

En busca de la liquidez perdida

Finanzas ♦ Las pymes buscan alternativas a la banca para obtener financiación

Dos años después de la caída del banco de inversión estadounidense Lehman Brothers, la crisis de liquidez y confianza reinante en el sector financiero en los meses posteriores y que aún perdura en algunos mercados motivó que las entidades financieras restringieran de manera notable la concesión de crédito tanto a particulares como a empresas.

En este contexto, las pequeñas y medianas empresas han resultado las más afectadas por la contracción del crédito, y necesitan encontrar financiación a largo plazo alternativa a la banca que les permita mantener el desarrollo de su actividad.

La restricción que han vivido las entidades financieras a las líneas de financiación de los mercados mayoristas, ha provocado que los bancos y las cajas de ahorros españolas aumentaran aún más los requisitos para acceder a líneas de financiación.

Al cierre del primer semestre del ejercicio, los créditos concedidos al tejido empresarial por el conjunto del sistema financiero cayeron un 10% con respecto al mes de mayo, y un 30% menos que un año antes. De acuerdo con los datos recogidos por el Banco de España, en junio de 2010, las empresas españolas obtuvieron préstamos por un volumen total de 58.430 millones de euros, frente a los 83.800 millones concedidos un año antes.

De esta cifra, los bancos concedieron un total de 36.661 millones de euros, de los que 25.884 millones de euros correspondieron a préstamos por un importe superior al millón de euros, y los 10.777 millones de euros restantes a importes inferiores.

Por su parte, las cajas de ahorros concedieron durante el sexto mes del ejercicio un total de 13.309 millones de euros, 8.538 millones de euros para préstamos de más de un millón de euros y 4.771 millones para créditos de menor cuantía.

Alternativas

Ante esta coyuntura, y con unas perspectivas que pueden empeorar si finalmente la Unión Europea decide imponer una nueva tasa sobre la actividad bancaria, —que podría contraer aún más la concesión de préstamos, como ya han advertido en numerosas ocasiones el presidente del Banco Santander, Emilio Botín, o el de La Caixa, Isidro Fainé— el tejido empresarial español necesita buscar alternativas a la banca que doten de liquidez y viabilidad a su negocio.

Entre estas alternativas destacan la salida a Bolsa, con el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) como una de las opciones más viables para las pequeñas y medianas empresas, y dar cabida en su accionariado a las sociedades gestoras de capital riesgo, ade-

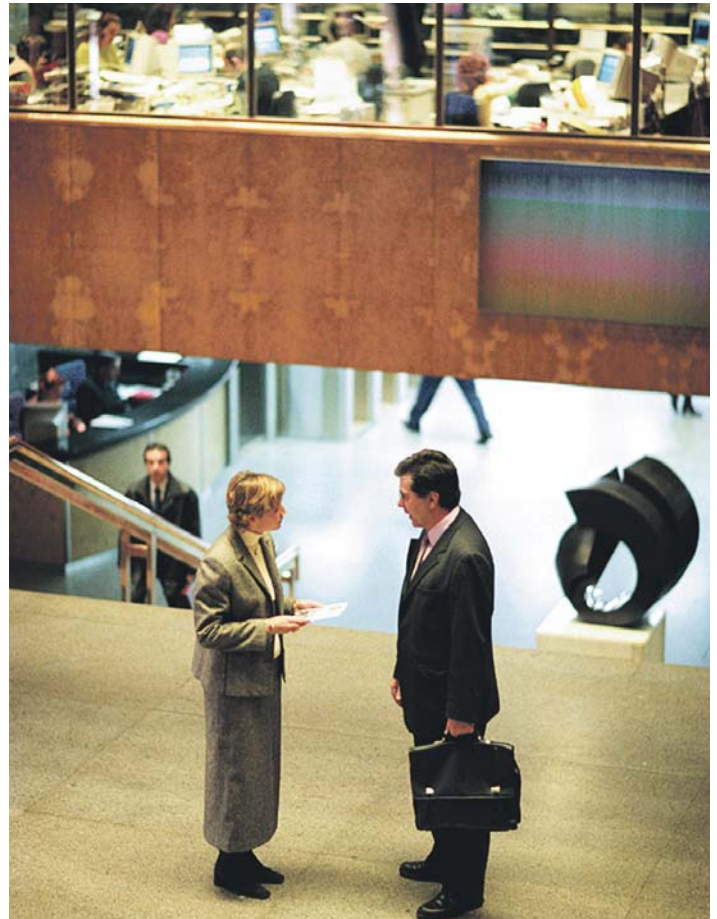
más de solicitar financiación con el aval de sociedades de garantía recíproca, como Avalmadrid, u optar a las líneas de financiación específicas abiertas por las entidades financieras en colaboración con el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

El MAB, aunque aún no ha desarrollado todo su potencial, podría dar cabida a un mayor número de pymes —actualmente solamente cotizan seis— y en los últimos meses se han multiplicado los mandatos de colocaciones en el mercado, según explicó a NEGOCIO Enrique Quemada, consejero delegado de ONEtoONE Capital Partners, uno de los asesores registrados del Mercado Alternativo Bursátil.

La última compañía en comunicar su intención de acudir al MAB con el fin de financiar su expansión internacional ha sido la empresa de tecnologías de la información y comunicación Unifonics, que mira especialmente a Latinoamérica para abrir nuevos mercados, según señaló su presidente, Jorge Calderón, en la presentación de las cuentas semestrales de la compañía.

Capital privado

Por su parte, el capital riesgo cuenta con una liquidez acumulada de cerca de 5.000 millones de euros, dispuestos para entrar en el capital de aquellas pymes que constaten la fortaleza de su negocio. ♦



La salida al MAB, la inversión del capital riesgo o las líneas ICO son las opciones de las pymes. AN

Refinanciación de deuda: una solución parcial pero necesaria

OPINIÓN

RAMÓN GALCERÁN



Con una promesa de recuperación económica que no acaba de despegar, con expectativas que no se materializan, así viven los empresarios españoles desde hace meses. Muchos han hecho ya grandes esfuerzos por reestructurar sus negocios, reduciendo plantilla, recortando gastos, buscando nuevos productos y mercados exteriores, etc. Sin embargo, la realidad sigue siendo más dura

de lo que nos gustaría y provoca, a menudo, situaciones de tensión financiera difíciles de mantener. Las medidas implementadas no parecen suficientes para sostener el equilibrio de la empresa y la posibilidad de incurrir en impagos es una amenaza cada vez más cercana, si no se ha producido ya.

La refinanciación de deuda es una medida más en el proceso de la reestructuración y,

aunque por sí sola puede no ser suficiente, en cualquier caso es una pieza básica para la viabilidad de muchas compañías. Renegociar con las entidades financieras requiere esfuerzos por parte del empresario. Al preparar un plan de viabilidad o refinanciación, la compañía debe ser consciente de sus verdaderas posibilidades, sin incurrir en expectativas falsas. El plan debe incluir un escenario de refinanciación realista y asumible para la banca. Las peticiones habituales suelen ser alargar los plazos de repago, cambiar corto por largo, conseguir carencias, asegurar la financiación del circulante, repagos ligados a desinversiones concretas o solicitar financiación adicional.

La compañía debe conocer sus posibilidades en una refinanciación

Las posibilidades y combinaciones son numerosas. Para tener opciones reales de conseguirlo, la propuesta planteada en el plan debe ser sólida y creíble, basada en expectativas razonables y no en recuperaciones milagrosas.

Pero la banca no es hoy tan "generosa" como lo fue en el pasado y sus condiciones se han endurecido considerablemente, con mayores diferenciales sobre los tipos de interés e in-

cluso tipos fijos mínimos superiores a lo que solíamos pagar hace sólo unos años. Además, es improbable que acepte la refinanciación planteada sin mejorar sus garantías.

El empresario debe estar dispuesto a aportar garantías adicionales (nuevas hipotecas, prendas, cesión de derechos, etc.), incluso externas a la propia empresa. Esta realidad se hace más evidente cuando, dentro del plan, se necesitan fondos adicionales (dinero nuevo) para acometer la reestructuración del negocio y asegurar su continuidad. En este caso, la banca suele exigir que el empresario ponga parte de esos fondos adicionales, como muestra de su compromiso con el plan presentado.

La banca está sufriendo sus propias tensiones de liquidez, que ha trasladado a las empresas con restricciones en la concesión de financiación. Es lógico que quiera asegurar su propia viabilidad, pero el "cierre de grifo" tan radical que han sufrido muchas compañías está provocando un efecto dominó mucho más perjudicial. En un sistema acostumbrado a crecer con un apalancamiento financiero significativo, impedir súbitamente el acceso a la financiación puede ser devastador. Es un pez que se muerde la cola, pero al final parece que muerda, sobre todo, la de las empresas. ♦

Ramón Galcerán es socio de Audi Hispana Grant Thornton.