

Finançament empresarial

Alternatives al crèdit bancari

NOU FINANÇAMENT. A la represa econòmica, les empreses hauran de disposar de noves eines creditícies per créixer, complementàries dels canals habituals bancaris

L'ECONÒMIC BARCELONA

Amb vista a la represa econòmica, la qüestió del crèdit és la preocupació fonamental de l'empresari, i per això sorgeixen alternatives. Joaquim Montsant, director territorial Est del Cesce; Susana Pastor, responsable de la Unitat d'Entitats Financeres de la Territorial Est del Cesce; Manuel Martínez, director financer d'Olivé Química; i Marta Puiggené, directora financera d'Abelan, debaten sobre com pot evolucionar el suport financer a l'empresa, un cop l'activitat econòmica estigui definitivament immersa en una fase de represa.

1. Millora el crèdit?

Joaquim Montsant: Des de Cesce veiem que estem en un entorn complex i que les empreses tenen un primer repte que és guanyar eficiència comercial. Em refereixo que els marges són tan petits que qualsevol errada genera una situació d'estress i distracció de l'activitat diària. Cal millorar aquests processos de gestió i de prospecció de mercat. A les empreses, sovint no està prou interioritzada la importància del risc comercial. Per iniciar un procés de creixement i recerca de clients serà fonamental poder finançar-lo.

El finançament no és el que tothom esperaria. Passen coses que semblen anar per la bona línia, com els resultats dels test d'estress dels bancs, però sabem que el finançament no serà com el d'abans, que era molt actiu i multi variat, ara el sector s'ha concentrat. A més, l'oferta és molt selectiva. Amb els test d'estress, millorarà el crèdit? Jo crec que les exigències de capital per als bancs seran altes, que serà difícil que

"Ja són quasi totes les entitats financeres que han acceptat la nostra garantia. Totes han homologat la nostra solució"

JOAQUIM MONTSANT
Director territorial Est de Cesce

"En el nostre cas tinc un banc amb el qual descompto factures d'un deutor a través dels Certificados de Seguro, i altres clients que descompto les seves factures amb Cesce Fondo Apoyo a Empresas"

MANUEL MARTÍNEZ
Director financer d'Olivé Química

creixi el crèdit com s'espera, segons diuen els especialistes.

Susana Pastor: Una altra qüestió és saber quant finançament no bancari hi haurà a les empreses. És un gran repte, veient que a molts països és molt alt i aquí, molt baix.

Manuel Martínez: Respecte a la incògnita de si creixerà el crèdit, ho veurem al desembre, quan puguem saber com està la banca. Quan els bancs hagin de demanar una altra vegada diners a la barra lliure del BCE, veurem la situació de cada banc. Perquè realment creixi i funcioni el finançament bancari i no bancari, caldrà que hi hagi més oferta, més Cesces. No conec cap asseguradora que tingui productes semblants als de Cesce.

Marta Puiggené: Les altres companyies asseguradores es veuran forçades a diversificar els seus serveis. Ara, en la situació que estem les empreses, que estem fent moltes retallades de costos no productius, moltes empreses s'estan plantejant d'autogestionar-se el seu risc comercial, si aquest servei no aporta altres beneficis com els de Cesce.

Manuel Martínez: El que ha fet bé Cesce és lligar el finançament a l'assegurança. L'única cosa que hi havia al mercat era la cessió del beneficiari, però es va demostrar que amb la crisi no era suficient garantia, i es per això que Cesce innova per reforçar aquest lligam a través dels Certificados de Seguro i els Títols de Liquiditat.

Susana Pastor: Tradicionalment els clients usuaris

"A Espanya, la segona gran preocupació de la majoria de les empreses, després de la demanda, és finançar-se"

MARTA PUIGGENÉ
Directora comercial de l'empresa Abelan

"Cesce Fondo Apoyo a Empresas és un fons capitalitzat per Cesce i firmes de l'Ibex 35, com a canal de finançament no bancari, a un tipus molt competitiu del 2,75%, per a empreses nacionals o d'exportació"

SUSANA PASTOR
Responsable Unitat d'Entitats Financeres Cesce

de l'assegurança de crèdit, amb les seves vendes assegurades, feien la cessió de la indemnització a l'entitat financera perquè els anticipessin les factures, però amb la crisi va quedar patent que les entitats financeres necessitaven més garanties per finançar segons quines operacions, i aquest va ser l'origen de la creació de les nostres garanties com el *Certificado de Seguro* i el Títol de Liquiditat. I posteriorment la creació de Cesce Fondo Apoyo a Empresas, un fons capitalitzat per Cesce i empreses de l'Ibex 35, com a canal de finançament no bancari, a un tipus molt competitiu del 2,75%, per qualsevol tipologia d'empreses i ja siguin vendes nacionals o de exportació (UE).

2. Després de les proves d'estress, es pot pensar que les entitats seran més benèvols a l'hora de concedir crèdit?

Susana Pastor: Tot i que és bona notícia que s'hagin superat les proves, també és cert que hi ha Basilea III, la nova normativa de regulació bancària, que encara no ha acabat de definir els requisits que demanarà als bancs, i segons els especialistes, les entitats encara seran cautes a l'hora de donar crèdit.

Marta Puiggené: A Espanya, la segona gran preocupació de les empreses, després de la demanda, és el finançament. Hem arribat a un punt d'inflexió, potser sí, amb un sector bancari que ha estat sanejat i ha sofert una reestructuració, i hi ha una visió més optimista, però tanmateix la realitat és que el BCE ha posat 180.000 milions d'euros a disposició dels bancs i els bancs de moment només n'han pres



COL-LOQUI. Els participants en el debat sobre

80.000 milions, i diuen que no hi ha demanda solvent. Aquest és el problema, a què li diuen demanda solvent, i si ells no arriben, qui ho ha de fer?

Manuel Martínez: Amb els Certificados de Seguro i els Títols de Liquiditat l'entitat financera té les garanties necessàries per poder estudiar línies de finançament, que amb els suplementes de beneficiaris antics ja no obtenien.

Marta Puiggené: Tenen uns sistemes d'avaluació obsolets, i no arriben. Haurien de pensar una mica en l'economia en general, en la indústria, que és el motor de l'economia i ara està afeblit, necessita finançament. Si no hi donen suport, el sector industrial no pot tirar endavant projectes d'inversió. El sistema falla, perquè de diners n'hi ha, el BCE n'ofereix, però el cert és que les empreses no arriben a tocar el diner. Els bancs són massa estrictes amb l'ava-



re el futur del finançament a l'empresa, a la seu de Cesce a Barcelona. ELISABETH MAGRE

luació, i només estan disposats a donar diners a les empreses que presenten un grans comptes, i a aquelles que realment ho necessiten, perquè tenen una situació de tresoreria delicada, no se'ls pot oferir finançament. Nosaltres tenim moltes línies de crèdits obertes amb les entitats, però es van obrir en èpoques bones. Així, la meua experiència em diu que en èpoques bones has de començar a sembrar, a demanar finançament encara que no el necessitis, perquè en èpoques dolentes puguis disposar d'aquestes eines per tirar endavant. Et serà més fàcil negociar renovació de línies.

Joaquim Montsant: Nosaltres ens esforcem a veure com convertir en solvent la demanda de finançament per a un banc, i per això convertim la cartera dels clients (els seus deutors i la cobertura sobre les vendes) en una demanda solvent perquè sigui una garantia i l'entitat financera

XIFRES MÉS RELLEVANTS DEL FONDO APOYO A EMPRESAS:

- Import finançat de més de **52 milions d'euros**.
- Més de **450 clients**
- Més de **3.500 factures finançades**.
- Deutors de més de **12 països**

pugui anticipar. Fem cobertures de riscos sobre els clients i, com que en cas d'impagament hem d'indemnitzar, el que fem és fer beneficiari d'aquestes l'entitat financera amb els certificats, que addicionalment aporten un grau extra de seguretat sobre la base del protocol de verificacions que realitzem, i en el cas dels títols de liquiditat el que fem és lliurar una garantia personal i/o doble incompliment, tal com va dictaminar el Banc d'Espanya segons normativa Ba-

silea, a les entitats financeres perquè en cas d'insolvència del deutor CESCE faci efectiva la indemnització.

No com abans, amb un protocol amb poques garanties, sinó donant-li el màxim rigor, perquè el banc vegi que aquella garantia de la venda a aquell deutor està suportada per una companyia que s'ha compromès a indemnitzar en cas d'impagament. L'empresari té moltes variables per presentar al banc, però n'hi de crucials, com les comandes, el flux comercial, les vendes a crèdit que ha fet. Convertim el crèdit amb què treballen cada dia les empreses en una garantia perquè les entitats financeres s'hi involucrin. Ja són quasi totes les entitats financeres que han acceptat la nostra garantia: CaixaBank, Banc Sabadell, BBVA, Santander, Bankia, Banc Popular i Banca March. Totes han homologat la nostra solució, perquè aporta totes les garan-

ties que ens demanaven.

Marta Puiggené: Amb Cesce Fondo Apoyo a Empresas he aconseguit una nova línia operativa i desbanca-ritzada que m'ajuda a complementar les nostres necessitats de finançament. A més, ha estat un procés molt àgil, pel fet que Cesce ja coneix i disposa de tota la

Cesce converteix el crèdit en garantia perquè les entitats financeres s'hi involucrin

informació dels nostres clients.

Les noves alternatives de finançament no bancari, com la de Cesce, podran ajudar a activar l'oferta bancària.

Manuel Martínez: Evidentment, Cesce Fondo Apoyo a Empresas no pot substituir un banc. No pots substituir

el teu *pool* bancari però sí ho pots complementar. En el nostre cas tinc un banc amb el qual descompto factures d'un deutor a través dels Certificados de Seguro, tinc altre deutor que descompto amb Títols de Liquiditat amb una altra entitat financera, i altres clients que descompto les seves factures amb Cesce Fondo Apoyo a Empresas.

Susana Pastor: La nostra filosofia és ser un complement per ajudar les empreses. Recomanen obrir una via de finançament no bancari perquè l'empresa diversifiqui; els experts indiquen que es valora positivament, en l'estudi de l'obertura d'una nova línia, veure en el balanç de l'empresa que s'està finançant d'una manera alternativa.

Joaquim Montsant: A nosaltres ara ens envien clients els bancs. La setmana passada, en una operació en què una multinacional compra a una empresa ca-

talana, i el banc ha d'anticipar, aquest no gosava i va recomanar a l'empresa que assegurés les vendes amb una assegurança Master Oro de Cesce i així el banc pot rebre una garantia Cesce per finançar.

Marta Puiggené: El sector bancari ha de sortir d'aquestes posicions tan

En finançament de vendes, la tendència és anar cap a contractes de facturització

conservadores i apostar per les empreses, si tenen projectes interessants damunt de la taula.

Manuel Martínez: D'acord, però cal recordar casos com el de Pescanova, en què va haver-hi un frau amb factures falses.

CONTINUA A LA PÀGINA SEGÜENT

Finançament empresarial

VE DE LA PÀGINA ANTERIOR

Susana Pastor: Les nostres garanties, Certificados de Seguro i Títols de Liquiditat, han estat homologades per les entitats financeres per poder finançar, perquè incorpora dintre del procés d'emissió tot el rigor en la gestió del risc i la verificació tecnico comercial de les factures.

3. Cal mostrar a les empreses que tenen noves vies per finançar-se.

Joaquim Montsant: Podem complementar el finançament bancari, amb el mateix concepte d'anticipar factures homologades amb una eina que no sigui bancària? La resposta és sí. Hem fet el Cesce Fondo de Apoyo a Empresas, que és un fons per anticipar factures amb un *factoring* sense recurs. Pretenem competir amb les entitats? De cap manera, només posar un granet de finançament no bancari a l'empresa. A més, hi aportem tecnologia. La gran fortalesa ha estat industrialitzar aquests processos. Tenim un milió i mig de factures mensuals que ens passen els nostres clients, i que una part molt important serien titulitzables.

Manuel Martínez: En finançament de vendes, anem cap a una tendència de contractes de facturització. Abans portaves una factura al banc i te la descomptava i ara, amb la crisi financera, ningú no es refia de ningú. Abans el banc et creia quan li portaves una factura, però ara això no funciona. Així doncs, si ho portes a través de Cesce, el banc ja sap que ha passat un filtre.

Susana Pastor: *Factoring* sense recurs és una venda de la factura a un tercer que te la finança. La nostra garantia per treballar amb *factoring* sense recurs es el Títol de Liquiditat. En el procés d'emissió del Títol de Liquiditat (i també dels Certificados de Seguro) fem verificacions de la cobertura; una anàlisi de cobertura de l'assegurança, una verificació documental i una verificació amb el deutor. Aquests títols poden descomptar-se a través de les entitats financeres que han homologat el títol o a través de Cesce Fondo Apoyo a Empresas, que assumeix el risc d'impagament. Amb aquest títol de liquiditat, les empreses poden donar la factura per cobrada i,



JOAQUIM MONTSANT
Director Territorial Est de Cesce

“Des de Cesce, insistirem a partir d'ara a com des de la gestió del risc és pot créixer de forma solvent”



MARTA PUIGGENÉ
Directora financera d'Abelan

“El sector bancari ha de sortir d'aquestes posicions tan conservadores i apostar per les empreses amb bons projectes”

per tant, millorar ràtios. A tancament d'any rebem un increment de peticions precisament per netejar balanços. Gràcies al *factoring* sense recurs, els nostres clients cobren les seves factures i se n'obliden.

Joaquim Montsant: La majoria de grans empreses coneixen la figura del *factoring*, però no totes les pimes. Hem de fer molta pedagogia.

Marta Puiggené: Hi ha empreses que per política no volen treballar amb *factoring*. El nostre primer client no vol factoritzar, encara hi ha a Espanya una cultura de finançament tradicional.

Manuel Martínez: Cal fer pedagogia i seleccionar els

clients més adients i avançats.

Susana Pastor: En el cas de Cesce Fondo Apoyo a Empresas, en tractar-se d'un canal de finançament no bancari, no declarem al Banc d'Espanya i per tant la compra de les factures no carrega la Cirbe del client del nostre client. I històricament aquest tema (la Cirbe) ha estat un impediment perquè les empreses es deixessin factoritzar. A Espanya, a diferència d'altres països, el finançament alternatiu encara no està prou present dintre de l'escenari d'un director financer quan es planteja com cobrir les seves necessitats de finançament.

4. A la postcrisi, què pot



MANUEL MARTÍNEZ
Director financer d'Olivé Química

“Perquè realment creixi i funcioni el finançament bancari i no bancari caldrà que hi hagi més oferta, més Cesces”



SUSANA PASTOR
Responsable de la Unitat d'Entitats Financeres de Cesce

“Una altra qüestió és saber quant finançament no bancari tenen les empreses. És un gran repte perquè aquí és encara molt baix”

canviar en la gestió del risc comercial?

Joaquim Montsant: La gestió i control dels riscos és un factor de competitivitat que permetrà créixer a les empreses de forma solvent i poder finançar-se. Insistirem a partir d'ara a com des de la gestió del risc es pot créixer de forma solvent. Ajudem l'empresari a veure quins són els seus millors clients des del punt de vista de solvència i comportament de pagaments. Dibuiquem el perfil ideal i a les nostres bases de dades n'identifiquem de nous. L'assegurança de crèdit s'ha d'entendre no com una fi en si mateixa, sinó com un mitjà per créixer.

Manuel Martínez: L'assegurança de Cesce ja no és

una assegurança de crèdit tradicional sinó que incorpora valors afegits com els serveis de prospecció de mercats o el finançament que estem comentant.

Joaquim Montsant: En la postcrisi, nosaltres apostem perquè els nostres clients siguin més eficients en la recerca de clients. L'empresari ha millorat tots els processos interns durant la crisi (processos productius, logística, recursos humans..., etcètera), però hi ha una cosa en què no han invertit tant, que és l'acció comercial. No han millorat tant en aquesta faceta. Nosaltres els podem ajudar, treballant conjuntament en processos d'investigació dels mercats i clients, identificant els

PÀGINES ESPECIALS

clients més adients, ajudant-los a guanyar temps, a no equivocar-se, i reduint les situacions d'estress que distreuen l'empresari dels seus objectius més importants.

Susana Pastor: En aquesta prospecció de mercats de qualitat, els nostres clients estan gestionant amb els seus propis clients la factorització de les seves factures, i poden aprofitar-ho comercialment. Això els permet tenir una certa cintura a l'hora d'aconseguir clients.

Joaquim Montsant: Històricament l'assegurança de crèdit podia arribar a ser un fre per a l'acció comercial. Un venedor se'n va a Mèxic, està dos anys intentant vendre, té la primera comanda, el departament de finances de la seva empresa

Als EUA, el 80% de les empreses fan servir vies alternatives de finançament

demana risc a una asseguradora i va i li diuen que no. Podia l'asseguradora haver-lo ajudat a analitzar el perfil de client abans? Nosaltres ja ho fem. Cal treballar conjuntament en la recerca de clients, en fases inicials de prospecció.

Manuel Martínez: Als EUA, el 80% de les empreses utilitzen vies alternatives de finançament, mentre que només un 20% de les empreses depèn del finançament bancari. I a Espanya és al revés. En l'entorn que tenim, obtenir eines que complementen el teu finançament és bàsic. Avui en dia és molt més fàcil finançar una venda que una compra, així que si tens eines tipus *factoring* que transfereixen el risc i milloren les teves ràtios de balanç, cal aprofitar-les.

Susana Pastor: Estem en una nova etapa en la qual serà molt important la innovació en noves línies de finançament i reforçar-ho amb molta pedagogia a totes les parts implicades al procés, compartint les millors pràctiques del mercat i oferint transparència respecte a costos, operatives, *sponsors*, etcètera. En el cas de Cesce Fondo Apoyo a Empresas tenim clar que la transparència i la informació són essencials.