

“Si la operación tiene sentido, podemos ser muy flexibles en la financiación”

Cristina Villén Ortega responsable del mercado español

Fiduciam es una empresa de financiación alternativa respaldada por fondos de pensiones, aseguradoras, family offices y fondos institucionales.

Fiduciam concede financiación a emprendedores y pequeñas y medianas empresas (PYMES) garantizada con bienes inmuebles. Están activos en múltiples sectores, como la promoción inmobiliaria, hostelería, residencias de estudiantes y mayores, agricultura, logística, industria manufacturera, ocio, etc. En general, Fiduciam llena el vacío dejado por los grandes bancos, lo que permite a más emprendedores y pequeñas y medianas empresas llevar a cabo sus proyectos.

Hipotecas, tipos de interés, créditos... ¿Vuestra financiación es algo completamente distinto, verdad?

Así es. Nuestra financiación proporciona un alto grado de flexibilidad para poder adecuarnos a los proyectos de nuestros clientes. Y aunque nuestro análisis de riesgo es tan cauteloso como el de los bancos, adoptamos un enfoque diferente. Para nosotros no se trata tanto de marcar todas las casillas, si no de comprender y evaluar el plan de negocio. Por ejemplo: en un proyecto turístico en España, financiamos el 85% del coste. Los bancos nunca hubieran asumido ese porcentaje de endeudamiento, suelen poner unos límites muy inferiores. Lo que nos hizo asumir estos porcentajes fue que el plan de negocio era increíblemente sólido, y la financiación estaba respaldada por empresarios de gran éxito y por una hipoteca sobre los activos inmobiliarios relacionados con el proyecto turístico. En otro proyecto financiamos la replantación de campos de olivos. Este proyecto atrajo nuestra atención ya que formaba parte de un proyecto de ecoturismo más amplio. Entendimos bien sus planes de negocio y decidimos apostar por esta estructura.

¿Qué tipo de clientes son los que requieren vuestros servicios?

Nuestro cliente es cualquier empresa que busque financiación y pueda proporcionar un activo inmobiliario como garantía. Al principio decíamos que nuestro cliente potencial solo era aquel proyecto que no podía acceder a financiación bancaria. Sin embargo, hemos visto que, incluso teniendo acceso a la banca, hay clientes que prefieren nuestros servicios. Gracias a la celeridad que ofrecemos, pueden aprovechar oportunidades que ofrece el mercado y cerrar operaciones hasta en menos de un mes. Y tienen la seguridad/tranquilidad de que vamos a estar ahí para ellos como su partner y vamos a cumplir con nuestros compro-



“Queremos que nuestros inversores sientan la misma tranquilidad, transparencia y control al invertir en PYMEs locales que cuando lo hacen en los grandes mercados financieros”

misos financieros. Esto hace que el 70% de nuestros clientes hayan realizado más de una operación con nosotros.

La mayoría de nuestros clientes son empresas españolas, principalmente promotores, pero debido a nuestro aspecto internacional, contamos también con un buen porcentaje de clientes extranjeros que invierten en España.

¿Cuáles son los tipos de proyectos para los que os piden financiación?

En estos momentos estamos muy enfocados en la promoción inmobiliaria tanto en el sector de vivienda asequible en capital de provincia, como en el sector más turístico. Además, estamos bastante activos en operaciones que involucran activos logísticos. Sumado a estos, hemos realizado diversos proyectos ho-

teleros tanto rurales como urbanos, restaurantes, clínicas, fincas rurales, viñedos, y hemos proporcionado capital circulante para grupos industriales. Así mismo, debido a nuestro aspecto internacional, hemos estructurado operaciones con garantías en varias jurisdicciones, especialmente con grupos nórdicos que invierten en España. Si la operación tiene sentido, podemos ser muy flexibles a la hora de estructurar la financiación.

¿En qué países operáis y cuáles son vuestros principales mercados?

Fiduciam comenzó en 2015 en Reino Unido y desde entonces se ha extendido por Europa. Las jurisdicciones principales en las que opera Fiduciam son Reino Unido, España, Irlanda, Países Bajos, Alemania, Luxemburgo y

Francia. Esto implica que el activo inmobiliario debería estar en alguna de estas jurisdicciones, no obstante, podemos añadir elementos a la operación que aporten garantías de prácticamente cualquier parte del mundo.

Con respecto a los principales mercados, Reino Unido encabeza por volumen nuestra actividad, pero España lo sigue, ocupando el segundo lugar. Es por esto que la apertura de la oficina en Madrid ha sido una reacción necesaria a la demanda y los resultados. La economía española es muy dinámica, y nuestra industria financiera ha aprendido mucho de la crisis de 2008. Tanto el sector bancario como el inmobiliario están saneados. Esperamos ayudar a muchos emprendedores y PYMES con sus proyectos en España.

¿Qué planes de futuro y proyectos tenéis?

Somos ambiciosos y nuestro principal proyecto de futuro es seguir creciendo. Queremos que todos los emprendedores y PYMES conozcan Fiduciam y lo que podemos hacer para llevar a cabo sus proyectos. Al mismo tiempo, queremos que nuestros inversores sientan la misma tranquilidad, transparencia y control al invertir en PYMEs locales que cuando lo hacen en los grandes mercados financieros, lo que supondrá una reducción en las tasas de interés.

La clave para conseguir todo esto son nuestros valores humanos y seguir invirtiendo en tecnología, lo que nos diferencia de nuestra competencia. Nuestro objetivo es convertirnos en el proveedor de financiación alternativa de referencia en España y toda Europa para todos los emprendedores y PYMES, que son la esencia de nuestra economía.

Las ventajas de Fiduciam

- Nos centramos en lo que realmente importa, no tenemos una mentalidad check-the-box.
- Tenemos fuertes valores humanos. Sabemos que a veces las cosas no salen como esperamos y por eso nos gusta desarrollar una relación muy personalizada con los clientes para resolver juntos estos problemas.
- Somos muy rápidos a la hora de cerrar una operación, lo que permite a nuestros clientes poder aprovechar oportunidades del mercado.
- Contamos con una infraestructura tecnológica innovadora que nos permite reducir notablemente los costes de financiación.
- Garantizamos la flexibilidad que nuestros clientes necesitan y cada operación cuenta con un equipo dedicado.
- Somos capaces de enfrentarnos a estructuras muy complejas a la hora de estructurar operaciones.
- La franja de ticket que ofrecemos es amplia, de 1 millón a 20 millones de euros.
- Tenemos un tipo de interés muy competitivo para el mercado, además de prestar siempre a tipo fijo.
- Somos internacionales y podemos cerrar operaciones que involucran diferentes jurisdicciones.