



Financiación ABL (Asset Based Lending)

Mayores límites de financiación.

Base Documental OP Corporate Banking.
Revisión Feb.2011. (original Feb.2009)

Asset Based Lending (ABL) es una fórmula de financiación del circulante (Working Capital) que funciona como una línea de crédito y permite liberar de forma rápida el valor existente en las cuentas de clientes y stocks (principalmente commodities cotizadas).

El análisis crediticio se basa en las ventas de las empresas y valor de sus stocks, y no tanto en su estructura de balance, lo que convierte ABL en una solución de financiación particularmente atractiva para empresas con fuerte crecimiento en ventas, negocio estacional o situación de cambio accionarial.

Presenta ventajas respecto a la financiación bancaria tradicional y frente al factoring, además de aportar beneficios a la función financiera de la empresa en términos de reducción de costes.

CONTENIDOS:

1. ABL – Descripción / Objetivos
2. Aplicación práctica:
 - 2.1. Sobre funcionamiento
 - 2.2. Sobre límites de riesgo
3. Tipología de empresa interesada
4. Sectores en los que mejor funciona
5. El análisis bancario del riesgo
6. Ventajas comparativas con otros mecanismos de financiación
 - 6.1. Financ. ABL Vs. Financ. bancaria tradicional
 - 6.2. Financ. ABL Vs. Factoring
7. Ventajas para la función financiera de la empresa.

1. ABL – Descripción / Objetivos

Las necesidades de financiación aumentan en un entorno general de contracción del crédito. **El efecto de la inflación de stocks y la creciente necesidad de inversión para competir están representando un desafío sin precedentes.** Ahora más que nunca en la historia reciente, **es tremendamente necesario tener un buen modelo de financiación del circulante que garantice:**

- **Estabilidad de las líneas de crédito en un entorno financiero inestable** (gran dificultad para realizar previsiones fiables de tesorería)
- **Aumento de líneas de crédito en caso de incremento de las ventas.**

Asset Based Lending (ABL) es una forma de financiación que **permite liberar de forma rápida todo (o la mayor parte) del valor existente en las cuentas de clientes y stocks**, convirtiendo en flujos de efectivo los cobros futuros de clientes, **independientemente del método de cobro acordado** (cheques, pagarés, adeudos domiciliados o transferencias) y por otro lado, colaborar a la financiación de stocks basados en el valor medio del stock de la empresa.





2. Aplicación Práctica de A.B.L.

(Asset Based Lending).

Sobre Funcionamiento:

Fácil y cómodo

En lo que se refiere a la financiación de stocks Asset Based Lending funciona como una línea de crédito que tiene asignado un límite de financiación basado en el valor de los stocks en cada momento (sin desplazamiento de los stocks).

En lo que se refiere a la financiación de la cartera de clientes, Asset Based Lending funciona como una línea de crédito. Una vez que la mercancía ha sido entregada (o el servicio ha sido prestado) y se emite la correspondiente factura, la empresa se lo notifica al financiador y éste otorga disponibilidad a la línea de financiación por hasta el 85% del valor de la factura, liberando el 15% restante cuando la factura es pagada. El cobro de clientes se realiza a través de una única cuenta de centralización de cobros. Los saldos diarios que presenta la cuenta de cobros son transferidos a la cuenta de crédito como repago de la facilidad.

Sobre los límites de riesgo:

Flexibles y Superiores a cualquier otro tipo de financiación y flexibles

El hecho de que exista la garantía adicional de los saldos de clientes y/o stocks (podría contratarse un límite conjunto) , permite **límites de riesgo autorizados superiores a otras formas de financiación.**

El límite de la facilidad crediticia **aumenta en línea con el crecimiento del negocio,**

permitiendo a la empresa aprovechar todas las oportunidades. El éxito comercial deja de ser un problema potencial para el departamento financiero, que **ya no ha de preocuparse por encontrar financiación para los incrementos en ventas.**

Más flexibilidad: Si los recursos generados por esta vía no fueran suficientes para financiar los planes de negocio de la empresa, el financiador contempla la posibilidad de utilizar otros activos en balance como garantía para aumentar el porcentaje de financiación sobre las ventas, o para otorgar préstamos adicionales. En ese caso, es habitual la contratación de límites conjuntos.

2. Tipología de empresa interesada

Es una solución **especialmente interesante para empresas con limitaciones de financiación en la banca tradicional:**

- Para **empresas con un fuerte crecimiento en ventas** (límites de financiación que crecen a la vez que la facturación)
- Para **empresas en sectores con fuerte estacionalidad** (adaptación de los niveles de financiación a los picos de actividad)
- Para **empresas que necesitan levantar financiación adicional** en situaciones como reestructuración financiera, cambio accionarial, procesos de fusión, adquisición, inversión productiva y similares.
- Para **empresas que desean obtener liquidez como ventaja competitiva** en épocas de crisis de financiación (capacidad de

Funciona como una línea de crédito que tiene asignado un límite de financiación basado en el valor de los stocks en cada momento o el valor de los derechos de cobro sobre clientes.

La operativa diaria de la empresa no se ve afectada.

El límite de financiación crece en función de la facturación de la empresa.



negociación con proveedores, capacidad de inversión, etc). A través de la flexibilidad del modelo.

3. Sectores en los que mejor funciona

Este modelo de financiación funciona **especialmente bien en sectores que basan su actividad en acuerdos comerciales simples**. Empresas de distribución (alimentación, bebidas, farmacéutica, etcétera), empresas manufactureras y empresas relacionadas con artes gráficas, serían algunos ejemplos de actividades que encuentran en ABL un modelo óptimo de financiación.

4. Análisis Bancario del Riesgo

Uno de los principales atractivos de este modelo de financiación es que el análisis de crédito no está basado en los estados financieros de la empresa de forma exclusiva (así es en casi el 100% de fórmulas de financiación) sino que valora de forma relevante el valor de la empresa representado en sus clientes y stocks.

Esta fórmula de financiación permite que las entidades de crédito financiadoras otorguen **límites de riesgo superiores** a aquellos que habrían otorgado bajo un análisis financiero basado exclusivamente en los estados financiero.

Básicamente existen dos tipos de financiación ABL: Aquella ligada al activo cartera de clientes y otro tipo que es el ligado al valor medio de los stocks (commodities) tanto a nivel de

materias primas como productos elaborados y semielaborados.

Es muy habitual llevar a cabo una auditoría, a través de la cual el financiador conoce :

Sobre stocks: Se estudia el valor medio del stock en materias primas, productos semielaborados y elaborados dentro de cada periodo de financiación (útil para casos de estacionalidad). En el caso de financiación de inventario es habitual el establecimiento de controles periódicos. En muchas ocasiones es suficiente con el informe de auditoría externo que rutinariamente realizan profesionales externos para la empresa.

En la mayoría de los casos de financiación de stocks, aún siendo una financiación basada en activos, la formalización se realiza como financiación con recurso a la empresa, sustitutiva de la financiación bancaria tradicional. El análisis de los estados financieros de la empresa es, por tanto, también necesario.

5. Ventajas sobre otros mecanismos de financiación.

Ventajas de ABL (Asset Based Lending) vs la financiación bancaria tradicional.

ABL Asset Based Lending basa el análisis del riesgo en las ventas de la empresa y/o en la calidad de los stocks de la empresa.

En muchas ocasiones, **ello permite llegar más lejos que la financiación bancaria tradicional** tanto a nivel de límites de crédito como en cuanto a costes financiero.



En el caso de ABL sobre Cartera de clientes, lo que moviliza la disponibilidad de la línea de financiación es la emisión de la factura. Esto supone una ventaja importante respecto a las líneas de descuento bancario tradicionales, en las que es necesario contar con el pagaré o la letra de cambio para movilizar la línea. **Permite a las empresas anticipar la financiación, en algunos casos, entre 45 ó 60 días.**

Ventajas de ABL Vs. Factoring

En muchas ocasiones ABL para la financiación de la cartera de clientes es confundida con Factoring.

Existen diferencias que conviene resaltar. Aunque ambos modelos se basan en la cesión de los créditos comerciales,

- **ABL es habitualmente una financiación con recurso** a la empresa
- **Los deudores finales no suelen ser informados del acuerdo de financiación**, a diferencia del *factoring* clásico.
- **La empresa sigue ejerciendo la función de cobro con sus clientes**, aunque como hemos visto antes, a partir del acuerdo de financiación lo hará a través de una cuenta de centralización de cobros abierta con el financiador. Mantener la gestión de cobro dentro de la empresa es un aspecto muy valorado.
- **el acuerdo de financiación no interfiere en las relaciones comerciales de la empresa con sus clientes.**

- **La cobertura del riesgo de insolvencia mediante una póliza de seguro de crédito no es un requisito indispensable**, si bien su existencia reduce el coste de la financiación.
- **Por último, si el financiador del ABL es un banco, la disponibilidad generada en la línea de financiación puede ser utilizada por la empresa de acuerdo a sus necesidades** (aspecto no viable a través de Compañía de Factoring) siendo muy habitual la emisión de avales o cartas de crédito documentario.

6. Ventajas para la función financiera de la empresa.

En los últimos tiempos (crisis de financiación), la Dirección financiera de las empresas está dedicando la mayoría de su tiempo y recursos a la negociación bancaria para la conversión de flujos de clientes en flujos de efectivo (lo más urgente). Como consecuencia, otras parcelas de su actividad, de vital importancia para la empresa para la reducción del capital de trabajo, no están siendo optimizadas.

Así pues, ABL se convierte en la solución óptima para convertir de forma rápida las cuentas de clientes en flujos de efectivo, **permitiendo a la dirección de la empresa centrar sus esfuerzos en optimizar otras funciones internas y externas** que inciden en el capital circulante, como por ejemplo el cobro de clientes, los términos comerciales con proveedores y la gestión de inventario.



El ahorro de costes potencial basado en 3 argumentos:

- Los recursos liberados dentro del departamento financiero por la concentración de la financiación del circulante en un único proveedor .
- El uso de medios telemáticos para obtención de automatismos relacionados con el cobro a clientes.
- Ahorro de costes financieros en comisiones de gestión, por impagados/devoluciones, etc.

Tal y como hemos visto anteriormente, el **financiador de ABL** se preocupa por entender el negocio de la empresa y dado que es pleno conocedor de los flujos de cobros y pagos de la empresa, está en condición de aportar su **experiencia para un exhaustivo y preciso control del riesgo.**

