

¿Está la pyme española preparada para crecer?



MANUEL URRUTIA SUBINAS
Director general de Confianza

España empieza a salir de la crisis. Este mes de abril, el Gobierno enviará a la Comisión Europea una revisión al alza de la estimación de crecimiento del PIB de en torno al 2,4%. De hecho, el servicio de estudios de BBVA ya ha elevado su previsión hasta el 2,7%. Las ofertas de crédito están regresando a las pymes procedentes de la banca, y desde la inyección de liquidez anunciada por el BCE, la Bolsa española no ha dejado de revalorizarse.

Si bien nuestra economía debe enfrentarse aún al grave problema del paro, estos son síntomas de una economía que se empieza a encontrar en buen estado, en un clima de moderado optimismo, muy apropiado para el crecimiento de las pymes españolas, que después de años muy difíciles, esperan, por fin, un despegue en las ventas a medida que se vaya recuperando también el consumo.

El gran reto de la pyme española es ganar tamaño. Según el Directorio Central de Empresas, el 99% de las empresas en España son pymes de menos de 250 empleados. El 95,7% del total de empresas españolas tiene menos de 10 empleados, un dato 3,6 puntos por encima de la media europea, tal y como revela el informe *Retrato de las pymes* elaborado por la Subdirección General de Apoyo a la Pyme del Ministerio de Industria,

Energía y Turismo. La pregunta es si, después de un tiempo limitándose a subsistir, la pyme española está realmente preparada para crecer y cómo ha de hacerlo, porque está claro que necesita crecer y ganar tamaño. En este sentido, el crecimiento empresarial es necesario, pero requiere una planificación y una estructura sólida, porque también genera tensiones financieras y nuevas demandas de recursos.

Para crecer, la pyme española deberá buscar fuentes de financiación y saber aprovechar las nuevas condiciones que están ofreciendo las entidades bancarias. En teoría, una pyme viable no debería tener problemas para financiarse en un contexto económico favorable. Sin embargo, muchas solicitudes de crédito fracasan, pese a sostener proyectos viables. Esto se debe, fundamentalmente, a la falta de rigor a la hora de presentarlas. Las entidades financieras necesitan proyectos viables y condiciones confortables para dar financiación, y la empresa debe saber que debe convencer y vender profesionalidad. No obstante, existen alternativas de financiación poco exploradas por la pyme española, como fondos de inversión o de fondos de capital riesgo. Hoy en día son alternativas factibles, y no vendría mal que la banca comenzara a notarlas.

La crisis, además del cierre de muchas empresas, también ha generado

el lanzamiento de un buen número de nuevos proyectos empresariales que necesitan crecer para sobrevivir. Asimismo, las pymes que han sobrevivido a la crisis también necesitan crecer y ganar tamaño y, en general, nuestras pymes no están dotadas de suficientes mecanismos de protección ante los riesgos inherentes a los mercados.

La gestión y el control de estos riesgos no siempre gozan de un alto grado de profesionalización. Los nuevos proyectos, por ejemplo, normalmente nacen sin un departamento financiero muy profesionalizado y, a medida que crecen, sus necesidades se sofistican y no siempre sus gestores son capaces de acompañar profesionalmente este crecimiento en materia comercial, operativa y financiera, campos en los que se producen fuertes tensiones.

La forma más rápida de mejorar el control de este tipo de riesgos es ganar tamaño para hacer más sólida la estructura de la empresa. La cuestión es que los sectores en los que se mueven las pymes españolas son muy maduros porque no crecen y, por tanto, buscar la mejora del tamaño mediante el aumento de la facturación, aun exportando, es complicado.

La pyme puede plantearse opciones complejas y a menudo caras para crecer, como innovar buscando ni-

chos rentables de mercado, exportar o, incluso, internacionalizarse, pero, complementariamente a lo anterior, también puede buscar operaciones de integración con otras empresas de su sector, planteándose compras, si cuenta con suficiente músculo financiero, o, incluso, fusiones, porque no debe perder de vista que, con más tamaño, competirá mejor y podrá ser más rentable de forma más rápida, con lo que su posición será más sólida.

Este tipo de operaciones son muy poco convencionales en el ámbito de la pyme española, y es una verdadera pena. Son opciones que deberíamos fomentar quienes nos consideramos expertos en el asesoramiento a las pymes y, también, la propia Administración pública, que debería apoyarlas porque constituirían estrategias de actuación muy beneficiosas para todos los agentes económicos y sociales de este país.

En definitiva, la pyme española tiene ante sí un panorama realmente prometedor si pretende conseguir el reto de hacerse más grande. Este sería un salto de madurez exponencial, bueno para todos, por supuesto para las propias pymes, pero también para el conjunto de la economía española, que vería cómo su tejido empresarial se vuelve mucho más competitivo y sólido ante futuras tormentas.

“
Para crecer, la pyme española deberá buscar fuentes de financiación y saber aprovechar las nuevas condiciones de las entidades bancarias”