

El financiamiento como apoyo para crecimiento de las empresas (El Financiero 14/03/11)

El financiamiento como apoyo para crecimiento de las empresas (El Financiero 14/03/11) Del IMEF para EL FINANCIERO / José Enrique Tellaeche Lunes, 14 de marzo de 2011 La obtención de financiamiento externo, mediante el crédito proveniente de intermediarios financieros (bancarios y no bancarios), es una frecuente opción en el establecimiento y crecimiento de nuestros negocios, ya que generalmente nos permite cubrir necesidades de capital, facilitar el manejo de la tesorería, agilizar el crecimiento de nuestra operación, obtener mayores utilidades y, por tanto, maximizar el valor de nuestro capital. Sin embargo, este financiamiento puede resultar contraproducente e incluso llevarnos a la quiebra, cuando lo disponemos en exceso y no podemos cumplir con las obligaciones que se generan con estos compromisos. Por ello, antes de decidirse por el financiamiento externo tenemos que analizar a conciencia su necesidad y preguntarnos: ¿Para qué lo necesito? ¿Para capital de trabajo, equipamiento o infraestructura? Su utilización: ¿Me generará algún beneficio cuantificable y hay manera de medirlo? ¿Qué monto es el que requiero? ¿En qué tiempo lo requiero y a qué plazo? En primera instancia, debemos verificar si los recursos que se necesitan pueden cubrirse con opciones de menor costo, usualmente fuentes internas como la propia operación, mediante un manejo ordenado y eficiente de nuestros ingresos, costos y gastos, así como nuestro propio financiamiento interno, es decir, aquel que se deriva del empleo efectivo de nuestro capital de trabajo a través de la administración de la cartera, los inventarios y los proveedores, o la liquidación de todos aquellos activos inactivos que tenemos en nuestros balances y que resultan inútiles para generar flujos operativos. Posteriormente, debemos evaluar la conveniencia de un crédito, cuyo monto a disponer deberá determinarse por nuestra capacidad de pago, la que debe ser sustentable, es decir, suficiente para pagar no sólo el monto dispuesto, sino también sus intereses, gastos y comisiones, así como sostenible para cubrir el financiamiento puntualmente en el plazo acordado. Es preciso indicar que todo financiamiento deberá ser oportuno, y para ello debe preverse el establecimiento de líneas de crédito en montos suficientes y con la debida anticipación. El crédito es un complemento a nuestra aportación de capital para cubrir necesidades en particular; el monto a solicitar deberá mantener un equilibrio razonable de la estructura financiera global, es decir, la relación entre el nivel de pasivos totales y el capital total. De igual forma, debemos evitar la ambición excesiva, es decir, no caer en la tentación de minimizar el capital propio que aportemos, ni maximizar el apalancamiento, porque de lo contrario agregaríamos a los riesgos inherentes de nuestro propio negocio la aparición del riesgo financiero, al no poder enfrentar el pago de nuestros compromisos. Para minimizar estas eventualidades, especialmente en periodos de mayor incertidumbre como en épocas de inestabilidad de precios, tasas de interés y tipos de cambio, es conveniente hacer ejercicios de sensibilización (what if?), es decir, realizar presupuestos de caja en donde se asuman diferentes escenarios, se apliquen las distintas variables y se analice el resultado. Estos ejercicios nos permiten prever y estar mayormente preparados ante situaciones adversas a la operación. Con el apoyo de la información que surge de los estados financieros, más las relaciones analíticas y el flujo de caja, estaremos en posibilidad de definir razonablemente nuestras necesidades de efectivo y solventarlas en términos de monto, tasa de interés, forma de disposición y plazo de pago. Debemos tomar en consideración que el otorgamiento de crédito por parte de un intermediario financiero es el resultado de la confianza de él en que tendremos la posibilidad, la voluntad y la solvencia necesarias para cumplir con nuestras obligaciones financieras. En la medida de que mejor conozcamos el negocio, cuantifiquemos y demostremos su productividad y capacidad para generar flujos, mayor seguridad será la que generemos en el intermediario para liquidar el financiamiento. De esta manera será más fácil y rápido obtenerlo. Ser puntual, claro y transparente tanto en el negocio como en la organización y forma de trabajo es importante. Hay que saber qué es lo que queremos, para qué lo hacemos, cuáles son los beneficios a obtener, cómo pagaremos el financiamiento y cuál es la fuente primaria de pago. Debemos entregar toda la documentación requerida, completa, ordenada, bien hecha y limpia desde la primera vez que la presentemos al intermediario financiero. Debemos garantizar que el negocio cuente con los permisos, licencias y documentos legales vigentes y en orden. En caso de ser una persona moral, deberemos asegurarnos de que el negocio tiene dentro de sus estatutos, la autorización de suscribir títulos de crédito y que existe algún apoderado con el poder vigente para contratarlos. Con toda seguridad, estas medidas prudenciales nos ayudarán a elegir un crédito a la medida, con una mayor certidumbre en poder obtenerlo y pagarlo oportunamente, así como de que eso nos ayudará a lograr los objetivos del negocio. Presidente del Comité Técnico Nacional de Intermediarios Financieros no Bancarios contacto@tellaechecom.mx