

Capítulo 8. ¿Qué alternativas de financiación bancaria tengo?

Has hecho tus deberes y el Cash Plan te dice que el negocio no te va a generar toda la tesorería que vas a necesitar en determinados momentos del año, así que decides que tienes que solicitar financiación.

El importe a pedir lo tienes más o menos claro: cubrir la necesidad de financiación máxima que te dice el cash plan, y agregarle un colchón, por si ocurren imprevistos (de un 10% o 15%, ¿verdad?)

Pero ahora viene lo difícil: ¿A qué plazo lo solicito? ¿Qué facilidad de financiación (como dicen los bancarios) pido?

Empecemos por lo primero: el plazo. Puede parecer claro. Si es para un proyecto de inversión, a largo plazo, y si es para circulante, a corto plazo.

Pero no es siempre así.

Bueno, en parte, sí.

¡No se te ocurra financiar un proyecto a largo plazo con financiación a corto plazo!

Deberás tratar de acompasar los pagos de devolución del préstamo a la capacidad de generación de fondos del proyecto en cuestión (más o menos). Si los vencimientos del préstamo caen antes de que el proyecto genere tesorería, te encontrarás estrangulado financieramente, teniendo que pagar más de lo que ingresas. Y meterte en una espiral de financiación, en que un préstamo se pide para pagar otro, y así sucesivamente.

Esta es la situación habitual de muchísimas empresas pero cuando llega un imprevisto (como una fusión bancaria, que te reduce la capacidad de endeudamiento en la entidad absorbida; o cuando llega una crisis de narices como la del 2008) y no te renuevan la financiación te vas al agujero. Más de la mitad de los concursos de acreedores ocurridos durante la crisis fueron por esta causa.

Entonces está claro: los proyectos a largo plazo, con financiación a largo plazo (luego vemos con qué tipo de financiación) y si es para circulante, a corto plazo. Pues tampoco.

El circulante a financiar, que es a groso modo la diferencia entre el importe que financiamos a nuestros clientes por aplazamientos de pago más tiempo de estancia de mercancía en almacenes, menos el dinero que les debemos a proveedores, se suele financiar con instrumentos de corto plazo: pólizas de crédito, descuento de letras, anticipos de facturas, etc.

Esa práctica supone mantener un elevado nivel de gastos financieros y un riesgo de dependencia de las entidades financieras.

Me explicaré con más detalle.

Imagina que un año van a aumentar tus ventas en un 15% porque habéis previsto abrir un par de sucursales nuevas por España. Como tus clientes te pagan a 100 días (diga lo que diga la Ley de Morosidad) estimas que ese incremento de ventas aumentará tu circulante en 500.000 €. Tienes dos alternativas:

- a) Financiarlo con fondos propios, si dispones de ellos, y no pedir financiación bancaria (sería lo ideal, ¿no?).

Aunque bien mirado si invertimos en un proyecto que pueda reportarnos un margen neto del 10%, por ejemplo, y podemos financiarlo con un préstamo bancario que tenga una TAE del 4%, le estaremos ganando un margen diferencial al proyecto del 6% sin arriesgar nuestro propio patrimonio. No está mal, ¿verdad? Es lo que se llama en la jerga financiera un apalancamiento positivo.

[En este artículo se explica con más detalle el concepto de apalancamiento](#)

- b) Financiarlo con los bancos. Esto lo puedes hacer:

- A corto plazo. Imagina que pides una póliza de crédito de 500.000 € (bueno 550.000 €) a un año. Bien.

Pero transcurrido un año, tienes que devolver al banco los 500.000 €, así que solicitas una renovación de la póliza de crédito (porque aunque has cobrado las primeras facturas, tienes pendientes de cobro otras, y el importe de los 500.000 € pendientes de cobro se convierte en permanente). Y ya tienes el lío: primero porque estás en manos del banco, que puede optar en algún momento por no renovar. Y segundo por los costes financieros: suma al tipo de interés todos los costes en que incurres todos los años de comisiones de aperturas, escrituras y demás. ¿Sabes a cuanto te sube la TAE real de esa financiación?

- A largo plazo. Imaginemos que las ventas que vamos a generar con las nuevas sucursales dan un margen del 20%, es decir, 100.000 € anuales.

Si solicitamos un préstamo a 5 años de 500.000 €, la tesorería generada por esas nuevas sucursales permitirá el repago del préstamo a 5 años. Y además no estaremos pendientes de la decisión del banco cada año de si renueva o no la financiación, y los costes financieros serán inferiores, porque sólo tendremos gastos de constitución y formalización una vez y no cinco.

Es decir, que la financiación del circulante tiene dos vertientes:

- Las necesidades puntuales de tesorería consecuencia de la estacionalidad propia de todo negocio, en que en unos meses tenemos puntas de tesorería y en otras necesidades de financiación: Este circulante sí es conveniente financiarlo a corto plazo, con instrumentos flexibles como las pólizas de crédito o las líneas de descuento.

Igual razonamiento sirve para financiación de exportaciones y otros negocios de generación de tesorería puntual (por ejemplo negocios de campaña).

- El circulante permanente, derivado del crecimiento de nuestro negocio, es mejor financiarlo con instrumentos de largo plazo, adaptados al flujo de generación de resultados del nuevo negocio.

Más adelante analizaremos los distintos formatos de financiación a corto y largo plazo que nos ofrece el mercado y los diferentes financiadores a los que podemos dirigirnos para obtener lo que precisamos.

En otro capítulo hablaremos de las fuentes de financiación bancarias y parabancarias, pero aquí te dejo un post como anticipo, titulado "[La financiación parabancaria, ¿Qué es y donde está?](#)"

Para los lectores más amantes de los desarrollos teóricos, os adjunto un artículo que profundiza en la determinación del importe de financiación a obtener, en base a dos conceptos contables relacionados con los temas que hemos comentado: [El Fondo de Maniobra \(FM\) y las Necesidades Operativas de Fondos \(NOF\)](#).

Hasta aquí el Capítulo de: ¿Qué alternativas de financiación bancaria tengo?

¿Y qué más para la próxima Capítulo?

Vamos a analizar las diferentes alternativas de financiación a largo plazo, y cual es la más conveniente en cada caso.

Así que en el próximo Capítulo dentro de 7 días, te cuento que debes hacer para mejorar tu financiación bancaria.

¡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.

