



Jaime Rodríguez Petralanda
Socio de Corporate Finance de PKF Attest

Una buena estrategia de financiación es clave en la situación actual

La crisis económica originada por la pandemia del Covid-19 está generando problemas de toda índole en las organizaciones empresariales, que afectan a la operativa del negocio y pueden poner en riesgo su viabilidad. Frente a esta situación, las dos vías de ayuda más importantes puestas a disposición de la mayoría de las empresas españolas han sido, en el plano económico, los ERTE, y en el plano financiero, las medidas de apoyo financiero concedidas a través del ICO y de otras instituciones financieras. Sin embargo, estos apoyos son meramente transitorios y es precisa una recuperación de ciertos niveles de actividad precrisis para poder hablar en muchos casos de viabilidad empresarial. Habrá incluso sectores en los que los niveles de actividad post crisis se situarán permanentemente en niveles muy inferiores a los previos: por ejemplo, los dependientes del trabajo presencial cinco días a la semana. Hoy vemos que las nuevas oleadas de contagios registradas a lo largo del país, que están derivando en confinamientos parciales y nuevas restricciones a la movilidad, están ralentizando la tan deseada y necesaria recuperación económica.

La posibilidad de que la banca haya agotado sus límites máximos de financiación ICO en la primera oleada del 2020, el inicio de sus vencimientos en marzo 2021, la baja familiarización de las empresas con la financiación bancaria, una insuficiente capacidad de presentación de planes de negocio creíbles, y la circunstancia de que el cierre 2020 que las empresas van a presentar al financiador no va a ser favorable, pueden devenir, en el marco actual de un fuerte impacto en ventas, en graves tensiones de liquidez, lo que está en la base de las dudas sobre la supervivencia en el medio plazo.

Tradicionalmente, las empresas han acudido a financiación bancaria para cubrir este tipo de necesidades, con muy buenos resultados. Sin embargo, actualmente el sector bancario se enfrenta a un futuro poco alentador, con un negocio maduro, bajos tipos de interés, crecientes exigencias regulatorias y la aparición de nuevos operadores ajenos al sector -fondos de deuda y otros- con menor regulación y muy competitivos. En este contexto, acuciados con la coyuntura actual provocada por el Covid-19 y las malas pers-





iStock



■
Ahora es clave ayudar a los financiadores a discernir qué sectores serán viables postcovid en función a un análisis
 ■

pectivas económicas esperadas para los próximos años, el proceso de concentración bancaria que comenzó con la crisis financiera de 2007 y que ha cambiado completamente el panorama financiero del país es inevitable. Es posible que los bancos, habiendo hecho todo el esfuerzo posible en la primera campaña ICO, se preparen para una oleada de situaciones de dificultad, pero no aporten nueva liquidez a las compañías.

Con todo, la empresa debería replantearse, de manera preventiva, la estructura de financiación del negocio, tanto en el corto, como el medio y largo plazo. Tal y como apunta el BCE, "una estructura de financiación más diversificada puede hacer que las empresas sean más resistentes ante perturbaciones que afecten al sistema bancario". Es por ello que, en tiempos convulsos como los actuales, una gestión activa y eficiente de dicha estructura es clave.

Dos son las estrategias a seguir: por un lado, anticiparse a los problemas, haciendo trabajo de *pool* bancario -reemplazar a determinadas entidades antes de que, con motivo de las recientes fusiones, se nos rebajen los límites o se nos cancele deuda, buscar un equilibrio entre riesgo y negocio, tanto para las entidades como para la propia compañía- y diversificar las fuentes de financiación, ya que existen otras vías alternativas a la banca como los fondos de deuda, los mercados de capitales, el *Venture Capital*, las plataformas de financiación de circulante, etc. Estas fuentes facilitan el acceso a la financiación, dotan a la empresa de soluciones más personalizadas, cuentan con plazos más flexibles y una política de riesgo menos restrictiva.

En un momento en que casi todas las empresas están muy impactadas por la pandemia, es clave, además, ayudar a los financiadores a discernir qué sectores serán viables post Covid, y argumentarlo en base a un extensivo análisis del negocio de la empresa acreditada.

Creemos que, en este momento, el contar con una gestión profesionalizada de la búsqueda de financiación, que ayude al Área Financiera, es una inversión más que justificada por la gravedad potencial de la situación. Lo asesores independientes conocemos a todos los operadores del sector financiero, y tenemos acceso a todos los fondos de deuda del país por lo que podemos ayudarle a buscar financiación, tanto bancaria como no bancaria, asesorándoles sobre la conveniencia de la misma, en función de la casuística de cada empresa.