

SECOT BARCELONA

Voluntariado de Asesoramiento Empresarial

La Financiación de la Pequeña Empresa

Capacidad de generar beneficios para devolver préstamos.

Contrariamente a lo que piensan muchos, las *garantías ofrecidas no son siempre lo único importante* para la obtención de fondos. Esto es más cierto tratando con bancos (las cajas de ahorro aun confían mucho en las hipotecas).

Es importante demostrar, de forma convincente, que la empresa tiene capacidad de generar los ingresos necesarios para atender al pago de intereses y a la devolución de lo prestado. Los bancos no quieren convertirse en vendedores de casas, pisos ni terrenos para recuperar lo que prestaron (aunque lógicamente lo harán si es inevitable).

¿ Donde ir para obtener financiación ?

1º) Debemos intentar tratar con una entidad que ya nos conozca. Las empresas financieras no ven con buenos ojos a los clientes que ya piden un crédito en el momento de iniciarse. Hay que trabajar un mínimo de 3 meses con una entidad antes de pedir facilidades.

Ello implica “dar movimiento” a nuestra cuenta y realizar operaciones que sean del agrado de la entidad: domiciliar pagos, abonar impuestos y arbitrios, gestionar operaciones extranjeras, pagar nóminas, liquidaciones de Seguridad Social y similares.

2º) Hasta cierto punto depende del tipo que deseamos (ver alternativas más abajo). *Antes había una línea divisoria bastante clara entre bancos y cajas:* éstas se centraban en préstamos con garantía (hipotecas, automóviles en prenda, avales considerados “buenos” etc.) y dejaban a los bancos los descuentos de letras y las operaciones “especiales” (leasing, factoring, renting, confirming y financiación de compras).

Pero esto ha cambiado; no es raro que ciertas cajas promuevan agresivamente una o varias de estas modalidades.

Por ello recomendamos estudiar los folletos de servicios de las diversas entidades y leer sus anuncios en prensa. Toda entidad que busca activamente clientes para ciertas modalidades de financiación estará interesada en considerar facilitarlas a nuestra empresa.

Hablemos de las financiaciones “subvencionadas”:

Los diarios no paran de informar de acuerdos entre entidades (o grupos de idem) y autoridades diversas para facilitar fondos a pequeños y medianas empresas. En cada caso serán determinantes las condiciones exigidas (exportación, creación de empleo, investigación y desarrollo, estar en zonas deprimidas, etc.).

Ha de quedar claro una cosa: La autoridad que promociona estas ayudas aporta algo para que los intereses sean más favorables que los del mercado; pero el riesgo de no poder recuperar lo prestado es asumido por la entidad financiera. Ello significa que en cada caso seguirá sus criterios habituales para conceder o denegar la ayuda.

Las entidades financieras tienen gran interés en captar operaciones de leasing, pero en términos generales opinan que la sola garantía del bien financiado no es suficiente (devaluación más rápida que el ritmo de pago, dificultad de hallar nuevo usuario si es devuelto, complicaciones en recuperarlo ante problemas laborales/jurídicos etc.) Por ello pueden exigir garantías adicionales a menos de que se trate de cliente considerado aceptable en términos generales.

Estas operaciones conllevan beneficios fiscales: Los intereses son gastos y la compra se amortiza de forma acelerada en los años que dura el leasing (mínimo a efectos fiscales 2 para bienes muebles y 10 para inmuebles salvo su parte del suelo).

\$

El **RENTING** es una alternativa más reciente para comprar estos bienes. No hay tanta oferta de renting (salvo para automóviles), pero es factible hallarla. Las entidades financieras pueden pedir garantías adicionales de la manera comentada para el leasing.

La Sociedad dedicada a esta actividad compra el bien y nos lo alquila para un plazo acordado mediante pagos periódicos. Tras este momento tenemos opción de compra a un precio pactado de antemano y que pretende ser el valor previsible de “buen uso” (siempre mucho más que el simbólico del leasing).

El alquiler convenido puede incluir prestaciones adicionales a cargo del arrendador, tales como seguro, mantenimiento etc. Ello es frecuente cuando se trata de medios de locomoción (aplicación hasta ahora más frecuente de la modalidad).

No constan en balance ni el bien ni la deuda de los plazos pendientes (una ventaja importante, ya que disminuye el endeudamiento visible). La totalidad del alquiler es gasto fiscal. La compra del bien al término del contrato implica una amortización fiscal lenta del valor residual.

\$

El **PRESTAMO PERSONAL** es otra posibilidad para la compra de bienes; se establece mediante póliza de crédito, pero con plazo más largo de devolución al conocer la entidad financiera cual es su finalidad.

Financiar Capital Circulante

El **DESCUENTO COMERCIAL** es de gran utilidad para la empresa, teniendo en cuenta los hábitos comerciales de España. Consiste en ceder a la entidad financiera el cobro de lo que nos deben nuestros clientes mediante la entrega de recibos, letras de cambio (aceptadas o no) o pagarés; tras el descuento del interés y la remuneración por cuidar del cobro, disponemos inmediatamente del contravalor.

Existe la posibilidad de convenir un tipo de “cargo único” (forfait o tasa plana) que engloba interés y comisión de cobro; generalmente se concreta escalonado en plazos de hasta 30, 60 y 90 días.

Responderemos del “buen fin” de cobro: nos será adeudado el importe de cada cobro fallido más una comisión bancaria y la entidad puede negarse a descontar futuras ventas a este cliente. El Descuento Comercial se contempla a corto plazo; generalmente tiene un límite de 90 días y los plazos superiores deben de tratarse como especiales con la entidad financiera.

Un abuso aun frecuente es girar letras contra quienes no deben nada a la empresa (las llamadas “pelotas”) y conseguir con ello una financiación irregular (puede acarrear la ruptura de la entidad financiera con quienes lo practican).

\$

El **FACTORING** es una alternativa relativamente nueva en nuestro país . Consiste en ceder los derechos de cobro a una entidad que **los compra sin `posibilidad de recurso en caso de impago**. Lógicamente implica una percepción más elevada al descuento comercial y, por otra parte, la conformidad previa a todo cliente así como una fijación de límite para cada uno de ellos. La entidad de factoring puede exigir la cesión de todas las ventas de la empresa (excepto las que ellos mismos rechazan).

En este caso pueden admitirse plazos más largos según la solvencia del cliente. Como mero ejemplo citamos el creciente uso del factoring para ventas a la Administración Pública (en las cuales la entidad acostumbra a descontar un retraso de cobro calculado con prudencia).

\$

El **CONFIRMING** es algo similar, pero sirve para que los suministradores nos concedan más facilidades de pago. Consiste en que la Sociedad confirmante garantiza al proveedor el cobro de lo suministrado en su vencimiento. Naturalmente sigue nuestra responsabilidad de abonar los pagos a dicha empresa de renting.

\$

Para atender necesidades de capital circulante generales existe la posibilidad de operar al amparo de una **POLIZA de CREDITO**. Ello implica que la entidad financiera pone a disposición de nuestra empresa fondos hasta un límite previamente acordado, pero percibiendo intereses solamente por el saldo diario dispuesto (en la mayoría de casos, también perciben periódicamente una “prima de disponibilidad” sobre el importe más elevado en cualquier día no utilizado).

Normalmente estos créditos se conciertan para un plazo no superior a un año; por ello el tipo de interés acostumbre ser fijo (y generalmente algo más elevado que la hipoteca). Es frecuente su renovación si la entidad financiera está satisfecha con el desarrollo de las relaciones con su cliente.

El crédito puede estar garantizado mediante un inmueble; en este caso se llama “ póliza de crédito con garantía inmobiliaria” (**hipoteca de máximo**) y responde lo hipotecado del saldo adeudado al banco.

Toda póliza de crédito implica algunos gastos (fedatario más comisiones apertura).