

## **La empresa experta en Family Office EFE&ENE advierte de los errores que provocan el cierre de empresas**

### **La falta de cultura financiera y la necesidad de asesoría independiente profesional, motivos a tener en cuenta según el socio de Efe&Ene, José María de Hevia**

Los errores que pueden provocar el cierre de empresas

Se podría definir la falta de cultura financiera como la ausencia de nociones básicas sobre el funcionamiento de la economía. Concretando algo más, y en relación al ciudadano y su capital, se definiría como la incapacidad de alguien con poder adquisitivo para ahorrar e incluso para convertir ese ahorro en inversión.

¿Y si se aplica el término a una empresa? En palabras de José María de Hevia, socio director del Área de Corporate Finance de Efe&Ene la falta de cultura financiera aplicada a la gestión empresarial puede identificarse como la carencia de habilidades y conocimientos en cuanto a distintos aspectos, todos ellos de gran relevancia: los planes de negocio, los planes de financiación y refinanciación, los procesos de compraventa y la capacidad de creación de valor.

Se puede tener capital para fundar una empresa, una idea, un talento o competencia especial en el proceso de producción, pero, muchas veces, esto no va acompañado de un conocimiento global del proceso empresarial. Un proyecto empresarial con una estructura financiera no acorde con su plan de negocio suele acabar teniendo problemas importantes. Precisamente, detrás de esta merma en la cultura financiera que se precisa para la gestión del negocio podría encontrarse el elevado índice de empresas que echan el cierre antes de que finalice su primer año de vida, según el informe de 2018 de la OCDE. El mismo documento que advierte de la pequeña dimensión de las unidades de producción, ya que el 94,8% de las empresas tienen menos de diez empleados. Además, en la misma línea, según el Instituto Nacional de Estadística, sólo sobreviven el 40% de transcurridos los cinco primeros años de su creación.

Crowdfunding, Private Equity, Plataformas de deuda directa y más

La financiación o, mejor dicho, la falta de conocimiento sobre las distintas fuentes de financiación es uno de los grandes problemas a los que se enfrentan los nuevos y también los empresarios veteranos. Según advierte José María de Hevia, el director financiero de una compañía tiene difícil en la actualidad -"porque son muchísimas"- conocer todas las posibilidades que se le ofrecen al respecto, mientras que antes, "el director financiero hacía una ronda por los diferentes bancos y luego decidía

Ahora las vías son diversas y en permanente evolución; van desde fondos de deuda, de private equity, mixtos, hasta plataformas de deuda directa pasando por el nuevo crowdfunding hasta llegar a los vehículos nuevos para canalizar deuda de entidades públicas o de entidades financieras. Nuevos actores, nuevos vehículos, nuevas estructuras de financiación... todo oportunidades.

Llegado a este punto, la dirección financiera de la compañía precisa de la ayuda de profesionales que complementen su conocimiento del propio negocio con las diferentes alternativas que existen en el mercado y que sean capaces de “ofrecer alternativas inteligentes y creativas”.

Los conocimientos han de ser multidisciplinarios, principalmente financieros, jurídicos y comerciales. En un Multifamily office donde hay área financiera de Corporate y jurídica es fácil encontrar este conjunto de habilidades y conocimientos. En el caso de la refinanciación de una compañía, por poner un ejemplo, no sólo se exige un profundo entendimiento del sector financiero sino también de un equipo jurídico hábil a la hora de encontrar una solución que se sostenga legalmente y dé seguridad a las partes.

Cuando se plantea una refinanciación, se busca siempre que sea una solución definitiva, capaz de permitir que la empresa continúe con su actividad, incluyendo llevar a cabo las inversiones imprescindibles para poder devolver si es posible el 100% de la deuda. Se persigue el clásico win win, donde ambas partes ganan.

El trabajo de un buen asesor en este punto es hacer las veces de árbitro del proceso y en este sentido es contratado bien por el empresario, bien por el banco, que solicita a su cliente la búsqueda de una tercera parte independiente que ofrezca una solución seria y profesional.

El Plan de Negocio es otro aspecto que no debe ser elaborado o cuyo seguimiento, al menos, no debe ser llevado sólo por el propio empresario. De nuevo, un tercero resulta fundamental a la hora de analizar las fortalezas y debilidades, así como el impacto que pueden tener en él posibles necesidades de financiación o distintos proyectos de inversión.

#### Errores mayúsculos en los procesos de compraventa

La compraventa es, por último, un caso aparte, pero vital para el empresario. Muchos procesos de este tipo se frenan o anulan, reconoce el socio de Efe&Ene por desconocimiento: “Muchos terminan preguntando al abogado conocido, que a veces intenta hacerlo él mismo. Esto es un error mayúsculo porque no sabe hacerlo bien y se cometen errores enormes sobre todo en la parte de mayor calado financiero. Otras veces se monta un proceso poco profesional, como si se tratara de intermediar cualquier activo. Se ponen en riesgo la operación y la compañía porque se desvela información que no debe desvelarse u otros mil riesgos. En este capítulo hemos visto barbaridades. También es un error grande que el proceso lo intente llevar el propio empresario porque esto le puede provocar un desgaste alto en él y a su organización. Un proceso de este tipo es largo complejo y a veces duro”.

De nuevo, resulta vital la intervención de equipo multidisciplinar compuesto por abogados (especialistas en mercantil, laboral y si es posible fiscal) y economistas (especialistas en finanzas corporativas)

Conocimiento siempre, pero nunca sin experiencia. Una vez analizada la operación de compraventa y cualquiera de los aspectos anteriormente tratados, resulta vital escrutar el posible riesgo futuro. Esto sólo se logra desde la habilidad, la capacidad y la actitud que dan los años al frente de este tipo de

operaciones.

José María de Hevia Ivars

Socio Director del Área Corporate Finance. Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra. Cursó sus estudios de postgrado especializándose en Gestión Comercial en la Universidad de Navarra.

Jose María de Hevia procede del sector banca privada, ha trabajado en entidades como BBVA o Lloyds TSB Bank. Acumula una importante experiencia al haber participado en numerosas operaciones corporativas en diferentes sectores así como en procesos de reestructuración.

Para entrevistas o más información

carmen@misszoe.es

639 00 72 10

**Datos de contacto:**

Carmen De Blas

639007210

Nota de prensa publicada en: [Valencia](#)

Categorías: [Derecho](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Consultoría](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>