


Tirada: 7.764	economia3	Superficie: 516 cm²	Ocupación: 82,73%	Valor: 2.067,65 €	
Difusión: 6.800					
(O.J.D)	Nacional	Mensual			
Audiencia: 23.800	Economía				
(E.G.M)	1ª Edición	01/04/2015			
Ref: 6063194			Página: 80		1 / 2

FINANZAS



■ Textos: R.E.T.
redaccion@economia3.info
■ Imágenes: Archivo E3

La financiación no bancaria, una alternativa más accesible para pequeñas y medianas empresas

La financiación no bancaria o alternativa, también conocida, entre otros términos, por *shadow banking*, se ha convertido en los últimos años en la vía de financiación más accesible para numerosas pequeñas y medianas empresas españolas que tienen un proyecto de futuro pero que no pueden acceder al crédito bancario tradicional. Precisamente, en un momento en el que las entidades financieras están centradas en sanear sus balances para cumplir con los requisitos de Basilea III, lo que las ha llevado a una mayor restricción en la autorización de nuevas operaciones ('mayor aversión al riesgo'), a través de la solicitud de mayores garantías y elevar el coste de la financiación.

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.

Pese a que en 2012, la financiación alternativa se desplomó junto al crédito en España, la tremenda liquidez que está entrando en el sur de Europa, junto con el fuerte apetito de los mercados por inver-

tir en empresas españolas –que ofrecen jugosas rentabilidades– ha multiplicado por tres la actividad de la financiación alternativa en 2014 frente al ejercicio precedente.

Buscar capital en el mercado de la financiación alternativa supone diversificar las fuentes de financiación para no depender del crédito bancario, ni tener que someterse al proceso público de las emisiones de deuda en los mercados, para lo que es imprescindible un *rating*. Además, permite a las empresas –que sí deben tener un *shadow rating* que elaboran bilateralmente con el financiador– tener mayor flexibilidad y no depender de vencimientos, mientras el inversor logra una rentabilidad mayor por la inversión a la que obtendría si comprara sus bonos en el mercado.

Para las empresas que participan en este tipo de financiación a otras empresas de la mano de bancos, que se ocupan también del análisis del riesgo, este préstamo o inversión es, de hecho, una inversión en renta fija, un bono con la salvedad que no cotiza en el mercado.

Esta atractiva fórmula ha hecho que en EE. UU. el 80% de la financiación empresarial ya esté fuera del canal tradicional de la banca.


Para animar la financiación empresarial, los bancos centrales están respaldan-

do los productos que nacen del *shadow banking* o financiación no bancaria. Por ejemplo, el BCE admite como garantías las titulaciones, mientras que la Reserva Federal va más allá al haber comprado miles de millones de estos activos a través de su programa de estímulos.

Al igual que buscamos diversificación entre nuestros clientes, entre los mercados geográficos, en los productos o servicios que ofrecemos, en el *pool* bancario que nos financia, ahora se incorpora un nuevo concepto de diversificación que es igual de importante que los anteriores: tener diferentes alternativas de financiación.

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 es-

Tirada: 7.764	economia3	Nacional	Mensual	Superficie: 249 cm²	
Difusión: 6.800				Ocupación: 39,92%	
(O.J.D)				Valor: 999,36 €	
Audiencia: 23.800				Página: 81	
(E.G.M)	1^a Edición	01/04/2015			2 / 2
Ref: 6063194					

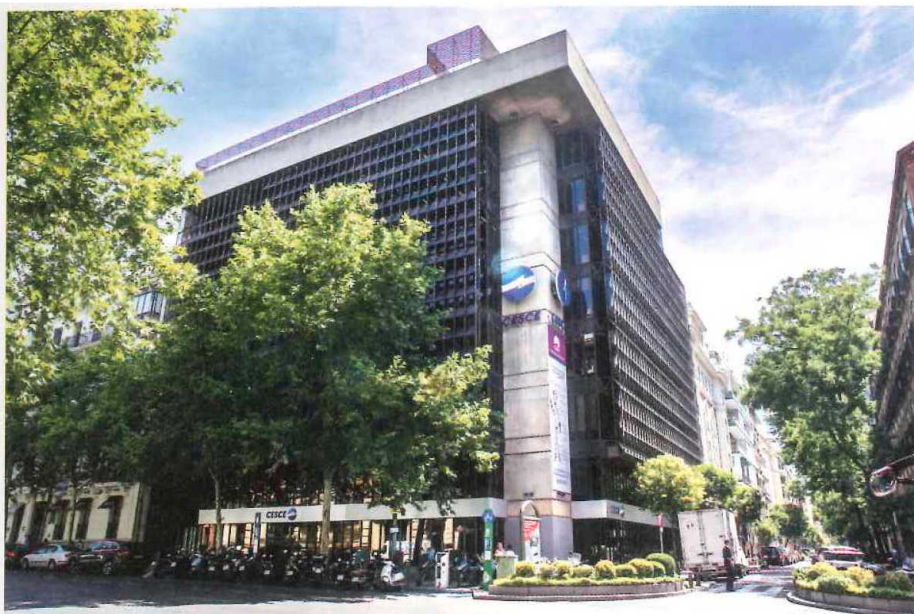
tudio, agilidad de la entidad, confirmación de costes y en quién recae la gestión en caso de impagos.

Factoring sin recurso

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, transferencia de los fondos a la cuenta corriente e ingreso de los pagos efectuados, al margen de la atención personalizada con asignación de un agente financiero para llevar a cabo el asesoramiento.

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 financie 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, necesario en un mundo empresarial con una creciente e importante globalidad y competitividad. ●