

La mejor alternativa de financiación



El crecimiento de las empresas depende de la financiación, un elemento que, en España, hasta hace pocos meses, ha estado casi exclusivamente focalizado en las entidades bancarias. Éstas, en los años de crecimiento económico, se consolidaron frente al resto de canales de financiación, entre otras razones, por la gran cantidad de liquidez, el bajo precio del dinero y una disminución de las exigencias del control de riesgos.

Durante el periodo de crisis económica, se convirtieron en predominantes tres conceptos: prima de riesgo, restricciones de liquidez y proceso de concentración bancario. La conjunción en el tiempo de los tres conceptos dificultaron enormemente el acceso a la financiación.

La elevada prima de riesgo provocó que el coste del dinero en los mercados internacionales se incrementara, con la correspondien-

te correlación sobre el coste del crédito o su renovación. Mientras, el fuerte aumento de las exigencias de dotaciones y del coeficiente de solvencia por parte del regulador, llevó a las entidades financieras a restringir la autorización de nuevas operaciones y elevar, de nuevo, el coste del crédito.

Finalmente, la concentración bancaria puso de manifiesto que, en términos de financiación para las empresas, la suma de dos o más entidades no da como resultado un banco con mayor capacidad de financiación. Es decir, ante la coincidencia de contar con dos líneas de financiación de dos bancos en proceso de fusión, la entidad resultante no asumía la doble financiación, por lo que era posible la cancelación parcial o total del crédito o el aumento significativo de los costes, al margen de la exigencia de aportar mayores garantías.

En definitiva, las circunstancias económicas endurecieron las condiciones de financiación, incrementando tipos de interés, costes asociados y garantías exigibles, entre otros aspectos inherentes a la financiación bancaria tradicional, que en España alcanza el 80% de cuota frente al 20% de la no bancaria. En otros países, el peso está más compensado: en Alemania, 55% bancaria vs. 45% no bancaria y en Francia, equidad al 50%. En el lado opuesto, Reino Unido y Estados Unidos, donde la financiación no bancaria supera el 70%.

En los últimos trimestres, España ha experimentado un cambio positivo de los principales indicadores macroeconómicos, que marcan un proceso de consolidación de un crecimiento económico que ineludiblemente pasa por un aumento del volumen de financiación. Esta situación ha permitido acelerar la progresión del mercado de la financiación alternativa, que ha desarrollado innovadoras soluciones que dan respuesta a la demanda de, sobre todo, medianas y pequeñas empresas.

Sin embargo, identificar una vía alternativa de financiación requiere un estudio de mercado profundo, el análisis de las fortalezas y debilidades de cada opción y la exposición de cada solución a los diferentes escenarios para analizar su respuesta. Dada su relevancia, el objetivo de este análisis es conocer qué financiación es la más conveniente para cada caso, pues es un elemento crucial para toda

empresa que busque un apoyo sólido para su crecimiento y desarrollo.

Entre los aspectos a tener en cuenta a la hora de buscar financiación bajo la fórmula de descuento de facturas destaca el control de costes. Éstos, inherentes al anticipo de créditos y facturas, suelen ser variables, modificando su valor según el plazo, el importe o el riesgo del deudor. No obstante, debemos ser conscientes de que todas las operaciones financieras conllevan unos gastos adicionales, y estas desviaciones son decisivas para tomar la elección final. Además de la agilidad de la entidad en la cumplimentación de sus servicios (estudio de mercado, plazos de entrega de los activos líquidos, transferencia de importes no financiados y verificación de ningún coste adicional sobre dichas cantidades), es esencial evitar las garantías adicionales, conocer el rango de los deudores aceptados y comprobar el importe a descontar de las facturas comerciales que, dependiendo del deudor y del tipo de documento a deducir, oscila entre el 30 y el 90%.

Por último, es sustancial conocer nuestra responsabilidad frente a posibles impagos. Es frecuente el uso del término financiación sin recurso, que implica la nula responsabilidad de la empresa ante la posible insolvencia de su deudor. Esto significa que es el factor (la entidad financiera) quien asume el riesgo de impago de la operación, excepto casos de inexistencia y/o ilegitimidad del crédito (fraude) o discusión comercial. Este aspecto es especialmente importante en casos de deudores no españoles, pues los costes derivados de los trámites de reclamación de deudores internacionales son elevados, sin mencionar el normal desconocimiento de la legislación del país del deudor, lo que aporta un gran valor añadido a la tipología de financiación.

Contar con una herramienta de financiación adecuada puede significar el impulso definitivo para el crecimiento empresarial en un mundo, en un mercado cada vez más global y competitivo. ●

