

La Bolsa está cara o barata?, me preguntaba el otro día un amigo. Y yo, haciendo gala de mis orígenes gallegos, le respondía: ¿cara o barata con respecto a qué? La economía (y la Bolsa), en tanto a ciencia social, se puede estudiar desde múltiples perspectivas. La búsqueda de la certeza puede llegar a ser tan infructuosa como la del mítico El Dorado. Sin embargo, un indicador como el PER (price earning ratio) permite responder en parte la cuestión planteada. El PER es el cociente entre la cotización de la acción (numerador) y el beneficio de la compañía (denominador). La Bolsa puede subir mucho y estar ba-

Más o menos

JUAN ROYO
ECONOMISTA



¿La bolsa está cara?

rata si los beneficios de sus empresas han subido mucho más. O mantenerse muy cara a pesar de caer los precios de las acciones que en ella cotizan con tal que los beneficios se hayan desplomado en un porcentaje superior. PER elevado es sinónimo de Bolsa cara. PER reducido, de Bolsa barata.

En la actual tesitura, un Ibex 35 cotizando 9 veces beneficios parece aportar algo de tranquilidad a aquel inversor que esté dentro del mercado. Siempre y cuando lo veamos desde la perspectiva de haber llegado a cotizar más de 25 veces en el ya lejano 2007, en plena burbuja inmobiliaria. En esa época el Ibex 35 llegó a valer

Hoy, con la bolsa barata e intereses exiguos, los inversores se decantan por la renta fija

15.800 puntos. Ahora se encuentra por debajo de los 8.300. Un 47% menos.

Pero esta relatividad es todavía más exacerbada cuando comparamos la renta variable con su tradicional enemigo: la renta fija. En 2007 se podía invertir en imposiciones a plazo fijo (IPF) a un año al 7%. Hoy en día la mejor oferta se encuentra en el 4,5%. Un 40% menos de rentabilidad. Moraleja: con una bolsa cara y

unos IPFs altos, los inversores preferían la irresistible adrenalina de la Bolsa.

En cambio, hoy en día, con una Bolsa barata y unos intereses exiguos, los inversores se decantan por la soporífera tranquilidad de un depósito bancario. No parece muy coherente ¿verdad? El tiempo decidirá cual se las dos estrategias habrá sido mejor inversión. En octubre del año 2008, el PER del Ibex 35 se desplomaba hasta 6,5 veces. En aquel momento no sabíamos si los precios eran de derribo o de ganga. Y es que temíamos ser tachados de necios y confundir valor con precio. Vamos, exactamente igual que ahora. ■

La otra cara de la crisis

Negocios con vida

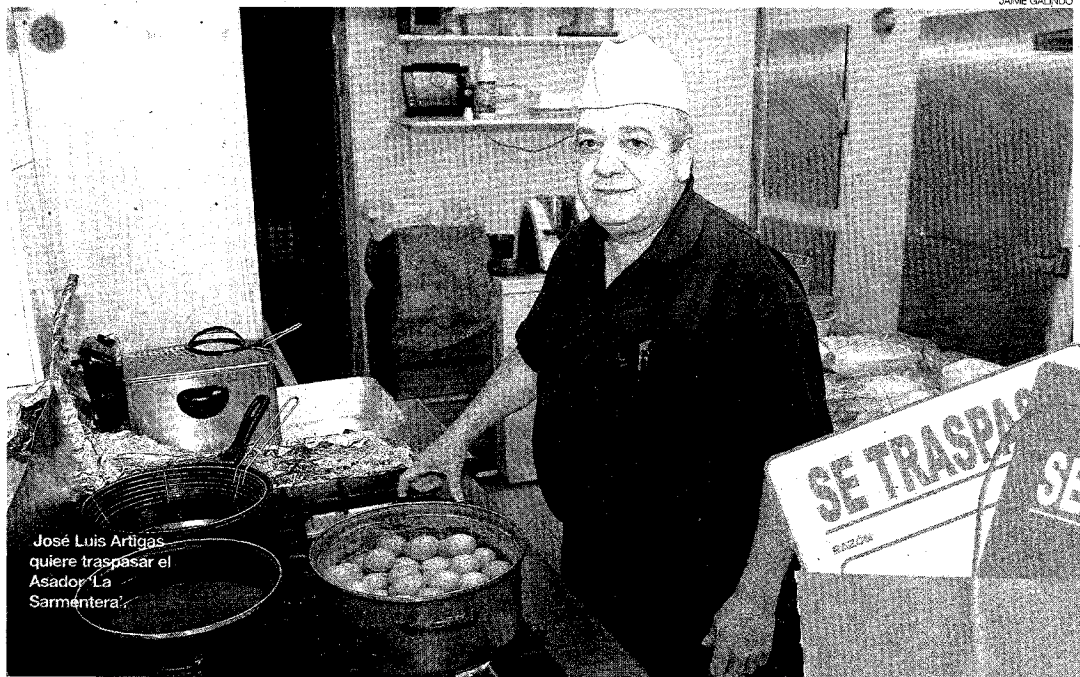
La compraventa de negocios es una herramienta de la Cámara que facilita el hallazgo de pymes rentables

RICARDO BARCELÓ
rbarcelo@aragon.elperiodico.com
ZARAGOZA

La crisis económica ha enterrado a miles de empresas aragonesas (más de 5.000 en los últimos cuatro años, según las cifras que maneja la patronal), pero hay negocios que tienen más de una vida a pesar de las circunstancias actuales. Elena Lázaro, natural de Andorra y licenciada en Historia Moderna, es un ejemplo de que cuando una puerta se cierra una ventana comienza a abrirse. Ella trabajó durante más de 20 años en tres multinacionales farmacéuticas en varias comunidades autónomas como jefa de laboratorio, pero un despido a comienzos del 2010 le brindó la oportunidad de tomar la iniciativa y apostar por una de sus grandes pasiones, los niños, además de conseguir una mayor calidad de vida, reconoce Elena. Tras muchos años de carretera y viajes por motivos laborales, decidió fijar su residencia habitual en Zaragoza. Y entonces surgió la oportunidad cuando llevaba cuatro meses en el paro.

«En la Cámara de Comercio de Zaragoza me dijeron que querían traspasar una guardería en la ciudad y ahí me lancé», recuerda Elena que previamente buscó en internet y recorrió varios pueblos cercanos hasta que finalmente acudió a los organismos oficiales. Hoy gestiona la guardería *Mami ISI!* en la calle María Moliner de Zaragoza tras alcanzar un acuerdo con la anterior propietaria. El centro tiene a 54 niños matriculados y cuenta con cinco profesoras de Educación Infantil.

El eslabón de enganche a este negocio fue el área de creación de empresas de la Cámara de Comercio de Zaragoza que tiene una bolsa de compraventa de negocios. Allí ponen en contacto y



José Luis Artigas quiere traspasar el Asador 'La Sarmentera'.

asesoran a emprendedores y a empresarios de negocios solventes que, por distintos motivos como la jubilación o cuestiones personales, ya no pueden seguir gestionando el negocio. La iniciativa suma en la actualidad 20 empresas industriales, negocios de hostelería, comercios y negocios de servicios consolidados de Zaragoza.

LOS PERFILES / Esther Tejido es una de las responsables de este servicio y subraya que los muchos interesados que se han acercado en las últimas semanas responden a dos perfiles bien diferenciados: gente desempleada y

personas con cierto poder adquisitivo que quieren crecer a bajo coste. No obstante, considera que todo aquél que acuda a asesorarse, además de pedir cita previa, debe responder a tres cuestiones básicas: «qué quieren hacer y a qué quieren dedicarse, saber qué saben hacer y en qué inversión se pueden meter», resume Esther, que añade que con esos tres criterios «decidimos cuál es el perfil más adecuado y le ponemos en contacto con el empresario». Además, la Cámara también realiza filtros por el lado del vendedor, ya que en algunos casos «nos encontramos con problemas jurídicos, en las instalaciones o

de viabilidad», precisa Esther Tejido.

EL OTRO LADO / Uno de los que ha superado todos esos filtros es José Luis Artigas que pretende traspasar el Asador *La Sarmentera*, ubicado en la calle Unceta de Zaragoza, porque quiere jubilarse. «Llevo desde los 14 años trabajando y me tienen que operar de la columna, por lo que creo que ya es hora de retirarme». A sus 61 años de edad reconoce que uno de los grandes problemas para realizar el traspaso son los bancos y las cajas de ahorros. «Si la banca diera más créditos ya hubiera traspasado el negocio», apunta.

JAIMÉ GALINDO

Una iniciativa que permite evitar cierres y mantener empleos

► El proceso derivado de la compraventa de negocios pretende lograr un acuerdo que evite el cierre de empresas, sobre todo de las pymes. Además contribuye al mantenimiento de los puestos de trabajo y de las operaciones con clientes y proveedores.

◻ Continuar con un negocio que ya está en marcha implica ventajas para los emprendedores, ya que al ser una empresa que está en funcionamiento suelen requerir menor inversión, se reducen los trámites administrativos, no hace falta buscar un local comercial, cuentan con una clientela fija y tienen un nombre comercial conocido, reconocen desde la Cámara de Comercio.

Artigas acudió a la Cámara de Comercio de Zaragoza con el objetivo de que esta institución avalase la situación del asador que regenta. «Los técnicos vinieron a ver el restaurante y realizaron un informe sobre el estado del mismo» en el que se detallaban aspectos como la maquinaria, realizan un inventario y la situación de las cuentas y la viabilidad del negocio, entre otras cuestiones.

Uno de los temas más delicados para



Elena Lázaro en la guardería que actualmente gestiona.

quien quiera hacerse con un negocio es encontrar financiación.

DESDE 20.000 EUROS // Además del asesoramiento hay que tener en cuenta las posibilidades de endeudamiento del futuro empresario. La responsable de la Cámara

de Comercio, Esther Tejido, subraya que la inversión dependerá mucho del sector de actividad (comercio, industria o servicios), pero las cantidades fluctúan entre los 20.000 euros y el millón de euros. Elena Lázaro reconoce que la inversión es «muy importante»

y que apenas existen ayudas, por lo que «sin dinero del banco o de la familia es muy difícil poner en marcha una iniciativa».

A pesar de todo, la responsable de la Cámara recuerda que la capacidad de gestión del nuevo empresario es «primordial».

los pasos UN PROCESO TUTORIZADO

◻ El programa, desarrollado por la Cámara de Comercio desde hace ya cinco años, nació con el apoyo de la DGA. Con el tiempo se ha diversificado recientemente y hoy también incluye, además del comercio los sectores industrial y servicios que presentan unas normativas y requisitos mucho más exigentes a la hora de realizar un traspaso.

ANÁLISIS

◻ Los asesores realizan un análisis de la empresa que se quiere traspasar. Así, facilitan a los potenciales emprendedores una completa información sobre el negocio. Luego se realiza una evaluación de la zona, de la población por franjas de edad y potenciales clientes, así como un análisis financiero (necesidades de inversión, ingresos y gastos mes a mes...).

VIABILIDAD

◻ A los emprendedores se les ayuda a localizar la oferta de negocio más adecuada a su perfil y se les ofrece asesoramiento jurídico (revisión de contratos de arrendamiento, posibles renovaciones de licencia...). Además, se estudia la viabilidad del negocio.

TUTORÍA

◻ Del lado de quien deja la actividad y se dispone a realizar un traspaso, esta institución ayuda a calcular el precio de mercado de su negocio y a buscar posibles compradores dentro de la bolsa de compraventa de la Cámara. Además, les asesoran para conocer los trámites que deberá realizar antes y después de la operación.