MEDIO: PORTAL EL FINANCIERO

FECHA: 26/SEPTIEMBRE/2019

Comunicación Financiera

EL FINANCIERO
ECONOMÍA, MERCADOS Y NEGOCIOS EN ALIANZA CON Bloomberg

WeWork a contrarreloj: le queda dinero para mantenerse hasta la primavera de 2020

La firma debe recaudar algunos millones lo antes posible y para ello hay varios caminos, uno pueden ser nuevos préstamos bancarios e inversiones privadas, otro el deshacerse de miles de empleados.

BLOOMBERG / CLAIRE BOSTON

WeWork solo tiene suficiente efectivo para mantenerse, tal vez, hasta la próxima primavera. Está perdiendo millones de dólares al día. Puede quedar excluido de los mercados de acciones y bonos públicos para recaudar dinero nuevo.

Esa es la sombría situación que enfrenta la empresa de espacios laborales compartidos días después de una agitación corporativa que destrozó sus planes, alguna vez deslumbrantes. Adam Neumann, quien fundó la compañía hace nueve años con la promesa de cambiar el mundo, fue destituido como director ejecutivo. La oferta pública inicial de WeWork, que buscaba recaudar el tan necesario financiamiento, se suspendió, al menos hasta el próximo año. Eso, a su vez, desarmó un paquete de financiación de 6 mil millones de dólares.

Así que ahora los dos nuevos codirectores ejecutivos nombrados para reemplazar a Neumann, Sebastian Gunningham y Artie Minson, necesitan encontrar rápidamente el camino a seguir para una empresa que alguna vez fue uno de los emprendimientos más valiosos del mundo, pero que nunca obtuvo un centavo en ganancias.

Eso probablemente significa buscar nuevos préstamos bancarios sustanciales e inversiones privadas. También puede significar deshacerse de miles de empleos y deshacerse de las ambiciones de crecer a toda costa de Neumann.

La primera tarea: WeWork está en conversaciones con Goldman Sachs y JPMorgan Chase sobre un nuevo préstamo de 3 mil millones de dólares. Pero hay un detalle: cualquier acuerdo de este tipo también requeriría que la compañía recaude nuevo capital. Eso podría significar que Gunningham y Minson vuelvan con sombrero en mano a su mayor inversionista: SoftBank Group, la compañía japonesa que ya ha aportado más de 10 mil millones de dólares.

Obtener nueva financiación es fundamental. La compañía perdió 690 millones de dólares en los primeros seis meses. Incluso con2 mil 500 millones de dólares en efectivo al 30 de junio, la compañía podría quedarse sin dinero a mediados de 2020, según analistas.

Tales números podrían significar el final del espíritu de crecimiento sin ganancias de Neumann. Cuando Fitch Ratings rebajó la deuda de la compañía en agosto, dijo que había elegido priorizar el crecimiento sobre la rentabilidad al planificar más de 1.25 millones de dólares de escritorios nuevos, más del doble de lo que está disponible actualmente, y planea abrir en 175 ciudades nuevas a nivel global.

Solo para el año próximo, WeWork, o We Co., su nuevo nombre, había planeado agregar 725 mil escritorios nuevos a un costo de alrededor de 4 mil 500 millones de dólares, estimó S&P Global Ratings.

Incluso el modelo de negocio básico de WeWork podría estar en juego. WeWork ha recaudado más de 12 mil millones de dólares para alquilar espacios de oficina que renueva y luego arrienda a las empresas. Pero esa estrategia la ha dejado en una posición precaria. Tiene unos 47 mil millones de dólares en futuros pagos de alquiler pendientes. En

promedio, arrienda sus edificios por 15 años. Sin embargo, sus inquilinos solo están comprometidos a pagar 4 mil millones de dólares y, en promedio, tienen contratos de arrendamiento por 15 meses.

"Esos arrendamientos a largo plazo pueden convertirse en un lastre durante una recesión económica", escribió el analista de Bloomberg Intelligence Jeffrey Langbaum en un informe el miércoles, y agregó que WeWork necesita encontrar un "camino claro hacia la rentabilidad".

Un representante de WeWork no respondió de inmediato a una solicitud de comentarios.

Una tarea inmediata para los nuevos ejecutivos es reducir drásticamente los costos y frenar la quema de efectivo que preocupa a los inversores. Están sopesando recortes de empleos que podrían llegar a miles (la compañía actualmente emplea a unas 12 mil personas) y están eliminando o cambiando negocios no centrales, como WeGrow, una escuela privada experimental en Nueva York, dijo anteriormente una persona con conocimiento del asunto.

Los recortes profundos podrían liberar recursos significativos: la compañía gastó 184 millones de dólares en nómina el año pasado y otros 23 millones de dólares en compensación en acciones.

WeWork ha sostenido durante mucho tiempo que podría convertirse en una empresa rentable si decidiera reducir sus ambiciones de crecimiento. Los nuevos codirectores ejecutivos han advertido a los empleados en un correo electrónico que "anticipan decisiones difíciles por delante" para proteger los "intereses y la salud a largo plazo" de WeWork.

WeWork podría intentar aprovechar nuevamente el mercado de bonos de alto rendimiento, pero los inversionistas de crédito exigirían un precio elevado. Los bonos de alto rendimiento existentes de WeWork rinden alrededor de 9.8 por ciento, muy por encima del promedio de los bonos basura, que se ubican alrededor de 5.7 por ciento. El miércoles, cotizaban a los precios más bajos desde junio.

Con ingresos de más de 3 mil millones de dólares en los primeros seis meses de este año, WeWork, en teoría, no debería tener dificultades para pagar los intereses de sus bonos. Esa deuda no se vence hasta 2025, aunque la compañía hará más de 52 millones de dólares en pagos anuales por los pagarés.

A pesar de que los nuevos gerentes buscan aclarar el balance de la compañía para prepararse para una OPI en algún momento, "el mercado es muy escéptico de esta compañía", afirma John McClain, un inversionista de bonos de alto rendimiento en Diamond Hill Capital Management. "Todos los ojos estarán puestos en SoftBank y en cómo procederá WeWork a medida que se alejen de Neumann".