Revista de Contabilidad y Dirección
Vol. 12, año 2011, pp. 33-54

La eterna y compleja relación entre la banca y la empresa

JORGE SOLEY
IESE Business School. Universidad de Navarra

Fecha de recepción: 3/10/10
Fecha de aceptación: 7/03/11

Resumen

La situación actual ha provocado falta de liquidez tanto en el sector bancario, como en el productivo. Las más perjudicadas por ello han sido las Pymes, con mayores limitaciones de acceso al crédito y menor diversificación de sus ingresos. Este artículo pretende dibujar cuál es el estado de esta difícil relación entre banca y empresa; y sobre cuál puede ser la futura estrategia a seguir por las partes para que esta relación consiga sus objetivos de mayor oferta crediticia de los bancos y mayor solvencia y viabilidad de las empresas. Entre estas posibles estrategias destacaremos la banca transaccional y la banca relacional, modelos que están llamados a perfeccionar la relación con las Pymes.

Palabras clave

Crédito, financiación, liquidez, banca transaccional, banca relacional, factoring, confirming.

Abstract

The current situation has led to lack of liquidity in the banking and the production sectors. This situation has led the SMEs to a more limited

access to credit and lower income diversification. This article tries to draw what is the status of this difficult relationship between banks and companies, and on what may be the future strategy to be followed by the parties to this relationship to achieve its objectives of increased credit supply for banks and greater solvency and viability of companies. Among these possible strategies we include transactional banking and relationship banking, models that are called to improve the relationship with SMEs.

Keywords

Credit, financing, liquidity, transaction banking, relationship banking, factoring, confirming.

---

1. Introducción

Desde que Pythius de Lidia, a principios del siglo v a. C., ejerciera como primer banquero, no ha dejado de existir una relación «de amor y odio» entre la banca y la empresa, en especial en los momentos de crisis. Actualmente muchas empresas, en especial las Pymes se quejan de no tener suficiente financiación, cuando más la necesitan, ya que el no conseguir liquidez en muchos casos puede empujarles hacia el concurso de acreedores. Pero, ¿las quejas de falta de financiación son ciertas objetivamente? Y en ese caso ¿qué pueden hacer empresas y banca para dar la vuelta a esta situación?

Los datos que se reflejan en la encuesta del gráfico n.º 1 muestran la percepción que tienen las empresas de la nueva situación, y nos dicen que una cuarta parte de las empresas ha conseguido aumentar su financiación, que otro cuarto ha sido capaz de mantener la misma cantidad de crédito y un 50% ha visto reducida su financiación del cual un 13% de forma significativa.

Todos sabemos cuál es la situación actual. En general las empresas han visto dañadas sus cuentas debido a la bajada de la actividad y la falta de liquidez de los bancos ha hecho que sean más reacios a prestar provocando que no circule suficiente dinero para poder gestionar los negocios de forma correcta.

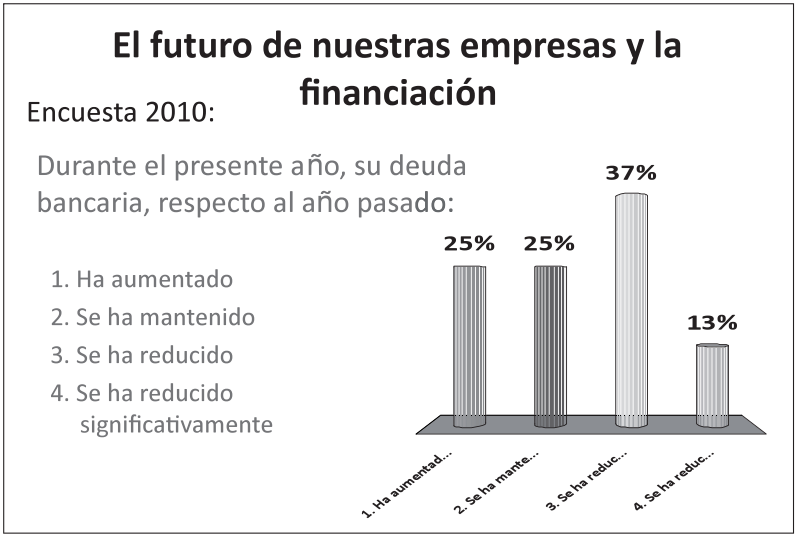


Gráfico 1: El futuro de nuestras empresas y la financiación (fuente: Encuesta realizada por la Asociación Española de Tesoreros.

Las cifras de la tabla n.º 1 nos permiten ver cómo el apalancamiento crediticio de los bancos es de 3 veces el PIB español. Aún así el saldo vivo de los créditos a familias y a empresas no ha bajado aún habiéndose resentido mucho, dentro de esta partida, el flujo hacia las Pymes. La razón es que el crecimiento del crédito durante los últimos años, sobretodo el hipotecario, fue excesivo. Los préstamos hipotecarios implican un riesgo de larga duración que tiene atrapados a los bancos al no poder desprenderse de ellos. Esto provoca que se cierre el grifo por donde puede cerrarse, los préstamos a más corto plazo que en el caso de las empresas sirven para financiar su circulante, su día a día.

4. ENTIDADES DE CRÉDITO **4.1 Activo**

A) Balance agregado según los estados de supervisión

Millones de euros

	Total	Créditos				Valores distintos de acciones y participaciones		Acciones y participaciones		Activos no sectorizados		Promemoria	
		Residentes en España			Resto del mundo	Residentes en España (c)	Resto del mundo (c)	Residentes en España (c)	Resto del mundo	Efectivo	Otros (d)	Del cual Dudosos (e)	Del cual Morosos (f)
		Sistema crediticio	AAPP (a)	OSR (b)									
	1 =2a11	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
04	1 727 212	184 895	37 639	945 697	123 860	147 553	74 353	77 927	36 500	7 578	91 210	9 231	...
05	R2 149 659	209 552	40 946	1 202 617	158 840	150 295	119 477	86 953	37 322	7 651	136 007	10 480	7 764
06	2 517 121	224 052	41 278	1 508 626	208 267	134 699	85 055	103 700	48 189	8 352	154 904	11 626	8 996
07	2 946 499	246 129	42 841	1 760 213	254 491	187 027	80 882	101 817	81 801	8 542	182 757	17 147	14 063
08	3 223 715	263 091	52 919	1 869 882	253 311	243 416	82 291	92 206	79 686	9 007	277 908	65 617	52 102
09 *Mar*	3 237 799	241 700	54 233	1 861 736	245 869	273 259	85 624	92 887	81 314	7 225	293 952	82 446	68 156
Abr	3 245 863	231 731	55 405	1 857 844	246 001	291 749	89 092	97 546	82 000	7 339	287 157	87 030	...
May	3 236 127	235 262	57 168	1 860 128	234 744	297 750	91 525	96 372	81 852	7 097	274 228	89 911	...
Jun	3 280 431	261 341	60 962	1 861 005	240 985	307 425	98 587	96 039	81 799	7 655	264 633	88 836	75 735
Jul	3 251 635	251 290	61 299	1 850 523	230 438	303 695	97 360	99 886	82 730	7 494	266 922	91 463	...
Ago	3 214 049	227 999	61 369	1 838 390	234 418	304 369	95 562	97 596	83 141	7 331	263 875	94 587	...
Sep	3 217 595	220 932	61 620	1 846 010	234 804	314 703	96 254	97 397	83 365	7 182	255 327	93 223	79 338
Oct	3 203 029	219 428	62 376	1 834 771	231 566	314 030	95 259	99 569	83 501	7 144	255 385	94 994	...
Nov	3 209 186	223 828	62 761	1 834 405	221 453	320 492	93 631	100 013	83 994	7 119	261 489	96 106	...
Dic	3 238 235	246 806	64 662	1 837 037	236 621	321 847	93 599	99 414	84 637	8 517	245 085	96 846	79 463
10 *Ene*	3 234 750	243 694	67 257	1 816 431	247 813	318 221	89 736	101 532	85 505	7 162	257 399	100 015	...
Feb	3 226 667	241 782	68 819	1 818 754	238 586	319 412	87 408	97 355	81 045	6 780	266 726	101 855	...
Mar	3 240 624	243 201	68 681	1 827 094	233 187	323 516	90 803	98 558	79 086	8 519	267 979	101 073	83 625
Abr	3 257 094	259 186	70 435	1 818 540	230 628	324 251	85 142	102 824	79 334	6 941	279 811	103 489	...
May	3 296 893	259 156	71 834	1 825 044	235 965	326 177	82 259	97 776	80 323	6 947	311 413	103 916	...
Jun	3 298 806	237 137	75 302	1 850 230	234 322	324 636	79 707	96 008	79 817	7 320	312 329	102 578	85 586
Jul	P 3 269 951	247 166	76 298	1 836 403	233 197	316 595	75 376	98 373	79 232	7 492	299 819	103 905	...

Tabla 1: Balance agregado de las entidades de crédito (fuente: Banco de España).

Lo que sí es cierto y causa una cierta inquietud es que la financiación de la pequeña y mediana empresa española, tal como se aprecia en el gráfico n.º 2, está demasiado estrechamente ligada a las entidades crediticias.

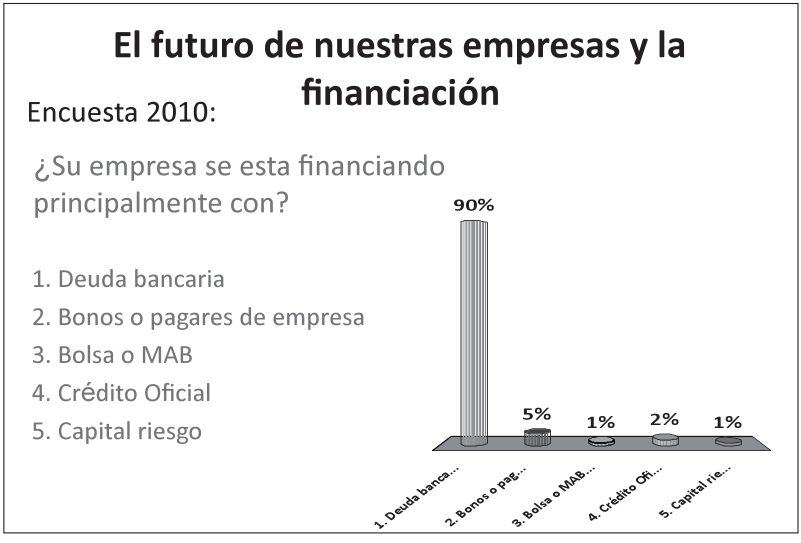


Gráfico 2: Fuentes de financiación (fuente: Esta encuesta fue realizada por la Asociación Española de Tesoreros).

El porcentaje de deuda bancaria respecto al total de financiación es del 90%, bastante superior al 75% de media en Europa. Los accesos a los mercados de capitales, a la emisión privada de bonos y pagarés, al capital riesgo, el *private equito*, el mercado bursátil alternativo y a otras formas de crédito tienen una significación mínima.

Sería de desear que aprovechando los cambios forzados que provocará la actual crisis, el empresario empezase a pensar en diversificar sus fuentes de financiación. El dicho «no hay mal que por bien no venga» una vez más nos debe servir como motivación para afrontar estos nuevos cambios.

2. La Banca Minorista

El daño provocado por la excesiva exposición al riesgo en los mercados de titulizaciones de algunos grandes bancos internacionales debido a su complejidad y opacidad ha hecho que la banca valorase otras actividades que no fueran sólo la «Banca de Inversión». La diversificación del riesgo y su carácter de ingreso recurrente ha hecho de nuevo valorar la denominada «Banca Comercial» o minorista. Este tipo de banca, basada en una relación mucho más individual y detallada entre las partes, permite conocer a los clientes y sus particularidades y adaptar la relación a sus características. Esta relación se basa en una mejora del análisis operativo de las familias y empresas así como en una mayor importancia de la reputación en la relación debido a la interacción a largo plazo entre las partes. El mayor conocimiento de las operativas y de la «personalidad» del cliente facilita una mejor asignación del crédito. Esto permite solucionar los problemas de circulante de las familias y empresas en momentos de tensiones de tesorería ya que la mejora en la información y en los incentivos de las partes permite flexibilizar los plazos de cobro y pago y aplazar inversiones. Este negocio perfecciona la relación entre la banca y los clientes, en especial la empresa, y mejora su gestión de la tesorería.

Hasta hace poco este modelo se había considerado costoso y un peldaño por debajo respecto al paradigma del sector financiero, la banca de inversión. La banca de inversión ha sufrido una gran crisis, acentuada por el hecho de no tener acceso a los depósitos. La concentración e interconectividad de este negocio han hecho que los bancos recapaciten y vean que el modelo que permite mayor planificación estratégica y monitorización del riesgo es el modelo de banca de minorista.

Este modelo tiene un mayor coste inicial de información, ya que debe conseguir información de primera mano sobre su posible cliente antes de

prestar sus servicios y este cliente acostumbra a ser pequeño. Esto requiere un trabajo artesano y personal por parte de los gestores que están en contacto con los clientes y un perfeccionamiento de los sistemas de valoración cuantitativos del riesgo con los datos económicos que presente el cliente. Estas dos son *mens & corpore* de la llamada Banca Minorista.

La primera cara focalizada en lo psicológico y reputacional es a lo que llamamos Banca Relacional. Entiende que los empleados de la entidad que están en contacto con los clientes son la misma entidad y pretende ahondar en la mejora de la comunicación, el trato y la vinculación emocional con sus clientes. Esto debe permitir que se consiga una mayor honestidad y motivación por parte de las dos partes para que la relación funcione, añadiendo valor a la relación para las dos partes.

La segunda, basada en el perfeccionamiento técnico y flexibilización de los servicios ofrecidos y en la mejor cuantificación y valoración de la historia económica y crediticia del cliente es el modelo llamado Banca Transaccional, también conocida como «*Global Transaction Banking*». Este enfoque más cuantitativo debe servir para aumentar la eficiencia en el trato con las empresas, sobretodo las Pymes que necesitan de instrumentos flexibles para realizar su actividad.

Decimos que estos dos modelos son mente y cuerpo de una misma cosa porque mientras uno aporta nuevos valores ético-psicológicos, el otro mejora y flexibiliza el análisis tradicional más estandarizado. Como vemos los dos son vasos comunicantes sin un límite bien diferenciado, que se retroalimentan formando parte de esta nueva manera de entender la banca.

3. Banca Transaccional

Las características y servicios que ofrece la banca transaccional hacen de este nuevo modelo de negocio el adecuado para tratar con las Pymes. Este modelo en muchos casos aporta más del 40% del margen ordinario de los bancos y de hecho se ha convertido en un área o departamento de las entidades bancarias más exitosas, como vemos en el caso de las divisiones del Deustche Bank en el gráfico n.º 3.

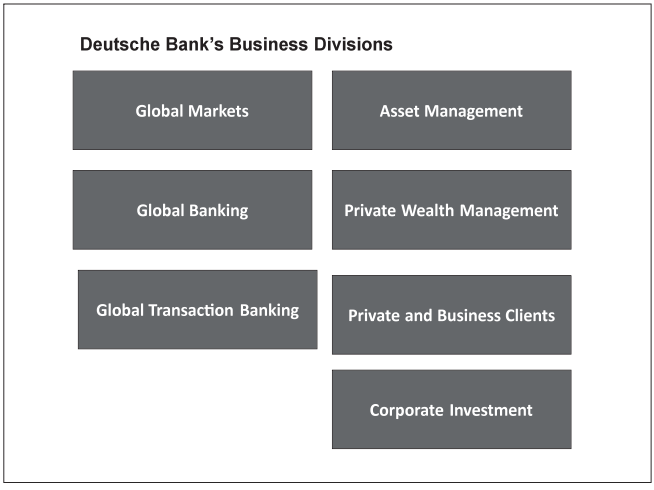


Gráfico 3: Modelo de negocio del Deutsche Bank (fuente: Deustche Bank).

En España las entidades bancarias y cajas de ahorros más importantes están implementando este nuevo modelo de negocio con el mismo éxito que en el resto de Europa. Este modelo está llamado a ser determinante en la reconstrucción de las economías que están sufriendo este duro trance.

¿Pero cuál es la naturaleza de la Banca Transaccional? El gráfico n.º 4 nos puede servir de guía para entender de que se trata este modelo de negocio.

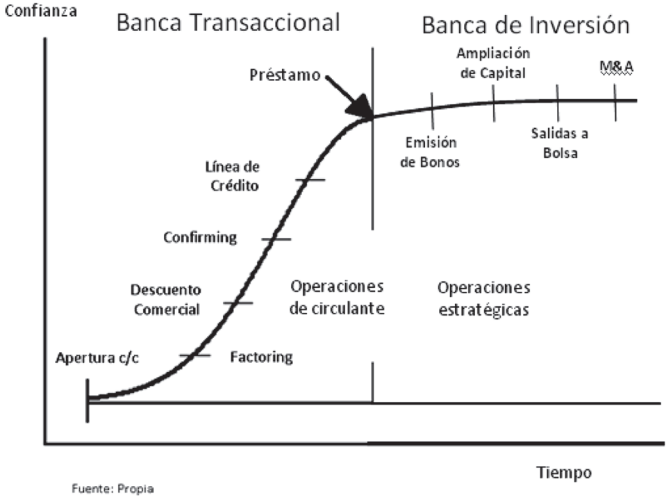


Gráfico 4: Naturaleza de la banca transaccional.

Creo que es interesante pararnos un segundo a pensar en lo importante que son los dos parámetros que tenemos en los ejes del gráfico anterior: el Tiempo y la Confianza. Escribo Tiempo y Confianza en mayúsculas. El gráfico muestra, como mencionábamos hablando de la banca relacional, que cuando crece la confianza que tiene el banco en su cliente puede ofertarle productos más a largo plazo y más complejos.

Podríamos hacer una analogía entre una hipotética evolución de una Pyme desde su nacimiento y su relación con su proveedor de crédito siguiendo la curva representada en el gráfico n.º 4. El primer paso, que representa un riesgo nulo para ambas partes, es que la empresa establezca contacto con el banco, abriendo una cuenta en la que ir depositando y disponiendo del propio dinero cuando sea necesario en el decurso de su actividad. Cuando la empresa deba disponer de liquidez el banco debe resolver sus necesidades de acuerdo con su solvencia, el plazo de amortización, las garantías ofertadas y la reputación presente la empresa que lo pida. Estos productos pueden ser anticipos de facturas de clientes (*factoring*), descuento de pagarés, créditos para pagar facturas propias (*reverse factoring* o *confirming*), líneas de crédito, hasta llegar al préstamo que está en la frontera de lo que se entiende por Banca Transaccional.

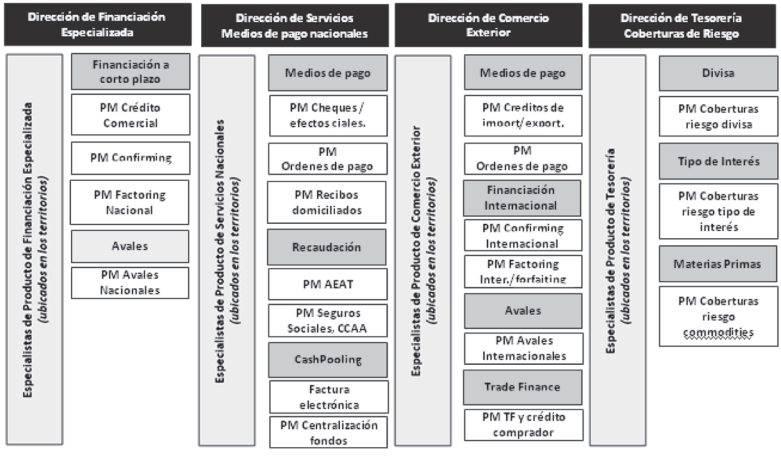
Si comparamos la evolución histórica de la empresa y la del negocio bancario podemos afirmar que en el origen la financiación del circulante era limitada en productos porque también eran más sencillas las empresas y sus negocios. Pero el crecimiento en complejidad y dimensión de las economías y los mercados en las últimas décadas ha hecho que la banca haya evolucionado para dar respuesta a estos requerimientos. Esta sofisticación de la financiación de circulante tradicional nos lleva a la Banca Transaccional y a la posibilidad de ofrecer a la empresa una «líneas paraguas» para que pueda escoger aquellos productos y servicios de circulante que le sean necesarios.

Las líneas «paraguas» incluyen diferentes servicios personalizados para la empresa que sirven para cubrir sus necesidades específicas de circulante. Esta personalización del producto es lo que hace definir este nuevo modelo en la jerga bancaria como «banca por cliente», mientras que la comercialización tradicional de los productos bancarios se denomina «banca por producto». Este *pack* de servicios puede incluir servicios muy diversos que eran impensables poco tiempo atrás y se han vuelto indispensables para muchas empresas que actúan en mercados internacionales de forma habitual o que realizan transacciones por Internet como parte central de su actividad. La adaptación de las «líneas paraguas» a las necesidades de cada empresa hace posible que empresas de todos los tamaños, con actividades

y necesidades completamente distintas puedan encontrar un *mix* ideal de servicios que les permita gestionar su circulante de la manera más eficiente. Entre estos servicios destacan el *factoring* y el *reverse factoring*, este segundo también llamado *confirming*. Estos productos tienen ventajas respecto a las líneas de crédito tradicionales ya que el seguimiento de su riesgo es mucho más acotado dado el carácter finalista del crédito. Por si esto fuera poco, las recomendaciones internacionales del BCBS conocidas como Basilea III, ratificadas y asumidas por el G-20 en Noviembre del 2010 como base para una nueva regulación bancaria mundial favorecen la ponderación del riesgo de este tipo de activos bancarios. Esto nos hace pensar que este tipo de productos van a ser los que se lleven la parte del león en el mercado de la financiación del circulante en los próximos años.

Aunque cada banco organiza sus actividades de forma diferente, podríamos establecer una división genérica de la Banca Transaccional en cuatro áreas para dar una idea al lector: Financiación Especializada, Servicios de medios de pago nacionales, Comercio Exterior, Coberturas de riesgo.

El cuadro n.º 1 nos ayuda a hacernos una idea de los diferentes servicios que se incluyen en las diferentes áreas.



Cuadro 1: Áreas de la banca transaccional.

Como hemos dicho la línea de circulante «paraguas» es el conjunto de servicios bajo la cual se cuelgan todas las facilidades de crédito a corto para que el cliente opte por la financiación más idónea.

Una vez que la empresa haya logrado la domiciliación de los cobros de sus clientes, debe asegurarse que:

- Va a cobrar.
- Va a cobrar en plazo.
- Y a un adecuado coste.

Para realizar este análisis hay ciertos aspectos que el banco debe valorar:

- ¿Quién pide el crédito? Se valorara la vinculación con la entidad de crédito de quien solicita la financiación, el endeudamiento total y el riesgo con otras entidades de crédito y las características de los gestores.
- ¿Para qué lo quiere? Estudio de la finalidad y viabilidad del proyecto de forma detallada.
- ¿Y cómo lo va a pagar? Coherencia con los balances y la cuenta de resultados: Crecimiento sostenido de la empresa, apalancamiento prudente (<3 veces EBITDA), aportación de RRPP por parte de los accionistas (p.e. Entre un 20-30% de la operación solicitada, en el caso de una inversión), «cash-flows» suficientes para los distintos escenarios, la entidad financiera no tiene en cuenta realidades fuera del Balance.

Para que el banco se decida a proporcionar la financiación la respuesta a estas tres preguntas deberán aportar la credibilidad suficiente. Una vez decidido otorgar la financiación se debe decidir qué tipo de producto es el más adecuado.

Antes comentábamos la importancia de los dos productos bancarios que en la actualidad más se utilizan para asegurar el cobro, que formarían parte del área de Financiación Especializada y también de Comercio Exterior en el caso de que fueran de negocio internacional: el *factoring* y el c*onfirming*. Me gustaría comentarlos un poco más en profundidad para que el lector entienda cuáles son las razones por las que el mercado y los reguladores premian a estos productos por encima del resto:

En el *factoring*, el banco compra a la empresa cuentas deudoras de sus clientes, previamente clasificados y aprobados, tanto nacionales como internacionales. El banco asume el riesgo de impago a su vencimiento. La empresa saca de su balance el importe de los clientes factorizados (saneamiento). El banco efectúa la clasificación de los clientes y la gestión de cobro. Previa notificación de la venta de los créditos a los clientes para que paguen directamente al banco, éste abona a la empresa antes del vencimiento (anticipa) el importe factorizado menos los intereses y las comisio-

nes, entre las que destaca la comisión de cobertura del riesgo de cobro de los clientes. El tipo de interés cobrado es «al descuento» («al tirón») y su coste es similar al crédito bancario. La cobertura de insolvencia puede llegar al 100% de la cartera vendida al banco.

Las Entidades Bancarias buscan diferenciarse en este producto y ofrecen mejoras que suponen grandes soluciones para los clientes, como por ejemplo el empresario pueda solicitar el «anticipo de facturas» de manera total o bien parcial (aspecto importante en facturas de gran importe y con plazos de pagos grandes).

La entidad bancaria al comprar las carteras de deudores se puede encontrar con que:

- No conoce a los deudores. En este caso, la entidad bancaria puede ofrecer a su cliente una línea de Descuento Comercial con recurso.
  La empresa entrega (endosa) a la entidad bancaria efectos (letras de cambio, pagarés, recibos normalizados) y certificaciones de organismos públicos o privados a cargo de sus clientes. El banco se encarga de su gestión de cobro pero no asume el riesgo de impago. El banco adelanta a la empresa su importe menos los correspondientes intereses y comisiones. El tipo de interés cobrado es «al descuento» (al tirón). Al vencimiento de los correspondientes efectos y certificaciones, los clientes abonan al banco el importe y, si resultan impagados, el banco los adeuda en la cuenta corriente de la empresa.
- Los importes de los deudores son pequeños. En este caso, lo más adecuado es una Línea de Crédito.
  El banco concede a la empresa una línea de financiación por un importe máximo. La empresa utiliza los fondos a su voluntad, según sus necesidades (a modo de cuenta corriente), sin sobrepasar el límite aprobado, pudiendo efectuar ingresos para reducir el importe del crédito. El banco cobra intereses y comisiones sólo por la parte utilizada. También puede cobrar, según las condiciones del contrato, comisiones por la parte no utilizada (no disponibilidad). La cuenta de crédito habitualmente es a corto y medio plazo (no superior a 3 años).
  Las Entidades Bancarias, ofertan cuentas de crédito a tipo fijo o a tipo variable (indexadas o con revisión periódica), para que así la empresa pueda escoger la modalidad que más le interese.
- No reúnen los condicionantes mínimos según los criterios de riesgo del banco. En este caso no habría aprobación de la facilidad crediticia.

Una vez asegurados los cobros, la entidad bancaria canaliza sus pagos, aspecto fundamental para fidelizar a sus clientes, a través del *confirming*, una vía más simple administrativamente que la línea de crédito.

La empresa firma un contrato de «gestión de pago a sus proveedores» (tanto nacionales como internacionales) con un banco, remitiéndole periódicamente un «fichero electrónico» con las correspondientes órdenes de pago. El banco informa a los proveedores que gestiona las facturas a pagar de la empresa, ofreciéndoles la posibilidad de anticipar su cobro mediante un contrato de *factoring*. Los proveedores pueden optar por acogerse o no a la posibilidad de vender sus facturas al banco:

Para aquéllos que se acojan, el banco anticipa su importe asumiendo el riesgo de impago. Si llegado el vencimiento la empresa no tuviese saldo, el banco sólo podrá actuar contra ella y no contra los proveedores.

Para los proveedores que no se acojan, el banco sólo se obliga a presentar las facturas a su cobro.

La empresa al externalizar su gestión de pago a proveedores logra un ahorro de costes administrativos y ofrece a los proveedores un modo de financiación con cobertura de riesgo de cobro.

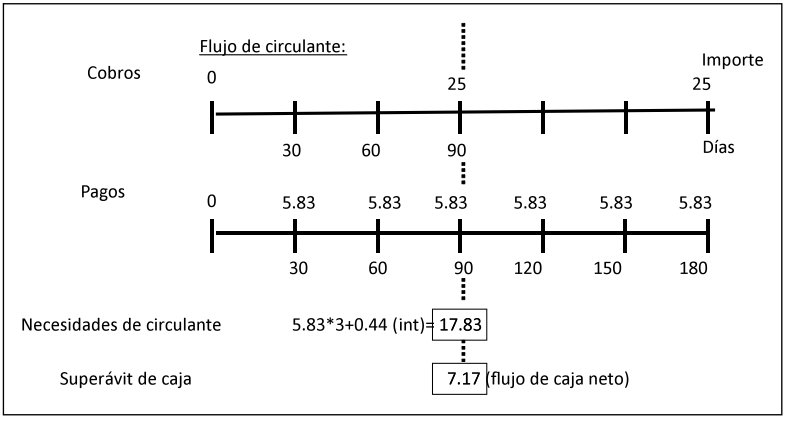
El objetivo de la entidad bancaria es maximizar en todo momento los movimientos de circulante de su cliente. Para ello debe monitorizar:

- Los plazos de pago y,
- Los plazos de cobro.

La línea de crédito circulante no debe superar el desfase de cobros y pagos en importe (Cuadro n.º 2).

Cálculo de las necesidades de financiación de circulante de una empresa

Empresa A:	
Volumen de facturación	100MM de euros
Volumen de compras	70MM de euros
Plazo de cobro (90 días)	-
Plazo de pago (30 días)	-



Cuadro 2: Necesidades de circulante (fuente: La Caixa).

Otro aspecto por el que destaca la Banca Transaccional es por las facilidades para la internacionalización. Las empresas necesitan soluciones financieras que faciliten sus operaciones de comercio exterior, además de operar con Entidades Bancarias que tengan una sólida presencia exterior, a través de acuerdos con corresponsales bancarios o bien a través de sus propias redes comerciales.

Las empresas exportadoras necesitan que las transferencias al extranjero que reciben se gestionen de forma ágil y sin incidencias en sus abonos. Además, en el caso de entidades que exportan a más de un país, se puedan realizar una gestión de manera centralizada. Las empresas importadoras a su vez, necesitan que la emisión de transferencias al extranjero sea inmediata, para que así sus pedidos no se vean entorpecidos con demoras administrativas.

Los créditos documentarios son uno de los medios de pago más solicitados, tanto para garantizar el cobro de las exportaciones como para gestionar el pago de las importaciones. En el caso de las empresas importadoras, el crédito documentario supone un instrumento de pago fundamental, obteniendo el importador el correspondiente mensaje SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) para poder enviárselo al proveedor extranjero. El crédito documentario permite a la empresa agilizar los movimientos logísticos de sus mercancías y ganar tiempo en sus transacciones comerciales.

Las soluciones de financiación internacional abarcan las líneas de financiación de circulante y las soluciones de financiación especializada, como son el *factoring* internacional, el *confirming* y la compra sin recurso de los derechos de cobro de los créditos documentarios.

La Banca Transaccional también se ocupa de dar soluciones para la cobertura de riesgos de la empresa y la gestión de las inversiones de su Tesorería. Esto sirve a la empresa para controlar las oscilaciones que el mercado sufre en tipos de interés y en divisas, permitiendo así que tengan un mayor control de sus presupuestos y puedan estabilizar los flujos de caja eliminando posibles incertidumbres.

Las empresas cubren sus riesgos en subidas de tipos de interés, oscilaciones de la divisa y cambios de precio de las materias primas. En este sentido, las Entidades Bancarias ofrecen un amplio abanico de productos que permiten desde la fijación de tipos de interés máximo, a poder cambiar tipos de interés variable por fijo o bien establecer bandas de oscilación del tipo de interés entre un mínimo y un máximo acordado. Los riesgos de tipo de cambio se amortiguan con los seguros de cambio de moneda o la compra de opciones. Para las empresas que realizan volúmenes de compra/venta importantes de materias primas de energía y que su estructura de costes o ingresos es muy dependiente del petróleo o gas por ejemplo, pueden solicitar precios fijos o limitar sus precios futuros, para así eliminar o minimizar la incertidumbre de sus costes o ingresos. Por último, la empresa puede decidir cubrir el riesgo de incrementos de la inflación, en el caso de que afecte de manera considerable algunos de sus ingresos o costes, como pueden ser los salarios o alquileres.

Adicionalmente, cuando las empresas tienen excedentes de tesorería, las entidades bancarias ofrecen soluciones que garantizan buenos rendimientos en plazos mínimos, como son:

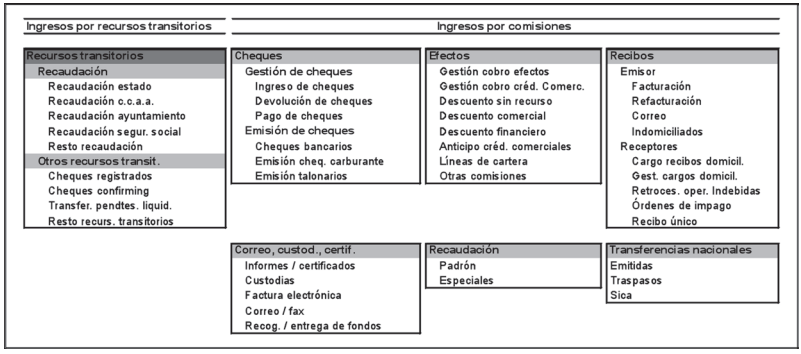
- Los depósitos estructurados, que permiten realizar inversiones de capital (total o parcialmente garantizadas) vinculadas a la evolución de los mercados de renta variable, inflación, divisas o materias primas.
- Inversiones a corto plazo, o colocaciones de puntas de tesorería, instrumentadas a través de pagarés, depósitos a plazo o fondos de inversión, que pueden incluso ser diseñados a medida.

El ámbito de acción de los servicios innovadores de la Banca Transaccional comprende conceptos tales como:

- Medios de pago (incluye la factura electrónica),
- Recursos transitorios (saldos ociosos de los clientes),
- Actividad como gestora de las AA.PP y,
- Cash –Pooling (Servicio de centralización de fondos para empresas).

Los servicios bancarios son la actividad bancaria que más vincula a los clientes bancarios.

Una empresa no cambia de banco si se siente cómoda con el nivel de servicios recibidos (Cuadro n.º 3).



Cuadro 3: Ingresos por servicios –Banca Transaccional (fuente: La Caixa).

Los ingresos por servicios bancarios alcanzan ya el 40% de los de la Banca Transaccional, vía Comisiones y Recursos Transitorios.

Destacan por su innovación servicios como:

- El Cash –Pooling.
- La factura electrónica.

Por Cash –Pooling se entiende la gestión tesorera de una empresa. Permite optimizar la capacidad crediticia, maximizar la rentabilidad, obtener rápidamente una visión total de la tesorería y mejorar el uso y la gestión de la liquidez a nivel global.

Además, compensa las posiciones de débito de sus clientes con las de crédito con el fin de obtener un mayor beneficio.

Está orientado a empresas con delegaciones, franquicias, puntos de venta, hoteles o sucursales de la misma o distinta titularidad y que trabajen con varias cuentas comerciales (Gráfico n.º 5).

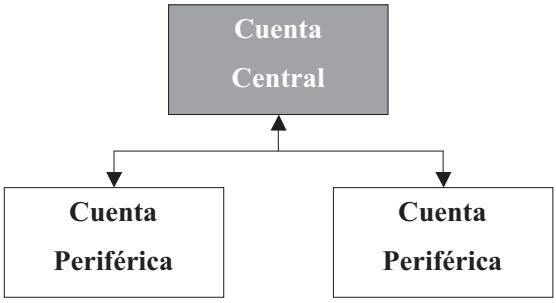
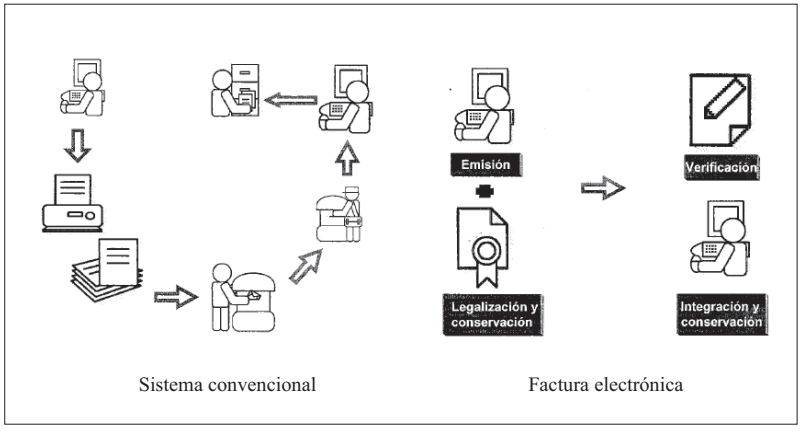


Gráfico 5: Ejemplo de Cash Pooling (fuente: La Caixa).

La Factura Electrónica consiste en la transmisión de las facturas o documentos análogos entre emisor y receptor por medios electrónicos (ficheros informáticos) y telemáticos (de un ordenador a otro) firmados electrónicamente con certificados cualificados con la misma validez que las facturas emitidas en papel.

Las entidades bancarias aportan su firma electrónica avanzada, garantizando el contenido y el buen origen de los datos transmitidos de las facturas enviadas por sus clientes (firma delegada).

En el caso de España existe la obligatoriedad del uso de las Facturas Electrónicas en los contratos del Sector Público Estatal (Cuadro n.º 4).



Cuadro 4: Factura Electrónica (fuente: La Caixa).

4. Banca Relacional

La banca relacional se basa en la provisión de servicios financieros por parte de un intermediario que invierte en la obtención de la información específica del cliente (información privada), que utiliza para tomar decisiones y evalúa la rentabilidad de las inversiones a través de interacciones múltiples con el mismo cliente.

La banca relacional no exige suponer comportamientos altruista, ya que reporta beneficios tanto a los clientes como a las entidades, porque reduce los costes de información y transacción. Algunas de sus características son por ejemplo el valor de las relaciones duraderas entre los agentes en contextos de incertidumbre, porque proporcionan información; la importancia de las interacciones repetidas para mejorar los resultados económicos; y la racionalidad de las conductas cooperativas, aunque sean interesadas.

Las relaciones con los clientes se llevan a cabo a través de toda la gama de servicios en los que interactúan. Las sucursales y los empleados son los principales canales de comunicación con los clientes. Ellos son la cara del banco, por lo que a efectos de percepción del cliente, ellos son el banco.

Los beneficios potenciales de la banca relacional derivados de la duración y amplitud de la relación con los clientes son que permite reducir problemas de información asimétrica, facilitando la aceptación de contratos incompletos; permite aprovechar la información de las redes sociales y canales informales; y fomenta la eficiencia en el análisis y reparto de riesgos.

La banca relacional puede presentar inconvenientes si otorga poder de mercado a la entidad financiera, que supone mayores costes para el cliente. Si la empresa o familia sólo trabaja con un banco debido a que hay gran confianza depositada y eso le supone grandes costes de cambio (*switching costs*), el banco puede abusar de su posición dominante frente al cliente. Esto es uno de los argumentos críticos de los partidarios de la banca más técnica basada en relaciones a corto plazo ya que el 25% de las empresas trabajan con un solo banco y sólo un 11% con más de cinco.

Aún así algunos estudios rebaten estas críticas indicando que los costes financieros para las empresas aumentan a medida que aumenta su número de relaciones bancarias.

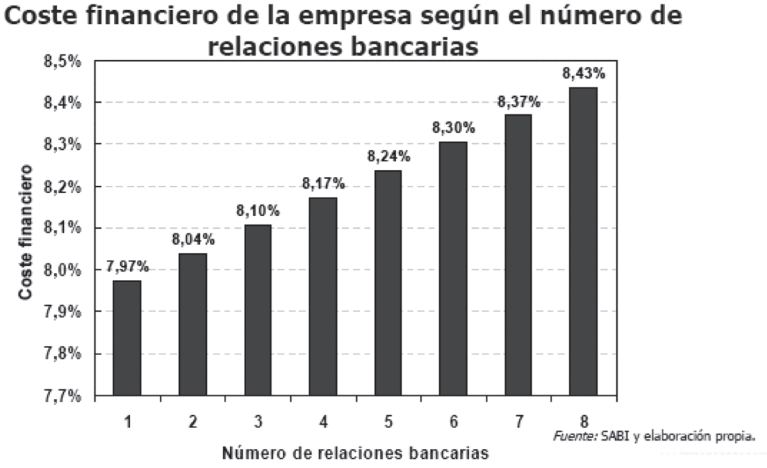


Gráfico 6: Coste financiero de la empresa según el número de relaciones bancarias (fuente: SABI y elaboración propia).

Según los resultados de algunas investigaciones el volumen de servicios bancarios relacionales se está expandiendo, demandado tanto por empresas como por familias, aunque pierde peso relativo frente a productos no relacionales.

El Sector Bancario Español es uno de los que cuenta con más oficinas por habitante en Europa, con 1 oficina y 5,7 empleados por cada 1.000 habitantes en 2005.

El crecimiento de las actividades financieras relacionales en España es elevado, con tasas de variación nominales cercanas al 11% (10% en los activos y 12% en los pasivos donde créditos y depósitos son considerados relacionales). Aunque el crecimiento de los productos no relacionales es aún mayor, se atribuye a la banca relacional el carácter de puerta de entrada de los clientes hacia estos productos no relacionales, por lo que habría una fuerte correlación entre la evolución de éstos dos tipos de productos.

Gráfico 7: Distribución porcentual de los activos financieros (fuente: Banco de España).

La organización basada en este modelo requiere una utilización intensiva de recursos productivos adecuados para captar información de los clientes: las oficinas y los empleados. Un mayor volumen de banca relacional exige mayores costes de explotación, que se recuperan mediante mayores ingresos o menores costes financieros. El uso de las tecnologías de la información (TIC) no ha reducido el papel de las relaciones personales con los clientes, sino que lo ha transformado. Con las TIC, las oficinas se han transformado en puntos de relación con los clientes, reduciéndose al mínimo las labores administrativas de los empleados.

5. Financiación a Largo Plazo

Cuando queramos decidir qué tipo de financiación a largo elegimos debemos saber que hay dos grandes grupos genéricos de fuentes con características diferentes: los Recursos Propios y la Deuda. Para decidir entre ellos, los criterios clásicos más usados para la toma de decisión son los usados más conocidos con el acrónimo «*FRICTO*»:

- *«Flexibility»* (Flexibilidad): Valorar la fuente de financiación que dé flexibilidad en el futuro. La más destacable en este sentido son los fondos propios.
- *«Risk»* (Riesgo): Valorar la fuente que aporte un riesgo mínimo. La menos riesgosa son los fondos propios.
- «*Income*» (Beneficio): Debemos intentar elegir la fuente que maximice el beneficio por acción (ROE), que acostumbra a ser la deuda.

La deuda incrementa la rentabilidad del accionista si el coste de ésta es inferior a la rentabilidad de los activos en los que se invierte.

- «*Cost*» (Coste): Valorar la fuente de financiación según su coste económico. Ésta fuente también acostumbra a ser la deuda, aunque no es así en algunos países con tipos de interés alto, como las economías en desarrollo.
- «*Control*» (Control): Este es el criterio de control sobre la gestión de la compañía. La deuda es un instrumento que no da derecho de gestión al prestamista, mientras que los recursos propios sí que lo hacen.
- «*Timing*» (Momento): Debemos saber aprovechar las condiciones favorables del mercado. Si el mercado está dispuesto a pagar mucho por nuestras acciones debemos considerar si estas ventajas compensan la pérdida de control.
- «*Others*» (Otros): Consideraciones específicas de la empresa o del país que puedan favorecer una de las dos fuentes. Un ejemplo podrían ser ventajas fiscales o contables específicas.

Ya vemos que la deuda es un instrumento que proporciona ciertas ventajas sobre los Recursos Propios, pero hay algunas preguntas que deberíamos saber contestar:

¿Cuánta deuda? Se recomienda tener algo de deuda, porque la deuda aumenta el ROE y pone presión sobre la organización. Pero debemos asegurarnos que podemos pagar los intereses incluso en uno o varios años malos.

¿Cuándo pedir deuda? Pida deuda cuando la necesite, pero antes de necesitarla desesperadamente. La necesitaremos cuando la inversión en activo neto (NOF+AF) sea mayor que el beneficio de la compañía. Tomaremos deuda cuando los bancos estén dispuestos a darla.

¿A qué plazo? El plazo debe ser tan largo como necesitemos para devolver el préstamo, incluso en años malos. Recomiendo tener un fondo de maniobra (FM) fuerte que provea de una financiación sólida y permanente a la compañía.

¿Tipo variable o fijo? Si no queremos ningún tipo de incertidumbre sobre los gastos financieros a pagar, escojamos un tipo fijo. Pero introducir un coste fijo en la cuenta de resultados es introducir más riesgo. Frecuentemente sólo ofrecerán una alternativa, tipo variable, y por tanto no hay decisión a tomar.

Pedir prestado en moneda extranjera tiene sentido si parte de tus ingresos o ventas vienen en esa moneda, si no, no.

La mayoría de la financiación con deuda es bancaria, o sea prestada por los bancos. Las compañías muy grandes cotizadas en bolsa pueden vender bonos en los mercados de capitales a inversores institucionales o privados y conseguir deuda no bancaria.

Para préstamos pequeños, el banco normalmente mira: historial de pagos de la compañía; cuenta de resultados y balance de los últimos dos o tres años, auditados; destino del préstamo; y carácter y personalidad de la persona (o compañía) que pide el préstamo.

La óptima distribución debe procurarnos que la siguiente fórmula nos proporcione el máximo valor:

FLUJOS	TASA DE DESCUENTO APROPIADA	VALOR
CFac. Flujo de fondos para los accionistas	**Ke**. Rentabilidad exigida a las acciones	**E** (valor de las acciones)
CFd. Flujo de fondos disponible para la deuda	**Kd**. Rentabilidad exigida a la deuda	**D** (valor de la deuda)
FCF. Flujo de fondos libre (free cash flow)	**WACC**. Coste ponderado de los recursos (deuda y acciones)	**E + D** (valor de la empresa)

$$VA\ (FCF;\ WACC) = VA\ (CFac;\ Ke) + VA\ (CFd;\ Kd) = E + D$$

El WACC es la tasa de descuento que al actualizar el FCF nos proporciona el mismo valor que valorando la deuda por un lado y las acciones por otro.

Conclusiones

La actual situación crediticia ha hecho que la banca y las cajas hayan valorado más a la empresa como aportadora de beneficio recurrente, en especial a la Pyme. La consecuencia es una mejora en esta relación entre banca y empresa, tan necesaria en la vida económica. Los modelos de banca relacional y banca transaccional son el camino que la banca comercial debe seguir para conseguir este objetivo.

En el último apartado, se habla de las diversas opciones de financiación a largo plazo que tiene la empresa intentando dar una referencia para tomar decisiones, que deben permitir que las empresas elijan una combinación de financiación y un nivel de apalancamiento que éstas sean capaces de soportar.

Referencias Bibliográficas

ALTUNBAS, Y.; KARA, A. y MARQUÉS-IBÁÑEZ, D. (2009) *Large debt financing. Syndicated loans versus corporate bonds*, Working Paper Series, 1.028, European Central Bank.

AMAT, O. (2008) *Análisis integral de empresas*, Profit Editorial, Barcelona.

BREALEY, R. y MYERS, S. (1998) *Fundamentos de financiación empresarial,* Mc Graw Hill, Madrid.

BREALEY, R.A. y MYERS, S. (1993) *Fundamentos de financiación empresarial*, McGraw-Hill, Madrid.

COPELAND, T.E., WESTON, J.F. y SHASTRI. K. (2005) *Financial theory and corporate policy*, Pearson Addison Wesley, Boston.

GADANECZ, B. (2004) «The syndicated loan market: Structure, development and implications», *BIS Quarterly Review*, Diciembre, pp. 75-89.

GÓMEZ-BEZARES, F. (2009) *Las decisiones financieras en la práctica*, Desclée de Brouwer, Bilbao.

MASCAREÑAS, J. (2008) *El Coste del capital*, monografía disponible en http://www.ucm.es/info/jmas/monograf.htm

MODIGLIANI, F. y MILLER, M. (1958) «The Cost of Capital, Corporation Finance and the theory of Investment», *American Economic Review, 48(3),* pp. 261-297.

RANHEMA, A. (2006) *Finanzas internacionales*, Deusto, Barcelona.

RIBAS, E., MONTLLOR, J. y TARRAZON, M.A. (2003) «La empresa en el sistema financiero español», Mc Graw Hill, Madrid.

SOLEY, J. TARIFFI, L. y CUTILLAS, S. «Decisiones sobre deuda y capital», *Notas técnicas IESE*, nota FN-518. Eduardo Martínez-Abascal .

SOLEY, J.: «La Banca Transaccional», *Notas técnicas IESE*, nota FN-582.

VAN HORNE, J.C. (1986) *Financial management and policy*, Prentice-Hall International, Londres.