Francesc Padilla

Analista de inversiones y consejero delegado de Esvalor

Pre-financiación no bancaria de pedidos

Muchas empresas ven limitado su crecimiento debido a la falta de financiación específica destinada a cubrir el periodo de maduración de sus pedidos, contratos o proyectos: es decir, todo el periodo y proceso que va desde la recepción de un pedido de un cliente, el correspondiente aprovisionamiento de materiales, producción, transporte y, finalmente, entrega del producto terminado. En estos casos no es posible anticipar el cobro de la venta dado que técnicamente aún no se ha producido la misma, ni se ha entregado el producto o servicio y, por tanto, no hay una factura reconocida por las partes para poder financiar mediante un anticipo de factura.

Ante esta situación, no son pocas las compañías que deben renunciar a pedidos, contratos y proyectos, por falta de financiación. Entonces, en estos casos, ¿cómo puede la empresa financiar los pedidos y el crecimiento de la actividad? Las líneas de crédito bancario pueden ser una opción, pero la limitación que tienen está en que su concesión no se basa en los pedidos y volumen de negocio actual, sino en los números de balance del último ejercicio fiscal cerrado.

Esta circunstancia hace que muy probablemente las líneas de crédito sean insuficientes, dado que no consideran el volumen de actividad actual, sino que están basadas en el grado de solvencia histórico de la compañía. Por otro lado, puede no ser conveniente para la compañía consumir las líneas de crédito que tiene contratadas, dado que están destinadas principalmente para cubrir puntas eventuales de liquidez, cubrir imprevistos y, en definitiva, disponer de un colchón de seguridad financiera.

La estructura ideal y más equilibrada para la empresa para financiar el circuito de compras y producción derivado de la actividad es una financiación específica para los pedidos, de manera que cada pedido sea financieramente autónomo y autosuficiente de inicio a fin, de forma que no comprometa la tesorería ni la suficiencia financiera de la compañía para acometer inversiones y financiar el desarrollo de negocio. Además, con una financiación equilibrada y autónoma de los pedidos, la compañía no se pone ningún techo en su capacidad de financiar el crecimiento, colocando sus límites en la capacidad comercial de su equipo de ventas y la capacidad productiva del departamento de producción para atender los pedidos.

Se trata pues de evitar cuellos de botella financieros que impidan el crecimiento cuando la compañía dispone de la capacidad comercial, técnica y productiva para ello y, por supuesto, evitar la enorme frustración que supone para el equipo comercial ver que, después de grandes esfuerzos para cerrar ventas, debe renunciar a ellas, no por culpa de las mejores condiciones de la competencia o por la falta de portfolio de productos en condiciones, sino como consecuencia de la

> Las nuevas sociedades gestoras de financiación no bancaria -'direct lending'- trabajan este tipo de financiación rompiendo el paradigma establecido por la banca tradicional, ya que aportan más valor

insuficiencia financiera de la propia compañía para atender los pedidos.

Sin embargo, el mercado sí que ofrece soluciones. Las consiguen las nuevas sociedades gestoras de financiación no bancaria -*direct lending*- que trabajan este tipo de financiación, rompiendo el paradigma establecido por la banca tradicional, ya que aportan mucho más valor que el *factoring* o el anticipo de facturas, y su correcta utilización puede facilitar a sus clientes un crecimiento fuerte a la vez que equilibrado.

Las compañías pueden instrumentalizar financiación mediante créditos que toman como garantía los cobros futuros procedentes de los clientes que encargan los pedidos a la empresa demandante de crédito que necesita financiarlos.

También existe la posibilidad de estructurar líneas de pagos a proveedores, tanto nacionales como importación, de manera que la compañía ve incrementada su capacidad financiera de compra, estableciendo un plazo de pago suficiente para financiar la producción, entrega y venta de los productos y cubrir los créditos con los cobros futuros de los pedidos financiados.

Otras opciones interesantes son las formas de financiación basadas en activos productivos de la compañía o derechos de cobro, tales como equipamientos, maquinaria industrial o contratos. Se trata de activos que la compañía tiene en propiedad y puede monetizar -hacerlos líquidos-, sin perder la posesión y explotación de los mismos, poniéndolos en garantía o vendiéndolos mediante un contrato de titulización de activos o contratos, o de *sale and lease back,* lo cual permite recuperar la propiedad al vencimiento de la financiación.

Se trata de soluciones que permiten a la compañía obtener liquidez para atender pedidos y procesos de crecimiento que exigen un uso intensivo de recursos en un plazo corto de tiempo.

Este tipo de soluciones permiten mejorar la liquidez con una estructura de deuda cómoda a medio-largo plazo, de manera que esta liquidez puede ser utilizada de forma *revolving* por la compañía durante el plazo de la financiación, si de lo que se trata es de financiar el circulante.

Tales financiaciones son especialmente interesantes para empresas que están amortizando deuda procedente de convenios de acreedores y que no cuentan con el apoyo financiero suficiente por parte de la banca para acompañarlas en su crecimiento. También resulta atractivo para las compañías que estratégicamente no quieren concentrar excesivo riesgo sobre sus entidades bancarias habituales y evitar una excesiva dependencia en unos pocos financiadores. Efectivamente, es oportuno no saturar las líneas bancarias y tener margen de maniobra para negociar mejores condiciones e incrementos de líneas y tener una estructura de financiación diversificada.

Finalmente, vale la pena mencionar que no sólo se accede a financiación a medida, competitiva y de valor añadido, sino que mejoramos la operativa de la compañía, dado que no se exige apertura de cuentas, ni vinculaciones comerciales previas ni posteriores como requiere la banca, ni tener que domiciliar recibos, nóminas, seguros sociales, etc., que si bien no supone un coste en sí mismo, sí supone una servidumbre en términos operativos y de gestión.

En consecuencia, se establece una relación comercial clara y transparente prestamista-prestatario en la que se valora la relación riesgo-rentabilidad-coste de la financiación, de manera que ambas partes pueden operar de forma puntual o recurrente según las necesidades y exigencias de cada momento o la planificación financiera que tenga la compañía con una visión a más largo plazo.

Francesc Padilla

Analista de inversiones y consejero delegado de Esvalor

Tales financiaciones son especialmente interesantes para empresas que están amortizando deuda procedente de convenios de acreedores y que no cuentan con el apoyo financiero suficiente por parte de la banca