



José Roca
Colaborador de PKF Attest
Experto en financiación

Financiación: es el momento de encontrar alternativas

El tiempo en que la banca tradicional cubría plenamente las necesidades de financiación de las empresas ya pasó y no volverá. Es una realidad que ha acelerado la pandemia y perjudica a muchas compañías: sin alternativas a la financiación tradicional es muy difícil lograr la liquidez que necesitan para seguir y emprender nuevos proyectos.

Además, las sucesivas fusiones bancarias agravan la situación, endureciendo las condiciones de crédito y creando una incertidumbre que paraliza y dificulta la toma de decisiones.

Necesitamos bancos más solventes, eficientes y rentables y damos por hecho que viviremos una nueva oleada de fusiones, por su necesidad de reducir costes y mejorar rentabilidad en un escenario de tipos de interés muy bajos o incluso negativos.

Sabiendo que esta circunstancia no será buena para el consumidor porque la competencia se reduce y que dentro de un mercado oligopolístico es mejor maximizar opciones, reinventar nuestra forma de financiarnos no parece mala idea. Y aunque gracias a los excelentes empresarios y sus equipos se saldrá con éxito de esta situación, la clave para superarla antes y con menos esfuerzo, será anticipar el diagnóstico de cómo afectará esta circunstancia a sus planes de negocio, al menos a tres años vista, y definir las medidas a adoptar.

Procesos de internacionalización, compras de empresas, inversiones para incrementar la producción, implantación de procesos necesarios como la transformación digital, inteligencia artificial, requieren de liquidez. Y la financiación hay que planificarla y asegurarla.

Afortunadamente, hay alternativas y no solo para las grandes compañías: existen soluciones adecuadas también para las pymes, que han de abrirse a ellas dejándose asesorar para incorporar financiadores. Puede ser con más bancos en el *pool* para incrementar límites o accediendo a la banca alternativa, que aporta innumerables opciones de obtener liquidez en un mercado cada vez más global.



La banca tradicional hace lo que puede, y tiene capacidad contrastada para entender la realidad de las compañías en todas sus complejidades. Pero el incremento de las exigencias de provisiones por parte del regulador, además del incentivo a desinvertir posiciones y el límite a la financiación de compañías sobrepalancadas al tener que provisionar, dejan poca flexibilidad a los que nos han financiado hasta ahora.

Quien no diversifique dependerá totalmente de lo que ocurra en un sector bancario cada vez más concentrado y con menos actores, por tanto más restrictivo. No contar con alternativas es autolimitarse y exponer la propia viabilidad en estos tiempos económicamente tan revueltos.

La banca alternativa complementa a la banca tradicional, no la sustituye. Proporciona un abanico de posibilidades interesantísimo que en algunos casos la banca no ofrece: *factoring* público sin recurso, negocio promotor sin restricciones, préstamos de innovación, financiación del negocio fotovoltaico con fondos, avales internacionales en países exóticos, etc.

Todos son suficientes para cubrir necesidades de cualquier empresa (circulante, financiación de inversiones, refinanciación de deuda, financiación de proyectos o compra de empresas) tenga el tamaño que tenga, sea cual sea su situación e independientemente de la finalidad de la liquidez.



■
Quien no diversifique dependerá de un sector bancario cada vez más concentrado, con menos actores y más restrictivo

Existen soluciones financieras novedosas como el *rentback* y el *leasing back*, que aportan buenas alternativas si se cuenta con el asesoramiento adecuado. Son fórmulas que permiten financiarse con recursos propios, monetizar el balance vendiendo prácticamente cualquier activo de la empresa y alquilándolo posteriormente al comprador: dos maneras de liberar liquidez de equipos existentes y destinarlos a inversiones prioritarias. La caja generada se puede destinar a cualquier finalidad y no figura en CIRBE: se trata de operaciones muy flexibles, se diseñan específicamente a la medida del objetivo y tienen un amplísimo rango de importes.

■
 En casos de necesidades mayores también se puede acceder a fondos de deuda, donde el financiador se basa en un plan de negocio evitando análisis retrospectivos y patrimonialistas a partir de los 3 millones de euros. Sin necesidad de amortizar capital hasta vencimiento se puede cubrir prácticamente cualquier necesidad financiera.

También las pymes pueden acceder al mercado de capitales, saliendo a cotizar en el Mercado Bursátil Alternativo (BME Growth) o al mercado alternativo de renta fija (MARF) emitiendo bonos o pagarés.

Otra opción muy interesante para la pyme es la financiación con ayuda pública. Con un buen asesoramiento puede aprovechar la mayor inyección de liquidez vida hasta la fecha, así que vale la pena prepararse. Aquí destacan los fondos Next Generation, que asignan a España 140.000 millones de euros (el equivalente al 11% del PIB) en seis años. La mitad se destinará a subvenciones en los primeros tres años (2021-2023) para ayudar a la reconstrucción rápida de la economía, y posteriormente, se solicitará el resto en forma de préstamos para complementar la financiación de proyectos en marcha. También cabe destacar el fondo de Cofides, dotado con 1.000 millones de euros, y propuestas como la de Elkargi para lograr financiación.

Es tiempo de asesorarse para encontrar nuevas soluciones financieras y afrontar la situación actual conociendo todas las alternativas. Maximizar todas las opciones de financiación es tarea obligada en estos momentos, y dejarse asesorar va a ser definitivo para el éxito de las pymes.