

SUR

COLABORACIÓN

La refinanciación: ¿el dogal de las pymes?

ANTONIO PEDRAZA ALBA

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN FINANCIERA DEL CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS

Durante la década que precedió a la crisis, precisamente coincidente con los diez primeros años de la unión monetaria, las empresas españolas se endeudaron muy intensamente con el conjunto del sistema financiero. Disponibilidad que como todos sabemos se colapsó en el 2007. Llegaron las dificultades de nuestros bancos para financiarse en los mercados mayoristas internacionales donde captaban el déficit crónico de ahorro que arrastraba nuestra economía. Además de liquidez, problemas de solvencia derivados de la intensidad inversora en activos inmobiliarios. Todo ello conduce a que su función de intermediación bancaria dejara de cumplirse de forma satisfactoria. Si a ello añadimos que el sistema financiero español es un claro ejemplo del dominio de la intermediación bancaria, siendo, especialmente para las medianas y pequeñas empresas, prácticamente esta la única vía para atender sus necesidades de financiación ajena, nos encontramos con un cuello de botella que dificulta el buen funcionamiento de este importantísimo tejido empresarial, donde se sustenta la mayoría del empleo y, donde la falta de oxígeno financiero está contribuyendo a la elevada tasa de mortalidad empresarial a la que venimos asistiendo.

Hoy, siete años después del arranque de la crisis el crédito no acaba de crecer y su coste, esa es otra, es significativamente superior al promedio de la eurozona. Pero, no solo eso, las empresas muy endeudadas con ese difícil reto de desapalancarse y de seguir creciendo, soplar y sorber a la vez, encuentran serias dificultades para refinanciarse de forma adecuada. Entre otras cosas, porque el sistema bancario resultante de esta crisis está mucho más concentrado, da pie a que exista menor competencia por ello en su

oferta y, sobre todo, disminuye el poder de negociación para las empresas de menor dimensión. Siempre las perdedoras.

El problema de la refinanciación o reestructuración de su endeudamiento es algo serio. Normalmente están obteniendo la financiación de varios bancos, y también es normal que tenga más posibilidades de obtener esa facilidad solo de estos. Cualquier entidad nueva no quiere asumir el problema de otras. Hay excepciones, y es que la marcha de la empresa sea tan excepcional que el banco nuevo esté dispuesto a entrar. Algo poco probable porque si la marcha es así de excelente, sus entidades habituales cubrirán todas las necesidades que se presenten y procurará no dar acceso a la competencia.

No es el caso más frecuente, porque esas necesidades de refinanciación se presentan cuando la empresa tiene dificultades para cumplir con sus compromisos de pago y necesita oxígeno para salir adelante. Por lo pronto se encuentra con eso, que son sus propios proveedores bancarios los que tienen que asumir la situación. Las posibilidades que se suelen plantear: alargar plazo, constitución de carencias (tanto de capital, o también de intereses), bajar el tipo de interés o convertir crédito circulante en crédito con cuotas (prestamizar). En el caso de partir de operaciones garantizadas con hipoteca, se abren las alternativas de novación de existentes, como de cancelación de viejas y constitución de nuevas. En estos supuestos los bancos pueden tener miedo a verse perjudicados por el rango o prelación hipotecaria. Existe entonces la posibilidad de que entidades con rango posterior den el conforme a la refinanciación que han emprendido otras con rango precedente, siempre a cambio de regulación parcial o mejora de su posición acreedora.

A la empresa se le presentan una serie de opciones, siempre bajo la premisa de que necesita desapalancarse pero también liquidez para subsistir. En este sentido lo normal es que se comience por presentar un plan de negocio y viabilidad a sus entidades financieras donde se demuestre la posibilidad de la refinanciación. Estas pueden contemplar la canalización a través de ICO, con condiciones más favorables de las operaciones si son a medio y largo plazo, bien entendido que aunque los fondos los panga este organismo, el riesgo recae sobre el banco que plantea y estudia la operación. Todo el proceso da lugar a la elaboración del llamado 'Term Sheet', acuerdo entre empresa y bancos. La empresa debe exponer los activos con los que cuenta como garantías; acuerdo con proveedores y administraciones públicas. Contemplar si fuera preciso, liberar garantías para propiciar una venta. También la dación en pago, y desde luego y, en última instancia, el concurso de acreedores, que de plantearse a tiempo puede ser una solución: las deudas no son exigibles, paralizando embargo y ejecuciones. Siempre, sopesando que ello sea el respiro que la empresa necesita como única vía, agotada otras, para seguir con su actividad.

Las esperanzas están puestas en la nueva Ley Financiera en estudio, que debe abrir nuevas posibilidades a las Pymes: capital riesgo, canales alternativos a los bancos, titulación de facturas, crowdfunding; cesión de créditos, anticipos de facturas... etc. Desde luego, aunque esta refinanciación o reestructuración de deudas hoy venga siendo un problema para estas empresas de mediano y pequeño tamaño, no podemos olvidar algo: que la financiación es posible porque «existe una financiación anterior, donde el banco, lo que no puede es quitar lo prestado». Con esta esperanza, nos quedamos.