

Artículo

“Guárdate de los Idus del banco”

Escrito por Antonio Manzanera

Con frecuencia el emprendedor español se lamenta de la falta de respuesta que recibe por parte de las entidades de crédito. Los bancos no colaboran en el arranque de su proyecto empresarial.

Esto es algo muy frecuente. Cuando el emprendedor acude a la sucursal, el empleado de banca después de escuchar (o no) sus brillantes ideas le viene a decir algo así como: “¿y qué garantías tienes?”. La garantía del propio proyecto (esto es, que la sociedad asume la deuda y es la única garante de su devolución) no suele colar. El banco pide garantías personales, y generalmente con la del emprendedor, insolvente por antonomasia, no basta. Hacen falta avalistas. ¿Qué nos está diciendo entonces el banco? Muy sencillo: que no hay dinero para la empresa, si acaso habrá un crédito personal.

¿Debe tomarse a mal el emprendedor esta negativa? Pues bien, aun a riesgo de que esto me haga impopular voy a manifestar aquí que quizá ese “no” del banco haya salvado la empresa. Explicaré por qué.

A lo largo de los tres o cuatro primeros años de la vida de la startup, la empresa atravesará algo conocido como “el valle de la muerte”. Según La Caixa, el 70% de las empresas creadas en España no llegan al cuarto año de vida. ¿Por qué cierran estos negocios? La respuesta es simple: porque no hay dinero en la caja. En otras palabras, la empresa entró en situación de insolvencia.

Desde el punto de vista financiero-legal, lo único que se le pide a cualquier empresa es que atienda puntualmente a sus obligaciones de pago con todos sus acreedores, ya sean proveedores, empleados, administración pública, bancos, etc. La deuda bancaria pone al negocio en una situación de afrontar unos pagos constantes pasado el periodo de carencia, si lo hay (parece mentira, pero los seis meses de carencia terminan pasando). Si la empresa ha consumido el dinero del crédito y aún no genera para entonces la caja necesaria para pagar al banco, las malas noticias se acumularán en el buzón.

Debemos recordar una máxima de oro de la política financiera: los recursos económicos de la empresa deben tener un mismo plazo que los ingresos a que dan lugar. Si pretendemos financiar I+D+i u otras actividades que se traducirán en dinero en el largo plazo necesitamos fondos a largo plazo. Y la deuda bancaria habitualmente no lo es. Para costear las inversiones en investigación hacen falta recursos propios, y las empresas de base tecnológica durante los primeros años de su vida suelen dedicar sus recursos a pagar este tipo de actividades.

En resumen: antes de buscar financiación piensa para qué necesitas el dinero. Si la empresa lo precisa para financiar el circulante y las operaciones corrientes del negocio que por sí generan caja, entonces sí conviene acudir al banco. Si lo que hay que pagar son actividades como el I+D+i que no darán lugar a la entrada de fondos de manera inmediata entonces es mejor olvidarse de la deuda y recurrir a los fondos propios o cualquier otra alternativa de financiación a largo plazo.

Por eso digo que a veces el emprendedor que sale de la sucursal sin su crédito en ocasiones se ha llevado la buena noticia del día.