

ENTREVISTA A FELIPE LUENGO

“CESCE-Fondo Apoyo a Empresas es una solución destinada a estimular la fluidez de la financiación dirigida a todas las empresas”

Entrevista a Felipe Luengo, Jefe Unidad de Entidades Financieras de la Dirección Corporativa Comercial CESCE

Agenda de la Empresa: Recientemente el Gobierno ha aprobado la nueva Ley sobre financiación empresarial. ¿Qué opinión tiene al respecto?

Felipe Luengo: Es una Ley que pretende que ante una crisis bancaria el sector empresarial quede resguardado a través de la regulación y la mejora del funcionamiento de los mercados y de las herramientas de financiación, como el crowdfunding (alternativa que está experimentando importantes crecimientos en los últimos años), el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), la emisión de deuda por parte de las empresas sin la intermediación de los bancos, que éstos emitan ratings a las pymes... Pensamos que es una Ley muy positiva que ayudará a ordenar y clarificar las vías de financiación alternativas (no bancarias), con lo que tendrán una mayor presencia entre las empresas, y a perfeccionar la regulación de los distintos mercados de obtención de financiación.

A.E.: ¿Considera que se está recuperando la financiación para empresas y particulares?

F.L.: Los últimos datos nos muestran que, de forma paulatina, se incrementa ligeramente la concesión de créditos y préstamos a empresas

y particulares; de hecho, un dato muy significativo es que la concesión de hipotecas está aumentando. Es un incremento todavía bajo en comparación con la expectativa de crecimiento de la economía española, ya que la financiación es una variable estrechamente ligada al crecimiento y esencial para la sostenibilidad del mismo. No obstante, tenemos que realizar varias puntualizaciones. Por un lado, las grandes empresas están aprovechando desde hace meses la importante ventana de liquidez que se ha abierto, con la emisión de deuda propia. Sin embargo, las medianas y pequeñas empresas, que no pueden emitir, se encuentran todavía en una situación incómoda en la que a la hora de solicitar un crédito comprueban como las entidades financieras, a pesar de haber abierto ligeramente el grifo de la financiación, siguen exigiendo importantes garantías y avales, ya que, su aversión al riesgo es aún muy alta. Por otro lado, la crisis ha provocado un crecimiento de la financiación no bancaria o alternativa, que ha sido utilizada por muchas empresas para poder continuar con su negocio, o incluso emprender vías de internacionalización o de crecimiento. De hecho, en 2014, la actividad de la financiación alternativa se multiplicó por tres.



“Los últimos datos nos muestran que de forma paulatina se incrementa ligeramente la concesión de créditos y préstamos a empresas y particulares”

La crisis golpeó con especial intensidad al sector bancario, poniendo en evidencia la excesiva dependencia que las empresas españolas, especialmente las pymes, tienen de la financiación bancaria, que en España alcanza el 80%, mientras que en otros países el peso está más compensado, como por ejemplo, en Alemania, en donde el 45% de la financiación de las empresas es no bancaria, o en Francia, que llega al 50%. En Reino Unido y Estados Unidos alcanza niveles del 70-80%.

A.E.: ¿Siguen teniendo los bancos la mayor cuota de mercado?

F.L.: La financiación no bancaria mueve en el mundo 51 billones de

euros y sus activos representan el 24% de los activos financieros, según los datos del Financial Stability Board (FSB). En España, la falta de una definición adecuada sobre la intermediación crediticia fuera del sistema bancario habitual explica que sea difícil calcular qué activos podría mover, pero se estima que el mercado potencial de la financiación alternativa alcanza los 160.000 millones de euros. Por eso nos parece tan importante la aprobación de la nueva Ley de financiación empresarial.

A.E.: ¿Qué tipologías de financiación alternativa existen?

F.L.: Existen diversas categorías de productos financieros como fuentes de financiación, entre las que podemos mencionar el factoring, confirming, descuento comercial, pignoración, los tan de moda crowdfunding y crowlending, préstamos participativos, emisión de bonos... Lo fundamental es que las empresas al igual que buscan diversificación entre sus clientes, entre los mercados geográficos, diversificación en sus productos o servicios, en el pool bancario con el que trabaja, incorporen un nuevo concepto de diversificación que es igual de primordial que los anteriores: tener diferentes alternativas de financiación. Todo ello con un único objetivo: dispersión del riesgo.

A.E.: ¿Cómo poder decidir la más idónea?

F.L.: Identificar una vía alternativa de financiación requiere un estudio de mercado profundo, el análisis de las fortalezas y debilidades de cada opción y la exposición de cada herramienta a los diferentes escenarios para analizar su respuesta. Dada su relevancia, el objetivo es conocer cuál es la vía más conveniente, pues es un elemento crucial en la actualidad para cualquier empresa que busque un apoyo sólido para su crecimiento y desarrollo. Por eso, es recomendable realizar un análisis pormenorizado de los tipos de interés y costes adicionales, del importe descontado, de los deudores aceptados, de las garantías exigidas, de la rapidez en el estudio, agilidad de la entidad, confirmación de costes y en quién recae la gestión en caso de impagos. Una de las principales alternativas de financiación es el factoring sin recurso, que aporta unas indiscutibles ventajas, como unas condiciones de mercado inmejorables, sin contragarantías de ningún tipo, agilidad en la concesión de líneas y transferencia de los fondos a la cuenta corriente e ingreso de

los pagos efectuados y lo más importante, que en caso de impago del deudor no nos vemos afectados dado que es una financiación sin recurso contra el cedente. Además, el factoring sin recurso es una de las modalidades de financiación más transparentes, ya que se conoce el coste de la financiación antes de iniciar el proceso de solicitud, al margen de que financia porcentajes más elevados de los que ofrece el mercado de adquisición y financiación de facturas. Por último, es muy importante conocer nuestra responsabilidad frente a posibles impagos. Es frecuente el uso del término financiación sin recurso, que implica la nula responsabilidad de la empresa ante la posible insolvencia de su deudor. Esto significa que es el factor (la entidad financiera) quien asume el riesgo de impago de la operación, excepto casos de inexistencia y/o ilegitimidad del crédito (fraude) o discusión comercial. Este aspecto es especialmente importante en casos de deudores no españoles, pues los costes derivados de los trámites de reclamación de deudores internacionales son elevados, sin mencionar el normal desconocimiento de la legislación del propio país, lo que aporta un valor añadido a la financiación a valorar. Contar con una herramienta de financiación adecuada puede significar el impulso definitivo para una gestión de éxito, tan necesaria en un mundo empresarial de una creciente globalidad y competitividad.

A.E.: ¿Con qué productos/servicios cuenta CESCE para facilitar financiación a las empresas?

F.L.: En 2008 CESCE realizó una apuesta por evolucionar su identidad con el objetivo de asentarse en el mundo empresarial como una consultora de riesgo comercial que acompaña y asesora a las empresas a lo largo de todo su ciclo de negocio. Este ejercicio nos permitió adecuar nuestros servicios a las características de los mercados y desarrollar innovadores soluciones, como CESCE MASTER ORO o CESCE Fondo Apoyo a Empresas. La solución de CESCE que mejor enmarca su filosofía de servicio e innovación para todo el tejido empresarial es CESCE MASTER ORO, que comprende un amplio portfolio de herramientas que conforman una solución integral con la que rompimos el principio de globalidad inherente al sector, conseguimos acercarnos a las necesidades de las compañías e instauramos unos instrumentos de financiación que han arraigado con fuerza entre las empresas españolas.

CESCE MASTER ORO cuenta con instrumentos idóneos para la financiación, como los Títulos de Liquidez y los Certificados de Seguro, herramientas que dan seguridad y garantía a las entidades financieras mientras que agilizan el flujo de liquidez hacia las empresas. Los Títulos de Liquidez son documentos emitidos por CESCE sobre facturas cubiertas por el seguro que constituyen una garantía personal de CESCE a favor de las entidades financieras. Los Certificados de Seguro, por su parte, son títulos presentados por CESCE sobre los créditos individualmente seleccionados por las empresas que certifican a la entidad financiera el cumplimiento de las condiciones del seguro.

A.E.: ¿Puede especificarnos en qué consiste CESCE-Fondo de Apoyo a Empresas?

F.L.: CESCE-Fondo Apoyo a Empresas es una solución destinada a estimular la fluidez de la financiación dirigida a todas las empresas -independientemente de su tamaño o sector de actividad- que ofrece acceso directo y seguro a la financiación por medio del descuento de facturas comerciales bajo la modalidad de Factoring Sin Recurso tanto para deudores del mercado nacional como internacional. El Fondo es un canal de financiación no bancario, a un tipo de interés muy competitivo (2,75% anual), que agiliza al máximo la obtención de liquidez. Esta herramienta está ideada para acceder a la financiación en un plazo máximo de seis días, desde que se realiza la solicitud, y hacerlo de forma personalizada, gracias a la estructura flexible de la solución, alejada de la rigidez habitual del seguro de crédito. Este instrumento ataja los problemas de pagos, mantiene en funcionamiento las transacciones comerciales y evita que las compañías tengan tensiones de caja o apariciones en registros negativos, además de permitir acometer procesos de inversión a la mejora de productos/servicios o al desarrollo de nuevas líneas de negocio, entre otros muchos beneficios. Las características del Fondo le sitúan como una opción idónea para todo tipo de empresas, independientemente de la naturaleza de su negocio, que ya no tendrán ninguna responsabilidad frente a la posible insolvencia del deudor, evitando así caer en los temidos periodos de incertidumbre y traspasando a CESCE-Fondo Apoyo a Empresas el riesgo de impago de la operación, al tratarse de una financiación sin recurso. ●

Manuel Bellido