

## Más allá de los aspectos puramente económico-financieros

Si bien es cierto que la decisión de concesión de riesgo de la entidad financiera se basará **principalmente en los parámetros económico-financieros** que presente la empresa y de la medida en que éstos sean capaces de superar los *scorings* o *ratings*, también es cierto que no hemos descuidar **poner en valor** otros aspectos.

En este sentido, la entidad financiera **valorará positivamente** todos aquellos aspectos que puedan transmitir **confianza en la solvencia y viabilidad** de la empresa.

Destacaríamos los siguientes:

- Disponer de una póliza de **seguros de créditos comerciales**. Este hecho supone la eliminación de uno de los principales riesgos que habitualmente asumen las empresas: la posibilidad de impago por parte de sus clientes. No es menor el hecho de que la empresa tenga asegurado el cobro de sus ventas. Los porcentajes de cobertura más habituales de este tipo de pólizas son el 80%, 85% ó 90%, en función de la compañía aseguradora y del país del cliente. Cualquier entidad financiera valorará muy positivamente que la empresa tenga contratado un seguro de este tipo.
- **Exportar y a qué países** lo hace. En la actual coyuntura económica en la que está inmersa Europa y, especialmente, el estado español, el hecho de exportar significa, generalmente, dirigirse a mercados que probablemente ofrecen más oportunidades a la empresa, bien porque están en fase de crecimiento, bien porque las tasas de morosidad son más moderadas, etc. No obstante, hay que poner de relieve que para una entidad financiera no es lo mismo que la empresa exporte a un país o a otro, pues cada uno ofrecerá diferentes ventajas y/o inconvenientes, e implicará un tipo de riesgo u otro. No es lo mismo exportar a Finlandia que hacerlo en Guinea Ecuatorial, por ejemplo.
- Tener **diversificada la cartera de clientes**. Aunque el ejercicio de la actividad empresarial ya implica la asunción de todo tipo de riesgos, es cierto que, en la medida en que la empresa sea capaz de minimizarlos, las entidades financieras lo valorarán positivamente. En este sentido, el hecho de tener diversificada la cartera de clientes supone, de por sí, una minimización del riesgo, pues se evita la dependencia de uno o pocos clientes y la incidencia que esto podría tener en la fijación de precios, el impago, etc.
- La **solvencia de sus clientes**. La entidad financiera prestará mucha atención a la composición de la cartera de clientes de la empresa y a la solvencia que éstos presenten. El banco es tanto o más consciente que la empresa de la importancia que tiene tener una cartera de clientes saneada.

- Tener **diversificadas sus fuentes de aprovisionamiento**. La dependencia de uno o pocos proveedores para aprovisionarse de materia prima será visto por la entidad financiera como una debilidad de la empresa y como un aspecto que, en un momento dado, podría llevar a la empresa a una situación de dificultades.
- Tener **diversificadas sus fuentes de financiación bancaria**. Últimamente, y a partir de las diferentes oleadas de fusiones entre entidades financieras en las que se ha visto inmerso el sistema financiero español, ha ganado relevancia el hecho de que la empresa tenga diversificadas sus fuentes de financiación bancaria y, además, que las entidades financieras que tengan inversión en la empresa no estén en la órbita de posibles nuevas fusiones, pues esto podría llevar inestabilidad a la empresa desde el punto de vista financiero.

Es importante que seamos capaces de trasladar estos aspectos a la entidad financiera, preferiblemente **por escrito** e incluso, en los casos en que sea posible, acreditarlos documentalmente.

*Próximas píldoras .....*

*... La oportunidad de ampliar el pool bancario*

*... Preparación de la Cuenta de Resultados y Balance de Situación*