

El problema no es falta de crédito



Mario Rodríguez
Profesor Universidad de Los Andes

“ Hay que repensar nuestras empresas sin la limitante de la generación interna de fondos y el reducido apalancamiento financiero”.

El problema de las empresas para crecer, no es la falta de crédito, sino la falta de disposición para atraer capital de riesgo. Numerosas empresas medianas y pequeñas, están experimentando creciente demanda por sus productos y servicios, porque se han ampliado sus mercados, han incursionado en nichos de acelerado crecimiento, edificaron ventajas competitivas, las tendencias les favorecen, entre otras.

Sin embargo, el crecimiento requiere inversión y, generalmente, un crecimiento superior al 20 por ciento anual no es financiable con la generación interna de recursos. Por otro lado, la natural necesidad de garantías y disciplina del servicio a la deuda financiera, impone restricciones.

Si nuestras empresas no crecen, otras lo harán, porque los mercados no esperan hasta que las empresas colombianas crezcan a su propio ritmo. Y si nuestras empresas no se hacen grandes para enfrentar, con eficiencia y posicionamiento, la entrante competencia internacional, la irreversible consolidación de los sectores hará que mucho de lo que vemos hoy se vuelva historia, en breve.

La alternativa es capital de riesgo o *Venture Capital*, el producto financiero de más acelerado crecimiento. Enormes cantidades de dinero se están destinando en el mundo para financiar empresas con excepcionales oportunidades de crecimiento, empresas grandes, medianas y pequeñas. Colombia no es ajena a la tendencia.

Según Mauricio Rodríguez, director de PORTAFOLIO, una de las áreas débiles de la economía colombiana es la falta de sofisticación financiera del sector real, especialmente en cuanto a fusiones y adquisiciones. Otras fuentes citan a la falta de capital como la causa más frecuente de fracasos empresariales.

Para poder catapultar las empresas exitosas, el desafío entonces es la adopción de la disposición correcta para atraer dicho capital. Estos capitales de riesgo, generalmente estructurados como Fondos, buscan trayectorias exitosas y equipos gerenciales de primer nivel con oportunidades de mercado.

En consecuencia, hay que repensar nuestras empresas sin la limitante de la generación interna de fondos y el reducido apalancamiento financiero posible, sino asumiendo que contamos con los recursos para liberar todo su potencial, flexibilizando nuestra reticencia a compartir la propiedad y el gobierno corporativo. Y poder así, magnificar el mercado objetivo y diseñar la estructura necesaria para capitalizarlo.

¿Cuáles son los mercados adicionales a los que podemos llegar, los productos y servicios relacionados para atender mejor nuestro nicho, las innovaciones y los métodos para anticipar tendencias y conservar liderazgo? ¿Qué adquisiciones fortalecerían nuestra posición: competidores, proveedores, clientes, tecnologías, recursos, nuevos mercados, relacionados, complementarios, etc?

Algunas empresas se han dedicado a financiar el estilo de vida de sus propietarios, sin buscar incurrir en los riesgos del crecimiento, estas resultan poco atractivas para los fondos de capital de riesgo.

Otras empresas, con posibilidades sobresalientes, usan su generación interna de fondos, ahorros personales, hipotecas, anticipos y proveedores; pero estas fuentes de financiación no son suficientes. Estas empresas son particularmente atractivas para los fondos de capital de riesgo, y la limitante para su desarrollo puede no existir, generando formidables rentabilidades económicas y sociales para todos los participantes y para Colombia. Podría ser su paso a seguir.