



LUIS REINALDOS
SOCIO DE BAL PARTNERS

DECÁLOGO DE UNA CORRECTA REFINANCIACIÓN



:: GASPAR MEANA

Si está pensando en acometer un proceso de refinanciación de la deuda bancaria de su empresa, aquí tiene los principios básicos que le ayudarán a acometer un proceso de refinanciación con mayores garantías de éxito:

1. Global y al unísono. La refinanciación ha de plantearse como una negociación global con todas las entidades financieras con deuda en su empresa, de forma conjunta, coordinada y en el mismo intervalo temporal. Intentar solucionar el problema individualmente con cada entidad a medida que vencen las operaciones es un error muy común, que no conlleva más que refinanciaciones parciales con altos costes y aportación de garantías excesivas, que no es lo que realmente necesita la empresa para solucionar su problema de liquidez a medio plazo, por lo que no se consigue más que agravar el problema.

2. «Además de ser bueno, hay que aparentarlo». Ordene y presente toda la información justificativa de la necesidad de refinanciación de una forma profesional y clara, con toda la información correctamente presentada, con los contenidos que habitualmente necesita un analista de riesgos bancarios en este tipo de operaciones para facilitar un rápido y favorable análisis de la misma.

3. Venta futuro. El plan de viabilidad que justifique la necesidad de la refinanciación ha de poner de manifiesto que su problema es de tesorería a corto plazo, explicando las razones que han llevado a ello y que a medio plazo, tiene un negocio rentable y capaz de generar la tesorería necesaria para hacer frente al repago de la deuda. Para ello, será fundamental soportar adecuadamente la consecución futura de ventas rentables.

4. Sea sincero. No se guarde 'casi' nada, sea honesto con el analista de la entidad financiera que tiene enfrente. Es el momento de mostrar y limpiar todos los errores cometidos (impagados, malas inversiones, fuerte bajada de ventas, obsolescencia de mercaderías...) en los últimos años, que han llevado a la empresa a la situación actual de crisis de liquidez.

5. Nombre a un interlocutor ajeno a su empresa. La negociación de una refinanciación es un proceso relativamente largo y duro, que llevará a posiciones extremas en las que hay que mantener la calma. Aunque usted conozca los problemas de su empresa mejor que nadie, puede que su estrecha relación con las entidades financieras dificulte que éstas se crean que realmente tiene un problema grave que hay que resolver. Por todo ello, apóyese en la figura de un profesional con experiencia, para liderar y coordinar todo el proceso de refinanciación. Si este tercero es reconocido por su independencia de la empresa, será muy bien valorado por las entidades financieras.

6. Reparto proporcional. En la operación planteada hay que seguir siempre el principio de equidad entre todas las entidades financieras integrantes del 'pool' bancario; es decir, los niveles de deuda y garantías de cada entidad sobre el total de la deuda de la empresa han de permanecer en valores similares después de la refinanciación que los que había antes de ella.

7. Alcance y plazos. A ser posible, la refinanciación se planteará sin solicitar deuda nueva adicional, ya que solicitar deuda nueva en el momento actual, aunque pueda ser muy razonable desde el punto de vista del negocio, será posible en muy pocos casos y siempre

aportando garantías reales adicionales. Igual sucede con el pago de los intereses de la deuda ya existente, que por tanto deberá seguir atendiendo. Así, la refinanciación abarcará exclusivamente a la deuda actual y se planteará con carencia de pago de capital durante un plazo de entre 24 y 36 meses. No sea impaciente, un correcto proceso de refinanciación, dependiente de su volumen y complejidad, puede llevar entre 3 y 6 meses.

8. Condiciones económicas. Debe asumir de antemano que las comisiones de novación de las operaciones y los diferenciales de tipos serán más elevados de lo habitual en otras operaciones de en-

deudamiento. Las entidades financieras asumirán un riesgo adicional si aceptan la refinanciación, y eso tiene un precio. Esto no significa que las condiciones deban ser abusivas y así ha de defenderlo, haciendo ver que unas condiciones demasiado elevadas pueden poner en riesgo los números del plan financiero planteado. Comisiones de novación de en torno al punto porcentual y diferenciales de entre 200 y 300 puntos básicos han de entenderse como habituales para este tipo de operaciones, variando en función del riesgo de la operación y del sector de actividad en que se ubique su negocio.

9. Garantías. Punto crítico. Requiere un análisis previo minucioso, ya que en función de los riesgos de la operación planteada y de las garantías actuales que cada entidad tenga, pueden condicionar de antemano el posicionamiento de cada entidad ante una operación de refinanciación. Estas garantías serán reales de bienes inmuebles, maquinaria y/o existencias y se determinan con el ratio conocido como LTV ('loan to value'), que se calcula como el valor de deuda total sobre el valor a precio de tasación de las garantías aportadas. Las entidades financieras exigirán LTV por debajo del 80%, siendo este un valor límite aceptable por usted, pudiendo llegar según el caso hasta el 100%.

10. Conozca a su 'oponente' y hágalo su aliado. Debe realizar un adecuado análisis de las peculiaridades de las entidades con las que tiene que negociar. No todas tienen la misma actitud ni predisposición en los procesos de refinanciación y, por tanto, la estrategia podrá variar sensiblemente en función de las entidades con las que le ha tocado negociar. Así mismo, deberá de buscarse un aliado en una de las entidades financieras, que será quien junto con usted lidere el proceso de refinanciación y agilice el cierre de la refinanciación al mostrar su predisposición favorable de forma rápida ante el resto de entidades para el cierre de la operación. Su adecuada elección será un punto crítico para el éxito. Habitualmente, esta entidad líder, coincidirá con una de las que mayor porcentaje de deuda tenga en el 'pool' bancario.

EMILIO JOSÉ TERUEL LILLO
ABOGADO DE GARRIGUES

LOS PROVEEDORES COBRARÁN ANTES



El pasado 7 de julio entró en vigor la Ley 15/2010, que introdujo ciertas modificaciones en la Ley 3/2004, por la que se establecían medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Como principal novedad, la Ley 15/2010 establece un plazo máximo de 60 días para que las empresas paguen a sus proveedores (30 días en el caso de alimentos frescos y perecederos), sin que se permita a las partes pactar plazos superiores. Con la anterior regulación dicho plazo máximo sólo regía cuando los contratantes no habían estipulado otro plazo diferente, que podía ser inferior o superior. Según justifica el legislador en la exposición de motivos de la reforma, se pretende así proteger en época de crisis a los pequeños y medianos proveedores frente a aumentos injustificados de los plazos de pago impuestos por grandes empresas.

Por lo tanto, el señalamiento de plazos de pago superiores a los fijados legalmente dará lugar a la nulidad de los mismos, y el pago realizado por el deudor dentro de dicho plazo contractual, pero fuera del plazo legal, deberá ser considerado como pago tardío que facultará al proveedor para exigir los correspondientes intereses de demora.

Si bien los nuevos plazos imperativos se aplican con carácter general a los contratos celebrados a partir del pasado 7 de julio, la Ley 15/2010 prevé que su implantación sea progresiva para aquellas empresas que vinieran pactando con sus proveedores plazos de pago más elevados. En estos casos, el plazo máximo hasta el 31 de diciembre de 2011 será de 85 días; durante el año 2012, de 75 días; y a partir del 1 de enero de 2013 ya estará plenamente vigente el plazo de 60 días. Hay que tener en cuenta, no obstante, que dicho régimen transitorio no es de aplicación a los productos de alimentación frescos y perecederos, para los cuales el plazo de pago a 30 días entró en vigor sin excepción el mismo 7 de julio.