crisis tenían menos endeudamiento y además lo han reducido durante estos años. Fruto de la política bancaria de reducción forzada del crédito.

Aceptando la hipótesis de que comienza una nueva etapa de crecimiento y recuperación económica, los nuevos paradigmas empresariales pasan por aumentar la capitalización de las compañías, tanto con los recursos generados por los beneficios como por la incorporación de nuevos socios que aporten solidez financiera.

Es evidente que el crecimiento empresarial necesita recursos por el “working capital” y para nuevas inversiones, pero difícilmente podrán venir de un sistema financiero en reestructuración y por tanto se necesitan nuevas fórmulas.

Para capitalizar las compañías, encontramos diferentes instrumentos según la dimensión de la empresa

- Las grandes empresas pueden hacer ampliaciones de capital en Bolsa o emisiones de pagarés.
- En el caso de las *start-up*, además de la familia y amigos cada día tienen más peso los *Business angels* o inversores privados que suelen estar agrupados en redes más o menos activas.
- Para las pymes, la capitalización pasa por que los socios aporten más capital. Pero se está desarrollando el “*venture capital*” que incluye dos grandes formas

- Los contratos en forma de “préstamos participativos” que otorgan entidades públicas y que se consideran casi-capital y con una retribución de intereses fijas y una parte vinculada a beneficios.
- Se da cada vez más la incorporación de “socios financieros y / o industriales” que refuerzan la capitalización de las compañías.

¿Qué requisitos son necesarios para poder incorporar un socio que refuerce el capital de una Pyme?

Primero, hay que tener la voluntad de hacerlo, y esta premisa que parece trivial no lo es tanto, ya que supone un cambio cultural importante como es compartir las decisiones estratégicas de la empresa

Segundo, es necesario que las partes estén de acuerdo sobre el marco de actuación que recomendamos plasmarlo en un “acuerdo de socios” negociado con la ayuda de profesionales. Este pacto incluye puntos tan importantes como valoración de la compañía, aportación de capital, plazos, inversiones a realizar, y tener claro en qué supuestos dejarán de ser socios, o como dicen algunos “pactar el divorcio antes de casarse” para evitar peleas posteriores.

Tercero, Encargar una *due diligence* o auditoría de riesgos para evitar sorpresas o situaciones indeseables por parte del nuevo inversores

En conclusión, uno de los desafíos que decía Einstein que lleva la crisis, será si las Pymes serán capaces de reforzar su capital ya que esto nos conduce a un refuerzo del tejido empresarial. Y este desafío será más fácil si nos fiamos de la buena voluntad y vamos acompañados de profesionales expertos en estos nuevos retos. 📌

