



César Canedo, director de estructuración de Iberfinancia.

“La gran oportunidad para las empresas está en diversificar la financiación”

Iberfinancia acompaña a las empresas en la planificación, estructuración y negociación de operaciones para acceder a la financiación más adecuada para cada proyecto.

Acceder a financiación se ha convertido en un proceso cada vez más complejo para las empresas. La diversificación de las fuentes de capital, la aparición de nuevos instrumentos financieros y la creciente exigencia de las entidades obligan a muchas organizaciones a planificar con mayor rigor cómo financiar su crecimiento. Por ello, es clave el papel de los estructuradores financieros como Iberfinancia, que acompaña a empresas de distintos sectores en la planificación y gestión de sus operaciones de financiación.

Pregunta. ¿Qué aporta un estructurador financiero y cuándo resulta especialmente útil para una empresa?

Respuesta. Un estructurador financiero convierte una necesidad empresarial en una operación viable y defendible ante el mercado. En Iberfinancia analizamos el negocio, la generación de caja, el destino de los fondos y la capacidad de devolución para diseñar la estructura de financiación más adecuada, acompañando al clien-

te desde la preparación de la documentación hasta la negociación y el cierre de la operación. Nuestro objetivo no es solo conseguir financiación, sino hacerlo de forma sostenible, apoyando el crecimiento sin comprometer el futuro de la empresa. Este acompañamiento resulta especialmente valioso para pymes y empresas medianas que afrontan procesos de expansión, adquisiciones, inversiones, refinanciaciones o necesidades de circulante, así como en operaciones que requieren combinar distintas fuentes de financiación y una negociación especializada.

P. ¿Cuáles son las oportunidades más interesantes que ofrece actualmente el mercado para las empresas?

R. La gran oportunidad actual es la diversificación. Junto a la banca tradicional, las empresas pueden acceder a deuda privada, financiación de activos, fondos públicos y soluciones de circulante extrabancarias como el factoring o el confirming.

“La clave no está en elegir un único producto, sino en combinar los instrumentos adecuados para cada necesidad”

En estos momentos, dentro de este abanico destaca el ICO Crecimiento, una herramienta de financiación directa y 100 % digital del ICO, el banco público para pymes, orientada a financiar tanto su actividad empresarial como las inversiones necesarias para crecer y expandirse. Supone una alternativa especialmente interesante para compañías con proyectos sólidos que buscan complementar sus fuentes habituales de financiación.

La clave no está en elegir un único producto, sino en combinar los instrumentos adecuados para cada necesidad

P. ¿Qué aspectos debería trabajar una empresa para mejorar su capacidad de acceder a financiación?

R. La empresa debe trabajar tres áreas: información, planificación y credibilidad. Es esencial contar con estados financieros actualizados, previsiones realistas de tesorería y una explicación clara de cuánto se necesita, para qué y cómo se devolverá.

También conviene ordenar la deuda, controlar márgenes, profesionalizar el seguimiento financiero y evitar concentraciones excesivas de riesgo. Finalmente, debe presentar bien su proyecto: un negocio sólido puede perder oportunidades si no sabe explicar su propuesta de valor, sus riesgos y su capacidad de generar caja.

En Iberfinancia ayudamos a convertir la realidad empresarial en un relato financiero claro, riguroso y atractivo para los financiadores.



Más información
www.iberfinancia.es