

Carlos Victor Costa

**Caso Soltec Power
Holdings: gestión
de riesgos en la
salida a bolsa de una
empresa en tiempos
de covid-19**

Carlos Victor Costa

**Caso Soltec Power
Holdings: gestión
de riesgos en la
salida a bolsa de una
empresa en tiempos
de covid-19**



**Caso Soltec Power Holdings: gestión
de riesgos en la salida a bolsa de una
empresa en tiempos de covid-19**

Carlos Victor Costa

Caso Soltec Power Holdings: gestión de riesgos en la salida a bolsa de una empresa en tiempos de covid-19

Existe un manual del profesor como complemento pedagógico, está a disposición de aquellos profesores que utilicen este documento como material docente.
editorial@esic.edu



Junio, 2023

Caso Soltec Power Holdings: gestión de riesgos en la salida a bolsa de una empresa en tiempos de covid-19

Carlos Victor Costa

Todos los derechos reservados.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo las excepciones previstas por la ley.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.cedro.org).

© 2023, ESIC EDITORIAL

Avda. de Valdenigrales, s/n

28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

Tel.: 91 452 41 00

www.esic.edu/editorial

@EsicEditorial

ISBN: 978-84-19480-91-0

Cubierta: ESIC

Maquetación: Santiago Díez Escribano

Lectura: Balloon Comunicación

Impresión: Gráficas Dehon

Una publicación de

esic
Editorial

Impreso en España – *Printed in Spain*

Este libro ha sido impreso con tinta ecológica y papel sostenible.

E

O

I

D

Z

U

1. LA EMPRESA.....	10
2. POR QUÉ LAS EMPRESAS SE HACEN PÚBLICAS Y SALEN AL MERCADO BURSÁTIL	11
3. EL VIRUS —Y LA CRISIS— LLEGA A EUROPA	11
4. UNA DECISIÓN QUE DEFINÍA EL DESTINO DE LA EMPRESA.....	13
5. OTRA DECISIÓN QUE TOMAR: ¿CUÁL SERÍA «LA HORA H»?.....	14
6. LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y RELACIÓN CON EL MERCADO	15
7. EL <i>EQUITY STORY</i> : LA FUERZA DE LAS NARRATIVAS CORPORATIVAS.....	16
8. PREGUNTAS.....	17



Carlos Victor Costa

Es doctor en Comunicación por la Universidad Complutense de Madrid con una tesis sobre gestión de reputación y crisis en ambientes digitales. Es director del máster de Comunicación y Publicidad de ESIC, además de profesor de otros programas académicos de ESIC. En una carrera de tres décadas entre España, Brasil, Estados Unidos y Reino Unido, ocupó funciones como director de comunicación o de marketing en empresas como Praxair, Petrobras, Dell y Ogilvy, y puestos de liderazgo en consultorías como Llorente y Cuenca y Millward Brown.

Carlos es publicitario y, además de su doctorado, posee un máster en Comunicación Corporativa por la Universidad Complutense de Madrid y un Executive MBA en Marketing por la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro, además de cursos de extensión en Harvard y en la Kellogg School of Management (de EE. UU.).

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/carlosvictorcosta/>

Instagram: carlosvcostaphd

Blog: <https://www.carlosvictorcosta.com>

*Caso original de **Carlos Victor Costa** bajo la supervisión y coordinación de **Aránzazu Larrañaga Muguerza**. Desarrollado como base para discusión en clase y no como ejemplo ilustrativo del manejo eficaz o ineficaz de una situación. Los datos utilizados en este caso se basan en información pública de la empresa obtenida y complementada con información obtenida en las entrevistas personales realizadas, sin embargo, los personajes y las decisiones son inventados para el caso. No corresponden a la realidad.*

Original del 16 de abril de 2023.

*Agradecimientos especiales a la profesora de ESIC **Meritxell Pérez de Castro-Acuña** por la inestimable colaboración en la confección de este caso.*

Palabras clave: gestión de crisis, mercado de capitales, salida a bolsa, confianza, reputación, comunicación con inversores, incertidumbre, covid-19.

Categoría: estrategia, finanzas, relaciones con inversores, reputación corporativa, comunicación corporativa.

El nuevo coronavirus humano, descubierto por primera vez en Wuhan, China, se llamó inicialmente 2019-nCoV. Al comienzo del brote en diciembre de 2019, la mayoría de la población mundial confiaba en que China podría contener el virus. Sin embargo, el tema evolucionaba muy rápido y negativamente, cuando, el 22 de enero de 2020, los miembros del Comité de Emergencia de la Organización Mundial de Salud (OMS) se reunieron para debatir el tema. En estas reuniones de científicos de todo el mundo, expertos en su campo, no fue posible llegar a un consenso al respecto de si este evento constituía o no una emergencia de salud pública de importancia internacional (ESPII).

Sin embargo, al día siguiente, medidas adicionales de confinamiento fueron adoptadas en China, y toda la región de Wuhan entró en el confinamiento. El mundo empezaba a darse cuenta de la gravedad de la situación, aunque la sensación, para los países del occidente, era de algo lejano, que ocurría en «el otro lado del mundo». Finalmente, el 30 de enero de 2020, la OMS declaró al COVID-19 una emergencia de salud pública de interés internacional (PHEIC). Esta declaración dejaba claro la gra-

vedad de la situación y daba consejos a todos los países sobre cómo deberían estar preparados para la contención, incluida la vigilancia activa, la detección temprana, el aislamiento y la gestión de casos, el rastreo de contactos y la prevención de la propagación.

En Madrid, Carmen Gabiña, la directora de relaciones con inversores de la empresa Soltec, asistía preocupada al noticiario y al desarrollo de los acontecimientos. Ella sabía que los planes de crecimiento de su empresa, Soltec Power Holdings, podrían estar amenazados por estas informaciones. Incluso con los nueve mil km que separan España de China, ella tenía claro que una noticia como esta tendría el potencial de hacer tambalear los mercados. Y este tipo de riesgo —ya hablaban de una pandemia global— no era algo que estaba en los escenarios más pesimistas de la empresa en pleno proceso de planificación de su salida a bolsa, es decir, la venta de acciones de la empresa al público, algo que también es conocido por su sigla en inglés «IPO» (*Initial Public Offering*).

1. La empresa

Soltec es una empresa líder mundial especializada en el suministro de soluciones integradas en energía solar fotovoltaica que, en 2019, ocupaba la tercera posición a nivel mundial en el mercado entre los proveedores de seguidores solares, #1 en América Latina y #2 en España.

Con sede en Murcia, España, Soltec opera desde 2004 y cuenta con una presencia geográfica diversificada focalizada en España, América del Norte y América Latina. Soltec está presente en 16 países con más de 1.320 empleados. Desde su constitución, Soltec ha suministrado seguidores para proyectos con un total de 7,1 GW de capacidad instalada, de los cuales el 42% se encuentran en América Latina, el 31% en América del Norte (incluido México), el 25% en Europa, Oriente Medio y África y el 2% en Asia-Pacífico.

En 2019 la compañía llegó a la conclusión de que, para ser capaces de afrontar el crecimiento que se planteaban en su plan estratégico, necesitaban financiación.

Tras analizar las diferentes alternativas de financiación existentes, decidieron optar por la alternativa de los mercados financieros, así que se pusieron manos a la obra para que la compañía saliese a bolsa y solicitar la admisión a negociación de sus acciones en las bolsas de valores españolas para su negociación a través del sistema interconexión bursátil español (mercado continuo).

El comienzo del año 2019 fue una época de sequía en el mercado, y la bolsa en España acumulaba casi dos años sin que ninguna compañía optase por el mercado como una alternativa de financiación.

La empresa se preparó profundamente durante el año 2019 para intentar una salida en el primer trimestre del 2020, sin embargo, a comienzos del año 2020, la situación del COVID-19 empezaba a preocupar a sus directivos que sabían que, en un mundo globalizado, el virus no podría ser contenido con facilidad, y que el impacto podría tener una situación vinculada con la salud en los mercados financieros globales.