

Pymes: seis pistas para tener acceso al crédito bancario

FINANCIACIÓN/ Tener planes de futuro, cuentas claras, internacionalización y unos buenos gestores son algunos de los aspectos a cuidar para que una pyme obtenga crédito de su banco.

M. Romani. Madrid

Las pymes se han transformado en la nueva niña mimada de la banca. Ante el estancamiento de las hipotecas y de otros segmentos que todavía no han terminado de purgar los excesos de la crisis, los bancos se han volcado con las pequeñas y medianas empresas, en las que ven el cliente ideal para reactivar la actividad crediticia.

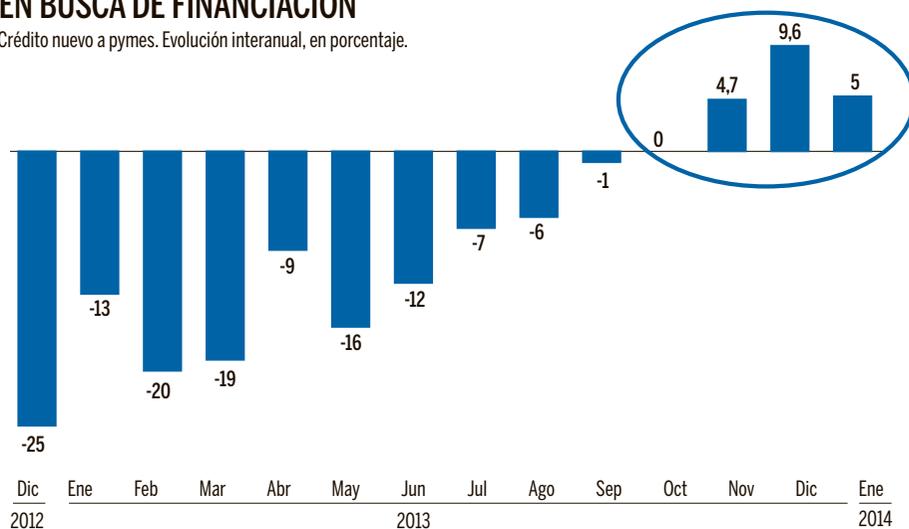
Sin embargo, los expertos y los mismos banqueros recuerdan que las entidades financieras, ahora, se cuidan mucho de repetir los errores cometidos en el pasado por infravalorar los riesgos: el crédito se recupera pero sólo para satisfacer la demanda solvente.

En este contexto, hay determinadas características que los bancos miran con lupa a la hora de decidir si una pyme reúne las condiciones para recibir financiación. Sixto Rodrigo, director del Segmento de Empresas de Deutsche Bank, resume así, para EXPANSIÓN, las seis cuestiones clave que estas compañías tienen que cuidar antes de ir a pedir crédito.

1 El negocio exportador. La capacidad de diversificar los ingresos con el negocio internacional es particularmente importante en momentos como el actual, en el que la demanda interna está de capa caída. Los comités de

EN BUSCA DE FINANCIACIÓN

Crédito nuevo a pymes. Evolución interanual, en porcentaje.



Fuente: Elaboración propia

Expansión

Riesgo de los bancos valoran mucho que una pyme tenga una pata del negocio dedicada a la exportación, recuerda el responsable de Empresas de Deutsche Bank. De hecho, incluso para la misma compañía, es más fácil obtener un crédito para una línea de negocio exportadora que para una interna.

2 Información completa y detallada. Aunque parezca de sentido común que la obtención de un crédito es más fácil cuanto más información se proporcione, los banqueros aseguran que en España todavía hay muchas pequeñas empresas que no cumplen con este requisito

básico. Lo ideal es presentar los balances de los últimos tres años y preocuparse de explicar los eventuales cambios en magnitudes importantes como las ventas o los gastos.

3 Planes de futuro. Cuando la pyme va a pedir crédito es importante no sólo que ofrezca todos los detalles sobre su situación financiera pasada y actual, sino también previsiones y planes para lo que ocurrirá en el próximo futuro. Sixto Rodrigo explica que: “a la hora de obtener crédito, los balances pasados son una información útil, pero el análisis de créditos moderno de las entidades finan-

cieras no se basa ya tanto en el pasado (los balances y cuentas de resultados de los últimos años) como en el futuro (las previsiones para poder analizar el pago futuro de la deuda). Una buena previsión a medio plazo (hasta 3 años) es básica para ofrecer esta foto.”

4 Los gestores. Los bancos valoran especialmente que el equipo gestor de una compañía esté no sólo bien preparado, sino también comprometido con el proyecto. El directivo de Deutsche Bank asegura que los gestores de los bancos llegan a conocer muy bien a la dirección de las empresas clientes

y su recomendación sobre quién dirige la empresa tiene gran peso en la decisión de otorgar un crédito. Asimismo, en las empresas familiares, es importante tener un buen plan de sucesión.

5 Mix de financiación. Los bancos también valoran que una pyme tenga fuentes alternativas de financiación, además de la bancaria, lo que le concede independencia a la hora de tomar decisiones. En este sentido, Rodrigo recuerda que, en función del tamaño y la situación de cada pyme, es útil recurrir a los *business angels* o a figuras como el *direct lending* por parte de fondos, o el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) para las empresas que ya cuentan con un cierto tamaño.

6 La pregunta principal: ¿por qué? Otra recomendación de los expertos es que, cuando se va a pedir la financiación, se explique al banco muy bien para qué se necesita. El gestor de la pyme tiene que dejar muy claro para qué se van a utilizar los recursos que se están pidiendo a la entidad financiera. Desde su experiencia, el banquero de Deutsche Bank así lo resume: “Si lo tenemos claro, sabemos explicarlo y justificar cómo la financiación mejorará nuestra empresa: será mucho más fácil nuestro objetivo: que nos la concedan!”.

El Banco de España estudia sanciones por cláusulas suelo

2.000 EXPEDIENTES El Banco de España estudia abrir expediente sancionador a diferentes entidades bancarias por los más de 2.000 informes que ha emitido su departamento de Conducta de Mercado y Reclamaciones entre julio de 2013 y enero de 2014 dando la razón a clientes que habían presentado quejas relacionadas con la cláusulas suelo. Una tercera parte de estos informes se referían a incumplimientos normativos, mientras que del resto se derivan “quebrantamientos de las buenas prácticas bancarias”.

El arbitraje por las preferentes acabará este año

SEGÚN EL GOBIERNO El Gobierno asegura que los procedimientos de arbitraje que se aprobaron el año pasado para los afectados por la comercialización fraudulenta de participaciones preferentes por parte de las entidades bancarias que han sido nacionalizadas concluirán a lo largo de este ejercicio, según la información presentada en el Congreso de los Diputados.

El BCE se plantea bajar los tipos de interés en junio

DEFLACIÓN El BCE se plantea rebajar los tipos de interés en su reunión de junio, con el propósito de activar el crecimiento y ante la amenaza de una deflación, según el semanario Der Spiegel. La próxima reunión mensual del consejo ejecutivo del BCE podría aprobar una rebaja desde el 0,25 actual hasta un récord histórico a la baja del 0,15%.