

Nota de Prensa

Fecha: mayo de 2010
Contacto: Xavi Janer
Teléfono: 679 195 831
e-mail: xavier.janer.serra@es.pwc.com

PwC, junto con el Instituto de la Empresa Familiar, presenta un libro sobre el MAB

Más de 1.100 empresas en España podrían salir al MAB

Madrid, 5 de mayo de 2010. Un total de 1.125 empresas -el 6% de las compañías españolas- consideran el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) como una alternativa de financiación para el futuro. Entre ellas, las compañías familiares son las que mayor confianza depositan al MAB como vía para la financiación, para la conversión de las acciones en un medio líquido, para la obtención de una valoración objetiva de la empresa, y para la superación de las restricciones crediticias y la diversificación del riesgo, entre otras cuestiones. Esta es una de las principales conclusiones del libro ***“El Mercado Alternativo Bursátil como alternativa de financiación para la empresas familiar española”*** que se presentó en la Bolsa de Madrid en un acto organizado por PricewaterhouseCoopers y el Instituto de la Empresa Familiar. El trabajo, realizado por PricewaterhouseCoopers y la Red de Cátedras del Instituto de la Empresa Familiar, analiza de manera práctica y con datos qué es el MAB y cómo afecta a la empresa familiar española.

Las empresas españolas -tanto familiares como no familiares- tienen, en la actualidad, una excesiva dependencia de la autofinanciación (beneficios retenidos) o de los préstamos bancarios tradicionales para financiar sus nuevos proyectos de inversión. En el año 2008 llevaron de media el 75,4% de sus resultados a reservas, en la actualidad, hacen un uso marginal de las fórmulas de financiación alternativas: business angels, capital riesgo, préstamos participativos, sociedades de garantía recíproca, ayudas y subvenciones públicas y el mercado de capitales. Según el estudio, las fuentes de financiación alternativas preferidas por las empresas familiares son, por este orden, las ayudas públicas, el capital riesgo y los préstamos participativos. Mientras que las empresas no familiares se decantan por los préstamos participativos y los mercados de capitales, como principales opciones

El estudio revela que las empresas familiares de primera generación son las más interesadas en utilizar el MAB como medio de financiación, por delante de las de segunda y tercera generación. Esta postura se explica porque son las compañías más jóvenes las que necesitan de mayor capital. Una vez se han incorporado a la empresa familiar las generaciones posteriores al fundador, estas están más consolidadas y son capaces de generar más recursos. En relación a las principales barreras de entrada de las compañías al MAB, destacan la pérdida del control de las acciones y la resistencia al cambio de los propietarios.

Nota:

PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) ofrece servicios de auditoría, consultoría de negocio y financiera y asesoramiento legal y fiscal para dar confianza e incrementar el valor de sus clientes y stakeholders. Más de 163.000 personas en 151 países aúnan sus conocimientos, experiencia y soluciones para aportar nuevos puntos de vista y un asesoramiento práctico.

PricewaterhouseCoopers se refiere a la red de firmas miembros de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.