



Instituto Internacional
San Telmo

EL EMPRESARIO Y LA FINANCIACIÓN BANCARIA. ALGUNAS SUGERENCIAS

Nota Técnica de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparada con el apoyo del Fondo de Desarrollo Académico del Instituto Internacional San Telmo por el Profesor Manuel González-Toruño.

Copyright © Febrero 2010. Instituto Internacional San Telmo.

Prohibida la Reproducción, total o parcial, sin autorización escrita del Instituto Internacional San Telmo.

EL EMPRESARIO Y LA FINANCIACIÓN BANCARIA. ALGUNAS SUGERENCIAS¹.

ÍNDICE

I.-Introducción

II.-Características del endeudamiento de las empresas españolas

- a. Endeudamiento general**
- b. Endeudamiento con entidades financieras**

III.-El punto de vista del Banco

IV.-Previsiones para el empresario sobre algunas prácticas de las Entidades Financieras:

- a) Prácticas bancarias habituales en todo tiempo**
- b) Prácticas bancarias en tiempos de dificultades económicas**

V.-Algunas reflexiones finales sobre el trato con las entidades financieras

I. INTRODUCCIÓN

Las empresas necesitan financiar sus actividades con el fin de ofrecer productos y servicios al mercado. Aunque existen distintos mecanismos para obtener esta financiación, casi todas las empresas recurren, habitualmente o en momentos puntuales, a solicitar crédito de las entidades financieras. Esta nota tiene por objeto orientar a la alta dirección de empresas no financieras de algunos elementos a considerar en su relación con Bancos y Cajas de Ahorro. (Por razones de simplicidad utilizaremos la palabra “*empresario*” para denominar a las personas de la alta dirección que toman las decisiones más importantes sobre financiación en la empresa, ya sean Gerentes, Directores Generales, Presidente o miembros del Consejo de Administración, con independencia de que estas personas sean o no propietarios de la empresa).

¹ Nota Técnica de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparada con el apoyo del Fondo de Desarrollo Académico del Instituto Internacional San Telmo por el Profesor Manuel González-Toruño.

Con el fin de obtener un orden de magnitudes del asunto que se plantea, el documento comienza haciendo un análisis de la importancia de la deuda total de la empresa española, para hacer luego lo mismo con la deuda a entidades financieras. Se analizan seguidamente algunas prácticas bancarias que afectan a la relación banco-cliente y se concluye con algunas reflexiones para el empresario.

II. CARACTERÍSTICAS DEL ENDEUDAMIENTO DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

a) Endeudamiento general

Las empresas necesitan financiar sus actividades habituales. Para ello, además de recurrir al crédito financiero, existen múltiples mecanismos de financiación tales como posponer pagos (a proveedores, trabajadores, hacienda pública, seguridad social, etc.) o anticipar cobros (de clientes, subvenciones, etc.)

El nivel medio de endeudamiento de las empresas españolas viene cifrado en un porcentaje de en torno al 66% de sus activos totales, que se reparte en un 43% de endeudamiento a corto plazo y un 23% a largo plazo. Estos son los datos que nos revela un estudio publicado en 2009 sobre una muestra de casi 150.000 empresas españolas en los años 2006 y 2007, cuyo detalle se muestra en el **Anexo 1**.

Contrariamente a lo que quizás se piense, apenas existen diferencias en porcentajes de endeudamiento, cuando clasificamos las empresas según su tamaño. Así nos lo indica otro trabajo sobre una muestra de 47.000 empresas no financieras durante el periodo 1995-2006; en este estudio la deuda total se cifra en el entorno del 61% y la de corto plazo el 18%. Añade sobre el anterior, el esfuerzo de intentar distinguir entre pequeñas, medianas y grandes empresas, aunque finalmente los datos apenas revelan diferencias. Véase el **Anexo 2**.

Llama la atención el bajo nivel de deuda a largo plazo de las empresas españolas sobre la deuda global, dato en el que coinciden ambos estudios. Otro trabajo reciente corrobora este orden de magnitudes, reflejando un peso de la deuda a corto plazo de más del 80% en un análisis sobre pequeñas y medianas empresas españolas². En todos los casos, se entiende por deuda a largo plazo aquella cuyo vencimiento es superior a un año.

Estos datos contrastan con el nivel de deuda a largo en las empresas de Estados Unidos que formaban parte de la muestra objeto del estudio realizado por Barclay y Smith, los cuales cifraron la deuda a largo plazo en el 70% del total de deuda³. Aunque sorprendente, la

² García-Teruel, P.J.; Martínez-Solano, P. (2007) "Short-term debt in Spanish SMEs", International Small Business Journal, Vol. 25, num. 6, p. 579-602.

³ Barclay, MJ; Smith, C.W.Jr. (1995) "The maturity structure of corporate debt", The Journal of Finance, Vol.50, num.2, p.609-631

diferencia existente en la estructura del vencimiento de la deuda en distintos países también ha sido puesta de manifiesto en otros trabajos⁴.

El empresario debe reflexionar sobre las implicaciones de tener un porcentaje tan alto de sus recursos ajenos a corto plazo. Cierto es que este dato por sí solo dice poco de una empresa en particular, si no lo comparamos con la liquidez de sus activos; y así, se suele pensar que mientras los activos líquidos sean mayores que las obligaciones a corto (fondo de maniobra positivo), la situación no es preocupante. El problema viene cuando se descubre que los activos líquidos no lo eran tanto, por ejemplo, cuando una recesión económica ralentiza o paraliza las ventas (y, por tanto, las existencias no se convierten en dinero), o los clientes de la empresa se retrasan o fallan en pagar lo que deben. En definitiva, la deuda a corto plazo deja un menor margen de maniobra ante hipotéticas situaciones de dificultad.

b) Endeudamiento con entidades financieras

Las entidades financieras son necesarias y el moderno entramado de relaciones mercantiles no se entiende sin ellas. Suponen un impulso al crecimiento y permiten acometer proyectos que de otra manera tendrían que ser abordados años más tarde o quizás nunca. Esto se visualiza claramente cuando comparamos países donde existe seguridad jurídica y un sistema financiero fuerte, con aquellos que no lo tienen. No obstante, el empresario tiene que tener claro en toda su extensión qué implica pedir dinero y cuáles son las exigencias que se derivan de ello. El proveedor financiero es un proveedor más, pero de una materia prima muy especial –el dinero– y es necesario ser consciente de la particularidad de las relaciones con este tipo de proveedor.

Conviene primero dimensionar la deuda de las empresas españolas con las entidades financieras y, para ello, es posible recurrir a Banco de España. Según sus datos, la estructura media de pasivo en las empresas españolas en el ejercicio acabado en 2007 era la siguiente⁵:

(Cifras expresadas en % sobre Activo Total)

PASIVO		
Recursos Propios	34,9	
Recursos Ajenos	61,5	
<i>a) Recursos ajenos con coste</i>		<i>41,7</i>
<i>b) Recursos ajenos sin coste</i>		<i>19,8</i>
Provisión para Riesgos y gastos	3,6	
TOTAL	100	

⁴ Demirgüç-Kunt, A.; Maksimovic, V. (1999): "Institutions, financial markets, and firm debt maturity", Journal of Financial Economics, Vol. 54, p.295-336

⁵ CENTRAL DE BALANCES DE BANCO DE ESPAÑA. Resultados Anuales 2007 de las Empresas no financieras. (Elaboración propia extraída del Cuadro 2.8, pág. 79 de dicho informe). Los datos corresponden a una muestra formada por 6.776 que representan el 27,4% del valor añadido bruto generado por el total de las sociedades no financieras españolas