



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

ENFOQUE PARA UNA NUEVA INVERSIÓN EMPRESARIAL: LO QUE ANALIZA LA BANCA

Presentado por Francisco José González Pérez

Tutelado por: María de las Mercedes Ciria Berzosa

Soria, 18 de abril de 2023

CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

RESUMEN

El objetivo principal de este Trabajo Fin de Grado es el de analizar todos los componentes que pueden influir en una sanción positiva o negativa por parte de una entidad bancaria ante un planteamiento de financiación de una empresa.

No se trata exclusivamente de hacer un análisis de riesgo ni de metodologías que utiliza la banca para decidir si autoriza o deniega una operación, si no que basado en experiencias personales tras 20 años en el sector bancario, se detallarán todos los aspectos que considero importantes y relevantes desde el inicio de la relación comercial con un cliente, hasta la decisión final de la aceptación o denegación del riesgo. Es importante entender que si el inicio de la relación no es positiva (primera reunión entre el agente bancario y la empresa), ese expediente no llegará a ser elevado a otros departamentos, con lo que independientemente que el riesgo pudiera ser aceptable en cuanto a datos financieros se refiere, nunca se llegaría a concretar.

Inicialmente se realizará un repaso de los principales productos de financiación bancaria, intentando explicar cada uno de un modo técnico pero fácilmente entendible.

Ante la concesión de un crédito, veremos que, a la importancia de los datos propiamente financieros, se suman múltiples factores que ayudarán o perjudicarán la resolución final. Veremos también que, desde el entorno macroeconómico, el sector, el simple hecho del modo de iniciar la solicitud, la seriedad y estructura del planteamiento o el lenguaje utilizado, puede condicionar, tanto a la parte comercial bancaria, como a la de riesgos.

Para ello se expondrán casos concretos, situaciones de éxito y fracaso, y se analizarán las diferentes opciones de reconducir situaciones que a veces se desvían del objetivo. Estudiaremos, además, los mismos casos en diferentes momentos económicos, pues veremos cómo, ante la misma propuesta, pero en función de diversos valores externos (tales como el momento o la política de cada entidad) los resultados pueden ser muy heterogéneos.

Como conclusión, intentaremos desarrollar un protocolo de cómo actuar y de cómo formular una solicitud de financiación a una entidad bancaria para intentar tener las mayores garantías de éxito desde el principio.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	5
2. SOLICITUD DE FINANCIACION	5
2.1 NUEVAS INVERSIONES	6
2.1.1. Préstamos a medio y largo plazo.....	7
2.1.2. <i>Leasing</i>	8
2.1.3. <i>Renting</i>	10
2.2 CIRCULANTE.....	11
2.2.1. Pólizas de crédito	12
2.2.2. Préstamos a corto plazo	12
2.2.3. <i>Confirmirming</i>	12
2.2.4. Descuento de efectos	13
2.2.5. <i>Factoring</i>	15
2.2.6. Otros productos	16
2.3 REESTRUCTURACIONES	17
3. FACTORES INTERNOS QUE INFLUYEN EN LAS RESOLUCIONES DE EXPEDIENTES DE RIESGOS POR PARTE DE LA BANCA.....	18
3.1 CUENTAS ANUALES.....	18
Fondos propios, deuda, resultados positivos, existencias, coherencias, evoluciones, ausencia de alarmas en el sistema,...	
3.2 COMUNICACIÓN CON LA ENTIDAD FINANCIERA.....	19
3.2.1 Presentación de la inversión.....	20
3.2.2 Desarrollo de la presentación, documentos y orden.....	20
3.2.3 Momento de presentación	20
3.3 APORTACIÓN DE DOCUMENTACION	20
3.4 POOL BANCARIO, CIRBE ¿TRABAJAR CON UNO O CON VARIOS BANCOS?.....	21
3.5 RELACIONES PERSONALES	23
4. FACTORES EXTERNOS QUE PUEDEN INFLUIR	24
4.1 SITUACIÓN MACROECONÓMICA.....	24
4.2 POLÍTICAS INTERNAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS, ÁMBITO TERRITORIAL DE ACTUACIÓN.	26
4.3 SECTOR.....	27
4.4 OTROS, averías, accidentes, incendios y otros imprevistos.	28

5. EJEMPLOS DE VALORACIONES DE LA BANCA	28
5.1 CASO 1. Partimos de la base de buenos números.	29
5.1.1. Mal o buen momento socioeconómico (pandemia, guerra, crisis financiera).....	29
5.1.2 Sector	29
5.1.3. Pool bancario amplio o reducido.....	29
5.1.4. Elegir a buenos interlocutores/relaciones personales.....	30
5.1.5. Otros	30
5.2 CASO 2. Números discretos	31
5.3 CASO 3. Número malos	31
6. CONCLUSIONES	32
7. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS	33

1. INTRODUCCIÓN

Durante la vida de una empresa nos podemos encontrar con diferentes fases de madurez, tales como la reciente constitución, crecimiento, estancamiento o incluso resultados negativos en algún momento, apalancamiento o estabilidad.

Dependiendo de la situación en la que se encuentre, tendrá más o menos facilidad a la hora de conseguir la confianza no solo de sus clientes o proveedores, sino también del sistema financiero.

Es cierto que cada empresa y cada situación es diferente, pero se pueden estructurar unos puntos básicos que las sociedades deberían intentar tener integrados en su filosofía financiera, ya que una buena estructura puede ser la que determine a futuro el buen o mal fin de una operación.

Por tanto, además de ser necesario un balance y una cuenta de resultados equilibrada, también es muy importante cuidar otros aspectos que desarrollaremos en este trabajo fin de grado, tales como:

- Relaciones empresariales y personales.
- Pool bancario correctamente estructurado
- Elegir el momento de presentar una operación, así como el desarrollar dicha presentación de un modo adecuado.
- Interlocutores adecuados.
- Compensaciones bancarias en función al porcentaje-pool asumido

Veremos de un modo más amplio la importancia de cada uno de estos aspectos, que tal vez de inicio puedan resultar de poca importancia, pero que a la conclusión de este trabajo esperamos tomemos conciencia de que en realidad ocupan un lugar muy importante para la obtención de sanciones positivas.

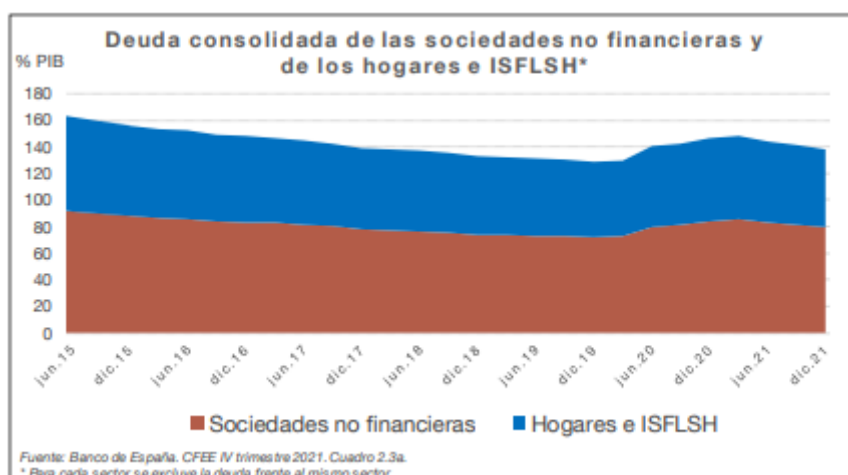
2. SOLICITUD DE FINANCIACION BANCARIA

La financiación es el proceso a través del cual una persona o una entidad pide dinero para destinarlo a una acción concreta como un proyecto o para adquirir bienes. Dependiendo del tipo de proyecto o destino para el que se necesite esa financiación, el proceso para conseguir el capital será distinto.

Por ponernos en situación y según publica el Banco de España como nota de prensa en Madrid (2022)¹, *“Las Cuentas Financieras de la Economía Española, muestran que la deuda consolidada 1 de las empresas y de los hogares e ISFLSH2 alcanzó 1.666 miles de millones (mm) de euros en el cuarto trimestre de 2021, un 1,4% por encima de los 1.644 mm registrados un año antes y un 4,1% también superior al nivel del mismo trimestre de 2019, en el que aún no se había iniciado la pandemia. En términos del PIB, la ratio indica una moderación del endeudamiento hasta el 138,3%, frente al 146,5% de diciembre de 2020, aunque sigue estando significativamente por encima del 128,6% de diciembre de 2019. Tanto las empresas como los hogares contribuyeron al aumento en niveles de la deuda agregada, aunque en mayor medida en el primer*

¹ Departamento de Comunicación del Banco de España, *Cuentas Financieras de la Economía Española Datos hasta el cuarto trimestre de 2021*. Madrid, 12 de abril de 2022 (en línea).

caso. La deuda consolidada de las sociedades no financieras aumentó desde los 944 mm en diciembre de 2020 a los 962 mm en diciembre de 2021, alcanzando el 79,8% del PIB, frente al 84,1% de diciembre de 2020 y al 71,7% del mismo trimestre de 2019 (si se incluyese la deuda interempresarial, la ratio sería un 102,7%, frente a 107% y 92,4%, respectivamente). La deuda de los hogares e ISFLSH pasó de 700 mm en diciembre de 2020 a 704 mm en el mismo mes de 2021 (situándose la ratio en un 58,4% del PIB, frente a 62,4% de diciembre de 2020 y a 56,9% en el mismo periodo de 2019).



Fuente: web del Banco de España, nota de prensa del 12 de abril de 2022, Cuentas Financieras de la Economía Española Datos hasta el cuarto trimestre de 2021.

Una vez conocida la magnitud y volumen total de financiación a hogares y empresas de España y teniendo en cuenta que éste trabajo se centra en el enfoque para una nueva inversión empresarial, vamos a determinar el tipo de necesidades bancarias que se puede encontrar una empresa a lo largo de su actividad. Las agruparemos en tres grupos fundamentales que consideramos cubren la mayor parte de las operaciones bancarias.

2.1 NUEVAS INVERSIONES

En banca de empresas, las operaciones de nuevas inversiones son aquellas cuyo destino es el de adquirir algún bien, equipo, actuaciones para la mejora de sus instalaciones, procesos productivos u otras inversiones necesarias para su actividad y con el objetivo fundamental de crecer o mejorar su rentabilidad y/o eficiencia.

Ejemplos de nuevas inversiones podrían ser los siguientes:

- Inversión en maquinaria o equipos
- Construcción, ampliación, o mejora de instalaciones, por ejemplo, naves u oficinas.
- Financiación de existencias a largo plazo. Aunque las existencias suelen financiarse con productos a corto plazo, puede ser que una base mínima de existencias necesarias para la actividad y constantes en el tiempo, sean asumidas con recursos financieros a largo plazo.

El tipo de operación destinado a financiar estas nuevas inversiones suelen ser productos que cuadren su plazo o vencimiento con la amortización de la inversión realizada. Por ejemplo, un vehículo comercial se podría financiar a cuatro o cinco años (periodo normal de amortización de este tipo de bienes), mientras que la construcción de una nave se podría financiar a un plazo de hasta veinte años en algunos casos.

Los principales productos de financiación de nuevas inversiones se podrían resumir en:

2.1.1 Préstamos a medio o largo plazo

La entidad financiera abona y pone a disposición de un cliente un importe determinado y destinado al pago de la inversión a realizar. En el contrato de préstamo se pactan todas las condiciones particulares del mismo, tales como importe, plazo, tipo de interés, comisiones o disposiciones.

En función a todas esas variables podrían surgir múltiples formas de diferenciar estas operaciones, por ejemplo:

- En función al tipo de interés: préstamo fijo, mixto o variable.
- En función al plazo: préstamo a corto, medio o largo plazo
- En función a las disposiciones: préstamo de disposición única o de disposiciones sucesivas.

Independientemente de la viabilidad financiera en la financiación de una inversión, la variable plazo es fundamental. La confianza de una entidad en una empresa una vez analizados sus estados financieros puede ser aceptable en el corto plazo, pero no en el largo, dadas la infinidad de variables que irán surgiendo a lo largo de los ejercicios. Por tanto, en operaciones financieras que por importe y/o capacidad de amortización requieran ir a largo plazo (mas de 7-8 años), la práctica totalidad de entidades suelen solicitar garantías añadidas a las operaciones. Éstas garantías suelen ser reales, bien sean hipotecarias o pignoratias, y permiten llegar a alargar las operaciones a plazos de hasta 20 años en muchos casos.

La similitud más parecida en el mundo financiero a nivel particular es la que sucede cuando se adquiere un bien inmueble (piso, casa, ...). Las entidades analizarán el perfil económico del cliente que a pesar de que sea favorable no será suficiente para conceder una operación a 25-30 años.

Según publicaba la web Idealista el pasado 22 de octubre de 2022 en su sección Finanzas-Hipotecas, "*el plazo medio de amortización de hipotecas en España está en 23,7 años*"², y durante ese periodo se pueden producir despidos laborales, enfermedades que impidan ejercer la actividad que se tenía al inicio de la inversión, cambios en las situaciones familiares-personales, entre otras situaciones.

Por ello, la inclusión de una garantía real (hipoteca sobre el inmueble) permite que finalmente esas financiaciones salgan adelante.

² Cómo elegir el plazo de la amortización de una hipoteca, Idealista (en línea), publicado el 25 de octubre de 2022

En el mundo empresarial el estudio del riesgo es muy parecido. Si por el motivo que fuese una inversión requiere ir a un plazo largo de amortización, se solicitarán garantías reales añadidas, como, por ejemplo:

- La compra o construcción de una nave: suele requerir un importe elevado difícilmente amortizable en el corto plazo, por lo que las empresas lo suelen solicitar a 10-15-20 años. La garantía de la propia nave a comprar o construir será fundamental para que las entidades bancarias autoricen ese riesgo.
- Maquinaria: puede existir maquinaria enormemente cara y con una vida útil suficiente larga para poder formalizar una operación a largo plazo. La banca podría solicitar garantías tales como pignoración de activos financieros (saldos, depósitos, fondos de inversión,...), garantías sobre algún inmueble propiedad del cliente o socios,...
- Compra de compañías: las operaciones de compras empresariales también suelen necesitar de un desembolso importante, y también pueden llevar a la banca a pedir garantías reales.

2.1.2 Leasing

El leasing es otro de los productos financieros estrella destinados a financiar bienes de equipo (vehículos, maquinaria industrial...) o incluso inmuebles. Este producto no es otra cosa que un arrendamiento financiero (alquiler) que permite en diferentes cláusulas la adquisición del bien financiado.

Básicamente, en una póliza de leasing se determina la compra de un bien por parte de la entidad financiera, y en ella se detallan todas condiciones particulares de la misma (plazo, tipo, comisiones o cuotas)

En dicha póliza, se determina que la entidad financiera adquiere el bien con el único objeto de arrendarlo a su cliente, y que mediante el pago de unas cuotas pactadas finalmente dicho cliente se hará con la propiedad de este.

En la mayoría de los *leasing* firmados en nuestro país, el pago de la última cuota pactada es la que finaliza el contrato y mediante la cual el cliente ejerce esa opción de compra acordada. Esta última cuota recibe el nombre de valor residual.

Una característica fundamental del producto de leasing es la posibilidad de la inscripción de la garantía en el registro oportuno (registro de bienes muebles o registro de bienes inmuebles).

Por ejemplo, en el caso de la financiación de un vehículo mediante leasing, la entidad bancaria inscribirá el leasing en el registro de bienes muebles, que a su vez notificará a Tráfico que dicho vehículo es propiedad de una entidad financiera y que no puede ser vendido o alquilado salvo que se levante la carga anotada. Por tanto, en el supuesto de que un cliente quisiera vender un vehículo financiado por leasing tendrá que ejercer antes la opción de compra (bien la pactada en póliza o bien cancelando el leasing anticipadamente si el contrato lo permite), ya que de lo contrario el vehículo no será transferido al nuevo comprador.

Una vez ejecutada esa opción de compra la entidad financiera emitirá un documento reconociendo la cancelación del leasing, el cual se podrá presentar en el registro oportuno para la baja de la anotación pertinente.

Añadir que no solo los vehículos se pueden inscribir en el registro de bienes muebles, si no cualquier tipo de equipo o maquinaria que tenga algún mecanismo de identificación único e inequívoco (por ejemplo: número de bastidor, número de serie o certificado único de fabricante).

En el registro de bienes inmuebles además de las hipotecas, también se registrarían todos aquellos leasings destinados a financiar inmuebles.

Podemos hacer varias distinciones de leasing en función a diferentes características, tales como:

- Leasing operativo: es el realizado directamente por las empresas fabricantes, distribuidoras o importadoras de esos bienes de equipo o maquinaria.
- Leasing financiero: es el realizado por un intermediario financiero, habitualmente una sociedad de leasing (entidades bancarias). Dicha sociedad adquiere un bien con objeto de arrendarlo al cliente con opción de compra. En el contrato de arrendamiento financiero debe aparecer recogido el importe de la cuota de arrendamiento, diferenciando la parte que corresponda a la recuperación del coste del bien por la entidad de *leasing* y la carga de intereses exigida por ésta.

Habitualmente existen diferencias entre ambas modalidades:

- La duración de los contratos suele ser de uno a tres años en el *leasing* operativo, mientras que suele exceder de dicho plazo en el financiero.
- Por lo general, el *leasing* financiero es irrevocable durante el plazo pactado, mientras que en el operativo se suele contemplar la posibilidad de rescisión anticipada.
- Tanto los gastos de reparación y mantenimiento como los riesgos técnicos y de obsolescencia corren a cargo del arrendador en el caso del *leasing* operativo y a cargo del arrendatario en el del *leasing* financiero.

Y, por otro lado, atendiendo a la naturaleza del bien objeto de leasing, podemos distinguir entre:

- Leasing mobiliario: es el leasing que se establece sobre bienes de equipo.
- Leasing inmobiliario: es aquel cuyo objeto es un local de negocio o nave industrial.

Entre estas dos últimas modalidades de *leasing*, también existen diferencias, que son las siguientes:

- En el caso del leasing inmobiliario, el plazo mínimo establecido por ley es de diez años, siendo dos el mínimo para el *leasing* mobiliario.
- En cuanto al valor residual utilizado, en el caso del *leasing* inmobiliario se utiliza el 15%, mientras que en el caso del *leasing* mobiliario se utiliza el valor de una cuota.

2.1.3 Renting

El renting es un alquiler a largo plazo de activos fijos como por ejemplo, vehículos, equipamiento ofimático o informático. El contrato tiene un plazo determinado, con unas rentas fijas, que no varían en todo el plazo, y que suelen incluir los costes de mantenimiento, seguro, etc.

Se dirige tanto a grandes empresas, pymes, autónomos e incluso particulares.

El *renting* y el leasing son productos financieros frecuentemente confundidos, pero su diferencia fundamental es que en el leasing queda pactada una opción de compra que hará que el arrendamiento financiero concluya en la circunstancia de adquisición del bien por parte del cliente, mientras que en el *renting* esto no sucede, quedando reflejada en la póliza únicamente las cláusulas de alquiler. Este pequeño matiz es fundamental por cuestiones fiscales.

Si es cierto y habitual que al finalizar los *renting* los clientes pueden recibir propuestas de venta del propietario del bien, pero sería en un momento posterior a la finalización del primer contrato de *renting*, y nunca pudiendo quedar pactada tal circunstancia de inicio.

Además, como indicábamos anteriormente, la cuota del *renting* suele incluir todos los costes de mantenimiento, seguros, y otros, mientras en el leasing esto no suele suceder.

Y como otra diferencia fundamental entre ambos productos en el mundo financiero, es que mientras el *renting* al ser un alquiler puro no aparece en el riesgo CIRBE de las empresas, el leasing sí que aparece, ya que el destino de este segundo es la compra del bien.

Ventajas del *renting*:

- Control: Las rentas fijas permiten tener un control sobre los gastos y evitar costes añadidos y sorpresas.
- Servicios incluidos: Además del uso y disfrute del bien la opción de *renting* normalmente incluye el mantenimiento del mismo, seguro y todas las gestiones relacionadas.
- Flexibilidad: El contrato de *renting* se adapta a las necesidades de cada cliente, ajustando la renta según la duración de este, los servicios incluidos, y en el caso del arrendamiento de vehículos, el kilometraje.
- Especialización: El *renting* permite externalizar una parte del negocio a un especialista que ofrece un asesoramiento, un servicio de atención y un ahorro de tiempo en gestiones.
- Tratamiento fiscal favorable: El *renting* para empresas y autónomos se considera un gasto, por lo que su IVA es deducible según la fiscalidad del cliente. El importe de la renta también se deduce a efectos del Impuesto de Renta según la fiscalidad del cliente.

2.2 CIRCULANTE

Se trata de aquella financiación destinada a hacer frente a los pagos y compromisos a corto plazo, tales como pago de impuestos, existencias de alta rotación, nóminas, etc.

Normalmente, suelen ser operaciones que pueden ir desde unos pocos días hasta dos o tres años.

Estas consisten en formalizar una financiación que te permita pagar tus compromisos a corto plazo, y que debe cancelarse también en el corto plazo, una vez la empresa cobre sus productos o servicios a sus clientes.

Ejemplos sencillos pueden ser la empresa que paga a sus proveedores por adelantado, y tarda en ejecutar las ventas unos días o semanas:

- Bar que compra bebida y paga al contado, vendiendo la misma el fin de semana.
- Empresa de embutidos que compra la carne a sus proveedores y una vez procesada la vende y cobra a sus clientes.
- Empresa de transporte que necesita gasoil para sus camiones que facturan sus servicios una vez concluido el trabajo.
- En resumen, cualquier empresa que no disponga de fondos propios suficientes y que asuma unos gastos de compra, procesado, desarrollo, etc. de sus productos y servicios, y cobra una vez entregados los mismos a sus clientes, es el perfil claro de compañía que necesita productos de circulante.

Comentar que una de las labores fundamentales de los responsables financieros de cualquier empresa es la negociación de los plazos de pago y cobro con sus proveedores y clientes, ya que una buena estructura puede disminuir o incluso eliminar buena parte de sus necesidades de circulante.

Sobre los ejemplos anteriores, si ese bar negocia pagar a su proveedor de bebidas a 30 días, mientras esos productos los vende antes de ese periodo, habrá eliminado su necesidad de financiarse bancariamente en ese aspecto. Lo mismo sucede con la empresa de embutidos, que puede negociar pagar a 30-60-90 días, con lo que muchos de sus productos serán vendidos y cobrados antes esas fechas, al menos una parte.

Bien es cierto que el poder de negociación lo suele tener la parte “fuerte” de la relación comercial. Es decir, si esa misma fábrica de embutidos negocia con sus proveedores el pago a 60 días, podrá beneficiarse con su cliente menor, ya que le exigirá pago al contado o máximo 30 días (por ejemplo, a una pequeña carnicería). Pero también se puede encontrar que uno de sus clientes sea una gran superficie comercial, y siendo la parte dominante en la relación le puede condicionar el pago a 120 días, por ejemplo, lo que vuelve a generar esa necesidad de financiación bancaria de parte del circulante.

Los productos bancarios más comunes son:

2.2.1 Pólizas de crédito

Se trata de una línea de crédito, normalmente con vencimiento a uno dos años máximo, que permite al titular disponer hasta ese límite durante el periodo vigente del contrato. Una vez vencido el contrato éste se puede cancelar (reintegrando el total del importe) o en muchos casos renovar (práctica muy habitual en banca).

Este producto puede ser uno de los que menos gusta en banca, ya que es un “cajón desastre” desde el que puedes hacer un buen uso de la misma o por el contrario destinar los fondos a otros compromisos de pago que nada tienen que ver con el circulante.

En las pólizas de crédito, se abre un límite pactado, y se paga un tipo de interés negociado por la parte dispuesta, y una comisión por la parte no dispuesta. Por ejemplo:

Póliza de crédito de límite 100mil, vencimiento 12 meses, liquidaciones mensuales de intereses. Si llegado el primer mes la póliza ha estado dispuesta en 25.000 euros (cálculo que proviene de la media de los saldos dispuestos del periodo), pagará el tipo de interés pactado por esos 25.000 euros, y por los otros 75.000 euros pagará una comisión también estipulada de inicio en el contrato. Y así todos los meses hasta su vencimiento.

Añadir que la formalización de una póliza de crédito también suele incluir una comisión de apertura que se abona a la formalización de la misma.

2.2.2. Préstamos a corto plazo

Operaciones a 12/24 meses.

La principal diferencia sobre la póliza de crédito es que suelen ser operaciones de las que se dispone del total del importe desde su formalización, pagando los intereses oportunos sobre todo el capital, y que suelen conllevar un calendario de amortizaciones pactado (mensual, trimestral, u otro plazo). La cancelación de la misma será tras el pago de la última cuota.

Estas operaciones también conllevan una comisión de apertura, comisión de estudio (en algunos casos) y comisión de amortización anticipada.

2.2.3. *Confirming*

Uno de los productos de circulante estrella en los últimos años. Se trata de una línea de financiación destinada al pago a proveedores, por lo que las entidades financieras se muestran favorables, ya que el circulante se usa exclusivamente para esos pagos.

Hay varias modalidades de *confirming* y diferentes modos de clasificarlos, pero los principalmente usados en el sistema bancario español son:

- *Confirming* gastos proveedor: El titular de la línea emite una remesa con los detalles de los pagos a realizar a sus proveedores (importe, fecha de pago, etc). El proveedor recibe un documento (por email principalmente, o carta-correo) donde se le informa de las próximas facturas a cobrar y las fechas de cobro, y dándole la oportunidad de anticipar ese cobro con unos costes que quedan definidos en el mismo documento. Dicho

proveedor puede decidir entre anticipar una o varias facturas, lo que provoca el abono de la cantidad pertinente en su cuenta y recibiendo una liquidación de los costes financieros oportunos.

La ventaja para el titular de la línea es que sus proveedores quedan satisfechos con la posibilidad de anticipar sus cobros, y que además por el hecho de anticipar los mismos eliminan el riesgo de impago con su cliente, ya que una vez anticipada la factura es el banco el que se obliga al pago de la misma. Y esa es la principal ventaja que recibe el proveedor, además de poder disponer de un producto financiero de anticipo de cobros sin necesidad de consumir sus posibilidades de financiación de circulante.

- Confirming gastos deudor, comúnmente denominado “*confirming* pronto pago”.

Se trata de una línea mediante la cual, y a través de la carga de una remesa, se emiten órdenes de pago inmediato a proveedores. Este mecanismo se suele utilizar para pagar al contado y obtener con ello descuentos de los proveedores.

Supongamos que un almacén de materiales de construcción le permite el pago a 60 días a uno de sus clientes, ofreciéndole un precio X. Si ese cliente dispone de liquidez suficiente puede proponerle pago al contado para buscar un descuento por pronto pago. Y si no dispone de liquidez, pero si de una línea de *confirming* pago proveedores también puede hacerlo, eso sí, a cambio de un tipo de interés pactado con su entidad. Deberá analizar el coste financiero de la operación (por ejemplo, un 2%), y el descuento que puede obtener (si le ofrecen un 1% no parece interesante, pero si le ofrecen un 5% si, ya que habrá obtenido un beneficio claro en la operación global).

Según Banco Santander³, pueden existir otras modalidades de *confirming*, como es el caso del *confirming* financiado. Además, hacen otra clasificación diferenciando dos modalidades de *confirming* según quien asuma el riesgo de impago:

- **Confirming sin recurso:** el proveedor no asume ningún riesgo en caso de impago por parte del cliente.
- **Confirming con recurso:** el proveedor asume el pago, en el caso de un impago por parte del cliente.

2.2.4. Descuento de efectos, bien en papel o a través de créditos comerciales.

³ “¿Qué es el *confirming*?”, en Banco Santander (en línea): <https://www.bancosantander.es/glosario/confirming#:~:text=El%20Confirming%20es%20un%20servicio,de%20su%20fecha%20de%20vencimiento.>

Los principales documentos que circulan por el sistema financiero español son los pagarés. De todos modos, existen otras opciones como letras de cambio (en desuso), pagos domiciliados y otros documentos.

Una línea de descuento permite al titular de la misma anticipar el importe de los documentos presentados. Es decir, supongamos que ese titular ha realizado trabajos para otra empresa y éste le ha pagado con pagarés a 90 días. Tiene dos opciones, o esperar al vencimiento y compensar el documento, o anticiparlo a través de una línea de descuento, adelantando ese cobro de modo inmediato a cambio de unos intereses y comisiones pactados con su entidad.

El descuento de pagarés, a pesar de que por el hecho de las desventajas que conlleva el envío, retraso y posible pérdida de documentos, sigue siendo un producto que a las entidades financieras consideran de menor riesgo que otros, ya que puede analizar tanto la capacidad financiera de su cliente (que será titular de esa línea), como la calidad de los librados de los documentos que a través de ella se descontarán.

Supongamos una empresa que trabaja para Mercadona y estos le pagan con pagarés. La entidad financiera apenas tendrá riesgo en ese descuento, por lo que facilitará su concesión y aplicará unos costes reducidos. Por el contrario, si el librado del pagaré no tiene buena consideración crediticia, el banco puede no aceptar ese papel.

Existe un matiz fundamental en el descuento de pagarés, y es el comprobar si los pagarés son “a la orden” o “no a la orden”. Tal y como expone la empresa *Novicap*, existen múltiples diferencias entre el pagaré a la orden y no a la orden, más allá de sus similitudes físicas.

➤ *Diferencias entre pagaré a la orden y no a la orden:*

“Primero, para conocer las diferencias entre pagaré a la orden y no a la orden, tenemos que entender qué significa el término endoso. Esta cláusula se incluye en los pagarés a la orden y permite al beneficiario del documento cederlo a un tercero, el conocido como endosatario. En caso de tener la voluntad de establecer al beneficiario del endoso a una persona o empresa determinada, además de firmar el pagaré por la parte de atrás tendremos que poner ‘Páguese a (nombre de la persona)’ de forma literal. Así, sólo esa persona o empresa en concreto podrá cobrar el pagaré, una función que resultará muy útil en caso de tener que mandar los pagarés por correo y muchísimo más seguro”⁴.

- **Pagaré a la orden:** *“Efecto comercial por medio del cual el emisor se obliga a pagar la cantidad fijada en el documento a una persona o empresa en un plazo de tiempo determinado. Los pagarés a la orden permiten que el legítimo beneficiario haga una cesión del pagaré a un tercero mediante endoso”⁵.*

- **Pagaré no a la orden:** *“Efecto comercial por medio del cual el emisor se obliga a pagar la cantidad fijada en el documento a una persona o empresa en un plazo de tiempo determinado. En este caso, el emisor no permite que el título se ceda por medio de endoso. Un pagaré no a la orden sólo podrá ser transmitido/cedido por medio de una cesión de crédito, un contrato por el cual*

⁴ ¿Cuál es la diferencia entre pagaré a la orden y no a la orden? *Novicap* (en línea). Última actualización marzo de 2021.

⁵ Ídem.

una empresa se compromete a transferir a otra un crédito que tiene a su favor. Aun así, suele ser un trámite que normalmente es más caro y complicado que un endoso⁶.

➤ *Ventajas y límites de un pagaré a la orden y no a la orden*

“Es evidente, la ventaja de un pagaré a la orden es la principal desventaja de los pagarés no a la orden: la cesión por endoso. Un pagaré a la orden que se pueda endosar ofrece una mayor rapidez y más flexibilidad en el proceso de transmisión. En cambio, un pagaré no a la orden que no permite el endoso y sólo se puede conseguir de forma notarial unido al consentimiento del emisor, al final resulta ser un proceso mucho más largo y engorroso.

En caso de que se presente la necesidad de descontar el pagaré para recibir financiación a corto plazo, el hecho de no ser transmisible por endoso, agregará lentitud en circunstancias en las cuales la rapidez es la clave.

Pero no es lo única desventaja que los pagarés no a la orden presentan. El poseedor de dicho documento suele perder la vía ejecutiva para reclamar el cobro en caso de impago o devolución. Para evitar este tipo de situación, las entidades de financiación que descuentan pagarés “no a la orden” se encargan de confirmar que el emisor del pagaré ha recibido la notificación de la cesión para asegurarse al plazo de vencimiento que el destinatario reciba el pago⁷.

Como decíamos más arriba, el descuento de efectos puede ser también a través de créditos comerciales. La diferencia es que aquí no existe documento físico, y es el titular de la línea el que genera una remesa de efectos introduciendo los datos necesarios del cliente, el importe y la fecha de cobro, en base a las facturas que quiere cobrar y anticipar. Lógicamente éste sistema tiene mucho más riesgo en general, por lo que las entidades aplican condiciones más restrictivas para su concesión y condiciones financieras más duras para sus clientes.

2.2.5. Factoring

El *factoring* consiste en una operación financiera por medio de la cual una empresa cede las facturas generadas por sus ventas a una entidad financiera, que se encargará de gestionar el cobro. A cambio, la compañía de *factoring* ofrecerá el importe de las facturas cedidas, menos un porcentaje de comisión.

Una de las principales ventajas para el titular de la línea de *factoring* es que puede contratar la modalidad “sin recurso”, con la que elimina el riesgo de impago de la factura ya que el mismo es asumido por la entidad financiera.

En el siguiente gráfico podemos ver que en el año 2020 el 93% del circulante concedido por el sistema financiero se basaba en líneas de *confirming* y *factoring*.

Esto se debe a que son productos habituales de las grandes compañías y multinacionales que acaparan el mayor volumen del sistema. Pero también es cierto que, en la Pyme, hoy en día la póliza de crédito, el descuento o el anticipo de créditos sigue siendo muy demandados, siendo productos muy relevantes en sus posiciones bancarias.

⁶ Ídem.

⁷ Ídem.

FACTORIZING Y CONFIRMING® SOBRE TOTAL FINANCIACIÓN DE CIRCULANTE DEL SISTEMA

CARTERA CIRCULANTE SALDO FINAL ENTIDADES CRÉDITO + EFC



Fuente: <https://economia3.com/wp-content/uploads/2021/03/FINANZAS-Factoring-Confirming-grafico-1.jpg>⁸

2.2.6 Otros productos

Como decíamos, los productos anteriormente comentados son los que copan la mayor parte de los riesgos concedidos para circulante, aunque también hay otros como anticipo de facturas, recibos sepa, líneas de financiación de impuestos.

- Anticipo de facturas: se trata de anticipar facturas pendientes de cobro a cambio de unas comisiones e intereses bancarios. Se abre una línea de anticipos cuyo soporte es una póliza de garantía que se interviene notarialmente, y la que permite fijar un límite máximo de importe de facturas a anticipar. Tiene mayor riesgo que el descuento de pagarés, ya que la factura la emite directamente el cliente y puede ser objeto de mayores fraudes.
- Cuaderno 19 y 58: se trata de líneas de créditos comerciales. Ambas son recibos que generan las empresas desde la banca online de su entidad financiera y que permite el cobro de los servicios a sus clientes. También requiere de una póliza de garantía con un límite fijado que recoge la entidad para reclamar posibles impagos. Al igual que las facturas, también se trata un producto de mayor riesgo que el descuento de pagarés, ya que esos recibos son generados por la propia empresa pudiendo también aumentar la probabilidad de fraude. El cuaderno 19 permite gestionar recibos vencidos a cambio de una comisión por recibo, mientras que el cuaderno 58 permite gestionar y anticipar recibos con vencimiento futuro (30-60-90) a cambio de unas comisiones e intereses.
- Líneas de financiación de impuestos: son líneas de crédito únicamente destinadas a la financiación de impuestos (IVA, impuesto de sociedades,)

⁸ Economía 3. Información para el liderazgo. Gráfico 1 (en línea). Actualizado el 7 de abril de 2021.

- Líneas de anticipos de subvenciones, certificaciones de obra, etc.: líneas de crédito destinadas al anticipo de este tipo de figuras bancarias.
- Líneas de comercio internacional: pueden englobar cualquier tipo de financiación internacional, bien sea a la importación o a la exportación. Desde financiación de transferencias, *confirming* internacional o anticipo de créditos documentarios.
- Auales para créditos de otros organismos: son frecuentes las financiaciones a empresas por parte de organismos públicos, y estos créditos suelen condicionar su concesión entre otras cosas, a la presentación de un aval bancario de un porcentaje del total de la financiación concedida (suele ser de entre un 5% y un 20%).

2.3 REESTRUCTURACIONES

Se trata de reestructurar-reorganizar la deuda bancaria de un cliente por motivo que no puede asumir los compromisos asumidos a la firma de los respectivos contratos a modificar.

La necesidad de una reestructuración por parte de una empresa puede venir por diferentes motivos, y no todos tienen por qué ser negativos. En el imaginario colectivo suponemos que una empresa que necesita una reestructuración es porque no le va bien su negocio, no genera lo que preveía y no puede asumir sus compromisos de pago, necesitando normalmente una ampliación de los plazos de sus créditos y un acomodo de sus cuotas en función a lo que realmente puede pagar.

Pero también nos encontramos con empresas con un crecimiento muy rápido que se ven obligadas a reinvertir sus recursos en nuevos activos, o también se puede encontrar en la tesitura de que la estructura financiera diseñada al inicio de su proyecto no se adapte a las necesidades reales de la misma, teniendo también que reorganizar su financiación.

Por norma general, las reestructuraciones suelen venir demandadas por los clientes y suelen ser más bien las descritas en términos negativos, por lo que las entidades financieras, aunque deben ser sensibles y tener mente abierta para su estudio (su principal objetivo es cobrar su deuda), suelen condicionar éstas autorizaciones a la mejora de garantías (avalistas, garantías reales, pignoraciones,...), y subir notablemente el coste financiero respecto las operaciones iniciales.

3. FACTORES INTERNOS QUE INFLUYEN EN LAS RESOLUCIONES DE EXPEDIENTES DE RIESGOS POR PARTE DE LA BANCA

Las entidades financieras disponen de medios y mecanismos informáticos muy avanzados que permiten poder realizar una primera clasificación del cliente en cuanto al nivel de riesgo se refiere.

Previo a ese análisis informático se requiere de una carga de datos económicos, sectoriales, número de empleados, antigüedad de la sociedad, entre otros datos.

Todo ello genera un perfil económico que el sistema transforma en una clasificación-rating de la empresa, y sobre el cual el departamento de riesgos será más o menos precavido ante una solicitud de financiación.

Este rating suele clasificar a los clientes con una puntuación del 1 al 10, siendo el significado el siguiente:

- Rating 7 al 10: Muy buena o excelente clasificación crediticia.
- Rating 5-6: Buena o aceptable consideración crediticia.
- Rating 3-4: Mala clasificación crediticia.
- Rating inferior a 3: muy mala calificación crediticia.

Por tanto, en función a ese análisis informático inicial y en función al rating asignado, cualquier operación bancaria planteada a una entidad financiera nacerá con unas perspectivas de éxito diferentes.

Es responsabilidad de los financieros de las empresas el tener en la medida de lo posible unos datos económicos orientados a conseguir una buena calificación inicial, ya que luego será más complicado hacer ver a un analista de riesgos que detrás de una calificación negativa hay un buen cliente (en cuanto al riesgo financiero se refiere).

3.1 CUENTAS ANUALES

Lógicamente, la principal influencia en los departamentos de riesgos de las entidades financieras ante cualquier tipo de financiación son los “números” de la empresa.

Como este trabajo no trata de desarrollar y desgranar en profundidad los balances y cuentas de una empresa, aunque proponemos como bibliografía donde estudiar en profundidad todas y cada una de las partidas que componen las cuentas anuales de una sociedad, el libro “Las cuentas anuales en la empresa” de Alfonso Rojo Ramírez, publicado en 2012, donde *“se opta por un enfoque conceptual, práctico y de contexto, con datos aplicados y, en la mayor parte de los casos, reales”*.

Este libro es el resultado de las experiencias profesionales y docentes del autor y de sus colaboradores, y analiza situaciones reales de Pymes mostrando puntos fuertes y débiles en sus estructuras financieras, posibilidad de mejora de estados financieros con actuaciones al alcance de la sociedad, o soluciones contables orientadas a la mejora de datos y ratios financieros.⁹

Aquí intentaremos describir de un modo rápido y práctico lo que cualquier departamento de riesgos podría definir como “buenos números”.

Como resumen, una empresa con Fondos Propios positivos y razonables (en función a su volumen), un endeudamiento equilibrado a sus activos (relación con existencias, partida de clientes, terrenos y edificios, etc.), resultados positivos, evolución y coherencia de diferentes partidas del balance a lo largo

⁹ Alfonso Rojo Ramírez, “Las cuentas anuales de la empresa”, Ibergarceta Publicaciones SL. Edición enero 2012.

de los distintos ejercicios, tendrá en la mayoría de los casos los parabienes de cualquier departamento de riesgos.

Lógicamente el estudio ha de ser exhaustivo e influyen muchos otros componentes (antigüedad de la empresa, sector, socios y administradores, entre otros) pero los parámetros comentados son los que siempre los departamentos de riesgos consideran favorables.

Y además de los correctos estados financieros, las empresas deben cuidar su imagen y reputación evitando por todos los medios anotaciones en los sistemas de alarmas e impagos. Hay mecanismos de carácter público y privado que las entidades financieras utilizan para comunicar cualquier situación de impago y los cuales consultan siempre antes de conceder un riesgo a un cliente. Entre estas herramientas podríamos destacar:

- **Experian:** es una empresa tecnológica de informes de crédito que recopila y agrega información de miles de millones de personas y empresas. Si un cliente impaga a una entidad, dicha entidad comunicará tal situación a Experian, por lo que cualquiera que tenga acceso a la base de datos de esta compañía podrá ver esa situación de impago.
- **Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI):** es un fichero de morosidad de deudas corporativas. Los impagos que aquí se anotan solo pertenecen a empresas y derivan de cheques, pagarés o letras de cambio. Cuando una empresa no atiende el pago de uno de estos documentos, la incidencia es inmediatamente anotada por la entidad financiera.
- **Asnef:** es un registro de morosidad y ficheros de características similares a Experian.

En ocasiones impagos puntuales quedan anotados en estos ficheros y pueden perjudicar la concesión de cualquier crédito, por lo que las empresas deben preocuparse de dar de baja estas anotaciones (justificando el pago de la deuda que originó dicha anotación).

3.2 COMUNICACIÓN CON LA ENTIDAD FINANCIERA

Este apartado es de una importancia enorme en cualquier fase de la relación comercial entre clientes-entidades financieras, requiriendo una investigación más amplia que la disponible en el presente trabajo.

Por diferenciar algunos casos, para nada tiene que ver la imagen reflejada a la entidad si la empresa se persona en una oficina de un banco que no la conoce y presenta “al primero que se encuentra” su solicitud, o si bien lo hace de otro modo (presentado por un cliente conocido de esa entidad, concertando una reunión con el departamento de empresas de la entidad, presentándose a un responsable de la entidad en algún evento-acto empresarial).

Desde esa fase inicial de primer contacto con la entidad, podemos detallar algunos de los puntos relevantes que tendrán influencia en la resolución final de la operación presentada:

3.2.1 Presentación de la inversión

Un proyecto detallado, matizado, bien estructurado, con pros y contras, con estudios previos de viabilidad, con análisis de diferentes escenarios, etc., todo esto se valora muy positivamente a la hora de su análisis por el departamento de riesgos, o como coloquialmente se suele decir en banca, "GUSTA".

Un planteamiento genérico ("voy a montar un bar"...), una falta de análisis del negocio, desconocimiento de las barreras de entrada de cada sector, no tener los "números claros" (no calcular lo que espera facturar, la partida de gastos,), no conocer el sector, la competencia, etc, todo esto, se valorará negativamente por parte del analista de riesgos.

3.2.2 Desarrollo de la presentación, documentos, orden, etc.

Estructurar bien la presentación es fundamental. Explicación inicial del proyecto, análisis de mercado, competencia, objetivos y resultados previstos, etc.

Una buena presentación, donde se explique todos los matices del negocio y de la solicitud, en un buen formato (PowerPoint, PDF) suele ser una buena manera de dejar encima de la mesa un nuevo proyecto.

3.2.3 Momento de presentación

Parece obvio que una reunión un lunes a las 8:00 de la mañana o un viernes a las 14:30 no tienen las mismas oportunidades de éxito que otros horarios o momentos de la semana.

Si es cierto que éste es un tema muy particular, pero tenemos que entender que la reunión que mantendrá la empresa con la entidad de crédito, al final estará formada por personas y elegir la fecha y hora de la reunión puede hacer que los integrantes de la reunión no estén todo lo receptivos que debieran.

3.3 APORTACIÓN DE DOCUMENTACION

Una vez presentado el proyecto y obteniendo la atención de la entidad financiera, ésta requerirá documentación financiera. Además, en el caso de un nuevo cliente en una entidad, el volumen de documentación a requerir suele ser muy extensa (Escrituras, CIF, Escritura de titularidad real, Modelo de Impuesto de Sociedades de los dos últimos ejercicios fiscales, balance previsional del año en curso que incluya PyG, modelos de IVA mensual o trimestral del ejercicio en curso, desglose del endeudamiento financiero o pool bancario, certificados de estar al corriente del pago en Hacienda y la Seguridad Social, entre otros documentos).

Por ello, cobra suma importancia el modo de enviar esa documentación. Si se hace de un modo completo y único (por ejemplo, un USB con todos los archivos o un *wetransfer* con toda la documentación). Habitualmente esto resulta positivo de cara al estudio del riesgo por parte de las entidades bancarias. Por el contrario, el envío de esa documentación de una manera desordenada, por partes, desestructurada, puede provocar en la parte que recibe dicha documentación una sensación de descontrol o desorden que no ayudará al buen inicio del trámite.

3.4 POOL BANCARIO, CIRBE ¿TRABAJAR CON UNO O CON VARIOS BANCOS?

Éste es otro aspecto importante que influirá en la sanción positiva o negativa de un estudio de riesgos.

El saber estructurar bien ese reparto de carga financiera entre entidades puede ser sumamente positivo o negativo no solo para la sanción comentada, si no para la propia viabilidad de una empresa.

En ocasiones y por comodidad, algunas compañías tienden a reducir las entidades financieras con las que trabajan. Esto puede ser negativo en algunos casos:

- La empresa empieza a tener algún problema y requiere financiación extra. Se puede encontrar que, si solo trabaja con un banco, éste se encuentre en un límite de riesgo que no quiere superar, y si en éste momento te presentas en una nueva entidad con una situación complicada y con todo tu negocio en otra entidad, la respuesta más frecuente en dicha nueva entidad será negativa.
- La empresa crece muy rápido y requiere de importantes volúmenes de financiación. Si trabaja con una o dos entidades se puede encontrar con esos topes de financiación en función a la política de cada entidad. Si es cierto que en este caso y presuponiendo que si está creciendo rápido sus números serán favorables, lo tendrá más fácil para abrir posiciones en nuevas entidades.
- Pérdida de referencias de precios de mercado. Si solo se trabaja con uno, nunca sabrás si los costes que te están aplicando son los que la empresa se merece en función a su rating. Al final, la entidad financiera debe ser considerada como un proveedor más, y si solo tienes un proveedor, puedes perder oportunidades y pagar sobrecostes.

Además, muchas entidades financieras disponen de campañas agresivas durante el año en función a sus necesidades de crecimiento o implantación. Si estás con varias, será más fácil acceder a éste tipo de ventajas.

Para analizar esas situaciones y para tener información añadida, ante una solicitud de crédito las entidades financieras siempre pedirán un archivo con la composición de ese Pool Bancario, que cotejarán después con CIRBE.

Como describe el Banco de España en su web, *“La Central de Información de Riesgos (CIR) es un servicio público que gestiona una base de datos en la que constan, prácticamente, todos los préstamos, créditos, avales, y riesgos en general que las entidades financieras tienen con sus clientes. Los datos que constan en la CIR son un reflejo de los que tienen las entidades sobre sus clientes, en sus bases de datos”*.¹⁰

Por tanto, aunque una empresa o particular no quisiera informar de su endeudamiento, las entidades financieras ante una solicitud de crédito le obligarán a firmar un documento de aceptación de solicitud de CIRBE. Si se niega a aceptar esa solicitud directamente se paralizaría el estudio y se

¹⁰ Banco de España, servicios de interés general, Central de Información de Riesgos, BDE (en línea), última consulta 11 de febrero de 2023.

desestimaría la operación. Y en caso de estar conforme, CIRBE devolverá un informe de los riesgos del cliente declarados en el sistema por el conjunto de las entidades de crédito.

En dicho informe, se desglosan los créditos del cliente en función a su naturaleza, plazo, garantías... Hay un matiz en el informe que solicita la banca, y es que ese desglose es genérico y no viene especificada la entidad que declara cada riesgo, de ahí el cotejo posterior de esta información con el pool bancario solicitado directamente a la empresa.

Más abajo podemos ver un ejemplo real de un informe recibido de CIRBE (primer documento) y del pool facilitado por la misma empresa (segundo documento).

Fecha Proceso: 30/11/2022															
NIF titular: XXXXXXX										Nombre Titular: XXXXXX					
										Riesgo Otras Entidades			Nuestra Entidad		
Tipo de producto	Nat.	Part.	Mon.	Plazo residual	Gtia. Real	Cob.	Gtia. Personal	Cob.	Situación	Dispuesto	Vencido y Demoras	Disponible	Dispuesto	Vencido y Demoras	Disponible
Cdto Comer. C/R	Acp		EUR	No aplica	No Aplic	N/A	Resto Pers.	P	No aplica	48.000	0	0			
Cdto Financiero	Tit		EUR	Mas 5A	Sin Gtia.	N/A	Adm. Pca.	T	Normal	278.000	0	0	116.948	0	0
Cdto Financiero	Tit		EUR	Mas 5A	Sin Gtia.	N/A	Adm. Pca.	P	Normal	933.000	0	0			
Cdto Financiero	Tit		EUR	Mas 5A	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	0	0	0	45.536	0	0
Cdto Financiero	Tit		EUR	Indet.	Sin Gtia.	N/A	Sin Gtia.	N/A	Normal	0	0	14.000			
Cdto Financiero	Tit		EUR	Hasta 3M	Sin Gtia.	N/A	Sin Gtia.	N/A	Normal	1.000	0	12.000			
Cdto Financiero	Tit		EUR	Hasta 3M	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	2.000	0	0			
Cdto Financiero	Tit		EUR	Hasta 1A	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	4.000	0	0	29.657	0	0
Cdto Financiero	Tit		EUR	Hasta 5A	Sin Gtia.	N/A	Adm. Pca.	P	Normal	149.000	0	7.000			
Cdto Financiero	Tit		EUR	Hasta 5A	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	49.000	0	0			
Cdto Financiero	Gar		EUR	Mas 5A	Sin Gtia.	N/A	Adm. Pca.	T	Normal	138.000	0	0			
Cdto Financiero	Gar		EUR	Hasta 3M	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	17.000	0	0			
Cdto Financiero	Gar		EUR	Hasta 5A	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	67.000	0	0			
Cdto Financiero	Gar		EUR	Hasta 5A	Hip.Inmob.	T	Resto Pers.	T	Normal	91.000	0	0			
Cdto Financiero	Gar	S	EUR	Mas 5A	Sin Gtia.	N/A	Adm. Pca.	P	Normal	45.000	0	0			
Cdto Financiero	Gar	S	EUR	Hasta 3M	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	1.000	0	0			
Arrend. Financ	Tit		EUR	Hasta 5A	Sin Gtia.	N/A	Sin Gtia.	N/A	Normal	63.000	0	0			
Aval financiero	Tit		EUR	Indet.	Sin Gtia.	N/A	Sin Gtia.	N/A	Normal	10.000	0	0			
Aval financiero	Tit		EUR	Indet.	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	20.000	0	0			
Aval financiero	Tit		EUR	Hasta 3M	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	30.000	0	0			
Aval financiero	Tit		EUR	Hasta 1A	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	3.000	0	0			
Aval financiero	Tit		EUR	Hasta 5A	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	3.000	0	0			
Aval no financiero	Gar	S	EUR	Hasta 3M	Sin Gtia.	N/A	Resto Pers.	T	Normal	2.000	0	0			
Totales										1.954.000	0	33.000	192.141	0	0

DESGLOSE DE ENDEUDAMIENTO						EMPRESA XXXXXXXX			29/11/2022	
OP. PRÉSTAMO						OP. LEASING				
Operación	Entidad	Vencimiento	Capital Inicia	Capital Pdte	Cuota mes	Operación	Entidad	Cuota mes		
PRESTAMO	BANKINTER	15/04/2026	70.000,00	49.002,97	1.257,81	FURGON IVECO	Transolver Financer	860,31		
PRESTAMO	BSCH	20/12/2022	100.000,00	1.739,06	1.741,86	CAMION IVECO	CAIXA RENTING	1.385,12		
PRESTAMO INVERS	CAJA R.ZAMORA	17/08/2023	200.000,00	26.188,77	2.942,25	FURGON IVECO	CAIXA RENTING	782,12		
PRESTAMO	CAJA R.ZAMORA	27/07/2023	25.000,00	3.468,10	436,50	CAMION IVECO	CAIXABANK	1.028,32		
PRESTAMO	B.SABADELL	30/04/2023	50.000,00	4.473,05	901,78	FURGON IVECO	CAIXABANK	1.005,73		
PRESTAMO	CAJAMAR	21/12/2022	60.000,00	1.299,38	1.301,71					
ICO COVID 19	BSCH	25/05/2030	700.000,00	652.834,27	7.927,67					
ICO COVID 19	BBVA	20/04/2030	200.000,00	186.657,20	2.288,23					
ICO COVID 19	CAIXABANK	30/04/2030	300.000,00	278.125,00	3.484,38					
ICO COVID 19	BANKINTER	20/04/2030	100.000,00	94.176,81	3.362,41					
ICO COVID 19	CAJA R.ZAMORA	30/04/2030	125.000,00	116.947,73	1.481,58					
PRESTAMO	CAJA R.ZAMORA	05/05/2030	48.317,91	45.376,46	505,98					
								ESTA CUOTA ES TRIMESTRAL		
OP. CRÉDITO						OP. AVALES				
Operación	Entidad	Límite	Dispuesto			Operación	Entidad	Importe		
						Aval BACK EUROP	BSCH	20.000,00		
						Aval PRIMOTI	B.SABADELL	3.300,00		
Póliza de Crédito	BSCH	155.000,00	138.690,91			Aval PRIMOTI	B.SABADELL	3.300,00		
						Aval IGNACIO	BSCH	30.000,00		

Como vemos, en el informe recibido del Banco de España los datos son globales y clasificados en función a diferentes factores. En el pool facilitado por la empresa ya indica en que entidad tiene cada riesgo, cuotas que asume por cada financiación, vencimiento exacto, etc.

Ambos documentos son complementarios, pero sin duda la mayor importancia la tiene la recepción de la CIRBE oficial del Banco de España, ya que una operación se puede llegar a autorizar sin recibir el pool bancario de la empresa (por que la sociedad no lo haga, porque haya poco endeudamiento y no sea necesario, porque sea una operación de muy bajo importe y de obvies un poco el detalle, etc), pero nunca se podrá autorizar nada sin la recepción del informe CIRBE comentado.

3.5 RELACIONES PERSONALES

En las entidades bancarias hay personas con las que negociamos, y como tales, es mucho más sencillo mantener cualquier tipo de relación si el entendimiento es bueno, si existe confianza, si hay vínculos añadidos.

Por tanto, es recomendable que los representantes financieros o gerentes de las sociedades mantengan contacto y relaciones frecuentes con los interlocutores bancarios. Esto generará un ambiente de confianza que favorecerá el apoyo a futuras operaciones financieras.

Hay que entender que la entidad bancaria es un proveedor más, y las buenas relaciones favorecerán los futuros negocios, pero no hay que confundir con confianza personal o amistad,...

Con el término “confianza” no queremos decir que se deba bajar la guardia y no realizar los análisis oportunos, si no que entender que ante una buena relación en cualquier ámbito financiero y de la vida en general, suele favorecer el entendimiento, la comprensión de los negocios, el conocimiento de la evolución de diferentes ejercicios.

En cualquier sector y también en banca, el exceso de confianza personal entre empleados-clientes puede llevar a distorsionar la realidad de la relación comercial, pudiéndose producir situaciones indeseadas para una u otra parte.

Por ello la profesionalidad y mantener las distancias personales es fundamental para mantener esa confianza bancaria a la que nos referimos. Por tanto, hay que diferenciar entre la confianza entre los empleados o clientes, y la confianza entre entidad de crédito y empresa. Ésta última es la que entendemos favorece cualquier relación comercial, al contrario que la primera, que aunque también pueda ser beneficiosa puede llegar también a convertirse en un problema para alguna de las partes.

4. FACTORES EXTERNOS QUE PUEDEN INFLUIR

No cabe duda que por muy bien que una empresa haya planificado y planteado una operación financiera a una entidad bancaria, existen ciertos factores ajenos e incontrolables que también afectarán directamente a las sanciones definitivas de dichas operaciones. Hemos intentado matizar las que consideramos más relevantes y frecuentes.

4.1 SITUACIÓN MACROECONÓMICA

Se podría definir el entorno macroeconómico de una empresa como la realidad económica que la rodea, con sus condiciones, y que afecta al desarrollo de la organización.

Como Felipe Larraín B. Y Jeffrey D.Sachs describen en su libro *Macroeconomía en la economía global*, *“la macroeconomía estudia el crecimiento y fluctuaciones de la economía de un país desde una perspectiva amplia, no se complica sobre detalles como sector o negocio en particular. La macroeconomía moderna se funda en la microeconomía, que estudia las decisiones individuales de empresas comerciales y familiares y su interacción en el mercado”*¹¹.

Por muy bien que vaya una sociedad, hay periodos macroeconómicos que complican la concesión del crédito. Como uno de los periodos más representativos de éste caso, podría estar la crisis vivida entre los años 2008-2012. Si bien es cierto que la caída de Lehman Brothers fue el punto de partida que anticipaba la explosión de la burbuja inmobiliaria a nivel mundial, en nuestro país los efectos más severos vinieron en los años posteriores. Hubo una gran crisis bancaria, donde las entidades no tenían liquidez suficiente para atender las demandas de financiación, la desconfianza financiera era palpable en todos los escalafones del sistema, incluso la deuda de los países soberanos eran puestas en entre dicho. Los términos como bonos basura o hipotecas subprime eran habituales en nuestro lenguaje. En estos años, quedaron muchos proyectos y buenas empresas sin financiar.

Por tanto, el ciclo económico en el que nos encontremos a la hora de presentar una operación financiera influirá determinadamente en la sanción del riesgo, encontrándonos con mayores facilidades si estamos en fase de expansión o auge, que si estamos en fases de recesión o depresión.

Ya en 1946, Arthur F. Burns y Wesley Clair Mitchell en su libro *Measuring Business Cycles* (“Midiendo los ciclos económicos”), describían el ciclo económico como *“las fluctuaciones que se encuentran en la actividad económica agregada de las naciones. Un ciclo consiste en expansiones que ocurren al mismo tiempo en muchas actividades económicas, seguidas de recesiones de igual modo generales”*¹².

Según el análisis llevado a cabo por Andrés Sevilla en 2015 y publicado en la *Economipedia*, el ciclo económico puede constar de las siguientes fases:

Fases de los ciclos económicos:

Suele dividirse la vida del ciclo económico en diferentes partes:

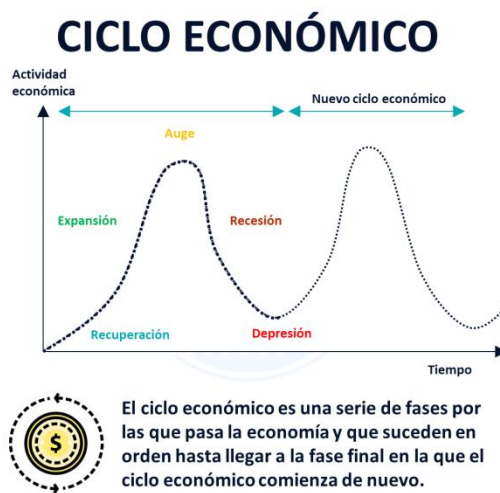
- **Recuperación:** Fase del ciclo en que la economía está estancada o crece ligeramente.

¹¹ Felipe Larraín y Jeffrey D. Sachs en *Macroeconomía en la economía global*. Pearson Educación (2012).

¹² Burns, A. F., & Mitchell, W. C. (1946). *Measuring business cycles* (No. burn46-1). National bureau of economic research.

- Expansión: Fase de mayor crecimiento económico.
- Auge: Fase en que el crecimiento económico empieza a mostrar señales de agotamiento.
- Recesión: La actividad económica se reduce. Conlleva una disminución del consumo, de la inversión y de la producción de bienes y servicios, lo cual provoca a su vez que se despidan trabajadores y por tanto, aumente el desempleo.
- Depresión: Cuando nos encontramos en una fase de recesión continua en el tiempo y sin previsión de mejora.

La duración del ciclo económico es algo muy debatido ya que raramente han tenido la misma temporalidad a lo largo de la historia. En ocasiones se han dado las cinco fases en tan solo dos años y en otras ocasiones han pasado más de 10 años para ver todas las fases de forma continuada”¹³.



Fuente: [Economipedia](#) (en línea). Fases del ciclo económico.

4.2 POLÍTICAS INTERNAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y ÁMBITO TERRITORIAL DE ACTUACIÓN

Diferenciando con el punto anterior y teniendo en cuenta que una entidad financiera se rige por sus propias políticas de riesgos, crecimiento o precios, hay que intentar tener una imagen global de las entidades que te rodean y analizar e intentar descifrar sus direcciones.

Por ejemplo, grandes entidades bancarias tras la crisis del “ladrillo”, no han vuelto a invertir en sectores relacionados con la construcción, evitando las nuevas operaciones de promoción inmobiliaria. En éste mismo sector, otras entidades son accesibles a la obtención de crédito en grandes ciudades, pero no en otras poblaciones que consideran de mayor riesgo.

¹³ Andrés Sevilla Arias, CFA, 28 de mayo, 2015
Ciclo económico. Economipedia.com.

Otro ejemplo es el de las entidades que focalizan sus inversiones en sus ámbitos de actuación, como las Cajas Rurales, que intentan evitar operaciones fuera de su radio de acción. Ejemplo: si quieres comprar un piso en Gijón, Caja Rural de Gijón es una entidad perfectamente elegible, pero si te lo quieres comprar en Cuenca desestimarán la operación de inicio.

En el siguiente gráfico podemos ver que entidades de crédito tienen más presencia de oficinas por provincia.



Fuente: Los bancos con más oficinas en cada provincia. *Ricardo Sobrino, Cinco Días (sección Economía y Finanzas), 13 de septiembre de 2021.*
https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/09/09/companias/1631196328_259432.html

Por otro lado, las grandes entidades suelen priorizar grandes operaciones de empresas cotizadas, pero entienden peor los pequeños negocios.

En conclusión, las políticas de cada entidad son determinantes ante la concesión de un riesgo determinado.

4.3 SECTOR

Otro aspecto fundamental es el sector de actividad del negocio o empresa, ya que por estadísticas, probabilidades de mora, fraude, entre otras, hay actividades que tienen una desventaja de inicio.

Según publica el centro de análisis Funcas en su web¹⁴, *el con mayor morosidad en 2022 fue de Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento con un 14,75%, la hostelería con un 9,26% y la construcción con un 7,48%.*

Detrás de la morosidad de estas actividades se encuentra:

- Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento: suelen ser proyectos novedosos que requieren inversión inicial, pero finalmente el

¹⁴ Joaquín Maudos, Análisis sectorial de la morosidad bancaria, Funcas.es en línea, última visita 21 de febrero de 2023. https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2022/11/Maudos_-DEFINITIVO.pdf

resultado del negocio depende de terceras personas o público, y en muchas ocasiones no se cumplen las perspectivas iniciales.

- En hostelería, al ser un sector de fácil acceso, es frecuente encontrar a nuevos empresarios sin conocimientos suficientes del sector que acaban no sacando adelante el negocio.
- Y en construcción nos encontramos con inversiones a medio plazo (desde el inicio del proyecto de una obra hasta su entrega al cliente final pueden pasar fácilmente dos años). Esto puede provocar que durante ese tiempo se produzcan diferentes cambios económicos que afecten al buen resultado de las obras, afectando a promotores, constructores, empresas de venta de material de construcción y al resto de agentes que rodean al sector.

Como complemento a la importancia del sector, en ocasiones va muy unido al momento económico por el que se esté atravesando. Por poner otro ejemplo, el transporte es una actividad que en muchos ciclos es fácilmente financiable (periodos de consumo favorable donde la logística es fundamental), pero en otros momentos las entidades pueden evitar entrar en el (aumento de costes combustibles, márgenes estrechos por competencia o deslealtad del sector). Otro ejemplo que ya comentamos antes sería el sector construcción, encontrándose en ocasiones como el motor de muchas economías y en otros como el sector a evitar.

Y al igual que hay sectores que no gustan o que pasan por sus altibajos en función al momento económico, también hay otros que tradicionalmente son favorables para la obtención de financiación (alimentación, servicios profesionales cualificados, u otros como concesiones administrativas públicas como pueden ser estancos, farmacias o administraciones de lotería)

Lógicamente las estadísticas, índices y probabilidades de morosidad, van generando una experiencia en el sector que lleva a esa buena o mala consideración.

4.4 OTROS, averías, accidentes, incendios y otros imprevistos.

Muchos otros factores externos imprevistos pueden influir.

Desde averías de maquinaria que hacen que una fábrica excelente pare su producción y ponga en peligro su viabilidad, accidentes de cualquier índole en una parte fundamental de la cadena-estructura de una empresa, un incendio de las instalaciones, enfermedades de personal imprescindible para el negocio, etc.

Ante esto y al ser imprevistas, lo único que se puede hacer es intentar prevenirlas o tener planes de actuación secundarios (planes de contingencia), tales como tener maquinaria suficiente para asumir posibles averías de las principales, instalaciones con sistemas de seguridad añadidos que prevengan robos o incendios, y la no dependencia de unas pocas personas para el buen funcionamiento de la compañía (delegación de tareas y estructura jerárquica bien definida).

5. EJEMPLOS DE VALORACIONES DE LA BANCA

Visto lo anterior y por concluir el trabajo con una parte más práctica, vamos a tratar de analizar varias situaciones en las que pueda verse de una manera más gráfica parte de los argumentos descritos en éste TFG.

Veremos empresas con buenos, discretos o malos números, y analizaremos posibles operaciones en función a diferentes hipótesis (momentos socioeconómicos, estructura de su pool bancario, ...)

5.1 CASO 1: *Partimos de la base de buenos números.*

Nos referiremos como empresa con “buenos números”, a aquella que tenga fondos propios positivos y razonables en función a su volumen, endeudamiento acorde a su actividad y sus ingresos y resultados positivos recurrentes.

Si bien es cierto que de base una operación de este estilo tiene muchas posibilidades de ser viable para la banca, pueden concurrir diferentes factores que determinen finalmente la sanción positiva o negativa del planteamiento.

5.1.1. Mal o buen momento socioeconómico (pandemia, guerra, crisis varias).

En momentos de bonanza económica, la banca es mucho más atrevida ante la concesión de un riesgo, por lo que si los datos financieros son buenos y el mercado acompaña, la probabilidad de concesión es muy elevada.

Pero puede suceder, que en un entorno socioeconómico desfavorable la resolución cambie o se complique. No solo se podría llegar a denegar una operación por éste motivo, si no que en otras ocasiones se podrían dar resoluciones favorables en condiciones financieras más duras para la solicitante (reducción de importe de concesión, subida de comisiones, subida de tipo de interés, etc.), o con solicitud de aportación de garantías adicionales (garantías personales tales como aval de los socios o de otras empresas del grupo, garantías pignoratias, reales, etc.).

Ejemplo: Empresa de transporte con su balance y cuentas saneadas que solicita una operación para la adquisición de vehículos en un momento socioeconómico favorable: El porcentaje de éxito será prácticamente total, obteniendo además las mejores condiciones financieras de mercado.

Si por el contrario en el momento de la solicitud nos vemos inmersos en una crisis energética que afecta a los combustibles de una manera elevada y el mercado no permite repercutir esos sobrecostos al cliente final, podría darse la vuelta a la situación y encontrando algún problema añadido a la hora de la resolución final.

5.1.2 Sector con “mala fama”

Aunque los números sean buenos será difícil sacar la operación. Un ejemplo de esto podría ser la actividad de compra venta de coches segunda mano.

Por estadística la mora y los fraudes en este sector son más elevados que en otros, por lo que la solicitud de una operación deberá ir acompañada de

garantías adicionales y nunca obtendrán un precio tan favorable como otro tipo de actividades o sectores (agroalimentario o farmacéutico por ejemplo).

5.1.3. Pool bancario amplio o reducido.

Si los datos son buenos pero todo el endeudamiento se concentra en una única entidad, puede llegar el momento en el que dicha entidad decida poner límite al riesgo asumido con el cliente denegando la posible operación y obligando a la empresa a buscar otra alternativa bancaria. En ese momento se deberá presentar en esa otra entidad, pero llevará el lastre de la concentración del riesgo en la anterior y de que no le conozcan en la nueva, lo que puede generar desconfianza...”si no le se da su banco de siempre, ¿qué problema habrá?.

Por ello, es recomendable que en función al volumen de la empresa y a sus necesidades de financiación, que de inicio busque un equilibrio en su pool bancario, trabajando con varias entidades donde le podrán conocer y adquirir conocimiento del cliente, y donde el cliente podrá aprovechar también el buscar el mejor precio de mercado en cada momento. Respecto a éste último aspecto, la empresa que trabaja con una única entidad, al no existir competencia, puede llegar a perder la referencia de las condiciones financieras de mercado.

5.1.4. Elegir buenos interlocutores/relaciones personales.

La buena comunicación en las relaciones comerciales es fundamental. El generar un ambiente de confianza mutua entre las partes es algo de lo que se beneficiarán las dos partes del negocio. En banca sucede lo mismo, si la comunicación con la entidad es fluida, la mantienes al tanto de las evoluciones de tu negocio, de los nuevos hitos, de las nuevas inversiones previstas, etc, conocerán más en profundidad tu empresa y les resultará más fácil conceder una operación llegado el momento.

Si por el contrario el día que la empresa decide realizar una inversión para la que necesite financiación es el mismo que inicia el contacto con la entidad, se habrá perdido esa parte humana de entender el motivo de dicha inversión, las pretensiones con la misma, los pros y contras del negocio, o al menos dificultará su entendimiento.

Paralelo a esto podría ir la elección de los interlocutores. En ocasiones los propietarios de las empresas conocen a la perfección su negocio, pero tienen más dificultades a la hora de transmitir o relacionarse con la parte más administrativa. En ese caso es recomendable rodearse de un equipo que cubra esas carencias y facilite esas relaciones.

5.1.5. Otros

Aquí podíamos incluir múltiples factores externos que también pueden afectar a las decisiones finales de los departamentos de riesgos, y por nombrar algunos:

- Entidades bancarias que vetan algún sector concreto.

Ejemplo de esto se produjo tras la crisis del ladrillo, donde muchas entidades independientemente de los buenos datos financieros de una constructora, decidían no realizar ningún tipo de promoción inmobiliaria.

- Localización de la inversión.

Hay entidades bancarias muy locales que solo deciden trabajar con clientes de su radio de acción o inversiones en dicho entorno, desechando por tanto operaciones de buenos clientes que se puedan realizar fuera de su ámbito de actuación.

Ejemplo de esto podrían ser las Cajas Rurales, pequeñas cooperativas de crédito que dadas las limitaciones de sus estructuras tan solo suelen apostar por inversiones dentro de su comunidad o provincias de actuación. En éste tipo de entidades te puedes encontrar que una operación de una compra de una nave en Asturias sea perfectamente viable en Caja Rural de Asturias, siendo desechada por Caja Rural de Murcia, por ejemplo.

- Momentos de cada entidad durante cada ejercicio. Muchos bancos se mueven por campañas internas. En función a su balance y necesidades, pueden decidir puntualmente colocar dinero en el sistema a un precio ventajoso, encontrándonos que una operación no viable en el pasado pueda ser vista de otro modo durante esa campaña. Además, tradicionalmente hay entidades muy agresivas durante momentos puntuales del año (suele coincidir con principios y finales de año, donde busca un empuje inicial potente o un apretón final en el cierre).

5.2 CASO 2, *Números discretos*

En este punto incluiremos a las empresas con datos financieros intermedios, con ello queremos decir empresas que estén saneadas en cuanto a su activo-pasivo, suelen obtener beneficios, no tengan un gran endeudamiento, pero no de un modo tan claro o favorable para poder incluirlas en el apartado anterior 5.1.

En esta situación ante una inversión la empresa debería realizar solicitudes acordes a su volumen y capacidad de pago, donde obtendrá en buena parte de las ocasiones resoluciones positivas o favorables.

No obstante, añadiendo las circunstancias descritas en el caso anterior, será mucho más sensible a todas ellas (momento socioeconómico, situación geográfica de la inversión, sector, etc.)

5.3 CASO 3 Número malos: Denegar, no necesariamente

Si hablamos de una empresa con un patrimonio mínimo o negativo, con deuda considerable, con malos resultados generales (incluso pérdidas recurrentes), suele ser preludeo de una denegación inmediata. Si bien es cierto que en un porcentaje enorme de casos esto será así, también nos podemos encontrar que analizando otros factores el resultado de la resolución pueda llegar a ser positivo.

Debes encontrar la entidad que entienda tu negocio, tu inversión, tus perspectivas de futuro. Debes estar dispuesto a avalar, a pagar un sobre precio por el riesgo. Ser conocido en la entidad por otros negocios, usar la fuerza del resto de tus posiciones (pasivo a nivel personal, etc).

Podemos ver varios ejemplos de posibilidad de autorización de operaciones con empresas en esta circunstancia:

- 1.-Empresa de nueva creación, sin datos económicos, sin históricos. Si sus socios avalan la operación y son solventes, se puede autorizar. Ejemplo: nueva empresa de suministro de material sanitario, constituida

por dos médicos dispuesto a avalar personalmente las deudas de la nueva sociedad.

2.-Si es una nueva empresa, pero proviene de un grupo empresarial y alguna de esas empresas del grupo avala la operación, se puede autorizar. Ejemplo: grupo de empresas de alimentación que decide abrir una nueva línea de negocio a través de una nueva sociedad, siendo avalada por la matriz solvente. Este aval es fundamental al menos hasta que la nueva empresa tenga pulmón suficiente para asumir sus propios compromisos financieros.

3.-Si esa nueva empresa inicia su actividad por un contrato firme que le reportará buenos resultados y la entidad así lo entiende, también se puede autorizar.

Ejemplo: sociedad con malos datos que compra una nave a un precio razonable y que paralelamente firma un contrato de alquiler con Mercadona para su uso durante al menos el plazo que se formalice la operación de crédito.

6. CONCLUSIONES

Como hemos visto en el desarrollo de este trabajo, en la decisión final de si una inversión es financiable o no por parte de las entidades, influyen múltiples factores, tanto internos como externos. Como conclusión, detallaremos un pequeño resumen de las condiciones en las que podemos actuar desde una empresa para que esa resolución final de los departamentos de riesgos de las entidades tenga las mayores garantías de éxito:

- **Datos financieros:** fundamentales. Deben reflejar la realidad de la empresa. No hay que caer en el error de buscar estrategias fiscales para no pagar impuestos, ya que eso empeorará los resultados financieros y probablemente reducirá la capacidad de endeudarse de la compañía.
- **Elegir el momento:** si eres capaz de anticipar y prever tus futuras inversiones, podrás buscar el momento que consideres más favorable para plantear las mismas, aprovechando por tanto esas campañas de la banca, o bien, un momento económico favorable, o intentando presentar los buenos resultados financieros ante la posible inversión.
- **Relaciones personales:** con las entidades que la empresa haya decidido mantener en su pool, lo ideal sería mantener reuniones, conversaciones o emails, informándose de cómo va el negocio, de las previsiones, de preocupaciones, de precios de mercado, etc.
- **Establecer pool bancario:** como decíamos, en función al volumen de la empresa, ésta necesitará más o menos bancos en su pool para mantener una estabilidad en sus necesidades financieras. Los bancos grandes suelen cubrir buena parte de las necesidades “macro”, pero suelen entender peor las situaciones específicas de cada negocio. Por el contrario, entidades más pequeñas con sus limitaciones en la concesión de riesgos derivadas de su tamaño, pueden ser menos agresivas y cubrir menor parte de las necesidades de un grupo empresarial, pero pueden bajar al detalle y entender y atender mucho mejor las solicitudes concretas de las compañías. Por ello, con una composición adecuada de los

proveedores financieros se debe buscar el equilibrio entre todas ellas y que la solicitud pueda ser atendida por alguno de los integrantes del pool.

- **Intentar conocer las políticas de las entidades de dicho pool:** que sectores suelen financiar con mayor bondad, que ámbito geográfico de actuación tienen, periodos históricos de sus “campañas”, etc., y dirigirte a una u otra en función a tus necesidades.
- **Buenos interlocutores:** el dueño de una empresa puede ser un gran gestor de su negocio, pero luego transmitir mal ante terceros. Por ello, la figura visible en las entidades debe ser aquella que sepa explicar bien su negocio, sus necesidades y sus perspectivas futuras.

7. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

➤ WEBGRAFÍA

BANCO DE ESPAÑA:

https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/NotasInformativas/22/presbe2022_28.pdf. (En línea). [Consultado el 13/11/2022].

BANCO DE ESPAÑA:

https://www.bde.es/bde/es/secciones/servicios/Particulares_y_e/Central_de_Infor/Central_de_Info_04db72d6c1fd821.html. (En línea). [Consultado el 13/11/2022].

CORTÉS Francina, *Entidades bancarias líderes en oficinas por provincias*. Publicado en El periódico (sección de Economía): <https://www.elperiodico.com/es/graficos/economia/mapa-entidades-bancarias-lideres-oficinas-por-provincias-7150/> (en línea). Consultado el 15/11/2022).

MAUDOS Joaquín, "Análisis sectorial de la morosidad bancaria: España en el contexto europeo": https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2022/11/Maudos_-DEFINITIVO.pdf (en línea). [Consultado el 16/11/2022].

SEVILLA Arias, Andres. CFA, 28 de mayo, 2015 *Ciclo económico*. Economipedia.com: <tps://economipedia.com/definiciones/ciclo-economico.html#:~:text=Fases%20de%20los%20ciclos%20econ%C3%B3micos&text=Recuperaci%C3%B3n%3A%20Fase%20del%20ciclo%20en,La%20actividad%20econ%C3%B3mica%20se%20reduce> (en línea). Consultado el 10/12/2022.

➤ BIBLIOGRAFÍA

BURNS, A. F., & Mitchell, W. C. (1946). *Measuring business cycles* (No. burn46-1). National bureau of economic research.

LARRAÍN, F. Y SACHS J.D. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. Pearson Educación.

ROJO Ramírez, Alfonso. *Las cuentas anuales en la empresa*, Grupo Editorial Garceta. Madrid (2012).