

L'eterna i complexa relació entre la banca i l'empresa

JORGE SOLEY
IESE Business School. Universitat de Navarra

Data de recepció: 3/10/10
Data d'acceptació: 7/03/11

Resum

La situació actual ha provocat falta de liquiditat tant en el sector bancari, com en el productiu. Les més perjudicades per això han estat les pimes, amb majors limitacions d'accés al crèdit i menor diversificació dels seus ingressos. Aquest article pretén dibuixar quin és l'estat d'aquesta difícil relació entre banca i empresa; i quina pot ser la futura estratègia a seguir per les parts perquè aquesta relació aconsegueixi els seus objectius de major oferta creditícia dels bancs i major solvència i viabilitat de les empreses. Entre aquestes possibles estratègies destacarem la banca transaccional i la banca relacional, models que estan cridats a perfeccionar la relació amb les pimes.

Paraules clau

Crèdit, finançament, liquiditat, banca transaccional, banca relacional, facturatge, 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.

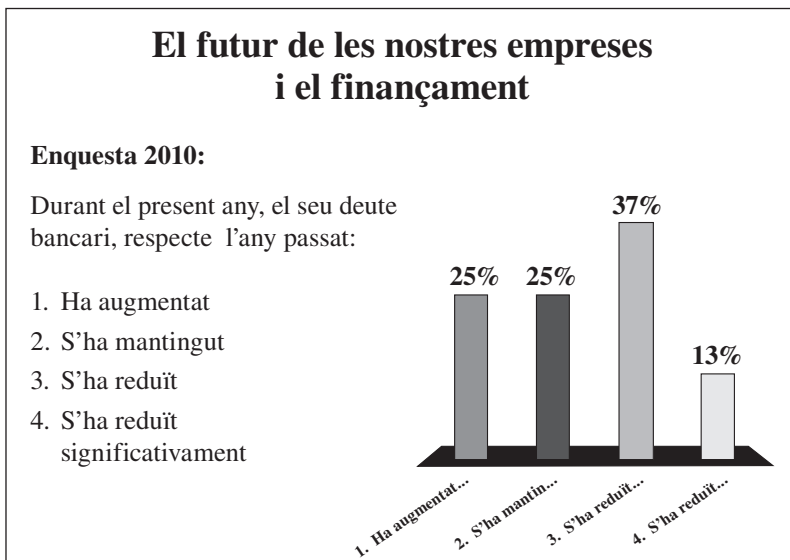
Keywords

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

1. Introducció

Des que Pythius de Lidia, a principis del Segle v a. C., exercís com primer banquer, no ha deixat d'existir una relació «d'amor i odi» entre la banca i l'empresa, especialment en els moments de crisis. Actualment moltes empreses, especialment les pimes es queixen de no tenir prou finançament quan més en necessiten, ja que el no aconseguir liquiditat en molts casos pot empènyer-los cap al concurs de creditors. Però, les queixes de falta de finançament són certes objectivament? I en aquest cas què poden fer empreses i banca per a donar la volta a aquesta situació?

Les dades que es reflecteixen en l'enquesta del gràfic núm. 1 mostren la percepció que tenen les empreses de la nova situació, i ens diuen que una quarta part de les empreses ha aconseguit augmentar el seu finançament, que una altra quarta part ha estat capaç de mantenir la mateixa quantitat de crèdit i un 50% ha vist reduït el seu finançament, un 13% de forma significativa.



Gràfic 1: El futur de les nostres empreses i el finançament (font: Enquesta realitzada per l'Asociación Española de Tesoreros).

Tots sabem quina és la situació actual. En general les empreses han vist danyats els seus comptes a causa de la baixada de l'activitat i la falta de liquiditat dels bancs ha fet que siguin més reticents a prestar, provocant que no circulin prou diners per a poder gestionar els negocis de forma correcta.

Les xifres de la taula núm. 1 ens permeten veure com el palanquejament creditici dels bancs és de 3 vegades el PIB espanyol. Encara així el saldo viu dels crèdits a famílies i a empreses no ha baixat, tot i que se n'ha ressentit molt, dins d'aquesta partida, el flux cap a les PIMES. La raó és que el creixement del crèdit durant els últims anys, sobretot l'hipotecari, va ser excessiu. Els préstecs hipotecaris impliquen un risc de llarga durada que té atrapat els bancs en no poder desprendre-se'n. Això provoca que es tanqui l'aixeta per on pot tancar-se, els préstecs a més curt termini que en el cas de les empreses serveixen per a finançar el seu circulat, el seu dia a dia.

4. ENTITATS DE CRÈDIT

A) Balanç agregat segons els estats de supervisió

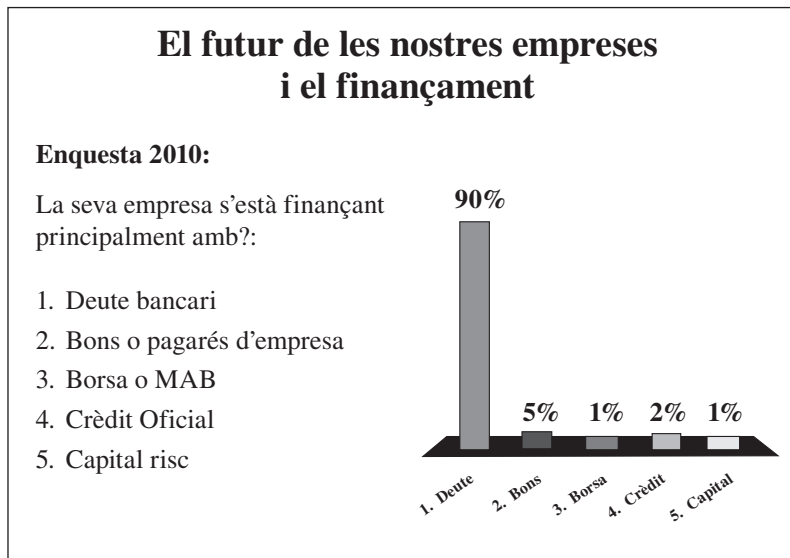
4.1. Actiu

Milions d'euros

	Total	Crèdits			Valors diferents d'accions i participacions		Accions i participacions		Actius no sectoritzats		Pro memòria del qual		
		Residents a Espanya			Resta del món	Residents a Espanya (e)	Resta del món (e)	Residents a Espanya (e)	Resta del món	Efectiu	Altres (d)	Dubtosos (e)	Morosos (f)
		Sistema creditici	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	82 149 659	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	224 032	48 278	4 427 278	203 287	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	...
Mai	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	75 375
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	...
Set	3 217 595	229 932	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	99 589	83 501	7 184	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	...
Des	3 238 235	246 806	64 662	1 837 037	236 621	321 847	93 599	99 414	84 637	8 517	254 095	96 846	79 463
10 Gen	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	245 201	68 881	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	...
Mai	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	3 296 806	237 157	75 302	1 850 230	234 322	324 656	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	...

Taula 1: Balanç agregat de les entitats de crèdit (font: Banc d'Espanya).

El que sí que és cert i causa una certa inquietud és que el finançament de la petita i mitjana empresa espanyola, tal com s'aprecia en el gràfic núm. 2, està massa estretament lligat a les entitats creditícies.



Gràfic 2: Fonts de finançament (font: Aquesta enquesta fou realitzada per l'Associació Española de Tesoreros).

El percentatge de deute bancari respecte al total de finançament és del 90%, bastant superior al 75% de mitjana a Europa. Els accessos als mercats de capitals, a l'emissió privada de bons i pagarés, al capital risc, al *private equity*, al mercat borsari alternatiu i a altres formes de crèdit tenen una significació mínima.

Seria de desitjar que, aprofitant els canvis forçats que provocarà l'actual crisi, l'empresari comencés a pensar a diversificar les seves fonts de finançament. La dita castellana «no hay mal que por bien no venga» una vegada més ens ha de servir com a motivació per a afrontar aquests nous canvis.

2. La Banca Minorista

El dany provocat per l'excessiva exposició al risc en els mercats de titulitzacions d'alguns grans bancs internacionals a causa de la seva complexitat i opacitat ha fet que la banca valorés altres activitats que no fossin només la «Banca d'Inversió». La diversificació del risc i el seu caràcter d'ingrés recurrent ha fet de nou valorar la denominada «Banca Comercial» o minorista. Aquest tipus de banca, basada en una relació molt més individual i detallada entre les parts, permet conèixer els clients i les seves particularitats i adaptar la relació a les seves característiques. Aquesta relació es basa en una millora de l'anàlisi operativa de les famílies i empreses així com en una major importància de la reputació en la relació a causa de la interacció a llarg termini entre les parts. El major coneixement de les operatives i de la «personalitat» del client facilita una millor assignació del crèdit. Això permet solucionar els problemes de circulació de les famílies i empreses en moments de tensions de tresoreria, ja que la millora en la informació i en els incentius de les parts permet flexibilitzar els terminis de cobrament i pagament i ajornar inversions. Aquest negoci perfecciona la relació entre la banca i els clients, especialment l'empresa, i millora la seva gestió de la tresoreria.

Fins fa poc aquest model s'havia considerat costós i un esglaó per sota respecte al paradigma del sector financer, la banca d'inversió. La banca d'inversió ha sofert una gran crisi, accentuada pel fet de no tenir accés als dipòsits. La concentració i interconnectivitat d'aquest negoci han fet que els bancs recapacitin i vegin que el model que permet major planificació estratègica i monitoratge del risc és el model de banca de minorista.

Aquest model té un major cost inicial d'informació, ja que ha d'aconseguir informació de primera mà sobre el seu possible client abans

de prestar els seus serveis i aquest client acostuma a ser petit. Això requereix un treball artesà i personal per part dels gestors que estan en contacte amb els clients i un perfeccionament dels sistemes de valoració quantitativa del risc amb les dades econòmiques que presenti el client. Aquestes dues són *mens & corpore* de l'anomenada Banca Minorista.

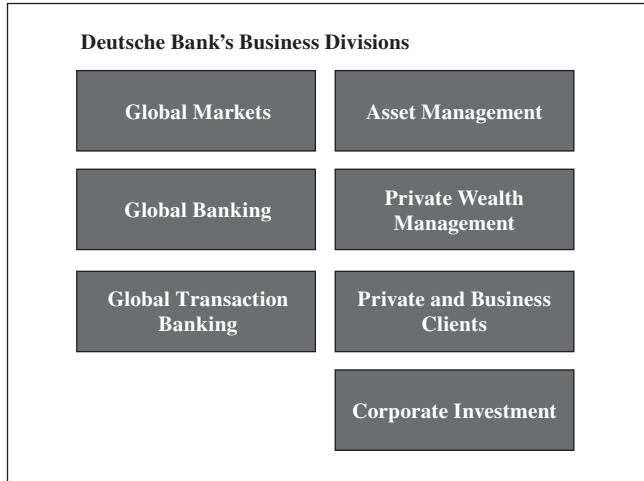
La primera cara focalitzada en factors psicològics i reputacionals és el que anomenem Banca Relacional. Entén que els empleats de l'entitat que estan en contacte amb els clients són la mateixa entitat i pretén aprofundir en la millora de la comunicació, el tracte i la vinculació emocional amb els seus clients. Això ha de permetre que s'aconsegueixi una major honestedat i motivació per part de les dues parts perquè la relació funcioni, afegint valor a la relació per a les dues parts.

La segona, basada en el perfeccionament tècnic i flexibilització dels serveis oferts i en la millor quantificació i valoració de la història econòmica i creditícia del client, és el model anomenat Banca Transaccional, també coneguda com «*Global Transaction Banking*». Aquest enfocament més quantitatiu ha de servir per a augmentar l'eficiència en el tracte amb les empreses, sobretot les PIMES que necessiten d'instruments flexibles per a realitzar la seva activitat.

Diem que aquests dos models són ment i cos d'una mateixa cosa perquè mentre un aporta nous valors eticopsicològics, l'altre millora i flexibilitza l'anàlisi tradicional més estandarditzat. Com veiem els dos són vasos comunicants sense un límit ben diferenciat, que es retroalimenten formant part d'aquesta nova manera d'entendre la banca.

3. Banca Transaccional

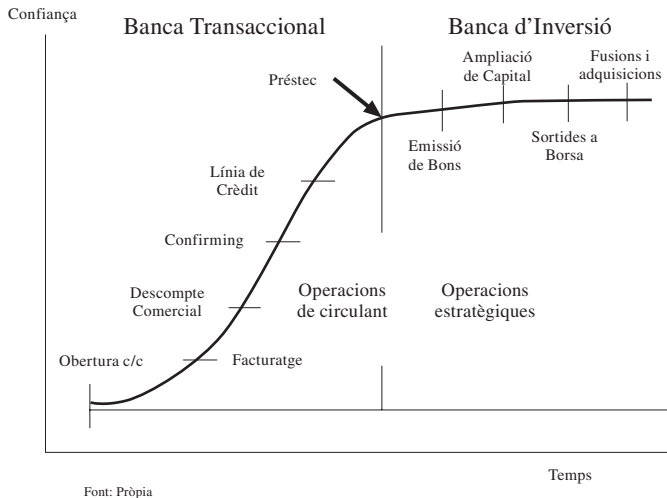
Les característiques i serveis que ofereix la banca transaccional fan d'aquest nou model de negoci l'adequat per a tractar amb les PIMES. Aquest model en molts casos aporta més del 40% del marge ordinari dels bancs i de fet s'ha convertit en una àrea o departament de les entitats bancàries més reeixides, com veiem en el cas de les divisions del Deutsche Bank en el gràfic núm. 3.



Gràfic 3: Model de negoci del Deutsche Bank (font: Deutsche Bank).

A Espanya, les entitats bancàries i caixes d'estalvis més importants estan implementant aquest nou model de negoci amb el mateix èxit que a la resta d'Europa. Aquest model està cridat a ser determinant en la reconstrucció de les economies que estan sofrint aquest dur tràngol.

Però quina és la naturalesa de la Banca Transaccional? El gràfic núm. 4 ens pot servir de guia per a entendre de què es tracta aquest model de negoci.



Font: Pròpia

Gràfic 4: Naturalesa de la banca transaccional.

Crec que és interessant aturar-nos un segon a pensar en l'important que són els dos paràmetres que tenim en els eixos del gràfic anterior: el Temps i la Confiança. Escric Temps i Confiança en majúscules. El gràfic mostra, com esmentàvem parlant de la banca relacional, que quan creix la confiança que té el banc en el seu client pot oferir-li productes més a llarg termini i més complexos.

Podríem fer una analogia entre una hipotètica evolució d'una PIME des del seu naixement i la seva relació amb el seu proveïdor de crèdit seguint la corba representada en el gràfic núm. 6. El primer pas, que representa un risc nul per a ambdues parts, és que l'empresa estableixi contacte amb el banc, obrint un compte on anar dipositant i disposant dels propis diners quan calgui en el decurs de la seva activitat. Quan l'empresa hagi de disposar de liquiditat, el banc ha de resoldre les seves necessitats d'acord amb la seva solvència, el termini d'amortització, les garanties ofertes i la reputació de l'empresa que ho demani. Aquests productes poden ser bestretes de factures de clients (facturatge), descompte de pagars, crèdits per a pagar factures pròpies (*reverse factoring o confirming*), línies de crèdit, fins a arribar al préstec que està en la frontera del que s'entén per Banca Transaccional.

Si comparem l'evolució històrica de l'empresa i la del negoci bancari podem afirmar que en l'origen el finançament del circulat era limitat en productes perquè també eren més senzilles les empreses i els seus negocis. Però el creixement en complexitat i dimensió de les economies i els mercats en les últimes dècades ha fet que la banca hagi evolucionat per a donar resposta a aquests requeriments. Aquesta sofisticació del finançament de circulat tradicional ens duu a la Banca Transaccional i a la possibilitat d'oferir a l'empresa una «línies paraigua» perquè pugui escollir aquells productes i serveis de circulat que li calguin.

Les línies «paraigua» inclouen diferents serveis personalitzats per a l'empresa que serveixen per a cobrir les seves necessitats específiques de circulat. Aquesta personalització del producte és el que fa definir aquest nou model en l'argot bancari com «banca per client», mentre que la comercialització tradicional dels productes bancaris es denomina «banca per producte». Aquest *pack* de serveis pot incloure serveis molt diversos que eren impensables poc temps enrere i s'han tornat indispensables per a moltes empreses que actuen en mercats internacionals de forma habitual o que realitzen transaccions per Internet com part central de la seva activitat. L'adaptació de les «línies paraigua» a les necessitats de cada empresa fa possible que empreses de totes les grandàries, amb activitats i necessitats completament diferents puguin trobar un *mix* ideal de serveis que els per-

meti gestionar el seu circulat de la manera més eficient. Entre aquests serveis destaquen el facturatge (*factoring*) i el *reverse factoring*, aquest segon també anomenat *confirming*. Aquests productes tenen avantatges respecte a les línies de crèdit tradicionals ja que el seguiment del seu risc és molt més acotat donat el caràcter finalista del crèdit. Per si això fos poc, les recomanacions internacionals del BCBS conegudes com Basilea III, ratificades i assumides pel G-20 al novembre del 2010 com a base per a una nova regulació bancària mundial afavoreixen la ponderació del risc d'aquest tipus d'actius bancaris. Això ens fa pensar que aquest tipus de productes seran els que s'emportin la part del lleó en el mercat del finançament del circulat en els pròxims anys.

Encara que cada banc organitza les seves activitats de forma diferent, podríem establir una divisió genèrica de la Banca Transaccional en quatre àrees per a donar una idea al lector: Finançament Especialitzat, Serveis de mitjans de pagament nacionals, Comerç Exterior, Cobertures de risc.

El quadre núm. 1 ens ajuda a fer-nos una idea dels diferents serveis que s'inclouen en les diferents àrees.

Direcció de Finançament Especialitzat	Direcció de Serveis Mitjans de pagaments nacionals	Direcció de Comerç Exterior	Direcció de Tresoreria Cobertures de Risc				
Especialistes de productes de finançament especialitzat (<i>ubicats als territoris</i>)	Especialistes de productes de serveis nacionals (<i>ubicats als territoris</i>)	Especialistes de productes de comerç exterior (<i>ubicats als territoris</i>)	Especialistes de productes de tresoreria (<i>ubicats als territoris</i>)	Finançament a curt termini	Mitjans de pagament	Mitjans de pagament	Divisa
				PM Crèdit Comercial	PM Xecs / efectes especials	PM Crèdits de import/export	PM Cobertures risc divisa
				PM Confirming	PM Ordres de pagament	PM Ordres de pagament	Tipus d'interès
				PM Facturatge Nacional	PM Rebuts domiciliats	Finançament internacional	PM Cobertures risc tipus d'interès
				Avals	Recaptació	PM Confirming Internacional	Matèries Primeres
				PM Avals Nacionals	PM AEAT	PM Facturatge Inter./forfaiting	PM Cobertures risc commodities
	PM Assegurances socials, CCAA	Avals					
	CashPooling	PM Avals internacionals					
	Factura electrònica	Trade finance					
	PM Centralització de fons	PM TF i Crèdit comprador					

Quadre 1: Àrees de la banca transaccional.

Com hem dit, la línia de circulat «paraigua» és el conjunt de serveis sota la qual es penjen totes les facilitats de crèdit a curt perquè el client opti pel finançament més idoni.

Una vegada que l'empresa hagi assolit la domiciliació dels cobraments dels seus clients, ha d'assegurar-se:

- Que cobrarà.
- Que cobrarà en termini.
- I a un cost adequat.

Per a realitzar aquesta anàlisi hi ha certs aspectes que el banc ha de valorar:

- Qui demana el crèdit? Es valorarà la vinculació amb l'entitat de crèdit de qui sol·licita el finançament, l'endeutament total i el risc amb altres entitats de crèdit i les característiques dels gestors.
- Per què ho vol? Estudi de la finalitat i viabilitat del projecte de forma detallada.
- I com ho pagarà? Coherència amb els balanços i el compte de resultats: Creixement sostingut de l'empresa, palanquejament prudent (<3 vegades EBITDA), aportació de recursos propis per part dels accionistes (p.e. entre un 20-30% de l'operació sol·licitada, en el cas d'una inversió), «cash-flows» suficients per als diferents escenaris. L'entitat financera no té en compte realitats fora del Balanç.

Perquè el banc es decideixi a proporcionar el finançament, la resposta a aquestes tres preguntes haurien d'aportar la credibilitat suficient. Una vegada decidit atorgar el finançament s'ha de decidir quin tipus de producte és el més adequat.

Abans comentàvem la importància dels dos productes bancaris que en l'actualitat més s'utilitzen per a assegurar el cobrament, que formarien part de l'àrea de Finançament Especialitzat i també de Comerç Exterior en el cas que fossin de negoci internacional: el facturatge i el *confirming*. M'agradaria comentar-los una mica més en profunditat perquè el lector entengui quines són les raons per les quals el mercat i els reguladors premien aquests productes per sobre de la resta.

En el facturatge, el banc compra a l'empresa comptes deutors dels seus clients, prèviament classificats i aprovats, tant nacionals com internacionals. El banc assumeix el risc d'impagament al seu venciment. L'empresa treu del seu balanç l'import dels clients factoritzats (sanejament). El banc efectua la classificació dels clients i la gestió de cobrament. Prèvia notificació de la venda dels crèdits als clients perquè paguin directament al banc, aquest abona a l'empresa abans del venciment (anticipa) l'import factoritzat menys els interessos i les comissions, entre les quals destaca la comissió de cobertura del risc de cobrament dels clients.

Es descompten els interessos de tot el període anticipat i el seu cost és similar al crèdit bancari. La cobertura d'insolvència pot arribar al 100% de la cartera venuda al banc.

Les Entitats Bancàries busquen diferenciar-se en aquest producte i ofereixen millores que suposen grans solucions per als clients, com per exemple que l'empresari pugui sol·licitar la «bestreta de factures» de manera total o bé parcial (aspecte important en factures de gran import i amb terminis de pagaments grans).

L'entitat bancària, en comprar les carteres de deutors, es pot trobar amb que:

- No coneix els deutors. En aquest cas, l'entitat bancària pot oferir al seu client una línia de Descompte Comercial amb recurs.
- L'empresa lliura (endossa) a l'entitat bancària efectes (lletres de canvi, pagarés, rebuts normalitzats) i certificacions d'organismes públics o privats a càrrec dels seus clients. El banc s'encarrega de la seva gestió de cobrament però no assumeix el risc d'impagament. El banc avança a l'empresa el seu import menys els corresponents interessos i comissions. Es descompten els interessos de tot el període anticipat. Al venciment dels corresponents efectes i certificacions, els clients abonem al banc l'import i, si resulten impagats, el banc els carrega en el compte corrent de l'empresa.
- Els imports dels deutors són petits. En aquest cas, el més adequat és una Línia de Crèdit.
- El banc concedeix a l'empresa una línia de finançament per un import màxim. L'empresa utilitza els fons a la seva voluntat, segons les seves necessitats (a manera d'un compte corrent), sense sobrepassar el límit aprovat, i pot efectuar ingressos per a reduir l'import del crèdit. El banc cobra interessos i comissions només per la part utilitzada. També pot cobrar, segons les condicions del contracte, comissions per la part no utilitzada (disponibilitat). El compte de crèdit habitualment és a termini curt i mitjà (no superior a 3 anys).
- Les Entitats Bancàries, ofereixen comptes de crèdit a tipus fix o a tipus variable (indexades o amb revisió periòdica), perquè així l'empresa pugui escollir la modalitat que més li interessi.
- No reuneixen els condicionaments mínims segons els criteris de risc del banc. En aquest cas no hi hauria aprovació de la facilitat creditícia.

Una vegada assegurats els cobraments, l'entitat bancària canalitza els seus pagaments, aspecte fonamental per a fidelitzar els seus clients, a través del *confirming*, una via més simple administrativament que la línia de crèdit.

L'empresa signa un contracte de «gestió de pagament als seus proveïdors» (tant nacionals com internacionals) amb un banc, i li tramet periòdicament un fitxer electrònic amb les corresponents ordres de pagament. El banc informa als proveïdors que gestiona les factures a pagar de l'empresa, oferint-los la possibilitat d'anticipar el seu cobrament mitjançant un contracte de facturatge. Els proveïdors poden optar per acollir-se o no a la possibilitat de vendre les seves factures al banc:

- Per a aquells que s'acullin, el banc anticipa el seu import assumint el risc d'impagament. Si arribat el venciment l'empresa no tingués saldo, el banc només podrà actuar contra ella i no contra els proveïdors.
- Per als proveïdors que no s'acullin, el banc només s'obliga a presentar les factures al seu cobrament.

L'empresa, en externalitzar la seva gestió de pagament a proveïdors, assoleix un estalvi de costos administratius i ofereix als proveïdors una forma de finançament amb cobertura de risc de cobrament.

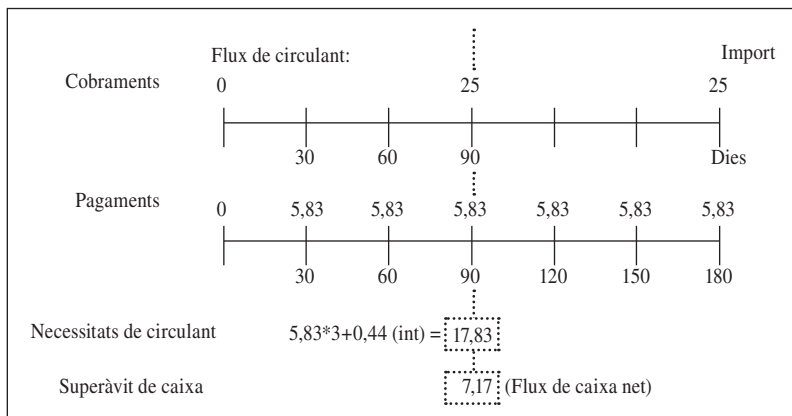
L'objectiu de l'entitat bancària és maximitzar en tot moment els moviments de circulat del seu client. Per a això ha de monitoritzar:

- Els terminis de pagament i,
- Els terminis de cobrament.

La línia de crèdit circulat no ha de superar el desfasament de cobraments i pagaments en import (Quadre núm. 2).

Càlcul de les necessitats de finançament de circulat d'una empresa

Empresa A:	
Volum de facturació	100MM d'euros
Volum de compres	70MM d'euros
Termini de cobrament (90 dies)	-
Termini de pagament (30 dies)	-



Quadre 2: Necessitats de circulant (font: La Caixa).

Un altre aspecte pel qual destaca la Banca Transaccional és per les facilitats per a la internacionalització. Les empreses necessiten solucions financeres que facilitin les seves operacions de comerç exterior, a més d'operar amb entitats bancàries que tinguin una sòlida presència exterior, a través d'acords amb corresponsals bancaris o bé a través de les seves pròpies xarxes comercials.

Les empreses exportadores necessiten que les transferències a l'estranger que reben es gestionin de forma àgil i sense incidències en els seus abonaments. A més, en el cas d'entitats que exporten a més d'un país, que es pugui realitzar una gestió de manera centralitzada. Les empreses importadores al mateix temps, necessiten que l'emissió de transferències a l'estranger sigui immediata, perquè així les seves comandes no es vegin entorpidides amb demores administratives.

Els crèdits documentaris són un dels mitjans de pagament més sol·licitats, tant per a garantir el cobrament de les exportacions com per a gestionar el pagament de les importacions. En el cas de les empreses importadores, el crèdit documentari suposa un instrument de pagament fonamental, amb el qual l'importador obté el corresponent missatge SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) per a poder enviar-lo al proveïdor estranger. El crèdit documentari permet a l'empresa agilitar els moviments logístics de les seves mercaderies i guanyar temps en les seves transaccions comercials.

Les solucions de finançament internacional abasten les línies de finançament de circulants i les solucions de finançament especialitzat, com són el facturatge internacional, el *confirming* i la compra sense recurs dels drets de cobrament dels crèdits documentaris.

La Banca Transaccional també s'ocupa de donar solucions per a la cobertura de riscos de l'empresa i la gestió de les inversions de la seva Tresoreria. Això serveix a l'empresa per a controlar les oscil·lacions que el mercat sofreix en tipus d'interès i en divises, i així permet tenir un major control dels seus pressupostos i estabilitzar els fluxos de caixa eliminant possibles incerteses.

Les empreses cobreixen els seus riscos en pujades de tipus d'interès, oscil·lacions de la divisa i canvis de preu de les matèries primeres. En aquest sentit, les entitats bancàries ofereixen un ampli ventall de productes que permeten des de la fixació de tipus d'interès màxims, a poder canviar tipus d'interès variable per fix o bé establir bandes d'oscil·lació del tipus d'interès entre un mínim i un màxim acordat. Els riscos de tipus de canvi s'esmoreeixen amb les assegurances de canvi de moneda o la compra d'opcions. Per a les empreses que realitzen volums de compra/venda importants de matèries primeres energètiques i que la seva estructura de costos o ingressos és molt dependent del petroli o del gas per exemple, poden sol·licitar preus fixos o limitar els seus preus futurs, per a així eliminar o minimitzar la incertesa dels seus costos o ingressos. Finalment, l'empresa pot decidir cobrir el risc d'increments de la inflació, en el cas que afecti de manera considerable alguns dels seus ingressos o costos, com poden ser els salaris o els lloguers.

Addicionalment, quan les empreses tenen excedents de tresoreria, les entitats bancàries ofereixen solucions que garanteixen bons rendiments en terminis mínims, com són:

- Els dipòsits estructurats, que permeten realitzar inversions de capital (totalment o parcialment garantides) vinculades a l'evolució dels mercats de renda variable, inflació, divises o matèries primeres.
- Inversions a curt termini, o col·locacions de puntes de tresoreria, instrumentades a través de pagarés, dipòsits a termini o fons d'inversió, que poden fins i tot ser dissenyats a mida.

L'àmbit d'acció dels serveis innovadors de la Banca Transaccional comprèn conceptes tals com:

- Mitjans de pagament (inclou la factura electrònica),
- Recursos transitoris (saldos ociosos dels clients),
- Activitat com gestora de les AA.PP i,
- *Cash – Pooling* (Servei de centralització de fons per a empreses).

Els serveis bancaris són l'activitat bancària que més vincula els clients bancaris.

Una empresa no canvia de banc si se sent còmoda amb el nivell de serveis rebuts (Quadre núm. 3).

Ingressos per recursos transitoris		Ingressos per comissions	
Recursos transitoris Recaptació Recaptació estat Recaptació c.c.a.a. Recaptació ajuntament Recaptació segur. social Resta recaptació Altres recursos transis. Xecs registrats Xecs confirming Transfer. pendts. liquid. Resta recurs. transitoris	Gestió de xecs Ingrés de xecs Devolució de xecs Pagament de xecs Emissió de xecs Xecs bancaris Emissió xecs carburant Emissió talonaris	Efecte Gestió cobrament Gestió cobrament crèd. Descompte sense recurs Descompte comercial Descompte financer Bestretes crèd. comercials Línies de cartera Altres	Rebuts Emissor Facturació Refacturació Correu Indomiciliats Receptors Càrrec rebuts domicili. Gest. càrrecs domicili. Retroces. oper. Indegudes Ordres d'impagament Rebut únic
	Correu, custod., certif. Informes / certificats Custòdies Factura electrònica Correu / fax Recollida / lliurament de fons	Recaptació Padró Especials	Transferències Emeses Traspasos Sica

Quadre 3: Ingressos per serveis – Banca Transaccional (font: La Caixa).

Els ingressos per serveis bancaris arriben ja al 40% dels de la Banca Transaccional, via Comissions i Recursos Transitoris.

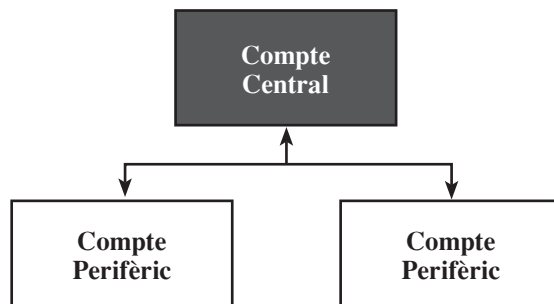
Destaquen per la seva innovació serveis com:

- El *Cash – Pooling*.
- La factura electrònica.

Per *Cash – Pooling* s'entén la gestió tesorera d'una empresa. Permet optimitzar la capacitat creditícia, maximitzar la rendibilitat, obtenir ràpidament una visió total de la tresoreria i millorar l'ús i la gestió de la liquidat a nivell global.

A més, compensa les posicions de debit dels seus clients amb les de crèdit amb la finalitat d'obtenir un major benefici.

Està orientat a empreses amb delegacions, franquícies, punts de venda, hotels o sucursals de la mateixa o diferent titularitat i que treballin amb diversos comptes comercials (Gràfic núm. 5).

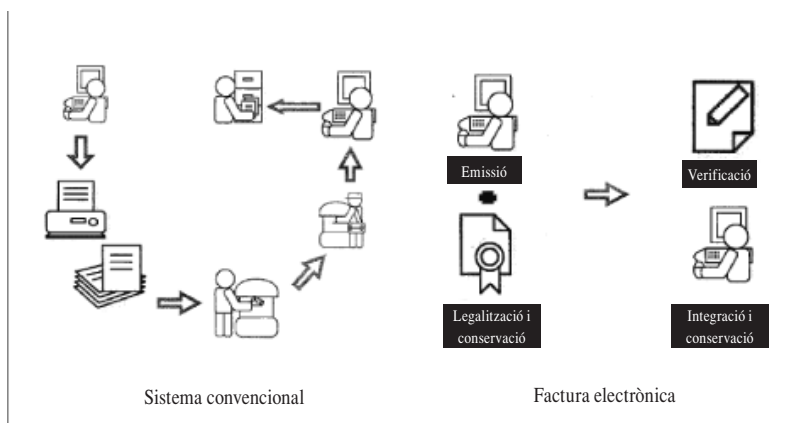


Gràfic 5: Exemple de Cash Pooling (font: La Caixa).

La Factura Electrònica consisteix en la transmissió de les factures o documents anàlegs entre emissor i receptor per mitjans electrònics (fitxers informàtics) i telemàtics (d'un ordinador a un altre) signats electrònicament amb certificats qualificats amb la mateixa validesa que les factures emeses en paper.

Les entitats bancàries aporten la seva signatura electrònica avançada, garantint el contingut i el bon origen de les dades transmeses de les factures enviades pels seus clients (signatura delegada).

En el cas d'Espanya existeix l'obligatorietat de l'ús de les Factures Electròniques en els contractes del Sector Públic Estatal (Quadre núm. 4).



Quadre 4: Factura Electrònica (font: La Caixa).

4. Banca Relacional

La banca relacional es basa en la provisió de serveis financers per part d'un intermediari que inverteix en l'obtenció de la informació específica del client (informació privada), que utilitza per a prendre decisions i avalua la rendibilitat de les inversions a través d'interaccions múltiples amb el mateix client.

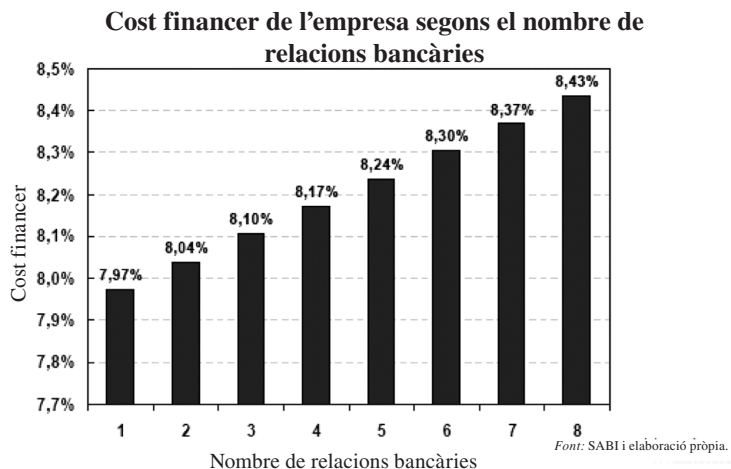
La banca relacional no implica cap comportament altruista, ja que reporta beneficis tant als clients com a les entitats, perquè redueix els costos d'informació i transacció. Algunes de les seves característiques són per exemple el valor de les relacions duradores entre els agents en contextos d'incertesa, perquè proporcionen informació; la importància de les interaccions repetides per a millorar els resultats econòmics; i la racionalitat de les conductes cooperatives, encara que siguin interessades.

Les relacions amb els clients es porten a terme a través de tota la gamma de serveis en els quals interactuen. Les sucursals i els empleats són els principals canals de comunicació amb els clients. Ells són la cara del banc, de manera que, a l'efecte de percepció del client, ells són el banc.

Els beneficis potencials de la banca relacional derivats de la durada i amplitud de la relació amb els clients són que permet reduir problemes d'informació asimètrica i facilita l'acceptació de contractes incomplets; permet aprofitar la informació de les xarxes socials i canals informals; i fomenta l'eficiència en l'anàlisi i repartiment de riscos.

La banca relacional pot presentar inconvenients si atorga poder de mercat a l'entitat financera, que suposa majors costos per al client. Si l'empresa o família només treballa amb un banc degut al fet que hi ha gran confiança dipositada i això li suposa grans costos de canvi (*switching costs*), el banc pot abusar de la seva posició dominant enfront del client. Això és un dels arguments crítics dels partidaris de la banca més tècnica basada en relacions a curt termini ja que el 25% de les empreses treballen amb un sol banc i només un 11% amb més de cinc.

Tot i així alguns estudis rebuten aquestes crítiques indicant que els costos financers per a les empreses augmenten a mesura que augmenta el seu nombre de relacions bancàries.

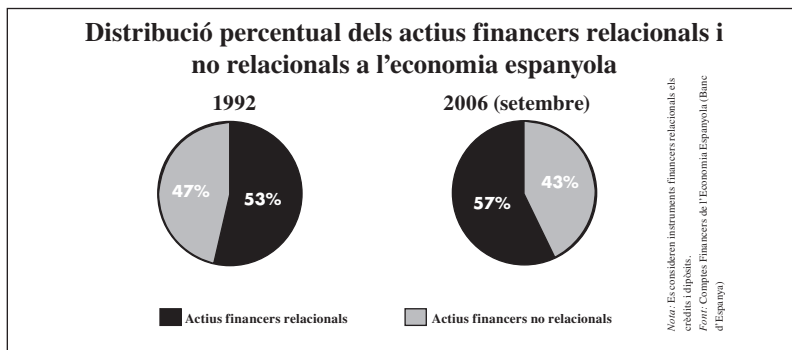


Gràfic 6: Cost financer de l'empresa segons el número de relacions bancàries (font: SABI i elaboració pròpia).

Segons els resultats d'algunes investigacions el volum de serveis bancaris relacionals s'està expandint, demandat tant per empreses com per famílies, encara que perd pes relatiu enfront de productes no relacionals.

El Sector Bancari Espanyol és un dels que compta amb més oficines per habitant a Europa, amb 1 oficina i 5,7 empleats per cada 1.000 habitants el 2005.

El creixement de les activitats financeres relacionals a Espanya és elevat, amb taxes de variació nominals properes a l' 11% (10% en els actius i 12% en els passius on crèdits i dipòsits són considerats relacionals). Encara que el creixement dels productes no relacionals és encara major, s'atribueix a la banca relacional el caràcter de porta d'entrada dels clients cap a aquests productes no relacionals, de manera que hi hauria una forta correlació entre l'evolució d'aquests dos tipus de productes.



Gràfic 7: Distribució percentual dels actius financers (font: Banc d'Espanya).

L'organització basada en aquest model requereix una utilització intensiva de recursos productius adequats per a captar informació dels clients: les oficines i els empleats. Un major volum de banca relacional exigeix majors costos d'exploració, que es recuperen mitjançant majors ingressos o menors costos financers. L'ús de les tecnologies de la informació (TIC) no ha reduït el paper de les relacions personals amb els clients, sinó que ho ha transformat. Amb les TIC, les oficines s'han transformat en punts de relació amb els clients i s'han reduït al mínim les labors administratives dels empleats.

5. Finançament a Llarg Termini

Quan vulguem decidir quin tipus de finançament a llarg triem hem de saber que hi ha dos grans grups genèrics de fonts amb característiques diferents: els Recursos Propis i el Deute. Per a decidir entre un i altre, els criteris clàssics més usats per a la presa de decisió són els usats més coneguts amb l'acrònim «FRICTO»:

- «*Flexibility*» (Flexibilitat): Valorar la font de finançament que doni flexibilitat en el futur. La més destacable en aquest sentit són els fons propis.
- «*Risk*» (Risc): Valorar la font que aportí un risc mínim. La que menys riscos té són els fons propis.
- «*Income*» (Benefici): Hem d'intentar triar la font que maximitzi el benefici per acció (ROE), que acostuma a ser el deute. El deute in-

crementa la rendibilitat de l'accionista si el cost d'aquest és inferior a la rendibilitat dels actius en els quals s'inverteix.

- «*Cost*» (Cost): Valorar la font de finançament segons el seu cost econòmic. Aquesta font també acostuma a ser el deute, encara que no és així en alguns països amb tipus d'interès alts, com les economies en desenvolupament.
- «*Control*» (Control): Aquest és el criteri de control sobre la gestió de la companyia. El deute és un instrument que no dóna dret de gestió al prestador, mentre que els recursos propis sí que ho fan.
- «*Timing*» (Moment): Hem de saber aprofitar les condicions favorables del mercat. Si el mercat està disposat a pagar molt per les nostres accions hem de considerar si aquests avantatges compensen la pèrdua de control.
- «*Others*» (Altres): Consideracions específiques de l'empresa o del país que puguin afavorir una de les dues fonts. Un exemple podrien ser avantatges fiscals o comptables específics.

Ja veiem que el deute és un instrument que proporciona certs avantatges sobre els Recursos Propis, però hi ha algunes preguntes que hauríem de saber contestar:

Quant deute? Es recomana tenir una mica de deute, perquè el deute augmenta el ROE i posa pressió sobre l'organització. Però hem d'assegurar-nos que podem pagar els interessos fins i tot en un o diversos anys dolents.

Quan demanar deute? Demani deute quan el necessiti, però abans de necessitar-lo desesperadament. El necessitarem quan la inversió en actiu net (NOF+AF) sigui major que el benefici de la companyia. Prendrem deute quan els bancs estiguin disposats a donar-ne.

A quin termini? El termini ha de ser tan llarg com necessitem per a retornar el préstec, fins i tot en anys dolents. Recomano tenir un fons de maniobra (FM) fort que proveeixi d'un finançament sòlid i permanent a la companyia.

Tipus variable o fix? Si no volem cap tipus d'incertesa sobre les despeses financeres a pagar, escollim un tipus fix. Però introduir un cost fix en el compte de resultats és introduir més risc. Freqüentment només oferiran una alternativa, tipus variable, i per tant no hi ha decisió a prendre.

Manllevar en moneda estrangera té sentit si part dels teus ingressos o vendes vénen en aquesta moneda, si no, no.

La majoria del finançament amb deute és bancari, o sigui prestat pels bancs. Les companyies molt grans cotitzades a borsa poden vendre bons en

els mercats de capitals a inversors institucionals o privats i aconseguir deute no bancari.

Per a préstecs petits, el banc normalment mira: historial de pagaments de la companyia; compte de resultats i balanç dels últims dos o tres anys, auditats; destinació del préstec; i caràcter i personalitat de la persona (o companyia) que demana el préstec.

L'òptima distribució ha de procurar-nos que la següent fórmula ens proporcioni el màxim valor:

FLUXOS	TAXA DE DESCOMPTE APROPIADA	VALOR
CFac. Flux de fons per als accionistes	Ke. Rendibilitat exigida a les accions	E (valor de les accions)
CFd. Flux de fons disponible per al deute	Kd. Rendibilitat exigida al deute	D (valor del deute)
FCF. Flux de fons lliure (free cash flow)	WACC. Cost ponderat dels recursos (deute i accions)	E + D (valor de l'empresa)

$$VA (FCF; WACC) = VA (CFac; Ke) + VA (CF d; Kd) = E+D$$

El WACC és la taxa de descompte que en actualitzar el FCF ens proporciona el mateix valor que valorant el deute per una banda i les accions per una altra.

$$WACC = [E Ke + D Kd (1-T)] / (E+D)$$

Cost ponderat del deute i les accions
(traducció de *weighted average cost of capital*)

Conclusions

L'actual situació creditícia ha fet que la banca i les caixes hagin valorat més a l'empresa com aportadora de benefici recurrent, especialment a la PIME. La conseqüència és una millora en aquesta relació entre banca i empresa, tan necessària en la vida econòmica. Els models de banca relacional i banca transaccional són el camí que la banca comercial ha de seguir per aconseguir aquest objectiu.

En l'últim apartat es parla de les diverses opcions de finançament a llarg termini que té l'empresa i s'intenta donar una referència per a prendre decisions, que han de permetre que les empreses triïn una combinació de finançament i un nivell de palanquejament que aquestes siguin capaces de suportar.

Referències Bibliogràfiques

- ALTUNBAS, Y.; KARA, A. i MARQUÉS-IBÁÑEZ, D. (2009) *Large debt financing. Syndicated loans versus corporate bonds*, Working Paper Series, 1.028, European Central Bank.
- AMAT, O. (2008) *Anàlisi integral d'empreses*, Profit Editorial, Barcelona.
- BREALEY, R. i MYERS, S. (1998) *Fundamentos de financiación empresarial*, Mc Graw Hill, Madrid.
- BREALEY, R.A. i MYERS, S. (1993) *Fundamentos de financiación empresarial*, McGraw-Hill, Madrid.
- COPELAND, T.E., WESTON, J.F. i SHASTRI, K. (2005) *Financial theory and corporate policy*, Pearson Addison Wesley, Boston.
- GADANEZ, B. (2004) «The syndicated loan market: Structure, development and implications», *BIS Quarterly Review*, desembre, pp. 75-89.
- GÓMEZ-BEZARES, F. (2009) *Las decisiones financieras en la práctica*, Desclée de Brouwer, Bilbao.
- MASCAREÑAS, J. (2008) *El Coste del capital*, monografia disponible a <http://www.ucm.es/info/jmas/monograf.htm>
- MODIGLIANI, F. i 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. i TARRAZON, M.A. (2003) «*La empresa en el sistema financiero español*», Mc Graw Hill, Madrid.
- SOLEY, J. TARIFFI, L. i CUTILLAS, S. «Decisiones sobre deuda y capital», *Notes tècniques IESE*, nota FN-518. Eduardo Martínez-Abascal .
- SOLEY, J.: «La Banca Transaccional», *Notes tècniques IESE*, nota FN-582.
- VAN HORNE, J.C. (1986) *Financial management and policy*, Prentice-Hall International, Londres.