

## **La empresa EFE&ENE advierte del lento camino hacia el mercado plural de la financiación en España**

**"Estamos a años luz de otros países en cuanto a cultura financiera", asegura desde la empresa experta en Family Office su socio José María de Hevia, aunque España es uno de los países más bancarizados del mundo**

### EL (LENTO) CAMINO HACIA EL MERCADO PLURAL DE LA FINANCIACIÓN EN ESPAÑA

España es uno de los países más bancarizados del mundo, o, lo que es lo mismo, una de las sociedades occidentales en las que la banca juega un papel preponderante en la economía.

La búsqueda de financiación de una empresa se resumía hasta no hace mucho en acudir a los bancos y solicitarla. Este sigue siendo el único camino que siguen muchas compañías y patrimonios, bien por la dinámica de la cultura financiera, bien por desconocimiento de las nuevas fórmulas de financiación. "Cuando te reúnes con agentes del sector financiero de otros países muchos más desarrollados desde el punto de vista de la cultura financiera, te das cuentas de que estamos a años luz, tanto por el lado de la inversión como por el lado de la deuda. Hemos de hacer un esfuerzo por mejorar la formación financiera en general", explica José María de Hevia Ivars, Socio de EFE&ENE.

Financiadores tradicionales (entidades financieras e institutos públicos ) y no tradicionales (fondos de deuda, de capital, fondos mitos, plataformas fintech, crowdwinding y otros) conviven hoy en el mercado de la financiación con banca. Desde el área de Corporate Finance de este multifamily office están especializados en la realización de mapas de alternativas de financiación para empresas y proyectos.

La pluralidad de ofertas supone para José María de Hevia, sin duda, "una ventaja y una oportunidad que permiten un cambio de cultura a la hora de plantear cualquier financiación ya sea de adquisición de activos o compañías; financiar planes de expansión o incluso reestructurar la deuda de una compañía o grupo".

Cliente y banco eran hasta hace no poco los únicos interlocutores en una transacción en la que el primero "culturalmente tenía la sensación de que cuando estaba pidiendo un préstamo estaba suplicando un favor, cuando en realidad la actitud debería de ser la misma que con cualquier otro proveedor al que se le ofrece la oportunidad de ganar dinero".

Hoy, el mercado de la financiación en España se encuentra en pleno proceso de cambio, se felicita el experto en Corporate; desde la manera de solicitar un crédito, hasta la forma de analizar los riesgos para su concesión, pasando por los actores que intervienen en el proceso. Un cambio lento pero irreversible en el que los nuevos actores han sabido dar respuesta a dos problemas estructurales.

Es importante tener en cuenta la estandarización de los procesos, que, según el experto de EFE&ENE mi es óptima ni eficaz muchas veces: “La misma solución o estructura de deuda no vale para dos modelos de negocio diferentes. Las soluciones de financiación deben ser a nuestro modo de ver personalizadas y creativas y trabajamos para eso. Que haya nuevos actores favorece la consecución de estos objetivos”.

## El papel del MultiFamily Office

En este contexto, José María de Hevia destaca el papel del área empresarial o de Corporate Finance del multifamily office EFE&ENE como canal de los empresarios para conocer y acceder a estas nuevas fórmulas de financiación de la mano de profesionales con un alto grado de cualificación. Se trata de llevar a cabo un “buen mapa de alternativas, el punto de partida idóneo para proyectos de inversión y planes de negocio”.

A partir de ahí, el proceso está absolutamente personalizado y profesionalizado. Hay que analizar previamente el modelo de negocio y hacer unas buenas proyecciones financieras para ver cuál es la mejor estructura de deuda, qué instrumentos se van a solicitar y a quién, por tanto, se le va a solicitar. Es necesario decidir si toda la solución se va a llevar a cabo vía deuda o si por el contrario se va a trabajar también por el lado del capital. Una vez resuelta esta estructura, finaliza de Hevia, hay que hacer un buen ‘roadshow’ (reuniones con potenciales financiadores/inversores) entre los diferentes proveedores de financiación y como siempre si es posible ponerlos a competir.

¿Se atomizará el mercado de la financiación a largo plazo en España? Desde EFE&ENE se responde que cuantas más alternativas mejor. “Lo importante es que el empresario o el director financiero de una compañía disponga de cuantas más herramientas mejor para poder tener la solución que más se acomode a sus necesidades. Además, a mayor competencia, mejores precios. No olvidemos que esta máxima aquí también se cumple. Nuestro papel como asesores en este punto es clave”.

José María de Hevia es Socio Director del Área Corporate Finance de Efe&ENE

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra. Cursó sus estudios de postgrado especializándose en Gestión Comercial en la Universidad de Navarra.

José María de Hevia procede del sector banca privada, ha trabajado en entidades como BBVA o Lloyds TSB Bank. Acumula una importante experiencia al haber participado en numerosas operaciones corporativas en diferentes sectores, así como en procesos de restructuración.

### **Datos de contacto:**

Carmen de Blas  
639007210

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Derecho Finanzas Emprendedores](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>