

## Expertos reunidos por Zadal y Ebury reconocen el avance de la financiación alternativa en el desarrollo de los nuevos proyectos energéticos

*El evento ha contado con la participación de Fernando Pérez (Ebury), Román Mejías (ZADAL), Álvaro Pozo (Ignis), José María Arzac (Qualitas Energy), Antonio Paredes (ZADAL), Luis Merino (Ebury), Baihas Bagdadi (TWC) y Carolina Jiménez (Aptimus Capital Partners).*

**Madrid, 19 de junio.** ZADAL, despacho de abogados especializado en Mercantil-Financiero, Fiscal y Gestión de Patrimonios, y Ebury, compañía especializada en gestión del riesgo, pagos y cobros, con transacciones en más de 160 países y 130 divisas, han celebrado en Madrid el evento 'Financiación y gestión del riesgo en proyectos internacionales' donde han abordado los desafíos financieros inherentes a los proyectos internacionales y, en especial, dentro del sector energético.

Durante esta sesión, compañías líderes en la gestión financiera global, la gestión de capital y el sector energético han analizado los cambios que se están produciendo en el panorama de la financiación de los proyectos de energías renovables. Según los expertos, a medida que la transición energética progresa, el abanico de opciones de financiación para este tipo de proyectos es cada vez más amplio.

Durante la primera mesa redonda, moderada por **Fernando Pérez**, director de Mesa de Tesorería Ebury España & Partner, se abordaron de forma específica los desafíos financieros en proyectos internacionales, con el foco en proyecto energéticos. **Román Mejías**, asociado senior de ZADAL, señaló que "aunque es cierto que España sigue siendo un oasis de financiación, actualmente la financiación alternativa "es la que tiene un mayor hueco en este tipo de proyectos". "El crecimiento es muy lento, porque tenemos enfrente a la banca tradicional. Estamos asumiendo poco a poco el modelo estadounidense, y creo que la financiación alternativa te ofrece un proyecto estructurado, te ayuda a que un proyecto que inicialmente solo requiere capital, encuentre soluciones diferentes para hacerlo funcionar".

Estas nuevas fuentes aceptan el riesgo de precios de mercado que conlleva un proyecto de este tipo y aportan flexibilidad a la hora de que los proyectos encuentren la financiación necesaria para desarrollarse. "Nuestra conclusión es que los bancos han seguido una visión muy conservadora a la hora de otorgar financiación a un sector que además está en pleno crecimiento y con el viento a favor", indicó **Álvaro Pozo**, Chief Financial Officer de Ignis, para quien la penetración "es lenta y progresiva", pero aún no ha terminado de cristalizar. "En cierto modo el acceso sigue siendo muy limitado para operaciones como las nuestras".

Para enfrentar estos desafíos, compañías como Ignis han desarrollado fórmulas originales en términos de garantías y estructuración de carteras de financiación. En este sentido, Pozo comentó que "estructuramos una fórmula en la que existía un mecanismo de sustitución de proyectos en caso de que alguno de ellos no llegara a buen fin. También salimos del modelo tradicional y encontramos una fórmula para obtener financiación antes de que los proyectos estuvieran en una fase de *ready to build*".

En un contexto con los tipos de interés altos y con una alta volatilidad en las curvas de precio de electricidad, muchos promotores con menor capacidad financiera de levantamiento de fondos ven en la financiación alternativa una oportunidad. **José María Arzac**, Socio y Co-Head de Crédito de Qualitas Energy, comentó que "creemos que ahora existe una oportunidad de mercado para proveer financiación con productos de crédito de riesgo acotado y retorno atractivo, que ayudan a la creación de valor al promotor; nosotros diseñamos productos aprovechando el conocimiento interno de los equipos de Qualitas Energy, lo que nos permite un

correcto análisis de la oportunidad, una estructuración financiera adecuada y un control del riesgo de valor añadido”.

## Un complemento a la financiación tradicional

En la segunda mesa, moderada por Antonio Paredes, socio de ZADAL, los expertos abordaron los principales desafíos de la financiación actual, así como la situación de la financiación alternativa frente a financiación tradicional.

La financiación alternativa no es un sustituto de los bancos, sino “un complemento necesario”, tal y como explicó **Carolina Jiménez**, Head of Capital Solutions de Aptimus Capital Partners, para quien este método de financiación “cubre una necesidad que antes no se atendía”. “Nuestra actividad en España se remonta al año 2015, con cerca de 400 millones de euros concedidos a empresas pequeñas y medianas en todo el territorio nacional. Fuimos pioneros cuando no había tanto fondo de deuda, y lo que estamos viendo es que la financiación alternativa es cada vez más necesaria”.

Una línea que corroboró **Baihas Baghdadi**, de CEO & Founder de TWC, que ve la financiación alternativa como un modelo colaborativo: “creemos en un modelo colaborativo en el que construyamos puentes con entidades financieras en el que tenemos que cooperar”. “Teníamos claro que teníamos que aportar valor, lo que para nosotros significa hacer algo tan diferente que ayude a la empresa a crecer, consiguiendo que haga cosas que antes no podría haber hecho sin este complemento”. Para lograrlo, ha explicado, “nuestra idea fue dirigirnos a los mercados internacionales, y en los cuatro años que llevamos de actividad hemos financiado mil millones de euros”.

“La financiación alternativa es crucial para estar alineados con las necesidades de las empresas, ofreciendo seguridad y valor en el mercado”, indicó **Luis Merino**, Country Manager de Ebury, especializados en impulsar el crecimiento global de las empresas. “Nos hemos posicionado como una plataforma tecnológica que no solo facilita pagos y cobros, sino que también aporta un valor añadido en financiación”.

## Financiación alternativa para enfrentarse a situaciones especiales

A pesar de que España es un país altamente bancarizado y, por ende, la financiación bancaria ocupa un papel predominante, cercano al 80% de la financiación al tejido empresarial, otros países como EEUU o Reino Unido hace años que tomaron medidas para que esas otras fuentes de financiación puedan nutrir de dinero a la economía.

Entre los puntos fuertes de este método de financiación está la capacidad de adaptarse a situaciones especiales. “Yo diría que la banca realmente falla en dos ocasiones: cuando tienes una empresa con un crecimiento muy alto y exponencial, la banca sube su apetito de riesgo, pero no de forma equilibrada, por lo cual se produce un gap. A veces también se da la situación inversa, en la que cuando una empresa entra en pérdidas, la banca cae mucho más rápido. Es en estos casos cuando es más necesaria la financiación alternativa” señaló Baihas.

“Durante situaciones como la COVID-19 o conflictos bélicos, hemos aplicado estrategias basadas en nuestro propio libro y nuevas tácticas. A pesar de estos desafíos, hemos mantenido la capacidad de ofrecer soluciones flexibles, protegiendo la caja y buscando alternativas”, concluyó Carolina.

La financiación alternativa aporta un valor diferencial a las empresas, por su flexibilidad, agilidad, y capacidad de adaptar el calendario de amortización de la deuda a las necesidades reales del negocio y la generación de caja de las compañías. En los próximos cinco años, han indicado los expertos esperan que en España se produzca un salto hacia la financiación no bancaria.

## **Acerca de ZADAL**

ZADAL es un despacho boutique del derecho de los negocios enfocada en brindar soluciones legales personalizadas y de alta calidad a nuestros clientes en el ámbito del Derecho Fiscal, el Private Wealth Management y el Derecho Mercantil Financiero. Cada uno de sus socios tiene una sólida trayectoria profesional y acumula una amplia experiencia de más de 15 años destacando por su capacidad técnica, aspecto que les ha llevado a formar parte de prestigiosos directorios como Chambers and Partners.

## **Acerca de Ebury**

Ebury es una firma global de servicios financieros que permite a las empresas comerciar y crecer internacionalmente. Ofrece un conjunto completo de productos que incluyen pagos y cobros internacionales, préstamos comerciales y gestión de riesgos cambiarios.

Fundada en 2009 por Juan Lobato y Salvador García, Ebury es una de las fintechs globales de más rápido crecimiento, con más de 1.700 empleados y 38 oficinas en más de 25 países. En el año fiscal 2023, Ebury ejecutó transacciones por valor de más de 29.700 millones de euros.

Ebury está regulada como institución de pago por el Banco Nacional de Bélgica (NBB), lo que le permite obtener su licencia para ofrecer sus servicios en todos los estados miembros del EEE, además de contar con el respaldo de inversores de primer nivel, incluida una propiedad mayoritaria del Banco Santander.