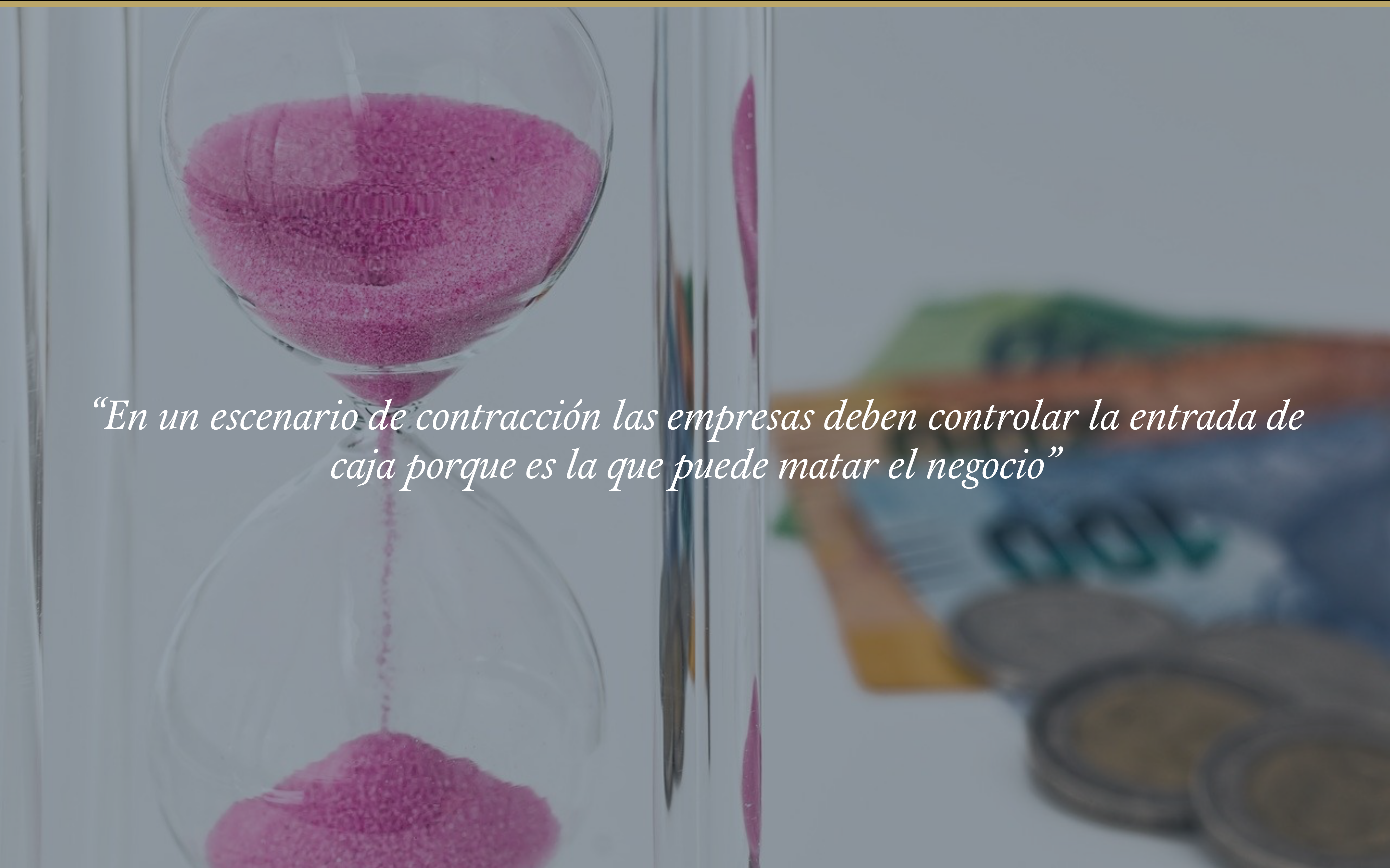




“En un escenario de contracción las empresas deben controlar la entrada de caja porque es la que puede matar el negocio”

31 de agosto de 2022 / Por Miquel Roselló Arrom

Inflación, tipos de interés o PIB son indicadores que en ocasiones pueden parecer abstractos pero la economía ya está enviando señales de una contracción real de la economía. Es el caso de las empresas, especialmente en algunos sectores, que tienen que enfrentarse a un aumento de costes mientras merman los ingresos... y crecen los impagos. Una realidad que ya están notando en compañías como pfs que desarrolla software para mercados financieros con el objetivo de que sean rentable y sostenibles sin que tengan que apoyarse en inversores. Hemos hablado con su CEO, Agustín Rodríguez, quien también alerta de que está aumentando el interés por sus herramientas dedicadas a la gestión de cobros y ciclo de riesgos mientras que los que ya las tenían han incrementando sus gestiones dentro de la plataforma.

– Frenazo a las contrataciones cuando no despidos, caídas de las criptomonedas que han llevado al cierre de algunas plataformas... ¿estamos ante una burbuja en el sector de las fintech?

Posiblemente lo que haya habido hasta la época haya sido una maximización del valor que se le daba a las compañías respecto a lo que eran capaces de generar. Es decir, que el valor de sus acciones, en sus participaciones, en su ronda de financiación ha sido muy alto por las expectativas de crecimiento y por lo barato que estaba el dinero desde el punto de vista de tipos de interés. Esto ha hecho que el valor fuera muy alto y realmente cuando empieza a subir el precio del dinero y las expectativas de economía no tan expansiva o más bien recesiva, como hemos visto en EE.UU. cae, como todo lo que está basado en expectativas. ¿Qué pasa? Que cuando lo que cae es la cotización o el valor de una compañía que tiene su propio beneficio y su impacto real en sus consumidores que pagan por ello y se ingresa más de lo que se gasta, pues esa empresa valdrá menos en bolsa pero no tendrá que hacer ajustes sólo porque vale menos en bolsa. Pero cuando tu valor de empresa es el que marca cómo te financia, es decir que si es el que marca cuánto dinero vas a conseguir para seguir creciendo en la siguiente ronda de inversión, tenemos un problema. Esa es la diferencia fundamental entre una startup que ha estado creciendo a base de rondas de inversión y una empresa solvente que genera caja por su propio negocio sin necesidad de hacer estas rondas.



Agustín Rodríguez, CEO de pfs

– Uno examina las cuentas de algunas tecnológicas y no ve el negocio por ninguna parte, todo es marketing, una marca potente que puede tener valor pero si no produce...

Muchas veces se ha comentado que hay una tendencia a pensar que verdaderamente los que están pagando la diferencia entre el servicio que se le da al usuario, por ejemplo en algunas compañías de reparto o de transporte privado con coche, cómo es posible que se mantenga en el tiempo, siga dando pérdidas mientras el usuario tiene un servicio bueno pero la suma de los ingresos que recoge de los usuarios no paga los gastos de la compañía, ¿Quién lo está pagando? El inversor está pagando la diferencia entre unos y otros suponiendo que llegará un día en que llegará al coste operativo eficiente para que ya no haga falta que el inversor siga poniendo dinero. Esto no es general ni son todas las startups ni fintech pero sí es verdad que todavía hay grandes firmas que todavía necesitan rondas de inversión para seguir avanzando y que para alguno de ellos la salida ha tenido que ser un canje de acciones con otra que les compra o algo de este tipo.

– Los tipos de interés han subido y hay perspectivas de que sigan subiendo, ¿qué puede pasar?

Que los tipos de interés vuelven a “su sitio” es lo normal y que hayamos estado más de diez años en Europa con tipos de interés forzados a la baja con dos consecuencias. La primera es que casi cualquier negocio que dé por encima de cero es buen negocio porque estaría por encima de la tasa que pagas por el interés cosa que en el momento que elevas ese baremo ya no va a funcionar. Y la segunda es que desde el punto de vista de las deudas de los estados que se han ido hinchando era muy ventajoso. Esto tiene dos efectos inmediatos: El Banco Central Europeo (BCE) al mismo tiempo que ha empezado la subida los tipos ha creado un mecanismo de protección para las compras de deuda porque en Italia ya se estaba disparando el diferencial y se prevé que se disparen en España y Grecia, parece que Portugal ha sido el único de los llamados anteriormente PIGS que ha hecho los deberes mientras los otros tres ya estamos en vigilancia porque ya se teme con la subida de tipos aumentará el coste de la deuda que nos afectará negativamente porque del presupuesto del Estado se irá pagar interés en lugar de a otras partidas. Y luego por otro lado afectará a la economía familiar y empresas, especialmente al tejido de PYMES. En la economía familiar si le sumas que comer cuesta un 15% y mucho más la electricidad o el gas hasta el punto de que ya no se sabe cuánto ha subido sumado al aumento del coste de las hipotecas, habrá una contracción del consumo evidente. Esto afectará especialmente a quienes viven con menos holgura y no se puede descartar que haya impagos. En el lado de las empresas vamos a ver qué empresas generan más de lo que les costaría dinero y cuáles no, yo creo que eso sí va a verse. En un momento de contracción económica evidentemente el empleo ha tenido unos indicadores raros ya que no es normal que no estemos creando empleo de forma masiva en los meses de verano. Todo esto llevará a que la contracción y menos consumo hará que las empresas tengan menos ingresos y habrá que ver quién aguanta con menos ingresos y con tipos de interés más elevados. En general un escenario complejo y bastante negativo.

– pfs tiene experiencia desarrollando software para PYMES, ¿qué se puede hacer ante este contexto de incertidumbre?

Básicamente lo primero es defender siempre la eficiencia. Es decir, tener la capacidad de que tus costes estén por debajo de tus ingresos. Esto que parece tan evidente no siempre es así. Lo segundo es tener ya previsto el coste que te va a suponer la subida en alquileres y de tipos de interés allí donde tengas tus préstamos. Los ICO están bastante protegidos, hablamos de más de 100 millones de euros, pero sigue habiendo financiaciones euríbor o de crédito. Y también prevenir mucho toda la parte de gestión de cliente para facturación cobro y, en su caso, recobro en la situación en la que se están demorando los pagos. Hay un par de indicadores del primer semestre en el que el volumen de facturas retrasadas y los importes están creciendo mucho. Es una parte que las PYME's tienen que vigilar y dotarse de los medios y herramientas. Pero bueno, igual que las pequeñas y medianas también las grandes compañías, porque todos tienen clientes que se retrasan o incumplen los pagos y es un tema a trabajar porque la no entrada de caja es la que puede matar el negocio.

← Entrada anterior

Contenido relacionado

Lobby eólico noruego: visita Las Palmas 3 días por 102,5 euros en hotel de cinco estrellas

31 de agosto de 2022

Canarias es para estas empresas "uno de los mercados más emocionantes de Europa", durante el viaje esperan conocer diferentes aspectos del mercado y los proyectos...

Leer más...

Francia da pasos para restringir los vuelos privados de corta distancia

31 de agosto de 2022

A pesar de que muchos sectores piden medidas drásticas es poco probable que se restrinjan completamente por su importancia para la economía.

Leer más...

La inflación no descansa en agosto

30 de agosto de 2022

El indicador adelantado del IPC sitúa su variación anual en el 10,4% en agosto. Aunque el dato implica cierta moderación de la inflación respecto a...

Leer más...