



Jesús Muela. Subdirector General de GVC Gaesco Valores y Responsable del negocio de Corporate Finance y Mercado de Capitales.

Encontrar financiación nunca es fácil, pero en contextos críticos como el actual es todavía más difícil y costoso obtener fondos. Mientras que la gran empresa tiene razonablemente buen acceso a financiación, las empresas de menor tamaño no tienen esa capacidad. Como suele suceder, la pyme, base de nuestra economía, sufre más.

A menudo, las decisiones acerca de la estructura de financiación se toman en función de las alternativas conocidas e históricamente empleadas, sin valorar la existencia de otros instrumentos que pueden adaptarse mejor a la empresa, su situación y sus circunstancias. Desde mi punto de vista, los mercados de acciones, de deuda y los nuevos accionistas de naturaleza financiera e industrial son un perfecto aliado y pueden llegar a substituir o complementar perfectamente a la financiación bancaria.

Antes de nada, cabe considerar siempre varios aspectos, como son la velocidad de crecimiento de la empresa, las alternativas del mercado, el coste de financiación, las decisiones de los accionistas (ratio apalancamiento/coste, riesgo, beneficio), la estructura del pasivo de la compañía, el tamaño de la empresa y la situación del negocio (actual y prevista).

No obstante los inversores más conservadores han paralizado los procesos de inversión a la espera que durante los próximos meses disminuya el grado de incertidumbre, el resto de inversores piensa que el momento actual puede ser una oportunidad para tomar posiciones en el capital y la deuda de las empresas a valoraciones más atractivas que compensen el grado de incertidumbre.

¿Qué busca realmente un inversor en un contexto como el actual?

Los inversores buscan empresas con un grado de protección suficiente. Aunque la empresa esté afectada actualmente por el COVID-19, es necesario que exista visibilidad en la recuperación de la actividad. Un elemento especialmente importante es la diversificación internacional. A ello se suma la posición de caja o financiación cerrada (o que pueda cerrarse sin excesivas dificultades), que ha de ser suficiente para superar los próximos meses o incluso todo el ejercicio 2020. Adicionalmente, la empresa debe disponer de un equipo gestor consolidado con experiencia en superar momentos de crisis y un plan de negocio con distintos escenarios (uno de ellos pesimista para permitir evaluar correctamente los riesgos). La otra fórmula a disposición del inversor para obtener un grado de protección suficiente al invertir en una empresa más afectada por la crisis sanitaria (o con menos visibilidad en la recuperación) es un precio de entrada bajo.

Hoy los procesos de decisión de los fondos de Private Equity son algo más lentos porque se extreman las precauciones y por lo general una parte importante del equipo está enfocado al seguimiento de las participadas, que consume más tiempo que hace 3-4 meses. En el caso de los Family Offices, algunos de ellos no son capaces de invertir en este escenario y los procesos de decisión son algo más lentos de lo habitual.

En el ámbito del mercado de capitales, hay interés en proyectos con actividades resistentes o impulsadas por la COVID-19, como por ejemplo la empresa cotizada en Bolsa Deóleo, operación en la que GVC Gaesco actúa como entidad colocadora de la ampliación de capital que comenzó el 26 de mayo. Y, en general, hay inversores abiertos a tomar riesgos nuevos en empresas resistentes a la COVID-19, con visibilidad en la recuperación y con valoraciones atractivas.

La aportación de GVC Gaesco al crecimiento de la empresa no cotizada es nuestra área de capital riesgo y en especial nuestro vehículo Zamit, constituido hace unos meses y que invierte en pymes con EBITDA superior a 1-2 millones de euros, que crecen y dotadas de un equipo gestor profesional. Y a través de nuestra joint venture con Segó Finance, que opera en el sector del anticipo de facturas a las pymes.

Síguenos: