

Capítulo 7. Anticiparse a las necesidades de financiación.

Como hemos venido comentando en capítulos anteriores, una de las claves para asegurarnos de disponer de la tesorería que necesitamos en cada momento es acceder a la financiación que necesitamos.

Y puede llegar a ser un serio problema no haber solicitado a tiempo la renovación de esa póliza de crédito y que el banco pida su reembolso al vencimiento (aunque ahora tienen que preavisar con tres meses). Podemos quedarnos con la tesorería en cuadro y dificultades para atender a nuestros compromisos de pago. Y... ya sabemos las negativas consecuencias.

Y, como casi todo en esta vida, hay dos circunstancias que pueden hacer que no obtengamos la financiación que necesitamos de los bancos u otros financiadores:

- Que vayamos con urgencias. El negocio bancario es un negocio de confianza (en banco te presta dinero con la confianza de que se lo vas a devolver). Las prisas son un mal indicador de nuestra capacidad de manejar nuestras finanzas, y además los bancos tienen sus procedimientos internos de aprobación que no son muy rápidos precisamente.
- Que solicitemos importes, plazos o condiciones sin sentido. He llegado a ver una empresa con fondos propios de tres mil euros solicitar financiación de tres millones de euros sin aportar ninguna garantía. ¿De verdad creía que se lo iban a prestar? Sólo tenemos que ponernos en el lugar del banco pensando que un cuñado nos solicita que le prestemos nosotros el dinero. Si no se lo prestaríamos al cuñado, el banco tampoco lo va a prestar.

Las claves para obtener la financiación que se necesita, y a los mejores costes, son dos: primero, tener datos económicos solventes de la empresa; y segundo, transmitir adecuadamente y con tiempo al banco la situación financiera de la empresa, sus necesidades de financiación y la capacidad de devolución de la financiación y los intereses.

Hay bancos que penalizan en su sistema de valoración de la empresa (scoring) en un punto la no disposición a tiempo de información financiera de la empresa. En una póliza de 500.000 € supone 5.000 € de coste extra al año.

Mira el post que publicamos en la Web de Tesoralia: [Las 5 claves para relacionarse con los bancos \(y obtener de ellos lo que necesitamos\)](#)

CRITERIOS BANCARIOS EN LA CONCESIÓN DE PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS

Para manejarte con soltura entre las entidades bancarias tienes que conocer los criterios que utiliza la banca para aprobar o denegar la solicitud de financiación que le presentas:

1º- Máximo crédito al menor consumo de Capital / RRPP's para la banca. Este tecnicismo significa que cuanto más pequeña sea tu empresa y con peor historial de impagos, menos posibilidades tienes de ser financiado.

El Banco Central Europeo limita el dinero que los bancos pueden prestar a sus clientes mediante la aplicación de ciertos ratios y coeficientes. Pero pondera ese dinero prestado en función de la "clasificación crediticia" de ese cliente, por lo que suma lo mismo prestar 100.000 € a un cliente C o 500.000 a un cliente A. El banco preferirá prestar a clientes solventes (A) que a los que son menos solventes (C), porque rentabiliza más los fondos. De ahí la importancia de mantener un buen historial de impagos con nuestros bancos.

2º- Dependiendo del tipo de financiación que solicites supone un diferente nivel de riesgo para el banco. Las características que hacen que un producto sea menos arriesgado que otros son:

- Plazo de la financiación. A mayor plazo, más riesgo de impago, luego mayor dificultad de obtener la financiación.

- Crédito comercial frente a crédito puro. ("revolving" / autoliquidable / rotatorio)

Los créditos "revolving" / autoliquidables / rotatorios son todos aquellos en los que existen dos posibles pagadores (el librado o pagador y el propio prestatario que se hace responsable del impago). Aquí englobaríamos a todo tipo de anticipos y descuento sobre cobros de clientes.

Lógicamente, el banco preferirá disponer de mas posibles pagadores para el caso de tener que reclamar por impago.

- Calidad del medio financiero usado en el cobro al librado. El financiarte descontando un efecto "Aceptado" (que tiene mayor capacidad ejecutiva) supone menos riesgo que con un efecto No aceptado.

- Solvencia del librado. El banco está más dispuesto a aceptar descontar letras y pagarés de grandes empresas y solventes que de pequeños clientes.

- Las garantías asociadas al producto. En determinados productos, como factoring sin recurso, existe la garantía de una compañía de seguros, que exime al banco de riesgos.

3º- Las garantías adicionales. Si el banco obtiene garantías adicionales (avales de los socios, pignoración de fondos, garantías hipotecarias, etc.) habrá más posibilidades de obtener la financiación. Pero ojo: **el banco tratará en muchas ocasiones de obtener garantías adicionales cuando el propio negocio de la empresa es garantía suficiente.** El problema viene después, que el resto de las entidades informadas por la CIRBE, también pretenderán las mismas garantías, entrando en un círculo vicioso.

4º- Ratios económicos solventes. Obviamente el banco presta su dinero a quien le demuestra que tiene capacidad para devolverle su capital más sus intereses, y no tiene histórico de morosidad relevante.

Sin la intención de hacer un estudio detallado al respecto, ya que estos análisis tienen en consideración el sector, el momento económico, la propia empresa y muchos otros factores, te indicaré algunas de las interpretaciones que harán los bancos de tus datos de resultados y balance:

- La relación entre tu Patrimonio Neto (Capital y reservas) y los pasivos bancarios por préstamos, créditos y demás. No les gusta que el pasivo bancario sea superior al Patrimonio Neto.
- Circulante de la empresa. Mirarán que tus activos a corto plazo (clientes, almacenes y cuentas bancarias) sean superiores a tus deudas a corto plazo. O sea que no tienes perspectivas de hacer impagos. También mirarán esto con las cuentas más líquidas, como caja y bancos.
- Capacidad de devolución de la financiación. Mirarán que el endeudamiento bancario no exceda de 3 o 4 veces tu EBITDA (que casi equiparan a la generación de caja). Con esto estiman el número de años de resultado necesarios para cancelar las deudas.
- Resultados. Mirarán que la empresa es suficientemente rentable (rentabilidad sobre ventas y sobre recursos propios), y que tenga resultado operativo positivo (si el resultado es positivo por algún acontecimiento extraordinario que no se repetirá, no vale)

ALGUNAS CLAVES QUE FACILITARÁN LA OBTENCIÓN DE LA FINANCIACIÓN.

Tenemos claro el importe y el plazo de la financiación que necesitamos, y vamos a comenzar la ronda de visitas a los bancos para solicitarla. Pero antes de hacerlo, podemos aplicar algunos criterios que harán más digerible la financiación al banco y aumentará nuestras posibilidades de obtenerla.

- Si no existe necesidad de obtener toda la financiación de un golpe, ver de hacer rondas de financiación que lo hagan más digerible.

El banco es más favorable a facilitar la financiación con hitos. Si pedimos un millón de euros para apertura de nuevas sucursales, no es lo mismo que pedir 200.000 para la apertura de dos sucursales, y cuando estén en rentabilidad solicitar otros 400.000 euros y así sucesivamente. Sólo aumentan la financiación cuando comprueban que están recuperando el tramo anterior, luego su riesgo se reduce muy considerablemente.

- Si la empresa no dispone fondos propios suficientes para la financiación que se necesita, plantear la entrada de socios en el capital (business angels, capital riesgo, inversores, etc) que refuercen los fondos propios, hasta que sea financiable.

En la mayoría de los casos el banco se plantea que la financiación es un acto de riesgo que debe ser compartido con la empresa. Normalmente no asumirán la totalidad de la financiación del proyecto, y propondrán financiar una parte del mismo que no suele exceder del 50%.

- Para financiar activos o proyectos concretos, estudiar la alternativa de leasings y renting.
- Analizar la CIRBE resultante tras la financiación, y priorizar instrumentos que no consuman CIRBE: crowdfunding, factoring sin recurso, MARF, préstamos participativos. El banco analiza la capacidad de devolución de la deuda no sólo de lo que estamos solicitando, sino de todo el endeudamiento de nuestra empresa (como no puede ser de otra forma).
- Hacer la proyección del negocio en los escenarios con y sin financiación. Analizar la capacidad de repago de la deuda e intereses.
- Hacer una propuesta de Mix de financiación entre bancos y otras entidades de forma que quede repartido el pastel.
- Priorizar el uso de financiación pública para proyectos de largo plazo. Analizar el uso de subvenciones (CDTI, Ministerios y Comunidades Autónomas) y de préstamos de ENISA.
- Limitar, en la medida de lo posible, las garantías.
- Tratar de evitar garantías personales. Priorizar el uso de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Aunque a veces es la propia SGR la que pide las garantías personales...

Aquí desarrollamos un poco más las claves para [conseguir financiación bancaria a precios razonables](#)

Bueno ya has obtenido la financiación que necesitabas, así que ya está... ¡Pues no!

Tu trabajo no termina con la autorización, la firma o cuando tienes el dinero en cuenta. Tienes que hacer seguimiento de los compromisos y condiciones firmadas: ¡Sobre todo con el de pagar! No te retrases o estarás matando la siguiente financiación que necesites.

Debes conocer cómo funcionan los sistemas de alerta de riesgo en Entidades de Crédito. Ten en cuenta que disponen de información privilegiada respecto a las finanzas de nuestro negocio. Ándate con mucho ojo porque si salta alguna alerta de estas en tu empresa vas a tener muchas dificultades para financiarte:

- Alertas de riesgo ligadas a la operativa bancaria diaria de la empresa:

- * Descubiertos sin cubrir por más de 7 días.
- * Descubiertos recurrentes.
- * Devoluciones/Impagados pendientes de cargar por mismo plazo.
- * Porcentaje de devoluciones /impagados que exceden el 10% de cada línea.
- * Retrasos en pagos de préstamos.
- * Entradas y salidas de posición de descubierto, independientemente del periodo.
- * Aparecer en RAI y ASNEF.
- * Retrasos en el pago de las financiaciones sobre importaciones y exportaciones.

- Alertas de riesgo habituales en el estudio de renovaciones de crédito y nuevas operaciones:

- * Incremento de la posición de riesgo en CIRBE y falta de proporcionalidad entre este incremento y el incremento de la facturación.
- * Malas experiencias en cobros de comercio exterior.
- * Empeoramiento de la calidad de la cartera de nuestros clientes.
- * Valoración de carteras de activos inmobiliarios. Principalmente si nuestro negocio está ligado al sector inmobiliario.

Entre otras cosas, el uso del [“Integrador Bancario” de Tesoralia](#), te ayudará a evitar que salten estas alertas, o al menos a disponer rápidamente de la información de tus cuentas bancarias.

Hasta aquí el Capítulo de “Anticiparse a las necesidades de financiación”

¿Y qué más para la próxima Capítulo?

Pues te contaré cuales son las alternativas a la financiación bancaria. A veces no podemos o queremos financiarnos a través de los bancos.

Así que en el próximo Capítulo dentro de 7 días, te cuento que debes hacer para que conozcas todas las alternativas que te ofrece el mercado.

¿Preguntas? Respondo a todos los comentarios

Mi objetivo es que aprendas TODO lo que yo mismo sé de gestión de tesorería. Por eso no te cortes y pregunta abajo en comentarios.

¡Ah! No hace falta que seas cliente para seguir el curso, pero te animo a que pruebes el Integrador Bancario gratis ahora, controles mejor tu tesorería , y ganes tiempo para dedicarlo a lo que más quieras.

(Aparece pop-up que dice:

¿Te animas a usar Tesoralia? 30 días gratis. Todo ilimitado. Sin ningún compromiso)

Si quieres enviar este capítulo a un amigo, pulsa aquí: