

# Acceso a la financiación Aumentar la financiación para invertir en el cambio



**Las finanzas son el aceite de motor de cualquier negocio y preparar a su empresa para recaudar capital podría ser fundamental para mantenerla en el camino de la recuperación.**

Inmediatamente después de COVID-19, las empresas buscaron mejorar su gestión del flujo de caja y centrarse en la supervivencia diaria, apoyándose en gran medida en los paquetes de apoyo del gobierno. Pero a más largo plazo, las empresas necesitarán mayor liquidez para pasar a la autosuficiencia financiera después de que los gobiernos reduzcan el apoyo. Necesitarán invertir para ajustarse a los cambios, para mantener las operaciones y seguir siendo competitivas. Para ello, será esencial conseguir financiación.

Según los últimos datos del IBR de Grant Thornton, el 26,1% de las empresas del mercado medio han hablado o tienen previsto hablar con los prestamistas sobre nuevos créditos, mientras que el 23,4% de los encuestados en todo el mundo dijeron que o bien habían buscado apoyo financiero de los inversores o bien tenían previsto buscarlo. Es significativo que el 46% de las empresas identificaron la escasez de financiación como una limitación para el crecimiento, lo que supone un notable aumento con respecto al 37% en el segundo semestre de 2019.

A pesar de estas preocupaciones, existen fondos comunes de financiación disponibles para las empresas bien gestionadas. A diferencia de la crisis financiera mundial de 2008, actualmente hay muchas instituciones que dependen del dinero en efectivo.



**Paul Gooley**, socio y jefe nacional de finanzas corporativas de Grant Thornton Australia, dice: "Desde la perspectiva de los inversores, la gente tiene que poner su dinero en algún lugar. Las cifras de rentabilidad de los bancos son insignificantes; el mercado del dinero en efectivo es como poner dinero debajo de la cama. Así que los fondos de capital privado y de deuda ofrecen rendimientos por encima de la inflación, hay fondos comunes de dinero que buscan rendimientos".

## **Evaluar continuamente qué liquidez futura puede necesitar**



En general, los gobiernos han apoyado financieramente a las empresas durante la crisis. Tony Markwell, socio gerente nacional de asesoría privada de Grant Thornton Australia, dice: "Muchos gobiernos han dado a los empleadores dinero para mantener a la gente en sus libros y eso significa que muchas empresas tienen una liquidez razonable".

Sin embargo, para muchos el problema será cuando esos paquetes de apoyo se retiren y cuando las empresas necesiten empezar a hacer inversiones; actualizaciones y cambios fundamentales en sus modelos de negocio para ajustarse al nuevo entorno operativo. Markwell dice: "Tienes que ver bien tu liquidez, ¿es suficiente para pasar otra ola, un bloqueo o una desaceleración?"



**Pallavi Bakhru**, de Grant Thornton India, dice: "La gente quiere conservar su dinero. De hecho, en la India, la gente ha ido y ha recaudado más dinero a través de emisiones de derechos de los accionistas. Han ido y han conseguido que se establezcan más límites, no necesariamente han recurrido a ellos, pero quieren tener la comodidad de saber que si es necesario, si el negocio lo exige, esta línea de crédito está a su disposición".

Las empresas están buscando dinero por muchas razones diferentes, "Algunos buscan dinero para investigación, desarrollo y la tecnología, y otros sólo buscan capital de trabajo básico porque tienen su dinero atascado en los deudores, el dinero no viene de sus clientes, o si necesitan impulsar la producción, necesitan capital de trabajo. Así que hay un requerimiento de dinero para diferentes períodos de gestación."

## Entender lo que los bancos están buscando

Los bancos están apoyando a sus clientes actuales, pero la mayoría están endureciendo las condiciones de los préstamos. Gooley dice: "Una cosa es proporcionar renuncias a los convenios o una extensión de las fechas de vencimiento de las instalaciones, pero es otra si los clientes del banco necesitan nuevo dinero. Los bancos se arriesgarán, y la cantidad de capital que los bancos proporcionan se reducirá. Es probable que la disposición de los bancos para proporcionar préstamos de flujo de caja desaparezca".

Aunque las condiciones para el préstamo bancario se están endureciendo, sigue siendo la opción más barata, así que, como dice Markwell, ser un buen cliente del banco, nunca ha sido más importante para las empresas. Markwell dice: "Los bancos quieren tratar con personas a las que es un placer prestarles. No les gustan los negocios con poca garantía, sin explicaciones para el presupuesto faltante, sin planes de negocios".

"Tener un banquero que entienda tu negocio, que sepa a dónde vas, que conozca tus razones críticas de ser y de qué se trata tu modelo de negocio es clave". Les encanta prestar a personas que tienen el control, que hacen lo que dicen que van a hacer y que pueden articular su plan".

## Considerar la gama de opciones de financiación alternativa

En el mercado privado, hay toda una gama de diferentes proveedores fuera de los bancos. Gooley dice: "Si tu banco dice que no, no significa que te quedes sin opciones".

"El capital privado todavía está sentado sobre polvo seco y algunas regiones son más activas que otras. También hay fondos de crédito, family office para personas de alto poder adquisitivo, neo bancos y fintech que han recaudado capital y que son capaces de jugar en ese mercado de deuda alternativo por encima de donde jugarían los bancos tradicionales".

"Hay grandes reservas de dinero en el espacio híbrido, deuda de alto rendimiento, o esa deuda más un poco de capital de lanzamiento, que están disponibles para que las empresas del mercado medio tengan acceso, en particular las de alta calidad. Pueden ser una opción más atractiva que la obtención de más capital, y muchas empresas simplemente no son conscientes de que ese dinero está ahí fuera".



**Carlos Ferreira**, socio gerente nacional de capital privado de los Estados Unidos, Grant Thornton, dice: "Las empresas con capacidad tecnológica, especialmente las de los Estados Unidos y mercados objetivo tan diversos como Israel y el Brasil, que se ocupan de la ciberseguridad para el trabajo a distancia, la formación y la educación en línea, la telesalud, el comercio electrónico, los productos farmacéuticos, la tecnología alimentaria y la distribución y entrega, están todas en el radar de las casas de capital privado.

"Estas empresas están prosperando y, junto con sus patrocinadores de capital privado, buscan oportunidades para reinvertir mediante el apalancamiento mientras los tipos de interés son bajos".

## Preparen sus balances y tengan una buena historia que cuente sobre su futuro

La preparación es clave para obtener financiación, pero los solicitantes que sean seleccionados también tendrán una visión convincente del crecimiento en un nuevo entorno empresarial.

Gooley dice: "Será una carrera en cuanto a quién tiene la mejor historia y quién tiene el mejor caso de negocios. Estamos animando a la gente a prepararse y a asegurarse de que tienen una historia bien articulada, en particular sobre cómo será en los próximos años cuando salgan de COVID".

Habrà oportunidades de financiación en todo el mercado, y estos proveedores tendrán la opción de elegir dónde poner su dinero. Estar preparado para eso y ver cómo el mercado se nivelará para ti, y cómo pagarás la deuda que vas a pedir, será crítico".

Las empresas que están trabajando en sus planes de resiliencia y recuperación están identificando las oportunidades de mercado y los requisitos de inversión que las acompañan. Las empresas inteligentes se están adelantando al grupo al preparar sus balances para aprovechar la situación. Tener una historia sólida sobre cómo se van a adaptar a los nuevos paradigmas y dónde va a estar la demanda les ayudará a mantenerse al margen.

Las finanzas pueden ser un lubricante para los negocios, ya que aseguran que todas las partes funcionen sin problemas y en armonía para impulsarlos hacia adelante. Obtener la liquidez adecuada para el futuro de su empresa es esencial para garantizar que se mantenga en el buen camino y se adelante a la competencia.

Hable con su experto local de Grant Thornton para entender mejor cómo analizar a sus clientes y adaptar su oferta para que coincida. Entender mejor a sus clientes le ayudará a adaptar sus productos y servicios para el futuro.



**Roderick Marquis**  
Audit Partner  
Grant Thornton Venezuela  
E roderick.marquis@ve.gt.com



**Jorge Gómez**  
Audit Partner  
Grant Thornton Venezuela  
E jorge.gomez@ve.gt.com



**Carlos Díaz**  
Tax Partner  
Grant Thornton Venezuela  
E carlos.diaz@ve.gt.com



[www.grantthornton.com.ve/](http://www.grantthornton.com.ve/)

© 2020 Grant Thornton International Ltd. Todos los derechos reservados.

"Grant Thornton" se refiere a la marca bajo la cual las firmas miembro de Grant Thornton prestan servicios de auditoría, impuestos y consultoría a sus clientes, y/o se refiere a una o más firmas miembro, según lo requiera el contexto. Grant Thornton International Ltd (GTIL) y las firmas miembro no forman una sociedad internacional. GTIL y cada firma miembro, es una entidad legal independiente. Los servicios son prestados por las firmas miembro. GTIL no presta servicios a clientes. GTIL y sus firmas miembro no se representan ni obligan entre sí y no son responsables de los actos u omisiones de las demás.