

GALICIA

“Es un error salir al MAB pensando solo en rentabilizar la entrada”

ENTREVISTA JAVIER LÓPEZ Socio director de Working Capital Corporate Finance / Subraya que la cotización de una compañía implica ir cumpliendo un plan de negocio razonable y llegar al inversor.

Lorena Palleiro. A Coruña

Javier López Fernández (Lugo, 1980), socio director de Working Capital Corporate Finance, participó en la salida al Mercado Alternativo Bursátil de las dos primeras empresas gallegas: Altia y Comcenter. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Máster en Mercados Financieros, considera la bolsa alternativa como un buen instrumento para aquellas empresas con planes de expansión a medio plazo, aunque resalta que depende del propio plan y la situación de la empresa el abordar también otras alternativas de financiación.

– **¿Cómo calificaría la trayectoria de las firmas gallegas en este lustro dentro del MAB?**

Tenemos un caso de éxito, que es Altia, que le viene muy bien al mercado porque ha hecho las cosas como se deben de hacer. No sólo ha pensado en la salida, sino que está haciendo una buena vida cotizada. Uno de los principales problemas es pensar solo en la salida, intentar maximizar esa valoración porque luego el mercado te penaliza si vas con un plan que no se cumple. El mercado financiero es confianza; la forma de revalorizar tu acción es lanzar previsiones e ir las cumpliendo. Altia salió con un plan de negocio razonable que fue cumpliendo, va creciendo y eso el mercado lo está reflejando. Además, está trabajando la parte de relación de inversores que es fundamental. El negocio tiene que ir bien, hacer información financiera y que llegue al inversor, presentar tus nuevos proyectos para seguir cumpliendo.

– **Lumar ha sido de las primeras en salir del MAB y la acción de Euroespes y Comcenter no acaban de despegar, ¿por qué?**

Comcenter era el típico caso de qué empresa debe salir al MAB. Un distribuidor nacional y con un ambicioso plan de expansión que debía de cumplir. Salíó al mercado a buscar esa financiación. El problema es que depende de Movistar al que, en los últimos años la propia evolución de la cotización de Telefónica



Javier López Fernández participó en el debut bursátil de Altia y Comcenter. Es socio director de Working Capital.

lo refleja, ha cambiado el contexto económico al que se enfrentaba. Las cotizaciones reflejan un poco la evolución de los negocios.

– **¿Sigue teniendo sentido que permanezcan en el MAB?**

Al estar cotizado tienes una vía de financiación abierta de cara al futuro.

– **¿Qué ha ocurrido en estos 4 años para que otras gallegas no apostaran por el MAB?**

En ese tiempo han sucedido varios problemas. El fundamental fue el de Gowex que atacó a la confianza del sistema. Tú inviertes si hay confianza. Si la más relevante, al final era todo mentira, obviamente el mercado se ve de-

“ El caso Gowex ha debilitado el mercado y ha afectado a todas las empresas, cotizadas o no”

“ Para las empresas con planes de expansión a medio y largo plazo, el MAB es una gran fuente de financiación”

“ Colocar deuda en el Marf es más complicado, compite directamente con la banca y puede resultar más caro”

bilitado y ha afectado a todas las empresas tanto las que estaban cotizadas como las que no. O el caso de Ebioss que ayudó a generar más dudas. Por eso ha habido una fase complicada.

– **En 2008 se hizo un estudio que resaltaba unas 600 empresas susceptibles de entrar; posteriormente se redujeron a 200, ¿hay un perfil de empresa gallega para ello?**

Para aquellas empresas que tengan planes de expansión a medio y largo plazo, el MAB es una gran fuente de financiación porque un plan de este tipo puede que no genere la caja suficiente a corto plazo para atender los vencimientos de deuda y que requiera una

financiación que refuerce su balance a largo con recursos como los fondos propios. También existen otras alternativas como los fondos de capital riesgo que se han reforzado mucho a través del Fond-Ico Global. En Galicia tenemos Xesgalicia que para estos años tiene un presupuesto de 45 millones de euros de inversión precisamente en financiar empresas a largo plazo. Si se hace vía deuda también está la alternativa de *Direct lending*, financiación estructurada y a medida, para financiar directamente sin ser una entidad financiera. La dependencia de los bancos es enorme aún. En España estamos en el 80% de financiación bancaria y 20% de mercado. En el mercado anglosajón es al revés. En el medio puede que esté el equilibrio.

– **Empresas como Copasa, Sidecu o Zeltia han emitido en el Marf (Mercado Alternativo de Renta Fija). ¿Es necesario un perfil concreto?**

Colocar deuda es más difícil que colocar capital y es para empresas un poco más grandes que las que acuden al MAB. El Marf, que es vía deuda, compite directamente con la banca y es probable que emitir en él pueda ser igual o más caro y quizás pueda estar más perjudicado por la coyuntura actual.

Recomendable para inversores cualificados

El socio director de Working Capital Corporate Finance considera que el parque alternativo es un instrumento de inversión para diversificar la cartera, no como inversión exclusiva. Señala que es una alternativa más, sobre todo, pensando en adquirir cierto porcentaje en varias firmas del MAB. Recordó, además, que no es adecuado para todo el mundo, sino para

inversores cualificados. Asegura que los incentivos fiscales son importantes pero cree que el inversor no lo hace sólo por eso. Y señaló el ejemplo de Londres, donde no se tributa si los beneficios se revierten en otra empresa del mercado alternativo. En cuanto al perfil de las empresas adecuadas para cotizar en el MAB, señala que debe tener “ un

proyecto atractivo para los inversores, tienes que prepararte y hacer la empresa invertible”. Subraya sobre todo en la preparación, que requiere sistemas de información, dotar de seguridad jurídica el plan de negocio y establecer también reglamentos internos de conducta. “Además tienes que estar de acuerdo con el precio”, añade.

OPINIÓN

Jesús Asorey

Emprender

La palabra ‘emprender’ se usaba hasta el siglo pasado sobre todo con el significado de iniciar algo. Afortunadamente hoy ha extendido su acepción ligada a la empresa y a la economía. El Diccionario académico dice que emprender es acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. De esta definición me interesan las palabras ‘acometer’ y ‘dificultad’. Porque atreverse a desarrollar una idea empresarial siempre tiene riesgo, y además es difícil, como todo lo que empieza.

Y a pesar del esfuerzo, barreras e inversión que implica una empresa nueva, resulta que uno de cada cuatro universitarios españoles prefiere montar un negocio propio a ser funcionario. ¡Al fin! ¡Qué estupenda noticia! Parece que cambian las tornas. El estudio de la Fundación AXA y Educa 20.20, hecho sobre una encuesta a 8.600 estudiantes, destaca que el 26,8 por ciento afirma que ha empezado o tiene pensado crear su propia empresa en los próximos años, mientras que el 25,2 por ciento sueña con la función pública.

Más allá de que en el futuro se concreten estos porcentajes, la muestra indica que, al menos, la mentalidad está cambiando, inflexión que debemos destacar y aprovechar para seguir predicando y fortalecer las plataformas de lanzamiento empresarial. La investigación también avala a las organizaciones, que como la Cámara de Comercio de Santiago, han hecho una apuesta comprometida con el emprendimiento. Nuestro vivero, el mejor de España según el último Informe Funcas, cumple diez años tras incubar 125 proyectos empresariales y lograr una tasa de supervivencia del 76 por ciento en los proyectos.

Y es que emprender empieza siendo una inquietud, luego una actitud y, finalmente, un estilo de vida. Éste es el camino.

Presidente de la Cámara de Comercio de Santiago