FOROS
FINANZAS

Las alternativas a la financiación bancaria tradicional se aceleran

ANA JIMÉNEZ

Cada vez son más las fórmulas que permiten a las empresas familiares lograr financiación competitiva sin tener que recurrir al crédito clásico.

Enric Tintoré

Las alternativas a la financiación bancaria tradicional para las empresas, que es mayoritaria en el mercado español, ganan posiciones aceleradamente. Cada vez son más las fórmulas que permiten lograr financiación competitiva sin tener que recurrir a un crédito o préstamo clásico. Eso resulta especialmente interesante para las empresas familiares que, de esta forma, pueden tener acceso a las ventajas financieras que hasta ahora sólo disfrutaban las grandes corporaciones. Así lo ha afirmado José Cuevas, director de Grandes Empresas de Banca March, en el transcurso de los Encuentros en *La Vanguardia* celebrados esta semana para analizar los nuevos caminos que se abren para la financiación de las empresas familiares, en los que ha actuado de anfitrión juntamente con Pere Guardiola, director general comercial de Grupo Godó.

En España el mix de deuda bancaria tradicional representa el 80% del total frente al 20% que representan otras fuentes de financiación. Esta es justamente la proporción contraria que hay en los países anglosajones. "Es cuestión de tiempo –afirma José Cuevas– que el mix de financiación empresarial evolucione hacia lo que sucede en otros países".

La tendencia que registran los mercados financieros y el creciente interés de las empresas por disponer de fórmulas alternativas de financiación, como complemento de la puramente bancaria, ha hecho que Banca March haya optado por adaptarse a las nuevas necesidades de sus clientes. En la actualidad, por ejemplo, es ya líder en la gestión de la emisión de pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

En los Encuentros en *La Vanguardia* sobre alternativas de inversión a las empresas familiares han participado Carles Vergara, profesor del IESE; Jordi Morral , consejero delegado del Grupo Europastry; Vicente Fenollar, director general Económico-Financiero del Grupo Barceló; Gabriel Roig, director general de Finanzas de Laboratorios Reig Jofré; Francesc Majó, director financiero corporativo de Grupo Indukern y Alfonso Erhardt, socio fundador de Oquendo Capital.

Alta bancarización
En España el mix de deuda bancaria es el 80% del total frente al 20% de otras fuentes de financiación. Es lo contrario de lo que hay en los países anglosajones

Vicente Fenollar, de Grupo Barceló, explica que actualmente la financiación puramente bancaria está funcionando muy bien, ya que hay mucha liquidez y tipos de interés muy competitivos. Pero pese a ello indica que su grupo siempre busca las mejores alternativas financieras para cada operación. Como ejemplo pone los pagarés del MARF, que son muy competitivos con respecto a los créditos tradicionales. También señala que en las operaciones corporativas más importantes se ha optado por créditos sindicatos con bancos.

Señala Vicente Fenollar que lo más importante en todas las operaciones de financiación, para lograr la máxima eficiencia, radica en la transparencia en todos los niveles del proceso, tanto de una parte como de otra. "El coste de la operación, al final, dependerá del nivel de riesgo del proyecto que se pretende financiar".

FOROS
FINANZAS

Mesa redonda

José Cuevas
Director de grandes empresas de Banca March

"Banca March es líder en la emisión de pagarés de empresas en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) español"

Francesc Majó
Director financiero corporativo de Grupo Indukern

"Las empresas familiares debemos explorar todas las posibilidades que ofrece el mercado para lograr la financiación más óptima"

Alfonso Erhardt
Socio fundador de Oquendo Capital

"Las pymes van a tener que aprender a convivir con varios interlocutores para financiarse y optar por el mix que más les interese"

Jordi Morral
Consejero delegado de Grupo Europastry

"Lo más importante para conseguir la mejor financiación es tener dimensión suficiente y un buen proyecto empresarial"

Encuentros en 'La Vanguardia'

Francesc Majó destaca que la banca ha desempeñado siempre un papel muy importante para ayudar al crecimiento y la expansión del Grupo Indukern, ya que se basa en una estrecha colaboración y en un nivel muy alto de confianza desde hace muchos años, hasta el punto que prácticamente actúa como si fuera un socio. Todo ello, sin embargo, no es obstáculo para que la empresa pueda estudiar entrar en financiaciones alternativas, como las emisiones de bonos o pagarés, para el desarrollo futuro del negocio, a la vista de la gran transformación que se está produciendo en el sector financiero. "Son muy interesantes –dice– las emisiones de bonos a largo plazo, a cinco o siete años, sobre todo para financiar los proyectos de expansión a través de adquisiciones. Las empresas familiares debemos explorar todas las posibilidades que ofrece el mercado y buscar el equilibrio más beneficioso entre la financiación bancaria y la alternativa".

José Cuevas incide en que el nuevo marco regulatorio que prepara el Banco Central Europeo (BCE) penalizará mucho, desde el punto de vista de las provisiones, la posibilidad de los bancos de prestar a largo plazo, ya que es dónde acostumbra a estar el mayor riesgo. En este sentido la financiación alternativa puede complementar muy bien la función de la banca.

El profesor del Iese Carles Vergara explica que la tendencia del mercado lleva hacia una clara diversificación financiera y que las empresas familiares deben explorar las nuevas posibilidades que se le ofrecen para reducir sus costes financieros. En ese nuevo escenario es importante que las empresas puedan tener un historial financiero forjado en las épocas buenas que les permita generar confianza y crear relaciones profundas con los diversos actores del mercado. Destaca el profesor del IESE que hay que seguir de cerca la flexibilidad que ofrecen los países anglosajones en la financiación a largo plazo, que es fundamental para muchas inversiones empresariales que necesitan tiempo para rentabilizarse. En el mundo hay mucho dinero y mucho capital dispuesto a invertir en proyectos rentables y hay que ir a buscarlo cuando se necesita.

La financiación alternativa –explica Carles Vergara– no se ha desarrollado mucho en España porque hay un grado de bancarización muy importante y porque las pequeñas y medianas empresas, por lo general, prefieren por comodidad acudir siempre a su entidad bancaria cuando necesitan financiarse. En los años de crisis, sin embargo, la banca les cerró el grifo crediticio y esto hizo que empezasen a buscar alternativas, en un proceso de diversificación que irá a más en el futuro. "La financiación –afirma– es una herramienta fundamental para realizar proyectos y debe adaptarse a las características de los mismos".

Las nuevas regulaciones financieras penalizarán con más provisiones los créditos a largo plazo de la banca

Las nuevas alternativas no van a sustituir la actividad bancaria tradicional pero la reducirán

Las grandes compañías de seguros muestran interés creciente en financiar empresas medianas

La mejor alternativa para financiarse que tiene una empresa familiar –opina Gabriel Roig, de Laboratorios Reig Jofré– es la de autofinanciarse en función de la generación propia de recursos. "Pero cuando se quiere o se necesita crecer más rápido –añade– es cuando hay que recurrir a terceros. Nosotros nos habíamos financiado siempre con la banca pero cuando salimos a cotizar en bolsa se nos abrieron nuevas alternativas". Entre estas nuevas alternativas han estado las ampliaciones de capital, con la entrada de nuevos socios; el acceso a los mercados de renta fija, con las emisiones de pagarés a largo plazo, que sin embargo son todavía demasiado caras, o bien el intercambio de acciones a cambio de integrar negocio en el caso de las fusiones. "También hemos financiado un par de operaciones –añade– con la entrada temporal en el accionariado de socios financieros". Quiere matizar, asimismo. que una adecuada gestión del capital circulante permite disminuir también las necesidades financieras.

"En cualquier caso –dice Gabriel Roig- hay que agradecer a la banca la divulgación que ha hecho de la cultura financiera entre las pequeñas y medianas empresas, un hecho que ha ayudado mucho a la economía del país".

Jordi Morral, del Grupo Europastry, considera que, pese a todo, es a partir de una cierta dimensión empresarial cuando se abren muchas más alternativas de financiación que la puramente bancaria. Las empresas demasiado pequeñas apenas tienen posibilidades de buscar otras vías de financiación más que el recurso a la banca.

"Lo más importante para conseguir financiación –afirma– es el proyecto empresarial que se quiere acometer. Cuando tienes dimensión suficiente y un proyecto viable tienes también credibilidad y esto te permite explorar diversas alternativas. Nosotros para crecer hemos recurrido, en diversas fases, a la financiación bancaria, a la entrada de socios de capital riesgo y a préstamos sindicados, y estamos abiertos asimismo a otras opciones".

Jordi Morral considera, con respecto al capital riesgo, que puede ser interesante en función del proyecto empresarial que se acomete. "En cualquier caso –señala– abrirse a socios financieros, aunque sea temporalmente, obliga a un cambio de mentalidad hacia una mayor profesionalización y rigor en la gobernanza de la empresa, lo que siempre es bueno para la evolución de la misma". Pero es importante, según señala, concretar muy bien el pacto de socios, especialmente cuándo entra y como sale el socio de capital riesgo en la empresa.

Alfonso Erhardt es socio fundador de Oquendo Capital, un fondo que ofrece financiación flexible a las empresas sin entrar en el capital, y que compite con la banca en los préstamos a más largo plazo, en lo que se denominan operaciones de deuda mezzanine. Afirma que las pequeñas y medianas empresas van a tener que aprender a convivir con varios interlocutores para financiarse y optar por el mix que más les pueda interesar. Señala que, sin embargo, aún estamos muy lejos de Estados Unidos en dónde para cada operación empresarial hay un proveedor financiero específico. Aquí, en España, la banca lo hace todo pero progresivamente se convertirá cada vez más en un intermediario de servicios financieros. "Asistiremos –dice– al nacimiento de un numeroso grupo de especialistas en los diversos tipos de financiación".

José Cuevas explica también que la nueva competencia a la financiación bancaria para empresas medianas españolas, la mayoría de carácter familiar, viene también de las grandes aseguradoras europeas y mundiales, que quieren ampliar su campo de acción y se muestran muy activas tanto para prestarles dinero como para convertirse en inversores institucionales en el caso de que emitan pagarés a corto plazo o bonos a largo. Este tipo de operadores están dispuestos a prestar a plazos mucho más largos y con mayor flexibilidad que la banca, siendo la diferencia de coste para las compañías no excesivamente relevante, especialmente en tiempos de liquidez como el actual.

El nuevo conjunto de instrumentos financieros al servicio de las empresas –concluye José Cuevas– es complementario de la financiación bancaria y permitirá a las empresas familiares tener mayor capacidad para ser dueñas de su destino, de forma que la falta de liquidez en un momento dado no impida su crecimiento ni su desarrollo.

Vicente Fenollar
Director general económico-financiero del Grupo Barceló

"La emisión de pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija es muy competitiva para la financiación a corto plazo"

Carles Vergara
Profesor del Iese

"La tendencia actual del mercado se dirige hacia una clara diversificación financiera en productos y servicios"

Gabriel Roig
Director general de finanzas de Laboratorios Reig Jofré

"Las empresas familiares deben ser valientes y empezar a diversificar sus proveedores de fondos para reducir su riesgo"

Tendencia imparable
La banca lo hace casi todo en España pero cada vez más se convertirá en un intermediario de servicios financieros, igual que en otros países