

CAPÍTULO 11. ¿QUÉ HAGO SI LOS BANCOS NO ME FINANCIAN?

Ciertos factores nos han llevado a un escenario en el que

el acceso al crédito bancario es cada vez más difícil en España,

ya que la capacidad de los bancos se ha ido viendo paulatinamente reducida:

- Las tasas de morosidad alcanzadas en España, que han llegado a superar el 13%, un record histórico. Bien es cierto que buena parte de esta tasa de morosidad se produjo por un relajamiento en las exigencias de solvencia por parte de los bancos para conceder financiación (en el sector hipotecario recordemos que se daban préstamos de más del 100 % del valor de la vivienda financiada).

Pero tras esa “barra libre” de financiación y de expansión comercial bancaria que se vivió en los 2.000’s los nuevos “dueños” de los bancos son los departamentos de Riesgos. Para evitar otra nueva debacle, se han vuelto más exigentes y restrictivos que nunca en la concesión de financiación.

Por mucho que hagan campañas de “Financiación a PYMES” lo cierto es que esos “préstamos preconcedidos” se ofrecen solamente a empresas con datos muy solventes que no están necesitadas de financiación. Cuando de verdad se necesita financiación es cuando se encuentran las dificultades.

- Alta bancarización en España. En España el crédito bancario representa más del 50% de los pasivos financieros de las empresas, cuando la media de la UE está por debajo del 35% y en los USA es menor del 25%. Además a esto se suma un esquema bancario mucho más caro que en los países de nuestro entorno: el número de oficinas bancarias por habitante, o el número de empleados bancarios por cliente son mucho mayores que en otros países.

Uno de los mayores esfuerzos de la banca española para recuperar su competitividad viene de la mano del cierre de oficinas bancarias y de la reducción del número de empleados (o dicho de otra manera, de la reducción de sus costes de estructura). Si a esto le sumamos la presencia cada vez mayor de la banca por Internet, el resultado es que en España iremos viendo como cada vez más entidades bancarias son absorbidas por otras de mayor tamaño.

- Restricciones al crédito. La nueva regulación bancaria de Basilea penaliza, vía consumo de capital, la concesión de préstamos a plazos medios y largos a empresas, así como la concesión de los mismos a compañías con bajas calificaciones crediticias (rating).

Básicamente Basilea III estableció distintos requisitos a cumplir por parte de los bancos para tratar de evitar una nueva crisis crediticia como la ocurrida a finales de los 2.000 ’s: son dos las líneas de actuación que van a restringir la capacidad de los bancos de prestar dinero a sus clientes:

* Aumento de los requerimientos de capital respecto al volumen de los activos. Hasta el año 2019 los bancos deben aumentar el ratio de capital ordinario del 2,0 % hasta el 4,5 %; y del capital de Nivel 1 del 4 % al 6%. Dicho con palabras comprensibles, que para conceder el mismo nivel de créditos que antes del aumento de los ratios deben contar con casi el doble de capital, o... con el mismo capital podrán conceder la mitad del importe de préstamos! (más o menos).

* Para la aplicación de los ratios anteriores se usa el volumen de activos “ponderados por riesgo”. Eso significa que el importe concedido de un préstamo se incrementa cuando el plazo es mayor, o el nivel de solvencia del cliente es menor para obtener el valor del activo ponderado. Es decir, un préstamo a un cliente con bajo nivel de solvencia y a largo plazo puede “valer” el doble o el triple que ese mismo préstamo a un cliente solvente y a corto plazo, de cara a calcular el “Activo ponderado por riesgo”.

Luego los bancos preferirán dar préstamos a empresas solventes y a plazos menores para no consumir su ratio de activo y poder ganar más. O dicho de otra forma, cada vez les será menos rentable financiar a PYMES a largo plazo.

- La concentración bancaria experimentada por el sector financiero español ha provocado una concentración de los riesgos. Tres entidades distintas podrían tener concedido un millón de euros de crédito a una misma empresa siendo totalmente asumible por cada entidad. Al integrarse las tres entidades financieras en una sola, tres millones de crédito a “esa misma empresa” se consideran una concentración de crédito excesivo, con la consiguiente reducción del mismo.

Y como hemos comentado unos párrafos más arriba esto no ha terminado. La concentración bancaria va a continuar.

La financiación de las empresas a medio y largo plazo cada vez dependerá más de fuentes alternativas a la financiación bancaria.

Este camino ya se ha recorrido en Estados Unidos, donde este tipo de financiación alternativa supone el 80%, mientras que la financiación bancaria apenas alcanza el 20%. Los porcentajes en Europa son inversos a los de Estados Unidos: el 80% de la financiación es bancaria, mientras que en España sigue superando el 90%.

En los dos capítulos anteriores hemos hecho una descripción bastante detallada de los instrumentos de financiación a largo y corto plazo disponibles para las empresas. Ahora vamos a tratar de esquematizar que alternativas de financiación tenemos en función de la fase de la vida de la empresa en que nos encontremos.

1ª FASE: Start up (normalmente los dos primeros años, con EBIT negativo).

La tónica general es que cuando comienzas un negocio, debes disponer de fondos suficientes para lanzarlo, o convencer a tus allegados para que completen la financiación que necesitas.

En esta fase es muy difícil obtener financiación, dado el riesgo de reembolso que existe (más del 70% de las empresas de nueva creación no sobreviven más allá del tercer año).

No obstante uno de los mayores problemas es quedarse corto con la previsión de necesidades financieras del nuevo negocio. La realidad suele ser peor que el escenario económico más pesimista que se consideró al hacer el plan de negocio. Y en esto no hay segundas oportunidades: si conseguiste financiación para iniciar tu negocio no obtendrás nada si seis meses después intentas obtener más financiación porque te quedaste corto en las previsiones.

Podrías obtener financiación de:

- FFF. Es como denominan los americanos a la primera fuente de financiación de toda empresa. Además de las aportaciones de los socios fundadores, prácticamente sólo se puede obtener financiación de Family (la familia), Friends (Amigos) y Fools (locos).

- ENISA. La Empresa Nacional de Innovación es un organismo del Ministerio de Industria que financia start ups. Tiene la ventaja de que ofrece financiación sin exigir avales ni garantías personales de los socios. Pero tiene como inconvenientes:

* Los fondos de los que disponen están limitados presupuestariamente. Si no se solicita pronto podemos encontrar con que ya no quedan fondos disponibles.

* La documentación a presentar es muy numerosa y detallada, y no es fácil de cumplimentar. El mayor porcentaje de rechazos de solicitud de financiación de ENISA es por expedientes mal presentados o incompletos. Es conveniente hacerlo con la ayuda de un consultor financiero.

* El proceso de solicitud, análisis, aprobación y cobro es muy lento. Puede demorar más de cuatro meses desde la presentación, lo que habrá que tener en cuenta en nuestras previsiones de tesorería.

* Los requisitos de concesión son bastante restrictivos. El fundamental es que el ratio de fondos propios será igual o superior a 1 respecto a la solicitud. Es

decir, si necesitas 100.000 € deberás aportar como fondos propios al menos otros 100.000 €.

- AVALMADRID, IBERAVAL y otras SGR's. Son sociedades de garantía recíproca participadas por las Comunidades autónomas. Su aval nos permite acceder a financiación bancaria, pero exigen garantías personales. Su coste se añade al coste financiero que cobrará el banco por la financiación y a veces lo cobran como una cuota de asociación.

- CDTI. Además de las subvenciones tiene alguna línea de créditos blandos. Al igual que los préstamos de ENISA la solicitud es muy compleja de cumplimentar y hay que conocer muy bien las distintas líneas y condiciones. Es recomendable hacerlo con la ayuda de algún gabinete experto para poder tener alguna garantía de éxito.

- De vez en cuando aparecen también líneas de financiación preferente de alguna Comunidad Autónoma o Ayuntamientos. Hay que conocer muy bien los mecanismos de solicitud y concesión, además de que los plazos de solicitud suele ser escuetos.

Para no estar dependiendo de los Boletines oficiales, lo mejor es que nos lo controle algún gabinete financiero experto en estas lides. Algunos cobran a porcentaje de lo obtenido, por lo que son más asequibles.

- Extraordinariamente, de algún Banco, con líneas de microcrédito, pero siempre exigirán avales y garantías por un importe que superará casi el doble de la cantidad solicitada.

- Finalmente te quedan los instrumentos de financiación a corto plazo no bancarios que mencionamos en el capítulo anterior: financiación de proveedores, aplazamientos a Hacienda y Seguridad Social, pagos con tarjeta de crédito, descubiertos bancarios y préstamos no bancarios on line.

2ª FASE: Asentamiento (Del 2º al 4º año, habiendo alcanzado el break-even).

Si has pasado la fase crítica del nacimiento y no has cerrado tu negocio (enhorabuena) se empiezan a abrir ante ti nuevas oportunidades.

Además de los financiadores de la 1ª fase, puedes intentar obtener financiación de:

- Business Angels. Son inversores que analizan negocios en fase de asentamiento para invertir en ellos, aportando además mentoring o consejo experto por parte de los inversores. Se organizan en muchas ocasiones en torno a escuelas de negocio, y suelen realizar varias rondas anuales de selección de proyectos en lo que invertir.

Los candidatos tienen que presentar su proyecto de negocio y los inversores eligen los que consideran de mayor viabilidad futura.

Como contra tiene que los fundadores diluyen su participación en beneficio de los nuevos inversores.

Fórmulas similares son las realizadas por Venture Capital o aceleradoras de empresas.

- Crowdfunding. Es una fórmula por la que la aportación a los fondos propios de la empresa se realiza por parte de numerosos pequeños inversores que eligen los proyectos a invertir a través de plataformas informáticas dedicadas al crowdfunding. En la plataforma se publican los datos de la empresa y su proyecto, y los inversores interesados se apuntan y eligen la cantidad a invertir. Puede darse el caso de que no se complete la cantidad requerida por la empresa.

Ya te contaba en el capítulo anterior la lista de empresas de crowdfunding y crowlending.

- Crowlending. El funcionamiento es prácticamente el mismo que en las plataformas de crowdfunding, pero en lugar de aportaciones de capital, aportan préstamos a un plazo no superior a los dos años. Sus costes financieros son superiores a los de la banca, pero no se requieren garantías.

Aquí te dejo el link a la página de la Asociación española de Business Angels, donde aparecen la mayoría de los que operan en nuestro país: <http://www.aeban.es> y también la de capital riesgo: <https://www.webcapitalriesgo.com/>.

- Nuevas fintech. Aparecen casi a diario nuevas empresas que operan exclusivamente en internet y que ofrecen financiación, bien en forma de descuento de facturas y pagarés, o como préstamos a corto plazo.

Se nutren de fondos de inversores que buscan alta rentabilidad, por lo que sus costes suelen ser elevados. Hay que prestar mucha atención a las condiciones, que a veces se explican de forma confusa o incluso fraudulenta.

Mira el post que escribí respecto a este tipo de financiaciones:
<http://www.tesoralia.com/uncategorized/peligro-ofertas-de-financiacion-enganosas/>

-Direct lending. Hasta los bancos y grandes corporaciones se ha dado cuenta del futuro de estos instrumentos. Crean fondos para inversores, que se utilizarán en dar financiación a PYMES.

La clave hoy en día es moverte por internet para conocer todos los operadores de este nuevo y pujante mercado. En el pasado capítulo incluía las listas de los principales operadores en estos mercados.

Continuamente aparecen y cierran webs que se dedican a estos menesteres.

No dejes de comparar condiciones pues el rango de dispersión puede ser muy importante.

3ª FASE. (A partir del 5º año. Empresas maduras con EBIT positivo).

- ICO's. El Instituto de Crédito Oficial es un banco público con forma jurídica de entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

Como Banco Público el ICO concede préstamos para financiar operaciones de inversión y liquidez de las empresas, tanto dentro como fuera de España y actúa de dos formas:

- Líneas de Mediación. Estas líneas están dirigidas fundamentalmente a trabajadores autónomos y pequeñas y medianas empresas. El ICO determina las dotaciones de cada línea, la finalidad de los préstamos, los tipos de interés y los plazos de amortización y provee de fondos a las Entidades de Crédito. Éstas se encargan del análisis de las operaciones, determinan las garantías a aportar, deciden sobre la concesión de la financiación y asumen el riesgo de éstas.

- Financiación directa: se trata de financiación corporativa y estructurada de grandes proyectos de inversión productiva, públicos o privados.

- Crowdfunding y crowlending. De los que ya te he hablado.

- Mercado alternativo de Renta Fija y variable. (MARF y MARV). De reciente funcionamiento en España, con algunos casos escandalosos, está reservado para las Pymes de mayor tamaño. Los requisitos para acceder y mantenerse (auditores, asesores registrados, agencias de valoración, etc.) obligan a llevar un costoso y complejo sistema administrativo. Dado el carácter "público" de estos organismos, y los altos costes de acceso a esta financiación, queda reservada para importes muy voluminosos.

Hasta aquí el capítulo de: Alternativas a la financiación bancaria.

¿Y qué más para el próximo capítulo?

Sabremos qué información obtienen los bancos para conocer todo sobre nosotros y analizarnos.

Así que en el próximo Capítulo dentro de 7 días, te cuento que debes conocer para dar tu mejor imagen.

¿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.

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