



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Administración y Dirección de Empresas
Curso 2011/2012

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN PARA PYMES (FINANCING INSTRUMENTS FOR SMEs)

Realizado por el alumno D. Alberto Villalón del Canto.

Tutelado por la Profesora Doña María Pilar Sierra Fernández.

León, Julio 2012

Instrumentos de Financiación para Pymes

INDICE

1.- Resumen	5
2.- Introducción	6
a.- Tema.....	6
b.- Objetivo.....	9
c.- Metodología.....	10
d.- Apartados a desarrollar en el trabajo.....	11
3.- La importancia de la Pyme en España	12
4.- Instrumentos de financiación para las Pymes	15
4.1.- Financiación propia	15
4.1.1.-Autofinanciación.....	16
4.1.1.1.- Financiación de enriquecimiento.....	16
4.1.1.2.- Financiación de mantenimiento.....	18
4.1.2.- Capital social.....	20
4.2.- Financiación ajena	24
4.2.1.- Financiación Bancaria.....	24
4.2.1.1.- Financiación Bancaria a corto plazo.....	25
4.2.1.2.- Financiación Bancaria a largo plazo.....	42
4.2.2.- Financiación comercial.....	60
4.2.3.-Financiación mediante ayudas públicas y fondos ICO.....	62
4.2.4.-Financiación especializada.....	66
5.- Impacto de la crisis en las Pymes	79
5.1.- <i>Situación de los proveedores de financiación de las Pymes y la crisis en España</i>	79
5.2.- <i>Evolución del acceso de las Pymes a la financiación ajena desde el comienzo de la crisis</i>	84
5.3.- <i>Soluciones para las Pymes</i>	90
6.- Conclusión	91
7.- Bibliografía	93

INDICE DE GRÁFICOS

1.- Gráfico 3.1 “Distribución sectorial de empresas en Castilla y León”.....	13
2.- Gráfico 4.1 “Fuentes de financiación propias”.....	16
3.- Gráfico 4.2 “Tipos de Capital social”.....	21
4.- Gráfico 4.3 “Tipos de Financiación ajena”.....	24
5.- Gráfico 4.4 “Variedades de la financiación bancaria”.....	25
6.- Gráfico 4.5 “Crédito Comercial recibido”.....	28
7.- Gráfico 4.6 “Financiación empresarial y PIB tasas de Crecimiento interanual”...	28
8.- Gráfico 4.7 “Descuento de crédito comercial y Evolución de la morosidad”.....	32
9.- Gráfico 4.8 “Evolución de las cesiones entre los años 2.002-2.007”.....	36
10.- Gráfico 4.9 “Intervinientes en una operación de Factoring”.....	37
11.- Gráfico 4.10 “Intervinientes en una operación de confirming”.....	39
12.- Gráfico 4.11 “Instrumentos de comercio exterior”.....	40
13.- Gráfico 4.12 “Evolución del Comercio exterior español”.....	41
14.- Gráfico 4.13 “Evolución de los préstamos hipotecarios en los años 2003-2011”	48
15.- Gráfico 4.14 “Modalidades del leasing”.....	53
16.- Gráfico 4.15 “Proceso de una operación de Renting”.....	59
17.- Gráfico 4.16 “Financiación Comercial”.....	60
18.- Gráfico 4.17 “Líneas ICO”.....	63
19.- Gráfico 4.18 “Financiación especializada”.....	67
20.- Gráfico 4.19 “Evolución de los préstamos participativos entre 1996-2011”.....	69
21.- Gráfico 4.20 “Modalidades de Capital Riesgo”.....	72
22.- Gráfico 4.21 “Etapa de financiación en la que intervienen los Busines angels”..	78
23.- Gráfico 5.1 “Crecimiento interanual”.....	81
24.- Gráfico 5.2 “Ingresos y pagos líquidos del Estado”.....	82
25.- Gráfico 5.3 “Pymes que han intentado acceder a la financiación ajena entre 2.009-11”.	85
26.- Gráfico 5.4 “Problemas en el acceso a la financiación pymes años 2.009-11”...	85
27.- Gráfico 5.5 “Empresas que han aumentado en garantías y avales”.....	86
28.- Gráfico 5.6 “Empresas que han solicitado líneas de financiación ICO entre 2009-11”.	87
29.- Gráfico 5.7 “Pymes que han intentado acceder a la financiación ajena”.....	87
30.- Gráfico 5.8 “Problemas en el acceso a la financiación”.....	88

INDICE DE TABLAS

1.- Tabla 3.1 “Evolución de las pymes vs. Empresas de más de 250 trabajadores”..	12
2.- Tabla 3.2 “Empresas activas en Castilla y León 2.010 y 2011”.....	13
3.- Tabla 3.3 “Sociedades mercantiles creadas y disueltas de 2000 a 2008”.....	14
4.- Tabla 4.1 “Ventajas de financiación por enriquecimiento”.....	17
5.- Tabla 4.2 “Ventajas e inconvenientes de financiación mediante reservas”.....	18
6.- Tabla 4.3 “Ventajas e inconvenientes de amortizaciones y provisiones”.....	20
7.- Tabla 4.4 “Ventajas e inconvenientes de la aportación de capital”.....	23
8.- Tabla 4.5 “Diferencias entre Crédito y Préstamo”.....	27
9.- Tabla 4.6 “Ventajas e inconvenientes de los préstamos y créditos”.....	27
10.- Tabla 4.7 “Modalidades de líneas de descuento”.....	29
11.- Tabla 4.8 “Ventajas e inconvenientes del descuento comercial”.....	31
12.- Tabla 4.9 “Ventajas e inconvenientes del Factoring”.....	36
13.- Tabla 4.10 “Ventajas e inconvenientes del Confirming”.....	38
14.- Tabla 4.11 “Ventajas e inconvenientes de los préstamos hipotecarios”.....	48
15.- Tabla 4.12 “Ventajas e inconvenientes de los préstamos no hipotecarios”.....	52
16.- Tabla 4.13 “Ventajas e inconvenientes del leasing”.....	56
17.- Tabla 4.14 “Evolución de las operaciones de leasing en España durante los años 2.002- 2.011”.....	56
18.- Tabla 4.15 “Ventajas e inconvenientes del Renting”.....	59
19.- Tabla 4.16 “Diferencias entre operaciones de Leasing y Renting”.....	60
20.- Tabla 4.17 “Ventajas e inconvenientes con proveedores”.....	60
21.- Tabla 4.18 “Ventajas e inconvenientes con acreedores”.....	61
22.- Tabla 4.19 “Ventajas e inconvenientes con la Hacienda Pública”.....	62
23.- Tabla 4.20 “Condiciones líneas ICO inversión emprendedores 2.012”.....	65
24.- Tabla 4.21 “Condiciones líneas ICO inversión 2.012”.....	65
25.- Tabla 4.22 “Condiciones líneas ICO internacionalización 2.012”.....	66
26.- Tabla 4.23 “Condiciones líneas ICO liquidez 2.012”.....	67
27.- Tabla 4.24 “Ventajas e inconvenientes del préstamo participativo”.....	69
28.- Tabla 4.25 “Ventajas e inconvenientes de las obligaciones”.....	70
29.- Tabla 4.26 “Ventajas e inconvenientes de la sociedad de garantía recíproca”..	71
30.- Tabla 4.27 “Ventajas e inconvenientes del capital riesgo”.....	73
31.- Tabla 4.28 “Operaciones volumen y captación de fondos años 2002-2006”....	74

Instrumentos de Financiación para Pymes

32.- Tabla 4.29 “Ventajas e inconvenientes de los Bussines angels”	77
33.- Tabla 5.1 “Porcentaje de empresas que ha utilizado otros instrumentos alternativos para la obtención de financiación ajena”	89

Instrumentos de Financiación para Pymes

1.-RESUMEN

El conocimiento de los instrumentos de financiación, es esencial para la actividad de una pyme. La importancia de estas en nuestro país es muy significativa, teniendo elevada repercusión sobre el PIB y el empleo.

Nuestro objetivo con el desarrollo de este trabajo no ha sido otro que el de dar a conocer las distintas fuentes de financiación a las que puede tener acceso una pyme, ya sean fuentes de financiación propia ó ajena, diferenciando en estas sus distintas modalidades.

Para ello utilizamos una metodología descriptiva mediante la cual tratamos de exponer los instrumentos de financiación más importantes a los que pueden acceder las pymes, ya sean propios, comerciales, bancarios, especializados ó con ayudas públicas, así como el concepto, las características, ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.

Y finalmente, expondremos los problemas con los que se están encontrando las pymes de nuestro país, cuando acuden a una entidad financiera a solicitar una operación, para la realización de un proyecto de inversión, es decir, el impacto de la crisis en la financiación de las pymes y los efectos sobre sus empleados.

ABSTRACT

Knowledge of financial instruments is essential for the activity of an SME. The importance of these in our country is very significant, having high impact on GDP and employment.

Our goal with the development of this work has not been other than to make known the various sources of funding to which an SME can access, whether own funding sources or others, differing in these different modalities.

We use a descriptive methodology through which we try to present the most important financing instruments that are accessible to SMEs, whether owned, commercial, banking, specialized or with public aid, and the concept, features, advantages and disadvantages of each.

Finally, we discuss the problems they are encountering SMEs in our country, when they come to a financial institution to apply an operation to carry out an investment project, ie the impact of the crisis in funding SMEs and the impact on employees.

2.-INTRODUCCIÓN

El presente trabajo que vamos a desarrollar, tratará de analizar y hacernos reflexionar sobre las formas y medios mediante los cuales puede financiarse una Pyme.

La situación que se está viviendo actualmente en el mundo de las Pymes, tiene un problema principal, que es el de la búsqueda de financiación y los posibles medios que puedan utilizar para poder financiarse.

El Riesgo de la Pyme es el Riesgo de todo el Sistema Económico y Productivo, la Pyme es nuestra preocupación.

Realizaremos una explicación de los instrumentos de financiación en función de su naturaleza, diferenciados por su modo de obtención, propia, ó ajena, si bien debemos hacer mención de esta última, a los cuatro tipos a los que pueden acceder, ya sea financiación bancaria, financiación comercial, financiación especializada, ó mediante ayudas ó subvenciones públicas, haciendo especial mención a la más utilizada hasta el momento actual, (financiación bancaria), y a aquellas que en los últimos tres años se están poniendo de moda, como son el capital riesgo y el bussines angels, dos fuentes de financiación externas mediante las cuales aportan incremento del capital.

Teniendo presente que lo único que pretendemos con este trabajo es hacer una pequeña relación a cerca de las opciones que nos ofrecen los distintos tipos de instrumentos financieros, que son cada vez más numerosos y sofisticados, a fin de orientar a los emprendedores, autónomos y pequeños empresarios para que sean capaces de diferenciar el recurso que más y mejor se adapta a sus necesidades. Para ello, describimos detalladamente los principales instrumentos financieros que actualmente se pueden encontrar en el mercado, indicando cuáles son sus características y cuáles los usos más oportunos en cada una de las alternativas, así como cuando conviene el uso de los mismos, en función de donde se quiera destinar el dinero.

a.-Tema

El principal motivo de elección de este tema ha sido por la importancia que tienen las Pymes en la economía de un país, en el crecimiento y desarrollo, afectación en el empleo e influencia en el PIB, así como su situación actual, la cual está generando muchos quebraderos de cabeza.

Debemos de conocer que actualmente en España el número de empresas es de aproximadamente 3 millones, de las cuales más del 99% son Pymes que generan el 90%

Instrumentos de Financiación para Pymes

del empleo y el 62% del PIB.

Su situación actual se ve seriamente afectada, por la escasez de crédito, frustrando proyectos de I+D+I, que en un futuro generarían nuevos puestos de trabajo.

Como nota, en el año 2008 se disolvieron 16.222 pymes en España.

Nuestras pymes en comparación con las europeas tienen varias diferencias que las afectan de manera especial como son:

- *La distribución de empleo en la empresa española determina las condiciones, limitaciones y filosofía social del sistema laboral español
- * Las empresas españolas pierden competitividad por su baja productividad
- * Las Pymes no disponen de financiación para mantenerse y crecer.
- * Se ha roto la cadena del circulante, clientes y administraciones no pagan y proveedores no cobran.
- * Gran dependencia de cajas y bancos
- * Los procesos administrativos, son complejos, duraderos y costosos, desalientan la creación de empresas.
- * La empresa española no se rige por los principios de la competitividad (Darwinismo empresarial: “Nacer, crecer, desarrollarse y morir por la mejora de la especie”) La empresa española, generalmente, nace y muere sin evolucionar.

Algunos países de Europa, no se están viendo tan afectados por la falta de crédito ya que la estructura financiera de sus empresas no se semeja para nada a las de las españolas

Actualmente las pymes en España son las que más dificultades tienen para conseguir crédito, comparándolos con otros países de la zona del euro según revela una encuesta del Banco Central Europeo (BCE). El estudio está basado en las respuestas de 7.537 empresas pequeñas y medianas de la zona euro a una encuesta realizada entre el 21 de febrero y el 25 de marzo. Las pymes en España siguen siendo pesimistas y tienden a prever un deterioro mayor en su acceso a los créditos bancarios y, en general, a la financiación ajena en los próximos seis meses.

Algo más de un 50 % de las pymes en España logró en el segundo semestre de 2010 los créditos solicitados, frente a la medida del 66 % en la zona del euro. Mientras, un 79 % de las pymes en Alemania obtuvieron los créditos solicitados en el segundo semestre del año pasado. Casi un 75 % de las pymes españolas sufrió un aumento de los tipos de interés en los préstamos solicitados. (Informe BCE, 2012)

Otro de los motivos en la elección de este trabajo ha sido mi actividad

Instrumentos de Financiación para Pymes

profesional, soy el responsable de empresas en una entidad financiera de primer orden a nivel nacional, a mayores es un sector con el que me encuentro muy familiarizado y cómodo, estoy a diario en contacto analizando los distintos sectores, problemas y necesidades de financiación para cada una de ellas.

Con la realización de este trabajo estamos estudiando el mecanismo esencial de funcionamiento de las pymes y de esta forma podemos observar que su principal necesidad es la financiación, un 99,87% de las Pymes españolas necesitan financiarse, y para ello veremos con que instrumentos cuentan.

Nunca olvidar que nuestro tema central son las Pymes y sus instrumentos de financiación, que a diferencia de una gran empresa, no pueden acudir a mercados de intermediación.

Dentro del total de las empresas españolas, el 99,87% son pymes, las cuales necesitan financiarse para poder desarrollar sus proyectos y su actividad diaria.

Si analizamos la situación de nuestras pymes, estas contribuyen en un 14,2% al valor añadido de la economía española, siendo la contribución más baja de los principales países europeos. Por otra parte y haciendo referencia a la cuenta de resultados, se observa que la carga financiera neta de las pymes representa el 0,7% de su cifra de negocios, frente a otros países como por ejemplo Alemania con el 1,2%, el 1,3% de Portugal y el -1,3% de Finlandia.

La concentración más importante del tejido empresarial en nuestro país se encuentra en Cataluña (18,21%), Andalucía (15,34%) y la Comunidad de Madrid (15,04%).

Si nos parásemos a realizar un análisis de la estructura financiera de las pymes, el 39% corresponde a recursos propios, el 18,3% a recursos ajenos a largo plazo y un 42,7% a recursos ajenos a corto plazo. Podemos ver que la dependencia de la financiación a corto plazo es muy significativa.

Existen distintos estudios que revelan que es preciso mejorar el acceso a la financiación de la deuda de, al menos, un 14% de los 23 millones de pymes registradas en la UE. En el caso de España, este porcentaje se eleva al 15%.

Según un estudio de la Fundación de Cajas de Ahorro muestra que, en el promedio de los tres últimos años, el porcentaje de deuda bancaria de las pymes en relación con el pasivo exigible ha sido del 47,4%, el doble del mantenido por las grandes empresas, que se sitúa en un 22,7%, y pone de manifiesto que la principal

Instrumentos de Financiación para Pymes

fuentes de financiación ajena en las Pymes es el crédito bancario, por delante de la financiación de proveedores.

Otra fuente de financiación son los fondos propios siendo estos los más importantes para las pymes, representando el 40,27% y el 36,58% de la estructura financiera para la industria y el comercio, respectivamente. (Funcas, 2011)

Actualmente las Pymes se están encontrando con un problema que está ocasionando importantes daños en el tejido empresarial de nuestro país, como pueden ser; expedientes de regulación de empleo, suspensión de pagos, concurso de acreedores, cierres, etc..., este problema con el que se están enfrentando es la difícil situación de obtención de financiación, la escasez de crédito para el desarrollo de sus ideas o proyectos, muy complicada mediante la obtención de financiación a través del medio tradicional más conocido (financiación bancaria), a mayores se encuentran, los que pueden acceder a ésta, con recortes muy importantes en los límites de concesión, elevados precios, que si bien se deben al elevado coste del dinero, la prima de riesgo, sector al que pertenezca cada Pyme, en fin una serie de aspectos para los que podríamos elaborar una tesis, y a la composición del precio final que una entidad financiera repercute a su cliente es un mundo actualmente a la hora de calcularlo, muy complejo por las variables que le afectan.

Muy importante es a tener en cuenta la fuerza que están tomando productos anteriormente, no utilizados y que en la actualidad están adquiriendo una posición estratégica a la hora de la ayuda a las Pymes en su financiación como son el capital riesgo que para hacernos una idea, en el año 2002 el número de operaciones fue de 451 con un volumen de contratación de 969.000.000 €, frente al año 2006 que se contrataron 612 operaciones por un volumen de 2.715.000.000 €, otro instrumento que toma fuerza son los bussines angels, que naciendo en el año 2002 en Cataluña han experimentado una evolución hasta el 2008 que se observa una extensión casi total de las redes en el territorio español.

b.- Objetivos a verificar

Nuestro trabajo trata de analizar la Pyme, su importancia, conocimiento, financiación y situación actual.

Cualquier proyecto empresarial, al margen de que sea promovido por un autónomo o por una gran empresa, sea tanto de creación, como de consolidación o crecimiento, se va gestando en una sucesión de pasos, desde el momento en el que surge

Instrumentos de Financiación para Pymes

la idea, hasta que esta se materializa y se pone en marcha. Aunque las limitaciones financieras orientan desde un primer momento la dimensión del proyecto a acometer, no es hasta que disponemos de un proyecto bien estructurado, cuando nos planteamos cómo financiarlo.

En este preciso momento es cuando surgen una serie de preguntas a las que daremos las soluciones adecuadas a lo largo del trabajo. ¿Cuánto dinero necesito? ¿Cuánto puedo aportar? ¿Cuánto dinero me prestará el banco u otro intermediario? ¿Cuál es el instrumento financiero que más me interesa?

- 1 ¿Dónde puede obtener financiación la Pyme? Financiación propia, financiación bancaria, financiación comercial, financiación especializada, ayudas oficiales.
- 2 ¿Cómo puede obtener financiación la Pyme? Instrumentos con los que cuenta la Pyme para obtener esta financiación, que puede ser mediante autofinanciación, ó mediante recursos ajenos.
- 3 ¿Con qué productos puede contar la Pyme? Productos a corto plazo y a largo plazo, que en función de su naturaleza (interna-externa) tendrán un mayor grado de exigibilidad.

c.- Metodología

En el desarrollo de este trabajo hemos utilizado una metodología eminentemente descriptiva, mediante la cual se ha realizado una exposición de en cada apartado de la situación actual y una comparativa con la Unión europea, en cuanto al tema central en el desarrollo de los instrumentos de financiación, se ha realizado una explicación de cada producto, con sus características y tipos, cuando conviene su utilización, y ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.

Posteriormente hemos situado al lector en el momento actual mostrando la situación actual de las pymes afectadas por la crisis.

Los medios utilizados en la obtención de información necesaria para la ejecución de este trabajo, han sido principalmente, páginas web (las más vistas, ministerio, cámaras de comercio. INE, DIRCE), revistas de economía, informes trimestrales de entidades financieras, libros de texto y publicaciones en prensa salmón.

Si bien debo hacer reseña a la Cámara de Comercio de Barcelona, y al Banco de España, a los cuales les he solicitado datos que me han enviado a mi correo personal, sin olvidar la documentación aportada personalmente, y una charla mantenida con el profesor Alex Tusell de Universidad en Madrid.

Instrumentos de Financiación para Pymes

d.- Apartados de desarrollar en el trabajo.

En primer lugar hemos tratado de explicar la importancia que tienen las pymes en nuestro país, su peso relativo, y haremos una breve reseña de cual es la importancia en nuestra comunidad autónoma.

El segundo lugar, trata de hacer una explicación clara y concisa de las distintas fuentes de financiación a las que pueden acogerse nuestras pymes, explicando la diferencia entre las fuentes ó instrumentos de financiación propios y ajenos.

En tercer lugar analizaremos lo más actual, la situación de las pymes ante la crisis y su repercusión en la economía, causas y posibles soluciones.

Finalmente expondremos las conclusiones a las que hemos llegado a lo largo de todo el trabajo realizado.

3.- LA IMPORTANCIA DE LA PYME EN ESPAÑA

Centrándonos en la evolución de las Pymes en nuestro país podemos observar la importancia de estas en la economía Española, si analizamos sus fases de crecimiento podemos ver como se ha incrementado hasta el año 2008, año en el que comenzó la crisis, posteriormente han ido disminuyendo paulatinamente, como podemos observar en la tabla siguiente.

Tabla 3.1 Evolución de Pymes vs. Empresas de más de 250 trabajadores		
Año	Nº Pymes	Nº Empresas de + 250
2002	2.706.939	3.45
2003	2.809.385	3.735
2004	2.938.464	3.878
2005	3.056.391	4.018
2006	3.161.480	4.139
2007	3.329.086	4.447
2008	3.414.779	4.712
2009	3.346.903	4.069
2010	3.283.495	3.879

Elaboración Propia

Fuente Ine

Todo esto tiene una importancia tremenda en el empleo, para hacernos una pequeña idea, en el año 2002 existían en España 2.706.939 pequeñas empresas, cifra que representa el 99,87% de un total de 2.710.389 empresas, en el 2008 la cifra era de 3.414.779 pequeñas empresas, y representaba el 99,86% de un total de 3.419.491 empresas que constituyen el censo, con el comienzo de la crisis se empezaron a cerrar pymes, en el año 2009 según datos de la Seguridad Social, recopilados por Cepyme, se cerraron 67.000 descendiendo en un 5,1%. Ministerio de industria y turismo, (2012), Las empresas más afectadas han sido las que tenían entre 26 y 49 trabajadores, con una caída del 9,3%. En este grupo de empresas, también se registra la mayor destrucción de empleo (-9,2%). Las empresas que empleaban entre 10 y 25 trabajadores se han reducido un 8,5%. Por sectores, el más afectado es el de la construcción con un descenso del 17,2% Ministerio de economía, (2000-2010), mientras que en plena crisis año 2010 las cifras serían 3.283.495 pymes en España, representando un 99,88% de un total de 3.287.374 empresas que constituyen el censo excluyendo agricultura y pesca Ine, Dirce, (2002-2010). Circulo de empresarios (2011)

Instrumentos de Financiación para Pymes

Como la comunidad autónoma que nos afecta es Castilla y León, veremos una breve explicación de los datos en los dos últimos años en función de los sectores, en la siguiente tabla observaremos las empresas activas en Castilla y León.

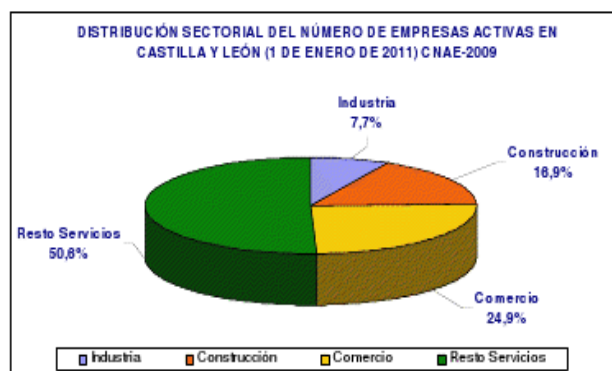
Tabla 3.2 "Empresas activas en Castilla y León 2010 y 2011"					
	2010	2011	Diferencia	Variación %	Peso / total
Total	168.972	166.509	-2.463	-1,5%	100%
Industria	13.213	12.81	-403	-3,1%	7,7%
Construcción	29.178	28.067	-1.111	-3,8%	16,9%
Comercio	42.354	41.445	-909	-2,1%	24,9%
Resto servicios	84.227	84.187	-40	-0,05%	50,6%

Elaboración Propia

Fuente Ine

Según la distribución sectorial en Castilla y León, el 7,7 % del total de empresas regionales corresponde al sector industrial (12.810 empresas), el 16,9% al de la construcción (28.067), el 24,9% al sector comercio (41.445) y el 50,6 % al resto de servicios (84.187) (Junta de Castilla y León, Ine 2011)

Gráfico 3.1 "Distribución sectorial del número de empresas activas en Castilla y León "



Fuente: Junta de Castilla y León Ine, 2011

En la distribución por tamaño de asalariados, el mayor peso porcentual lo soportan las empresas sin asalariados, aunque la evolución de este tipo de empresas dentro del conjunto es descendente, ya que en la última década han pasado de representar el 57% al 51% (Ministerio de Industria 2008).

La mayor parte de las Pymes ejercen su actividad en el sector servicios, dedicándose principalmente a las actividades inmobiliarias, a la hostelería y al comercio al por menor de alimentos y bebidas. No obstante, en los últimos años el mayor crecimiento se está produciendo en el sector de la construcción.

Instrumentos de Financiación para Pymes

Finalmente y haciendo referencia a la condición jurídica, cabe señalar que la “persona física” es la forma que predomina en la constitución de una Pyme, siendo por tanto la mayoría autónomos. En España suponen el 55.56%, en segundo lugar se sitúa la “sociedad limitada”, con un 31.32% en España y a continuación, “otras formas jurídicas” ocupa el tercer puesto, con un 4.70% en España

Considero, ya que estamos haciendo mención a la importancia de las Pymes, ver las cifras alarmantes de las sociedades creadas y disueltas a lo largo de los años 2000-2008.

Tabla 3.3 “Sociedades mercantiles creadas y disueltas de 2.001 a 2.008”								
Sociedades Mercantiles	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008
Creadas	110.648	114.738	123.75	130.992	138.981	148.964	142.763	103.565
Tasa var. Anual %	-4.20%	3,70 %	7,85 %	5,85 %	6,10 %	7,18 %	-4,16 %	-27,46 %
Disueltas	8.286	9.258	9.534	12.084	9.747	11.071	18.047	16.222
Tasa va. Anual %	2,33 %	11,73 %	2,98 %	26,75 %	-19,34 %	13,58 %	63,01 %	-10,11 %

Elaboración propia

Fuente Datos del Ine

Por los distintos gráficos podemos observar que el punto de inflexión en las pymes es el año 2008 – 2009 en donde los gobiernos necesitan financiación y es aquí donde las entidades financieras cambian de cliente, prestando sus mayores cifras de financiación a la administración pública. (Arce O., López E. San Juan L. 2011)

4.-INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN PARA LAS PYMES

Cuando una empresa precisa realizar inversiones bien sean inversiones de tipo corrientes ó inversiones no corrientes, para el desarrollo de su proceso productivo.

Lo primero que se debe de hacer es analizar la pyme y saber con que tipo de recursos cuenta para poder financiarse.

Para realizar este análisis, es necesario responder a preguntas como: ¿es mejor financiarse con recursos propios o ajenos?, ¿internos o externos?, ¿a corto o a largo plazo? ¿nivel de exigibilidad?.

La respuesta a estas preguntas dependerá del grado de liquidez del activo o bien a lo que se destine la financiación. Pero también vendrá condicionado por la situación económica, financiera y patrimonial de la pyme, y por las implicaciones que cada instrumento supone, a nivel de costes, garantías, fiscalidad, ventajas, etc.

En este apartado desarrollaremos los principales productos así como sus características más relevantes a la hora de aplicarlos a la financiación de la pyme, ventajas, inconvenientes, y en que momento de la vida de la Pyme conviene el uso de uno ú otro producto, analizando cual la proyección futura de cada uno.

Como bien hemos comentado anteriormente, las pymes pueden financiarse mediante dos vías principalmente, que son financiación ajena, y financiación propia, dentro de cada una de ellas podemos explicar varios tipos de producto.

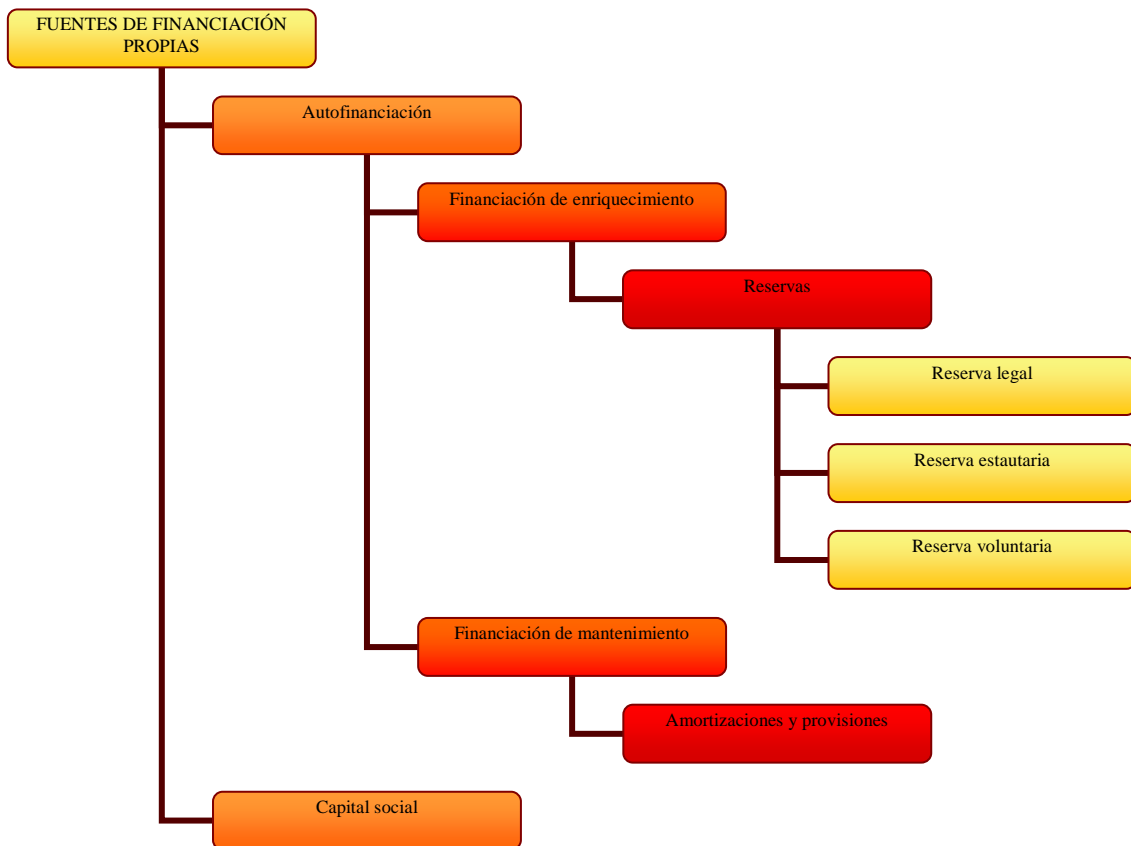
4.1.- FINANCIACIÓN PROPIA

Este tipo de financiación, está constituida por los recursos financieros propiedad de la empresa, llamada en algunas ocasiones financiación interna, se dice que son propiedad de la empresa, ya que son aportados por los socios al inicio de la actividad, se caracterizan por su estabilidad o permanencia, aunque tienen un elevado riesgo en caso de quiebra, por ser los socios los últimos en recibir las liquidaciones.

Este tipo de recursos forman parte del patrimonio neto y que no es exigible, son recursos que tienen una doble procedencia: interna y externa, si bien hemos comentado que en ocasiones se llama financiación interna, los fondos aportados por los socios no tienen porque tener su origen en la propia pyme, por lo tanto pueden realizar aportaciones externas, que formarán parte de los recursos propios de la empresa.

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 4.1 “Fuentes de financiación Propias”



Elaboración propia

Fuente Información recopilada documentos varios

4.1.1 Autofinanciación

La financiación propia es una de las alternativas más comunes aunque no muy utilizada con que nos podemos encontrar a la hora de buscar financiación para la pyme.

Está formada por los recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero, es decir sus propios fondos, bien sean las reservas, las amortizaciones y las provisiones, las cuales constituyen las partidas más importantes dentro de los recursos financieros internos de la empresa.

Dentro de este tipo de financiación podemos optar por dos tipos de modalidades:

4.1.1.1.- Financiación de enriquecimiento: formada por las reservas. Las reservas o retención de beneficios (remanente, resultado del ejercicio...) suponen un incremento del neto patrimonial o riqueza de la empresa, actualmente con el nuevo plan general

Instrumentos de Financiación para Pymes

contable, deberá destinarse un 10% del beneficio a su dotación, hasta tanto no alcance el 20 % del Capital Social. El resto podrá destinarse a Reservas Voluntarias, si no se opta por el reparto de Dividendos. La principal fuente de financiación de enriquecimiento son las reservas.

Tabla 4.1 “Ventajas de financiación por enriquecimiento”
ventajas:
-Proporciona mayor independencia, ausencia incertidumbre en los cambios de tipos.
-Tesorería desahogada, puesto que evita los pagos de las cuotas de la financiación externa e importante ahorro en costes financieros, permitiendo de esta manera tener mayor liquidez, son una fuente de financiación barata, aunque contablemente debemos de buscar el punto de equilibrio, ya que si evitamos la financiación ajena estamos ante una situación de desahogo financiero da lugar a un exceso de capitales inaplicados que reducen la rentabilidad de la empresa en el marco de una buena solvencia.
-No requieren ni garantías ni avales, evitando dependencia con terceros.
-No tienen un plazo de devolución específico, depende donde se hayan destinado los fondos, tesorería ó capital, permitiendo una estructura del balance sólida.
-Los beneficios no repartidos entre los accionistas destinados a constituir reservas, no son deducibles fiscalmente, ahorrándonos un nuevo coste
-Los recursos son escasos y limitados.
Debemos partir siempre de la premisa de que la financiación de enriquecimiento sea superior a la financiación de mantenimiento, para que la empresa pueda fortalecerse al realizar nuevas inversiones y no perder poder adquisitivo

Elaboración propia

Fuente: Bicgalicia

Reservas

Podemos definir las reservas como el porcentaje de beneficio obtenido por una empresa en el desarrollo de su actividad económica, que no ha destinado al reparto de dividendos, pasando a formar parte de la propia empresa, dotándola de mayor solidez financiera.

***Características**

- Están compuestas por los beneficios no distribuidos de la empresa. Por lo tanto, se dotan con cargo a los beneficios, pasan a formar parte de los fondos propios del pasivo de una empresa.

- Tienen como objetivo incrementar los recursos propios de la empresa (el patrimonio de la empresa) para hacer frente a futuras pérdidas o inversiones que puedan producirse en el futuro. Por tanto, estamos hablando de una fuente financiera destinada a cubrir las necesidades financieras que puedan producirse en el largo plazo, por lo tanto cuando una entidad financiera analiza el balance de una pyme, tendrá mayores posibilidades que se le conceda la operación cuando sus fondos propios (compuestos

Instrumentos de Financiación para Pymes

por capital, reservas, resultado del ejercicio, y subvenciones) son mayores que si tiene unos fondos propios escasos, estas reservas se pueden ir acumulando, no tienen fecha de disposición

***Tipos de reservas** según sea la causa de su dotación y su destino:

- *Legales*: las dispuestas en la Ley de S.A., que suponen el 10 % del beneficio hasta que esta reserva alcance, al menos el 20 % del capital social.

- *Estatutarias*: lo que se haya dispuesto en los estatutos de la sociedad.

- *Voluntarias*: por acuerdo de la Junta General Ordinaria.

***¿Cuándo es interesante el uso de financiación mediante reservas?**

Las reservas son interesantes en el momento de la constitución de la pyme, ya que para obtener financiación en esos momentos lo tienen muy complicado, debido a que las entidades financieras no les conocen. Las reservas son por tanto una importante fuente de obtención de recursos financieros a largo plazo, es una de las fuentes básicas de financiación en los procesos de expansión.

Tabla 4.2 “Ventajas e inconvenientes de financiación mediante reservas”
*Ventajas
• La empresa obtiene una mayor autonomía financiera.
• Al aumentar los fondos propios también lo hace la solvencia financiera de la propia empresa.
• No hay que pagar intereses, por lo que no tienen un coste explícito; en cambio sí tienen un coste implícito, que es el coste de oportunidad que supone destinar estos recursos a reservas y no utilizarlos para cualquier otro tipo de destino por el cual se pudiese obtener algún tipo de rentabilidad.
• La obtención de otro tipo de financiación suele suponer mayores trámites y tiempo.

*Inconvenientes
• Una situación de desahogo financiero da lugar a un exceso de capitales inaplicados que reducen la rentabilidad de la empresa en el marco de una buena solvencia
• Muchas veces, por no tener un coste explícito, se opta por financiar con cargo a reservas inversiones que son poco rentables.
• Pueden surgir conflictos de intereses entre los accionistas de la empresa, que desean que se repartan dividendos, y los directivos que buscan el equilibrio financiero de la empresa.
• Debido a la propia limitación de recursos que supone esta fuente financiera, supone un freno mayor que los recursos ajenos en los procesos de expansión y crecimiento de la empresa.

Elaboración propia

Fuente: Cerdá R. (1998), Nadal J. (2000)

4.1.1.2.- Financiación de mantenimiento: incluimos amortizaciones y provisiones. Su objetivo es mantener “intacta” la riqueza o capacidad de la empresa, sin embargo, mientras no surge la necesidad de aplicarlas al destino para el que han sido creadas, constituyen fuentes de financiación. Las principales fuentes de mantenimiento son las

Instrumentos de Financiación para Pymes

amortizaciones y provisiones, las cuales explicaremos posteriormente.

Amortizaciones

Los bienes que forman parte del patrimonio de la empresa, debido a su uso, a la obsolescencia o al mero transcurso del tiempo, pierden valor. A este efecto se le denomina depreciación, que se traduce en términos económicos en la amortización.

Las razones que hacen que los bienes se deprecien son:

- **Depreciación física:** por ejemplo, las maquinas de una fabrica pierden valor debido al desgaste y a su utilización

- **Depreciación por agotamiento o caducidad:** hay empresas que tienen activos que caducan, y por lo tanto, tienen que tener prevista la reposición de dicho activo cuando llegue el momento.

Por ejemplo, en determinadas empresas, como las mineras, un gran número de elementos del activo fijo pierden valor al agotarse el recurso natural que se está explotando.

- **Depreciación por obsolescencia:** se debe a que con el paso del tiempo los bienes quedan anticuados debido, por ejemplo, por la aparición de máquinas completamente nuevas.

Existen diferentes métodos de amortización, siendo los tres más importantes:

- **Lineal o de cuotas fijas:** las cuotas de amortizaciones son constantes. A cada ejercicio económico se le asigna la enésima parte del valor de amortización.

- **De números dígitos:** se obtendrá mediante la adición de los valores numéricos asignados a los años en que se haya de amortizar el elemento patrimonial. A estos efectos, se asignará el mayor valor numérico de la serie de años, al año en que deba comenzar la amortización, y para los años siguientes, valores numéricos sucesivamente decrecientes en una unidad, hasta llegar al último considerado para la amortización, que tendrá un valor numérico igual a la unidad.

- **Método del tanto fijo sobre una base amortizable decreciente:** se aplica un tanto fijo t sobre el valor pendiente de amortizar en cada ejercicio.

Provisiones

Son retenciones de beneficios que se hacen en la empresa, para dotar fondos con los que hacer frente a pérdidas ciertas no realizadas, o a gastos futuros.

**Características*

Las **características** más comunes de ambos tipos de financiación son las siguientes:

Instrumentos de Financiación para Pymes

- Son fuentes de financiación interna, propia y a largo plazo. Son recursos generados por la propia empresa derivados del desarrollo de su actividad.

- No suponen un incremento del neto patrimonial, sino un mantenimiento.

**¿Cuándo conviene?*

Tanto para las pymes como para las microempresas, este tipo de autofinanciación representa una importante fuente de obtención de recursos en el largo plazo, sobre todo cuando existen ciertas dificultades para acceder al mercado financiero.

En empresas de rentabilidad elevada, son recursos que deben asignarse a la adquisición de activo, corriente o no corriente, tratando con ello de optimizar la tesorería de la empresa. En épocas de recesión o de debilidad de la empresa, las amortizaciones y provisiones se destinarán a la reducción de deudas.

Tabla 4.3 “Ventajas e inconvenientes de amortizaciones y provisiones”
<i>*Ventajas</i>
<ul style="list-style-type: none">• La obtención de financiación ajena supone mayores trámites, tiempo y gasto que la autofinanciación por mantenimiento.• Es una fuente financiera que no tiene un coste explícito, lo que supone que no es necesario remunerar a través de intereses o dividendos.
<i>*Inconvenientes</i>
<ul style="list-style-type: none">• Debemos tener presente que tanto las amortizaciones como las provisiones tienen consideración de gasto, por lo que estas se traducen en un menor beneficio y por tanto en una menor remuneración de los socios de la empresa vía dividendos.• Por no tener un coste explícito, muchas veces se opta por financiar con cargo a estas fuentes, inversiones que son poco rentables.

Elaboración propia

Fuente: Instrumentos financiación

4.1.2.- Capital social

En este apartado trataremos de explicar aquellas fuentes de financiación mediante las cuales una Pyme puede obtener recursos, dentro de estas fuentes de financiación destacar que son recursos que pasarán a formar parte de la financiación propia de la Pyme, pero su origen es externo, por eso algunos autores también las llaman fuentes de financiación propias externas.

Este tipo de financiación es la más utilizada por las pymes de nuestro país, una gran parte de las Pymes españolas, concretamente el 71,9%, 1.139.000 han intentado acceder a financiación externa en el primer trimestre de 2010, este tipo de financiación

Instrumentos de Financiación para Pymes

está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior. (Cámara de Comercio de Guadalajara, 2011)

Se acude a este tipo de financiación cuando la financiación propia no es suficiente para satisfacer las necesidades financieras de la empresa. Es este el motivo por el que las entidades financieras y no financieras tienen que acudir a la llamada financiación externa, bien sea emitiendo acciones, participaciones u obligaciones, o bien acudiendo al mercado de crédito para obtener préstamos a corto, medio o largo plazo.

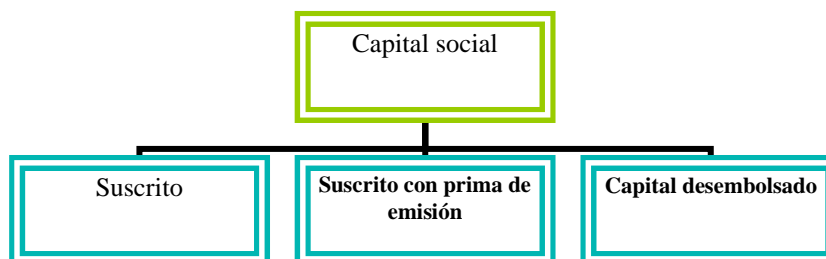
La emisión de acciones o participaciones - ampliaciones de capital - forma parte de la financiación externa de la empresa, porque no la genera la propia empresa, sino que se obtiene a partir de desembolsos de terceras personas, esta, junto con la financiación interna, forman la financiación propia de la pyme, es decir estos fondos son “propiedad” de la pyme, ya que no son exigibles por terceras personas.

El resto de las fuentes externas son recursos ajenos a la empresa; estos sí son exigibles, y dependiendo de la permanencia de estos recursos en la empresa, serán exigibles a largo plazo (más de un año) o exigibles a corto plazo (menos de un año). (Nuñez González A., Vieites Rodríguez R. 2009)

A continuación analizaremos la principal fuente de financiación interna propia, si bien existirían otras fuentes de financiación que determinados autores las clasifican como fuentes de financiación especializadas, de las que comentaremos en el apartado 4.3.4, dentro de ellos se encuentran las sociedades de capital riesgo, préstamos participativos, business angels, estos dos últimos están tomando mucha fuerza en la actualidad, debido a la escasez de financiación bancaria.

La primera fuente de financiación de toda empresa es el capital, que representa las aportaciones, dinerarias y no dinerarias, realizadas por los socios propietarios en la fundación de la empresa, así como en futuras ampliaciones, documentándose en acciones o participaciones.

Gráfico 4.2 “Tipos de Capital social”



Elaboración Propia

Instrumentos de Financiación para Pymes

**Características*

El capital de una sociedad puede encontrarse fundamentalmente en los siguientes estados:

- **Suscrito:** capital efectivamente adquirido por los accionistas / partícipes o público en general, en caso de constitución de una sociedad o ampliación de capital, independientemente de que haya sido desembolsado o no en ese momento. Se corresponde con el valor nominal de las acciones / participaciones emitidas y ya adquiridas por los socios.

- **Suscrito con prima de emisión:** acciones o participaciones en el capital de una sociedad que se suscriben a un valor nominal superior al del título. La diferencia entre el valor nominal y el valor suscrito constituye la prima de emisión.

- **Capital desembolsado:** capital suscrito por los socios o accionistas y efectivamente ingresado en una sociedad anónima (no es posible en limitadas).

Las aportaciones pueden ser en dinero, bienes inmuebles, bienes muebles, y cualquier otro hasta efectuar el desembolso total comprometido por cada socio, siempre y cuando se traten de bienes y derechos económicos que se puedan valorar.

La escritura de constitución de la empresa reflejará el montante de capital inicial con el que nace la empresa, la cuantía que cada uno de los socios aporta, reflejándose la cuantía del capital que efectivamente ha sido desembolsada por cada socio y el plazo para desembolsar la totalidad.

Por ampliación de capital se entiende todo incremento en el capital social de una empresa. Puede ser resultado de la aportación de nuevos fondos a la sociedad, o bien de la capitalización de reservas (transformación de reservas en capital mediante ampliaciones de capital liberadas o mediante aumentos del nominal de las acciones), en cuyo caso no se produce una entrada efectiva de fondos en la sociedad (se trata de un mero apunte contable entre reservas y capital).

El procedimiento para una ampliación de capital fundamentalmente es el siguiente:

- Formulación por los administradores de la propuesta con informe escrito de su justificación.

- Convocatoria de junta general expresando en esta lo relativo a la ampliación de capital.

- Formalización en escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil.

Instrumentos de Financiación para Pymes

El capital es una fuente de financiación que se caracteriza por:

- Es una fuente de financiación externa, propia y a largo plazo: no son generados por la propia empresa como resultado de su actividad empresarial, salvo en el caso de capitalización de reservas.

- La emisión de acciones o participaciones puede estar destinada al montante inicial del capital social en el caso de constitución de una sociedad, o bien puede ir destinada a la ampliación del capital social, para dotar de recursos adicionales a la empresa.

- Este tipo de recursos, por lo general no tiene fecha de vencimiento para ser devueltos a sus propietarios.

**¿Cuándo conviene?*

Teniendo los socios o emprendedores disponibilidad de recursos, suele ser más accesible que la financiación ajena en general, sobre todo en épocas de incertidumbre de los mercados financieros.

Tabla 4.4 “Ventajas e inconvenientes de la aportación de capital”
<i>*Ventajas</i>
• No suponen coste directo. Los fondos aportados no se remuneran a través del pago de un tipo de interés, sino a través del dividendo.
• No es exigible la devolución de los fondos aportados, por lo que genera una situación de tesorería más cómoda.
• Procedimiento de tramitación sencillo. No es necesaria la aprobación de la operación por un comité externo, ni precisa la aportación de garantías.
• Las aportaciones de capital suponen un aumento de los recursos disponibles de la empresa que la dotan de una mayor autonomía financiera.
• Gastos de tramitación menores. No existen gastos de formalización, estudio, y cancelación, como en el caso de la financiación bancaria.
• Es accesible para todas las empresas, independientemente de su forma jurídica, pueden ampliar capital, bien con la entrada de nuevos socios o con nuevas aportaciones en metálico o en especie de los socios ya existentes.

<i>*Inconvenientes</i>
• Limitarse en exclusiva a esta fuente de financiación, puede suponer un freno importante a los procesos de expansión de la empresa.
• Puede existir un coste de oportunidad para los socios, en el sentido de disponer de mejores alternativas de inversión fuera de la empresa.

Elaboración propia

Fuente: Cerdá R. 1998, Nuñez González A., Vieites Rodríguez R. 2009)

4.2 FINANCIACIÓN AJENA

Podemos definir la financiación ajena como aquellos recursos que proceden de terceros, y que se prestan con el compromiso de devolverlos en una fecha determinada que ha sido previamente acordada por las partes, se caracterizan por tanto, porque son exigibles. Para la obtención de estos recursos la empresa debe de pagar a cambio a los prestatarios (bancarios, comerciales, especializados, ó con ayudas públicas) un interés, en concepto de remuneración del préstamo.

A continuación realizaremos una explicación de los distintos tipos de financiación ajena existentes así como sus características.

Gráfico 4.3 “Tipos de Financiación ajena”



Elaboración Propia

4.2.1 Financiación Bancaria:

Podemos definir la financiación bancaria como aquella financiación ajena (aportación de terceros distintos de los propietarios), de la que puede disponer una Pyme como complemento a su financiación propia.

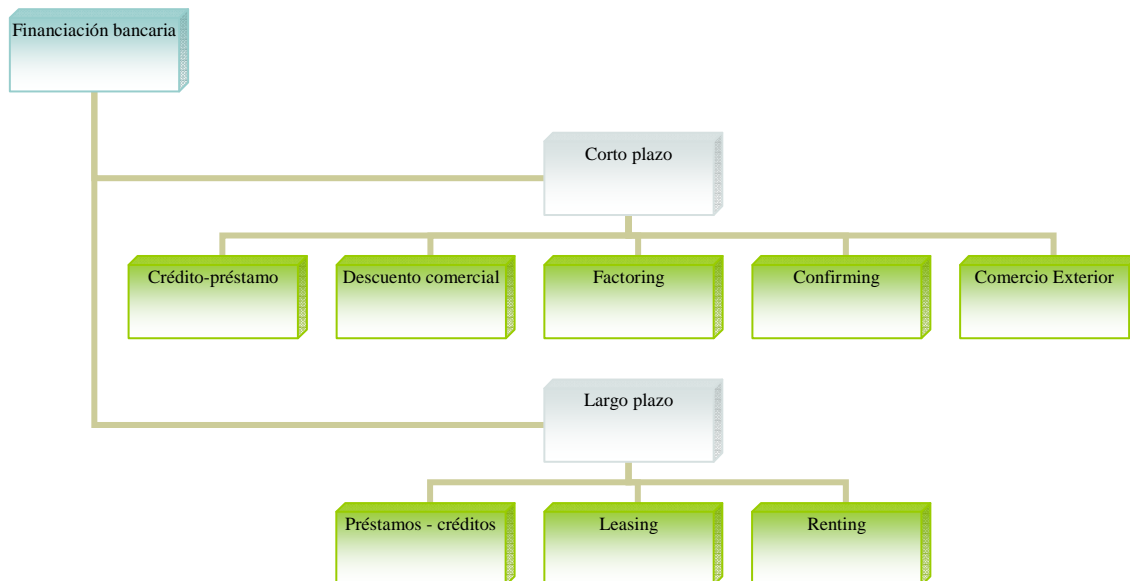
Dentro de la financiación bancaria debemos de hacer una diferenciación muy importante, en función de la duración y de la exigibilidad de dicha financiación.

- **A largo plazo:** su reembolso es exigible a un plazo superior al año. En este apartado nos vamos a referir a los principales instrumentos financieros a largo plazo a los que puede acudir una empresa, como:

- Préstamos y créditos a largo plazo: hipotecarios, no hipotecarios
- Leasing.
- Renting, producto que realmente algunos autores no lo consideran como un instrumento de financiación, ya que consiste en el alquiler de un bien.

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 4.4 “Variedades de financiación bancaria”



Elaboración Propia

4.2.1.1.- Financiación Bancaria a corto plazo:

Lo podemos definir como aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año.

Entre los instrumentos que existen podemos destacar préstamos, créditos, descuento comercial (letras, pagarés, certificaciones, ...), factoring, confirming y comercio exterior, estos tres últimos están tomando mucha fuerza, en los últimos tres años.

Crédito-préstamo bancario

En este apartado trataremos de explicar que en el corto plazo, las entidades financieras pueden utilizar los dos productos, debido a sus semejanzas en el corto plazo, también depende mucho de las entidades el producto que más les interese comercializar en ese momento.

Es el contrato más conocido como póliza de crédito mediante el cual una entidad financiera pone a disposición de la empresa fondos hasta un límite determinado, límite acordado entre el cliente la entidad y el departamento de riesgos. Por su parte, la empresa se compromete al pago periódico de intereses sobre las cantidades dispuestas, y a la devolución del principal al finalizar el plazo del contrato pactado, plazo normalmente inferior a un año. Las entidades financieras cobrarán intereses sobre las cantidades no dispuestas.

Su principal característica es que gráficamente es como los dientes de sierra,

Instrumentos de Financiación para Pymes

unas veces está en positivo, otras en negativo. Se diferencian principalmente de un préstamo en que, se discrimina el importe de intereses entre la parte dispuesta y la no dispuesta. Los intereses por la parte dispuesta normalmente son abonados por trimestres vencidos.

Respecto a las garantías exigibles así como a los tipos de interés aplicables por la entidad financiera, es de aplicación lo visto en el apartado de “Préstamo no hipotecario”, aunque excepcionalmente pueden solicitarse garantías hipotecarias.

**Características*

Es un **contrato** que tiene las siguientes características:

- **Contrato mercantil:** es un contrato porque supone consentimiento común y creación de una obligación y es mercantil porque participa en el mismo un empresario
- **Contrato de adhesión:** el acreedor presenta al acreditado unas condiciones contractuales generales con escasas posibilidades de modificación.
- **Contrato oneroso:** la operación no es gratuita. El crédito concedido por la entidad financiera se realiza a cambio de una contraprestación económica consistente en reembolso del capital dispuesto, comisiones e intereses.
- Las **obligaciones de pago están aseguradas** a través de garantías personales, reales y procesales (existencia de fedatario público).
- Contratos en los que rige la **mutua confianza:** supone la revelación de confidencias empresariales y que la entidad financiera confíe en su cliente para asumir el riesgo del préstamo.
- El acreditado está facultado para realizar disposiciones hasta el límite total contratado y, correlativamente, abonos en restitución de las cantidades dispuestas.

Dependiendo de la **forma en que pueda disponerse** de los fondos hablamos de:

- **Créditos en cuenta corriente:** límite de descubierto que se otorga en una cuenta bancaria. Se documenta mediante contrato o póliza.
- **Crédito concesionario:** es el que un banco concede a las empresas de venta de automóviles para financiar su stock. El concesionario recibe una cantidad de dinero similar a la que producirá la venta, depositando en el banco la documentación de los vehículos. Cuando tiene acordada la venta del vehículo, paga al banco, quién libera la documentación.
- **Crédito de campaña:** es el que se otorga en algún momento del ciclo operativo de una empresa, generalmente del sector agrícola. Presenta un menor tipo de interés que un crédito normal a corto plazo, bien por la existencia de algún tipo de subvención, bien

Instrumentos de Financiación para Pymes

para captar la gestión de los pagos.

Dependiendo de la **forma en que se paguen los intereses** hablamos de:

- **Créditos a tipo fijo:** el tipo de interés no varía con ningún índice externo, sino que se mantiene constante por todo el tiempo de la operación.
- **Créditos a tipo fijo variable:** el tipo de interés es constante durante un periodo determinado y en el siguiente periodo varía de acuerdo a un índice externo, generalmente el Euribor.

Tabla 4.5 “Diferencias entre Crédito y Préstamo”
Diferencias entre crédito y préstamo
- En el crédito solamente se pagan intereses por el capital dispuesto. En el préstamo se pagan en su totalidad, aunque se encuentren en cuenta corriente sin utilizar.
- El crédito puede ser renovado una o varias veces a su vencimiento. Mientras, el préstamo ha de ser pagado en el plazo establecido; de no ser así habrá que instrumentar un nuevo préstamo.
- La amortización del préstamo normalmente se realiza mediante cuotas regulares, mensuales, trimestrales o semestrales. En el caso de los créditos, suele realizarse por trimestres vencidos, aunque la obligación es de liquidarlo al finalizar el contrato.
- El tipo de interés de los créditos suele ser más elevado que en los préstamos. Esto se ve compensado por tener solo que pagar por la parte dispuesta, y por el periodo efectivo durante el que se dispuso. La parte no dispuesta del crédito genera además unos gastos financieros mínimos.
- En los créditos no existen comisiones por cancelación anticipada.

Elaboración Propia.

Fuente: García Merino J.D., Beraza Garmendia A. 2010

*¿Cuándo conviene?

Es un instrumento financiero a corto plazo, adecuado para financiaciones no vinculadas a una operación de inversión concreta, cuando la empresa se encuentra con insuficiencia de liquidez, o cuando necesita de disponibilidades permanentes e irregulares y adaptadas a la marcha de su negocio.

Tabla 4.6 “Ventajas e inconvenientes de los préstamos y créditos”
*Ventajas:
- El crédito bancario da derecho a obtener fondos hasta una cierta cantidad, a cambio de unos intereses y comisiones y hasta una fecha en que ha de devolverse. Durante el plazo acordado, el acreditado puede hacer uso o no del crédito a su conveniencia.
- El tipo de interés aplicable es menor que la retribución exigida por las aportaciones realizadas como fondos propios, suma de tipo de interés y prima de riesgo sobre las cantidades aportadas.
- Los gastos inherentes a la operación de crédito (comisiones e intereses) tienen la consideración de deducibles.
- Únicamente existe la obligación de rembolsar la totalidad concedida al finalizar el contrato de crédito, por lo que no es obligatorio hacer frente a pagos periódicos intermedios, al margen de que sea habitual la existencia de un calendario de amortización del principal.

Instrumentos de Financiación para Pymes

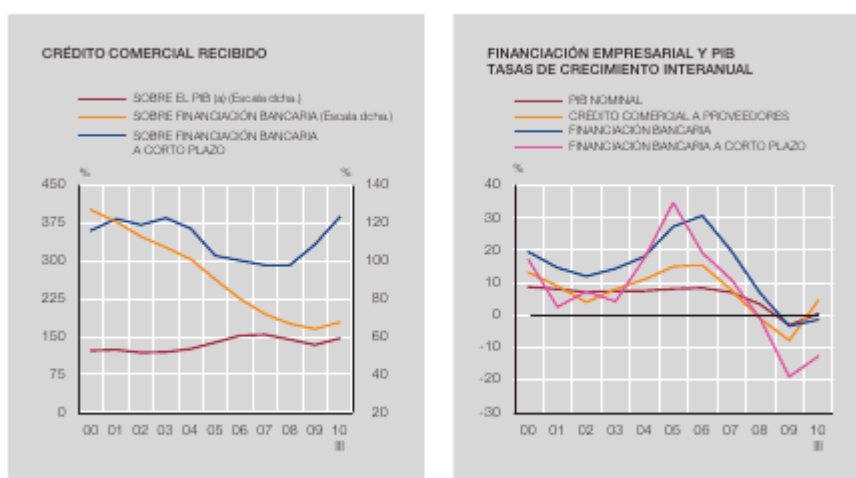
- Se puede rembolsar la totalidad antes del vencimiento del contrato sin penalización alguna.
- Puede pactarse su renovación automática, sin necesidad de iniciar un nuevo proceso de negociación.
*Inconvenientes:
- Tipos de interés superior al aplicable a las operaciones de préstamo.
- Gastos de tramitación elevados. Se incurre en gastos de formalización de estudio, cancelación, etc.
- Procedimiento de tramitación complicado. Es necesaria la aprobación de la operación por un comité de la entidad financiera, así como la aportación de garantías adicionales en la mayor parte de los casos.
- Es relativamente fácil sobre endeudarse.

Elaboración Propia

Fuente: (Nuñez González A., Vieites Rodríguez R. 2009), (Nadal J. 2000)

Gráficos 4.5 y 4.6

CRÉDITO COMERCIAL



FUENTE: Banco de España.

a. El último dato del PIB se ha calculado acumulando cuatro trimestres.

Fuente: Banco de España

Descuento comercial

Uno de los productos más utilizados en los últimos años y que actualmente está siendo sustituido por otro tipo de productos como el Confirmig y Factoring, todo ello originado por la situación económica actual, cualquier anotación en Rai ó en Asnef impide según dictámenes de riesgos a descontar un documento.

Podemos definir el descuento de papel comercial como aquel que se deriva de una operación mercantil en la que existen relaciones comerciales entre el cliente y el proveedor. El proveedor toma en este caso la forma de librador del documento, es decir quien paga, emite un pagaré, documento no truncable, letra, etc... , esto es, el que gira el efecto contra su cliente, el deudor o librado concediéndole aplazamiento en el pago. Por lo tanto, si el proveedor está interesado en negociar, ó llamado en el argot financiero, descontar el documento, tiene que entregarlo a favor de la entidad

Instrumentos de Financiación para Pymes

cediéndole el derecho de cobro, frente al tercero deudor. Así, el librador o cualquier otro tenedor legítimo que lleve a cabo esta operación, cobra anticipadamente en la fecha del descuento, el efectivo procedente de restar al nominal los intereses y gastos, y la entidad financiera recibirá el nominal del efecto comercial en la fecha de vencimiento.

Cuando la persona legitimada para cobrar el documento, negocia con el banco la cesión del título de crédito, transmite la propiedad del efecto y el riesgo inherente. Es por esto que las entidades financieras aceptan la transmisión de la titularidad del crédito *salvo buen fin*, puesto que el cliente queda obligado a reintegrar el nominal más comisiones y gastos de devolución cuando el crédito no es pagado a vencimiento por el tercero deudor.

Existen diversos medios para instrumentalizar el pago de operaciones comerciales con aplazamiento de pago, entre los que adquieren especial importancia **la letra de cambio, el cheque y el pagaré**.

Todas estas formas de pago suponen la emisión de un efecto en el que se reconoce la obligación de pago, así como las condiciones en que se producirá el mismo.

Los efectos comerciales posibilitan a su tenedor el acceso a financiación a través del descuento de los mismos. En la actualidad, la práctica bancaria ha extendido la posibilidad de descuento a letras de cambio, pagarés, cheques y recibos tramitados electrónicamente.

La entidad financiera gestiona a su vencimiento el cobro de los efectos anticipados, pero no asume el riesgo de impago si finalmente el deudor no paga las mismas, ejerciendo la acción de recobro sobre la empresa.

Merece mención especial la letra de cambio como el medio de pago materializado a través de efecto más común en el tráfico mercantil.

El descuento comercial **se caracteriza** por:

- Tiene garantía jurídica de cobro con fuerza ejecutiva.
- Es un título valor susceptible de transmisión vía endoso.

Tabla 4.7 “Modalidades de líneas descuento”
Modalidades:
- Línea de descuento genérica: la entidad financiera, una vez analizado el riesgo comercial del cliente, le permite el descuento de efectos como hasta el límite del importe de la línea de descuento concedida.
- Descuento puntual ó descuento específico: la entidad financiera estudia el descuento de un efecto comercial de forma individualizada. Dado su carácter circunstancial no es necesario instrumentalizarlo mediante póliza de descuento.

Instrumentos de Financiación para Pymes

En función de la forma de liquidación que la entidad aplique, podemos distinguir:
- Descuento ordinario: tanto las comisiones como los intereses se calcularán en base al plazo desde la fecha de descuento hasta la fecha de vencimiento. La entidad financiera aplica intereses y comisiones crecientes en función del riesgo implícito que conlleva el efecto. Un efecto domiciliado y aceptado tiene un menor riesgo implícito que un efecto simplemente domiciliado, y éste menor riesgo que un efecto no domiciliado ni aceptado.
- Forfait: la entidad financiera aplica un único tipo de interés y una comisión fija independientemente del plazo de vencimiento que tenga el efecto.

Elaboración propia

Fuente García Merino J.D. Beraza Garmendia A. y otros (2.010)

El **funcionamiento** habitual de este instrumento es el siguiente:

- Las líneas de descuento se formalizan con un límite y plazo determinado, que fija el importe máximo que puede alcanzar la suma de los importes nominales no vencidos a descontar y que representa el riesgo máximo que la entidad financiera está dispuesta a asumir en el caso de que llegado el vencimiento, los efectos resulten impagados por los deudores.
- La empresa que ha facturado por el bien o servicio suministrado (librador), emite los correspondientes efectos con un vencimiento futuro y los lleva a descontar a la entidad financiera, la cual previo descuento de intereses y comisiones, le anticipa el nominal de tales efectos.
- Llegado el vencimiento de los efectos en posesión de la entidad financiera, ésta los presenta al cobro, y el deudor (librado) satisface el pago. El problema surge en caso de impago.
- En este último caso la entidad devolverá el efecto a la empresa cedente (librador), cargándole en su cuenta el importe del nominal más los intereses y comisiones.

Los **costes** más habituales de una operación de descuento son los siguientes:

- **Costes iniciales o de clasificación:** derivado del **estudio** del riesgo del cliente en cuestión. Suele incluir también la **comisión de apertura**.
- **Costes de formalización:** incluye gastos de fedatario público ante el que se formaliza la operación, normalmente mediante póliza o documento oficial.
- **Intereses:** se pagan normalmente por anticipado, y se calculan en función del tiempo que media entre la fecha en que se abona al cliente el efecto y la fecha de vencimiento del efecto.
- **Costes de gestión de cobro:** en concepto de servicio de gestión de cobro. Su cuantía depende de la calidad del efecto (que esté o no aceptado, que esté domiciliado ...). Se suele fijar un importe mínimo por efecto, pero no uno máximo, siendo éste

Instrumentos de Financiación para Pymes

proporcional al importe.

- **Correo:** coste postal de la notificación que se hace al librado para que proceda al pago del efecto.
- **IVA:** los gastos de gestión están gravados con el 18% de IVA.
- **Costes de devolución:** en caso de impago del efecto por parte del deudor, la entidad financiera cobra al librador el importe total del mismo, más ciertos gastos de devolución:
- **Comisión de impagado:** porcentaje sobre el importe del efecto.
- **Correo:** coste del envío al cliente del efecto.
- **IVA (18%)**
- Protesto: requerimiento notarial de pago al deudor, en su caso.

El cálculo del **coste efectivo** del descuento comercial (CEDC) vendrá dado por:
$$\text{CEDC} = \frac{\text{Nominal} - \text{Efectivo}}{\text{Efectivo}} \times 360$$

Los efectos deben ir extendidos en papel timbrado y tributar por el Impuesto de actos jurídicos documentados.

Los pagarés pueden ser a la orden ó no a la orden, la diferencia está en que los pagarés no a la orden impide la transmisión del pagaré a terceros por endoso, siendo sólo transmisible por cesión de crédito, con las consecuencias jurídicas que ello conlleva

*¿Cuándo conviene?

Es un instrumento muy extendido y utilizado por las pymes, por dos motivos:

- Constituye el principal medio de financiación empresarial, ya que es de fácil acceso y permite a los acreedores con créditos a su favor, percibir anticipadamente el importe de sus créditos, mediante su cesión onerosa a la entidad financiera, sin esperar al vencimiento del efecto.
- Constituye una práctica bancaria muy tradicional y arraigada, ya que permite a los bancos obtener importantes beneficios por la diferencia entre el interés que abonan a sus depositantes y el más elevado que reciben de sus clientes cedentes del derecho a cobro.

Tabla 4.8 “Ventajas e inconvenientes del descuento comercial”
*Ventajas:
- Mejora de los flujos de tesorería gracias al anticipo del importe de los efectos.
- Evita realizar las gestiones de cobro.
- Es una fórmula de financiación muy accesible, ya que casi la totalidad de las empresas generan efectos comerciales en su actividad operativa.

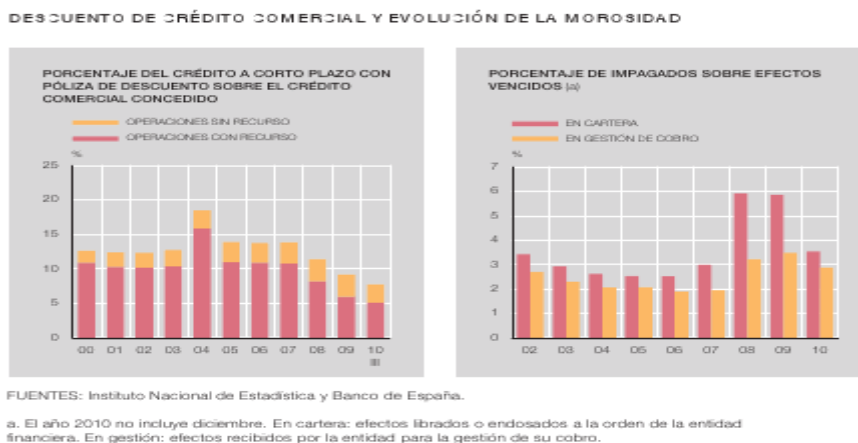
Instrumentos de Financiación para Pymes

*Inconvenientes:
- Es un instrumento financiero caro, que requiere el pago anticipado de los intereses y comisiones derivadas.
- Requiere estudio de riesgo comercial para su aprobación.
- Precisa de unas buenas previsiones de tesorería.

Elaboración Propia

Fuente: (Núñez González A., Vieites Rodríguez R. 2009) , (Cerdá R. 1998, Arroyo A. y Prat M. 1992, Amat Salas E. 1994)

Gráfico 4.7 “Descuento de Crédito comercial y Evolución de la Morosidad”



Fuente: Ine y Banco de España

Factoring

El Factoring, lo podemos definir como una serie de servicios financieros y administrativos prestados por entidades ó establecimientos financieros a empresas, que cobran a plazo de sus clientes, instrumentando la operación mediante la cesión de los créditos comerciales generados por su propia actividad.

***Características**

En este producto intervienen el cedente, los deudores y el factor.

1 El cedente es nuestro cliente, que cobra a plazo de sus clientes la entrega de bienes ó la prestación de los servicios que realiza.

El cedente se compromete a trabajar con una única entidad de factoring a ceder toda su facturación y a comunicar a sus clientes que el pago se hará al factor

2 Los deudores: son los adquirientes de bienes y servicios a nuestro cliente, que pagan aplazadamente, a crédito, por las mercancías ó servicios recibidos.

3 El factor: es la sociedad de factoring concesionaria de los créditos comerciales, que presta una serie de servicios al cedente a cambio de una contraprestación que generalmente, recibe directamente del deudor el pago de los créditos cedidos.

La normativa reguladora de la actividad del factoring viene recogida en las

Instrumentos de Financiación para Pymes

disposiciones siguientes:

- Orden Ministerial 13-5-1981 del Ministerio de Economía y Hacienda.
- Ley 26/1988, que somete a este tipo de compañías a la disciplina del Banco de España

Se caracteriza por:

- El contrato de factoring debe comprender toda la facturación del cedente, por lo que éste se ve obligado a tener que ceder todos sus créditos frente a terceros. Esto se justifica por el hecho de que el cedente podría comportarse de manera oportunista y ceder únicamente aquellos créditos con riesgo de insolvencia, reservándose para sí aquellos en que no exista riesgo. Pero, en la práctica es el factor quien impone limitaciones en el ámbito del contrato pudiendo estas ser:

*Temporales: excluyendo, por ejemplo, operaciones excepcionales.

*Sectoriales: limitaciones según el tipo de deudor (sólo sector mayorista, sólo distribuidores,...)

*Territoriales: según el riesgo.

*Cuantitativas: limitaciones referentes a las operaciones con un importe mínimo, períodos de vencimientos máximo, etc.,

*El cedente se compromete a no mantener, mientras esté vigente el contrato, tratos con ningún otro factor.

*El contrato de factoring puede contemplar la oferta de distintos servicios:

- Servicios administrativos:

1 **Investigación de la clientela:** el factor dispone de personal y medios muy especializados, pudiendo disponer de una información rápida y veraz sobre la solvencia de los compradores.

2 **Administración de cuentas:** la sociedad de factoring facilitará al cliente toda la información relativa a la situación de los créditos y facturas cedidos.

3 **Gestión de cobro de clientes:** el factor gestionará el cobro de las facturas; se compromete a agotar la vía amistosa antes de acudir a la vía judicial.

- Servicios financieros:

1 **Garantía de cobro:** en caso de morosidad o insolvencia el factor asumirá el pago de los créditos a la empresa. Únicamente, cuando los impagos sean por motivos comerciales (retrasos en la entrega, mercancía no de acuerdo con pedido, errores, etc...) será la empresa cedente quien los asuma.

2 **Concesión de financiación:** mediante anticipos sobre el importe de las facturas cedidas por el cliente, por lo que el factor percibirá un interés. En la práctica el importe

Instrumentos de Financiación para Pymes

de esta financiación suele abarcar el 80-90% de los créditos, quedando la diferencia como margen de garantía por posibles impagos.

Para **clasificar** los tipos de factoring lo haremos según diferentes criterios que pueden ser:

- **Por la residencia de las partes:** podemos distinguir entre el factoring nacional, cuando ambas partes (cedente y deudor) se encuentren en un mismo país, y el factoring internacional, en el caso de que el cedente (exportador) y el deudor (importador) se encuentren en diferentes países.

- **Por la cesión del riesgo:** según el riesgo de impago sea asumido por el cedente o el factor, se tratará de un factoring **con recurso o sin recurso**.

En el factoring con recurso el riesgo del impagado lo mantiene el cedente. Se trata de un tipo de factoring muy similar al descuento comercial.

En el factoring sin recurso el factor asume el riesgo de insolvencia, por lo que éste adquiere la obligación de pagar al cedente el importe de los créditos cedidos, independientemente de si el deudor ha satisfecho o no la deuda. Es el tipo de factoring más común, pues ofrece al cedente la garantía de cobro. Además puede acceder al descuento de los créditos cedidos, de forma que la conversión de realizable a disponible sea prácticamente inmediata. El **procedimiento** de una operación de factoring es el siguiente:

- **Contratar al factoring:** el cedente ha de escoger aquella compañía de factoring que más se adecue a sus necesidades, teniendo en cuenta empresas con las que comercia, tipo de cliente y cuantía de las facturas.

- **Comunicación de la operación:** el cedente comunica cada una de las operaciones que realiza, indicando la cuantía de la deuda, el vencimiento y la empresa.

- **Estudio del deudor:** si aparece en algún registro de aceptaciones impagadas.

- **Aprobación:** después de haber analizado la información sobre el deudor, la empresa de factoring decidirá si aprueba o no la operación. En caso de aceptarla, decidirá el límite de crédito que otorga a la operación, y si acepta o no un factoring sin recurso. Normalmente en aquellas operaciones en las que pueda existir un riesgo de insolvencia la entidad de factoring aceptará únicamente ceder la deuda si se trata de un factoring con recursos.

- Comprador y vendedor **firman un contrato** de compra venta.

- **Envío de la mercancía o prestación del servicio.**

- **Comunicación** de la cesión del crédito.

Instrumentos de Financiación para Pymes

- **Cesión del crédito:** el cedente cede al factor el crédito a cobrar.
- **Abono del crédito:** si así se lo requiere el cedente, el factor descontará la cuantía de la deuda y la abonará.
- **Pago:** el deudor hace efectiva la deuda del factor. De lo contrario, si el factoring es sin recursos el factor iniciará la reclamación del cobro por medios judiciales. Si el factoring es con recurso, el cedente es quien ha de hacerse cargo del cobro.

El **coste** del factoring viene determinado por:

- La comisión por **prestación de servicios, por cobertura de riesgos**
- El **tipo de interés** sobre los anticipos.
- La comisión por **gestión de cobro.**

Para el cálculo del **coste efectivo** se aplicará la fórmula que sigue:

Entradas de dinero = Salidas de dinero (1+K)

K = Coste de la financiación

**¿Cuándo conviene?*

Las empresas que acceden al factoring como instrumento de diversificación financiera, se ven beneficiadas de dos formas diferentes: beneficios administrativos y financieros.

Es útil para aquellas personas físicas o jurídicas que presentan el siguiente perfil:

- Que suministren a la Administración Pública ya que demoran sus pagos.
- Filiales que tengan que presentar sus estados financieros a la empresa matriz y que quieran mejorar la presentación de sus balances.
- Que los productos que suministren sean de venta repetitiva.
- Que sus perspectivas sean la exportación a mercados consolidados.
- Que pretendan reducir los costes de estructura relativos a la gestión y administración del cobro a los clientes.
- Que tienen dificultades para soportar una línea de crédito.
- Que, por encontrarse en un proceso de expansión con rápido desarrollo, necesitan liberar recursos de su circulante para mantener sus niveles de crecimiento.
- Que, por su dimensión, no tienen un departamento de gestión de créditos.

Instrumentos de Financiación para Pymes

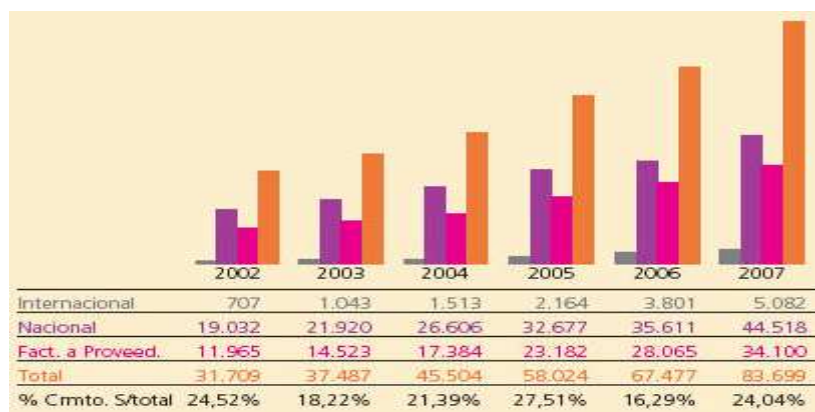
Tabla 4.9 “Ventajas e inconvenientes del Factoring”
<i>Ventajas</i>
*Ventajas administrativas
- Simplificación en la tarea de cobro de las cuentas deudoras, pues la sociedad de factoring se encarga de la gestión del cobro, reclamaciones por impagados, y análisis del riesgo sobre clientes, etc.
- Análisis de los costes por pedido, pudiendo imputar directamente costes que hasta el momento eran de imputación indirecta.
- Desplazamiento de un centro de costes (el de administración) a un tercero, permitiendo simplificar la estructura de la empresa.
*Ventajas financieras:
- Los beneficios financieros del factoring son consecuencia de la cobertura del riesgo y la financiación:
- Respecto a la cobertura del riesgo, el factoring permite
- Sanear su cuenta de resultados al eliminar las provisiones por insolvencia (en el factoring sin recurso).
- Eliminar costes extraordinarios, originados de la reclamación del cobro al deudor (reclamación por vía ejecutiva, servicios jurídicos,...).
- La financiación de los créditos cedidos permite a la empresa mejorar su flujo de caja, al pasar cuentas de realizable a disponible y mejorar la liquidez de la empresa. Ello podrá facilitar la adaptación de empresas a las condiciones de pago de sus clientes. Hecho que les da una ventaja comparativa frente a sus competidores, ya que podría ofrecer períodos de cobro más amplios, evita el riesgo de déficit, que debería cubrir con deuda a corto. De esta manera el factoring reduce las necesidades de financiación ajena.
- Aumentar sus posibilidades de financiación o inversión, dado que las líneas de crédito del factoring se basan en las garantías del deudor. Esto comporta para la empresa, no consumir líneas de crédito.
- Aumentar la capacidad de obtener financiación bancaria, puesto que en el factoring sin recurso el factor no informa al CIRBE de la existencia de esta deuda.

*Inconvenientes:
- Falta de confidencialidad de quienes son los clientes de una empresa, pues la lista se entrega al factor.
- El coste es inicialmente alto, en comparación con otros instrumentos financieros o de gestión de cobro.
- La empresa cedente depende de las clasificaciones de riesgo del factor.
- El factor puede impugnar la cobertura de riesgo si existen reclamaciones de tipo comercial.

Elaboración propia

Fuente: Nuñez González A., Vieites Rodríguez R. 2009), Pena M.A. 2005) y Cajastur

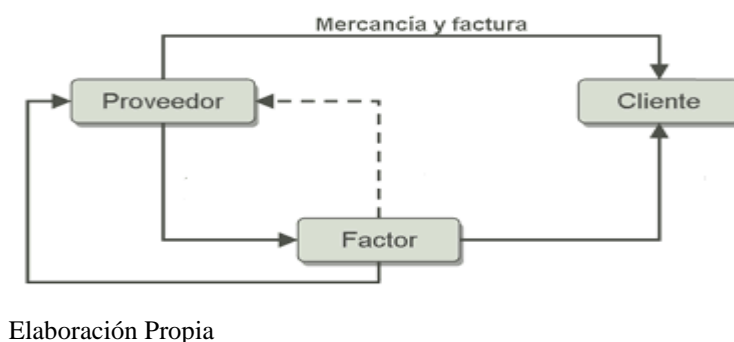
Gráfico 4.8 “Evolución de las cesiones entre los años 2.002y 2.007 (en millones de €)”



Fuente: nuevo-pgc

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 4.9 “Intervinientes en una operación de factoring”



Confirming

Este producto junto con el factoring es de los que más fuerza están adquiriendo comercialmente hablando. Su porcentaje de utilización está aumentando a medida que pasa el tiempo y en muy corto plazo.

Las operaciones de confirming pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

**Características*

Las **figuras** que aparecen en un contrato de confirming son:

- **Pagador u ordenante** (Siempre el CLIENTE de la Entidad): empresa que ha de atender el pago de facturas de “sus” proveedores en los plazos previamente acordados y que considera conforme.
- **La entidad financiera**: entidad que intermedia en la operación de pago. Recibe del CLIENTE pagador la información de las No confundir el confirming, con los "pagos confirmados" o "pagos domiciliados - y realiza las gestiones oportunas para saldar las mismas en las fechas acordadas.
- **Cobrador o beneficiario**: empresa que tiene el derecho de cobro como consecuencia de la prestación de un servicio o el suministro de un bien.

El **procedimiento** de contratación de un servicio de confirming es el siguiente:

- Elección de la entidad que se quiere para la prestación del servicio.
- Firma del contrato, donde se hará constar el volumen de pagos cedidos a dicho servicio.
- A la recepción de las facturas de los proveedores la empresa confirmadora procede a su verificación y confirmación.
- Una vez confirmadas las facturas se comunica a la entidad financiera los datos de

Instrumentos de Financiación para Pymes

dicha factura así como la fecha e importe de los pagos que se liquidarán.

- La entidad financiera se pone en contacto con el proveedor informándole de que su factura está confirmada y que por tanto si lo desea puede anticipar su cobro simplemente comunicándoselo.

- El proveedor decide si acepta o no las condiciones del anticipo ofertado por la entidad financiera y se lo comunica. En caso de aceptarlas el proveedor dispone de dos opciones: cobrar mediante transferencia bancaria a una cuenta de su elección o bien abrir una cuenta en el banco pagador donde una vez comunicada le será abonada la factura. En caso de que el proveedor no esté interesado en anticipar dicho cobro, recibirá un pagaré con el vencimiento establecido en la factura.

Los **costes** que pueden surgir en una operación de confirming son los siguientes:

- **Empresa confirmadora:** sólo habrá de soportar el coste del afianzamiento de los pagos cedidos a la entidad así como los intereses que se devenguen como consecuencia de la financiación de los pagos realizados en el momento del vencimiento de los mismos.

- **Proveedor:** el proveedor tan sólo deberá hacer frente a los costes financieros que suponga el anticipo del cobro. Esto no quiere decir que para el proveedor la operación no sea ventajosa ya que dicho coste suele ser inferior al coste de un anticipo o descuento tradicional.

- **Cliente:** no tiene asignado ningún tipo de coste por la realización de esta actividad.

*¿Cuándo conviene?

El confirming es atractivo para empresas que reúnan una o más de las siguientes características:

- 1 Empresas que tengan diversificados a sus proveedores.
- 2 Empresas que tengan un sistema de pagos complejo.
- 3 Empresas que deseen alargar el plazo de pago a proveedores, o mejorar sus condiciones de compra.

Tabla 4.10 "Ventajas e inconvenientes del Confirming"
Ventajas
*Ventajas para el comprador:
-Reducción de costes, por la reducción de la gestión en administración interna de pagos.
-Evita costes de emisión de pagarés y cheques o manipulación de letras de cambio.
-Evita las incidencias que se producen en las domiciliaciones de recibos.
-Prestigio ante los proveedores, ya que les garantiza el cobro de sus facturas.
-Mayor poder de negociación con la entidad financiera al generar más volumen de negocio.

Instrumentos de Financiación para Pymes

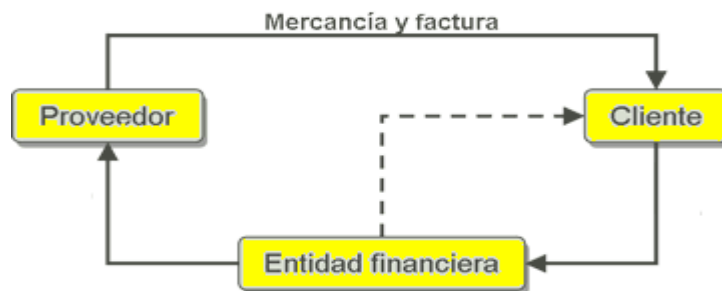
-Concentra la gestión de la tesorería.
-Puede solicitar la financiación de estos pagos.
-Remuneración de excedentes de tesorería (opcional): sistema flexible y fácil para invertir temporalmente excedentes de tesorería, obteniendo una remuneración a tipos preferenciales.
*Ventajas para el proveedor:
-Se asegura el cobro, ya que una vez confirmada la factura es prácticamente imposible que no se produzca el cobro.
-Obtiene una línea de financiación que le permite adelantar el cobro de las facturas sin consumir su capacidad de crédito bancario.
-Evitan el pago de timbres, al gestionar los cobros a través de traspasos o transferencias.

<i>Inconvenientes</i>
*Inconvenientes para el comprador:
-Dependencia a las propias directrices señaladas por la entidad financiera en materia de soportes documentales predeterminados, sistemas operativos en uso, etc.
*Inconvenientes para el proveedor:
-Pierde la iniciativa en el cobro, cediéndosela a sus clientes.

Elaboración propia

Fuente: (Nadal, J, 2000) (Ana Núñez González A. y Vieites Rodríguez R.2.009)

Gráfico 4.10 “Intervinientes en una operación de confirming”



Elaboración propia

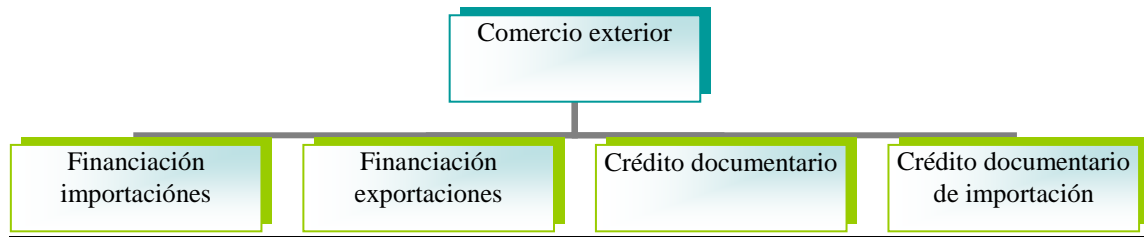
Fuente Cerdá R.(1998)

Comercio Exterior

Comercio exterior se refiere al conjunto de transacciones comerciales que se dedica a exportar los productos que se fabrican en un lugar a otros países ya importar los productos que se fabrican en otros países para venderlos en aquí. En cambio comercio internacional es entendido como intercambio internacional al comercio de bienes y servicios entre dos o más partes de distintos países (uno exportador y el otro importador).

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 4.11 “Instrumentos Comercio exterior”



Elaboración propia

a.- *Financiación de Importaciones*

Podemos definir la financiación de importaciones como el crédito que se facilita en divisas para que tu empresa importadora pueda pagar de forma inmediata al exportador extranjero.

***Características:**

El importe a financiar corresponde al principal de la importación calculándose los intereses al vencimiento del plazo de la financiación.

El vencimiento de la financiación es convenido libremente entre la Pyme y la entidad financiera, sin exceder del plazo de un año.

Este tipo de financiación, permite conseguir un mejor precio de la mercancía al poder ofrecer el pago al contado y los instrumentos con los que nos podemos encontrar al realizar esta son:

- 1 Emisión de Transferencias
- 2 Emisión de Cheques
- 3 Remesas Simples de Importación
- 4 Remesas Documentarias de Importación
- 5 Créditos Documentarios de Importación
- 6 Emisión de Garantías y Avals de Importación

b.- *Financiación de exportaciones*

Es el crédito que se facilita en una divisa determinada para que la pyme cobre anticipadamente el producto de una exportación.

***Características:**

El importe máximo a financiar corresponde al principal de la exportación calculándose los intereses al vencimiento del plazo de la financiación.

El vencimiento de la financiación es convenido libremente entre la entidad financiera y la pyme, sin exceder normalmente del plazo de un año.

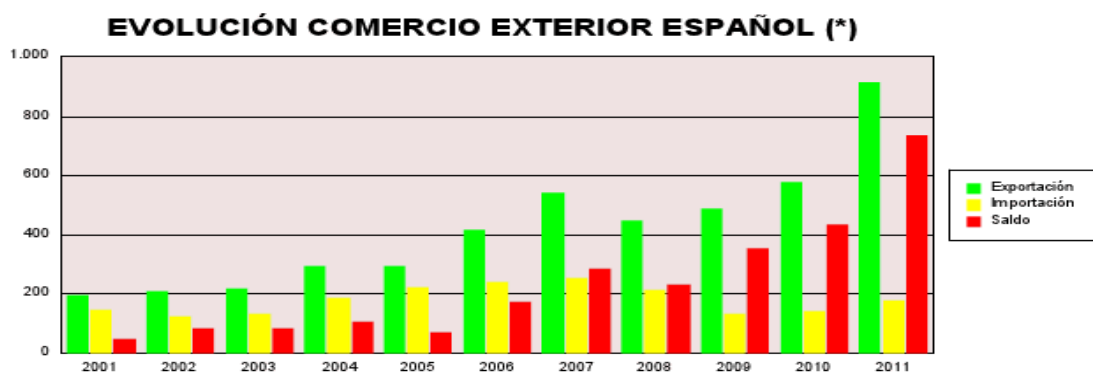
Instrumentos de Financiación para Pymes

Esta financiación permite a la pyme anticipar el importe de las ventas al exterior.

Permite adaptar tu financiación a cualquier tipo de inversión, necesidades y capacidad de tu empresa y los instrumentos con los que nos podemos encontrar al realizar esta son:

- 1 Transferencia/Recepción
- 2 Negociación y abonos de cheques
- 3 Remesas Simples de Exportación
- 4 Remesas Documentarias
- 5 Créditos Documentarios
- 6 Recepción de Garantías
- 7 Financiación de exportaciones

Gráfico 4.12



Fuente: Ices.es

c.- *Créditos documentarios*

En este instrumento de financiación, son las entidades financieras las que se encargan de notificar, tramitar, confirmar y financiar los créditos documentarios de las pymes.

Cuentan con una entidad financiera que efectuará el pago dentro de los plazos establecidos y de forma irrevocable, siempre que cumpla todos los términos, plazos y condiciones, y tu cliente/importador presente los documentos en tiempo y forma determinados en las condiciones de dicho crédito documentario.

Las operaciones pueden quedar cubiertas por uno de los medios mas seguros sin posibilidad de cambios y/o anulaciones sin tu consentimiento, lo cual permite a la pyme planificar de forma óptima su logística (producción, almacenaje, transporte...)

Instrumentos de Financiación para Pymes

Se debe tener en cuenta la solvencia de la entidad financiera que emite el crédito, el país de dónde procede el mismo, tener completa seguridad, a priori, de que puede cumplir las condiciones y/o documentos solicitados.

d.- Créditos documentarios de importación

En este caso la Entidad financiera se encarga de emitir y tramitar los créditos documentarios de importación con total agilidad y eficacia.

No debemos de olvidar, que pese a ser un medio de pago solvente y seguro, la fiabilidad del mismo depende de la seguridad documental y las cláusulas y condiciones, y ello requiere en muchas ocasiones de un soporte técnico especializado que ponemos a tu disposición.

El importador cuenta con el asesoramiento siguiendo sus instrucciones garantizará que el pago va a ser efectuado sólo si se cumplen todos los requisitos (plazos, condiciones y documentos) marcados por el importador.

Las condiciones establecidas por el importador en un crédito documental irrevocable no permiten la posibilidad de cambios y/o anulaciones sin tu consentimiento. Asimismo, no debes olvidar que no siempre está exento de riesgo, que el importador debe valorar convenientemente, como el país de donde proviene la mercancía.

Las entidades pueden ayudar en la tramitación para que las pymes eliminen sus riesgos, problemas e incertidumbres.

También te pueden financiar las operaciones en euros o en divisas, así como cubrir los riesgos de cambio de la operación.

El crédito documental irrevocable supone para el importador, poder ofrecer a sus proveedores uno de los medios de cobro más seguros y solventes de los existentes en el comercio internacional (Ice 2006 , Ices 2011)

4.2.1.2.- Financiación Bancaria a largo plazo:

Podemos definir este tipo de financiación como aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año.

Dentro de esta cabe destacar los siguientes instrumentos; préstamos-créditos, leasing y renting.

Préstamo-crédito hipotecario

Es un préstamo que tiene garantía real de un bien - mueble o inmueble - el cual

Instrumentos de Financiación para Pymes

responde del cumplimiento de la obligación que garantiza. La garantía real supone siempre un poder directo e inmediato sobre el bien.

El préstamo hipotecario más habitual es el que se constituye sobre bienes inmuebles, y se caracteriza por formalizarse en escritura pública ante Notario, e inscribirse en el Registro de la Propiedad correspondiente, ya que la garantía hipotecaria no nace jurídicamente hasta el momento en que se efectúa la inscripción registral.

**Características*

Es una fuente de financiación que se caracteriza por:

- **La existencia de una garantía real llamada hipoteca.**
- **Préstamos de larga duración.** El periodo de amortización es la totalidad de tiempo para el que se paga la **hipoteca**; así es usual la existencia de hipotecas a 15 o 20 años.

En los últimos años se contratan préstamos hipotecarios con periodos de amortización más largos, que alcanzan los 30 o 40 años.

- **El destino habitual del préstamo hipotecario es la adquisición de un bien inmueble:** nave, taller, vivienda, etc.
- **Contrato mercantil:** es un contrato porque supone consentimiento común y la creación de una obligación, y es mercantil porque participa en el mismo un empresario
- **Contrato de adhesión:** el prestamista presenta al prestatario unas condiciones contractuales generales con escasas posibilidades de modificación.
- **Contrato oneroso:** la operación no es gratuita. El préstamo entregado por la entidad financiera se realiza a cambio de una contraprestación económica consistente en reembolso del capital, comisiones e intereses.
- Los intereses del préstamo hipotecario son más reducidos que los que se aplican en préstamos sin garantía hipotecaria.
- Las **obligaciones de pago están aseguradas** a través de garantías personales, reales y Procesales (existencia de fedatario público).
- Contratos en los que rige la **mutua confianza:** supone la revelación de confidencias empresariales y que la entidad financiera confíe en su cliente para asumir el riesgo del préstamo. Las **partes** que intervienen en un contrato hipotecario son las que siguen:
 - **Prestamista:** es quien entrega el dinero; habitualmente, la entidad financiera.
 - **Prestatario:** persona física o jurídica que recibe el dinero.

De acuerdo al **tipo de interés** considerado en la operación de préstamo, nos encontraremos con las siguientes **posibilidades:**

Instrumentos de Financiación para Pymes

- **Préstamo hipotecario de tipo variable.** En esta modalidad de préstamo, el tipo de interés se revisa periódicamente, de modo que la cuota mensual se ajusta de acuerdo con un determinado índice de referencia especificado en el contrato, normalmente el EURIBOR.

- **Préstamo hipotecario de tipo fijo:** en este caso, el tipo de interés y las cuotas mensuales permanecen fijos a lo largo de toda la vida del préstamo.

- **Préstamos hipotecarios de tipo mixto:** se denominan así aquellas operaciones en que el período inicial de tipo fijo o cuota fija es superior al año (los préstamos de tipo variable suelen incluir un periodo inicial en que se aplica un tipo fijo). Después de esa etapa, normalmente los primeros 5 años, se revisará la cuota, y de ahí en adelante su comportamiento y revisión será igual que el los préstamos hipotecarios de tipo variable.

De acuerdo con las **características de la cuota**, hablaremos de:

- **Préstamos hipotecarios con amortización de capital variable:** muy semejantes a los préstamos a tipo fijo, puesto que requieren de una cuota que no cambia a través del tiempo de vida del préstamo, sin importar que suban o bajen los intereses.

- **Préstamos hipotecarios con amortización de capital fija:** a diferencia de los anteriores, si el tipo de interés fluctúa a la alza, el plazo de amortización se alargará. Si por el contrario, el tipo de interés baja, el periodo de amortización se acortará.

Por lo que respecta a las **clases de cuotas**:

- **Cuota constante:** el pago de los intereses se reduce proporcionalmente con el incremento del importe abonado por la amortización del capital. Esta es la cuota que se aplica a la mayoría de préstamos hipotecarios en España.

- **Cuota creciente:** como su nombre indica, es una cuota que se incrementa anualmente conforme a un porcentaje previamente convenido entre la entidad y comprador. La cuota creciente es comúnmente utilizada para atraer clientes, quienes pagan inicialmente una cuota menor, pero el porcentaje pactado incrementa los intereses a veces más allá de lo presupuestado.

- **Cuota decreciente:** esta cuota funciona inversamente a la anterior, amortizando una cantidad fija de capital reduciendo a través del tiempo tanto la cuota como el total a pagar por un préstamo hipotecario. Sin embargo, en este caso hay que pagar una cuota inicial de mayor cuantía.

Existe también la posibilidad de pagar cuotas que sólo cubren los intereses pero no amortizan el capital. Dichas cuotas se establecen en una situación denominada “Período de carencia”, que se ofrece al titular del préstamo hipotecario por un plazo de

Instrumentos de Financiación para Pymes

entre uno y dos años al inicio de la operación, para facilitarle el pago inicial del préstamo.

El **procedimiento** para la solicitud de una hipoteca es inicialmente sencillo:

- Elegir la entidad financiera con la que se quiere tramitar el préstamo hipotecario.
- Cumplir los requisitos que exija la entidad financiera.
- La entidad financiera debe facilitar información impresa de las condiciones de la operación (tipo de interés, plazo de amortización, cuota a pagar etc.).
- La operación debe estar documentada por escrito. Normalmente en escritura pública autorizada por Notario.

La hipoteca es un **contrato** que reflejará entre otras las siguientes cuestiones:

- El **dinero** prestado, cuya cuantía será variable. En los préstamos hipotecarios el importe de la operación suele establecerse en torno al 80% del valor de tasación del bien hipotecado, aunque este porcentaje se ampliará si el solicitante aporta garantías adicionales.
- El **precio** al que se presta: compuesto por el tipo de interés y las comisiones y gastos de la operación. Este interés lo abona periódicamente el prestatario a lo largo de la vida del contrato.

Comparar entre préstamos a interés variable puede resultar complicado debido a la existencia de diferentes **índices de referencia** o de revisión. Los más utilizados son:

- **Euribor**: media de los tipos de interés de las operaciones realizadas entre los principales bancos que actúan en la Unión Monetaria Europea (UME).
- **Mibor a un año**: media de los tipos de interés de las operaciones a plazo de un año efectuadas durante ese mes en el mercado interbancario de Madrid.
- **IRPH de Bancos**: media ponderada de los tipos de interés de los préstamos hipotecarios para vivienda libre que hayan sido contratados o renovados en ese mes por el conjunto de bancos privados.
- **IRPH de Cajas**: igual que el anterior pero referido a las Cajas de Ahorros.
- **Rentabilidad Interna de la Deuda Pública**: media semestral del rendimiento en el mercado secundario de Deuda Pública con vencimiento entre dos y seis años.
- **Índice Activo CECA**: tipo fijado mensualmente por la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

A la hora de aplicar estos índices hay que considerar además dos factores:

- Uno es lo que se conoce como el **redondeo**, muchas entidades suelen redondear los decimales de los índices de referencia. Así, por ejemplo, si el Euribor está en el 3.60%,

Instrumentos de Financiación para Pymes

éste se redondea al 3.75%.

- El otro es la aplicación al índice del llamado **margen o diferencial**, que no es más que la cantidad que las entidades suman al índice de referencia que se ha tomado como base.

Si un cliente tiene contratado un préstamo al euribor más un punto y el euribor está en el 4%, el nuevo tipo de interés del crédito será ese 4% más el punto establecido en el diferencial, es decir, un 5%.

En cuanto a las **comisiones y demás gastos** inherentes a la operación de préstamo hay que tener en cuenta:

Gastos previos a la formalización:

- La **tasación**: el inmueble ha de ser tasado, es decir valorado por un perito independiente de la Entidad Financiera. Esa tasación es necesaria y el perito que la realice conviene que pertenezca a una empresa oficial inscrita en el registro del Ministerio de Economía y Hacienda.
- Verificación registral: consiste en comprobar la existencia o no de cargas del inmueble a hipotecar.

Una vez comprobados estos datos, se llevará a cabo la formalización del Préstamo Hipotecario en un plazo que, normalmente, oscila entre 15 días y un mes.

Gastos de formalización:

- **Comisión de apertura**: se trata de una comisión que cobra la Entidad Financiera por una sola vez, al inicio del préstamo. Se suele establecer como porcentaje sobre el importe del préstamo.
- **Comisión de estudio**: se genera por la gestión del estudio de la solicitud del préstamo. Al igual que la anterior se suele establecer como porcentaje sobre el importe del préstamo.
- **Comisión de subrogación**: la subrogación es el acto por el que una persona, asumiendo la deuda, sustituye jurídicamente al titular de un Préstamo respecto de los derechos y obligaciones derivados del Préstamo concedido, es decir, se convierte en titular del Préstamo. Normalmente se produce cuando una persona adquiere una vivienda directamente a un promotor-constructor. La Entidad Financiera tiene que estar de acuerdo para que se lleve a efecto la subrogación, derivándose el pago de la correspondiente comisión por parte del subrogado, aunque en este caso no se cobrarán las comisiones de apertura u estudio.
- **Gastos de notaría**: corresponde al gasto de realización de escritura pública otorgada

Instrumentos de Financiación para Pymes

por Notario. La cuantía a pagar depende de los aranceles establecidos, los cuales varían según el número de folios que tenga la escritura.

- **Impuestos oficiales:** la constitución de Hipoteca se halla sujeta al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados. La cantidad a pagar por dicho impuesto se calcula aplicando un porcentaje. En la actualidad, es del 1 % - 0,75 en casos especiales - sobre el valor total garantizado, que incluye principal, intereses y gastos).

- **Gastos de inscripción en el Registro de la Propiedad:** formalizada la escritura del Préstamo Hipotecario, se debe inscribir en el Registro de la Propiedad correspondiente.

El acto de inscripción en el Registro lo realiza la Entidad Financiera que ha concedido el Préstamo.

Otros gastos posibles:

- **Intereses de demora:** es el tipo de interés a aplicar a aquellas cantidades que, llegando su vencimiento, o sea su fecha de pago, no han sido abonadas. En definitiva, es una penalización al titular de un préstamo si incumple sus obligaciones de pago.

- **Comisión de cancelación anticipada y de entregas a cuenta:** generalmente las Entidades Financieras reconocen a sus clientes el derecho a cancelar el Préstamo hipotecario total o parcialmente antes de que termine el plazo acordado. Como los intereses del Préstamo están estimados para el total de la vida de éste, si ésta se acorta, el beneficio de Banco Caja es menor. Por ello, al cancelar el Préstamo total o parcialmente (con entregas a cuenta) la Entidades Financieras cobran una comisión, que es un porcentaje sobre la cantidad cancelada o entregada a cuenta.

- **Comisión por reclamación de cuotas impagadas:** en el caso de existir cuotas impagadas, las Entidades Financieras suelen cobrar al cliente, en el momento en el que regulariza la deuda, un importe fijo que está preestablecido en el contrato.

- **Comisión por emisión y gastos de envío de los recibos:** la comisión por emisión no es muy usual; viene a ser un importe fijo que una entidad financiera repercute en cada uno de los recibos de préstamo, por los gastos que le origina la confección de los mismos. Los gastos de envío suponen repercutir al cliente los costes que se le originan a la entidad financiera por el envío de los recibos del préstamo al domicilio indicado por el cliente. La tarifa de comisiones a repercutir al cliente debe ser comunicada previamente al Banco de España, y está a disposición de cualquier persona que quiera consultarla.

- **Gastos de gestión:** los cobra la entidad financiera, y se corresponden con los honorarios por la realización de trámites ante notarios, registros, ante la Administración

Instrumentos de Financiación para Pymes

de Hacienda, u otros precisos.

*¿Cuándo conviene?

Es un recurso a largo plazo adecuado para hacer frente a la adquisición de inmovilizados no corrientes. Sus condiciones suelen ser más favorables que las ofrecidas por otros instrumentos. Su solicitud puede responder a estrategias de reserva de recursos propios, para destinarlos a operaciones en los que la obtención de financiación ajena sea más dificultosa.

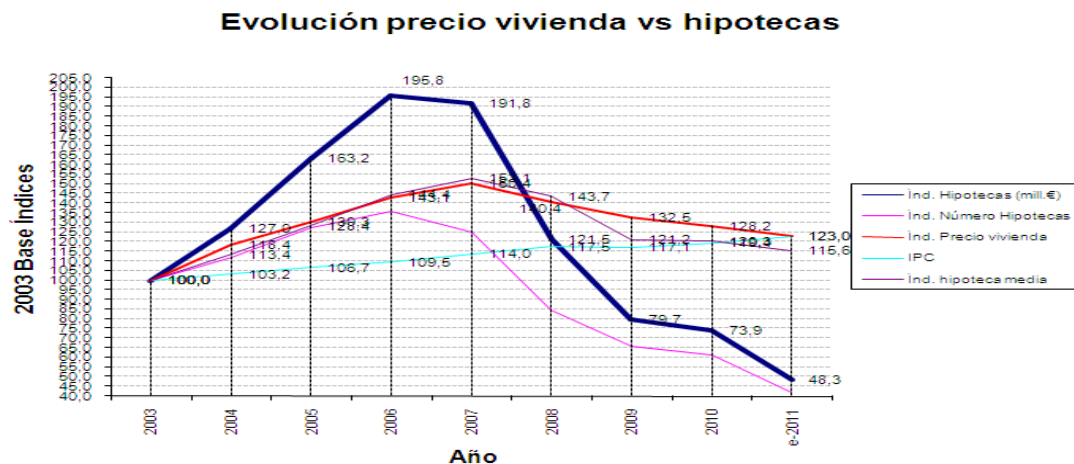
Tabla 4.11 “Ventajas e inconvenientes de los préstamos hipotecarios”
*Ventajas:
- La empresa puede disponer de la totalidad del montante del préstamo una vez que este le es concedido.
- Si existe la posibilidad de consultar ofertas de distintas entidades financieras, se pueden obtener préstamos en condiciones realmente buenas en tipos de interés y en plazos de devolución.
- La persona física o jurídica titular del préstamo puede obtener ventajas fiscales, ya que los gastos e intereses inherentes a la operación son deducibles, en función del régimen fiscal en el que este se encuentre.

*Inconvenientes:
- Existen dificultades de acceso a este instrumento financiero, en operaciones de gran volumen cuando las garantías son limitadas.
- Existen determinados sectores considerados “de riesgo” por las entidades financiera, que tienen mayores dificultades de acceder a esta fuente de financiación.

Elaboración propia

Fuente: (Fernández Reguero F. 2012, Núñez González A., Vieites Rodríguez R. 2009 y Cerdá R. 1998), Manual de negociación bancaria

Gráfico 4.13 “Evolución de los préstamos hipotecarios en los años 2003-2011”



Fuente: Ine

Instrumentos de Financiación para Pymes

Préstamos no hipotecarios

Son aquellos préstamos cuya garantía es personal o pignoratícia, pudiendo ser su titular, y por tanto quien aporta la garantía, tanto una persona física como una persona jurídica. Suelen amortizarse en períodos de entre 5 y 10 años.

**Características*

Es un contrato formalizado entre dos **partes**:

- **Prestamista**: es quien entrega el dinero, normalmente la entidad financiera.
- **Prestatario**: persona física o jurídica que recibe el dinero para su uso personal - consumo – o para la actividad mercantil que explote.

Este contrato se **caracteriza** por:

- **Es un contrato real**: la entrega del dinero es un elemento esencial para que exista el contrato, y a partir de ese momento se generan obligaciones para el prestatario.
- **Es un contrato mercantil**: es un contrato porque supone consentimiento común y creación de una obligación y es mercantil porque participa en el mismo un empresario.
- **Es un contrato de adhesión**: el prestamista presenta al prestatario unas condiciones contractuales generales con escasas posibilidades de modificación.
- **Es un contrato oneroso**: la operación no es gratuita. El préstamo entregado por la entidad financiera se realiza a cambio de una contraprestación económica consistente en reembolso del capital, comisiones e intereses.
- **Las obligaciones de pago están aseguradas** a través de garantías personales, reales y procesales (existencia de fedatario público).
- Es un contrato en el que rige la **mutua confianza**: supone la revelación de confidencias empresariales y que la entidad financiera confíe en su cliente para asumir el riesgo del préstamo.

De acuerdo a las **garantías** exigidas por la entidad financiera podemos distinguir entre:

- **Garantía personal**: se conceden atendiendo exclusivamente a la solvencia personal del beneficiario, teniendo en cuenta aspectos como la capacidad de generación de ingresos y el patrimonio.
- **Garantía pignoratícia**: se trata de utilizar como garantía del préstamo un capital depositado en la misma entidad financiera que nos concede el préstamo. En estos casos lo más habitual es que la entidad nos solicite como garantía una cantidad equivalente a la suma del principal más los intereses del préstamo. Evidentemente mientras este capital actúa como garantía no podemos disponer de él, si bien suele estar remunerado

Instrumentos de Financiación para Pymes

utilizándose para ello contratos de depósitos bancarios.

- **Avales:** es habitual que una entidad bancaria solicite avalistas que respondan de los pagos en el caso de que el titular no pueda hacerles frente. Ocurre esto cuando la capacidad de pago de los titulares no está clara, o cuando las garantías presentadas no son suficientes o muy justas para el riesgo admitido por la entidad.

El coste principal de un préstamo viene reflejado por el tipo de interés. En este sentido, se distinguen dos modalidades:

- **Préstamo a tipo fijo:** constante a lo largo de la vida del préstamo.
- **Préstamo a tipo variable:** definido por un tipo de referencia especificado en contrato (normalmente el EURIBOR), tipo de contratación en el mercado interbancario. Este tipo de interés suele estar revisado periódicamente (semestral, anual) al que se añade o resta un tipo diferencial (Ej. EURIBOR + 1%).

En cuanto a las **comisiones y demás gastos** inherentes a la operación de préstamo hay que tener en cuenta:

- Costes iniciales:
- **Comisiones de apertura:** se generan a la concesión del préstamo a favor del prestamista. Oscilan entre un 0,5% y un 2% del importe prestado, y dependiendo de las entidades financieras pueden variar. **En estos préstamos hay que prestar una especial atención a las comisiones de apertura.**
- **Comisión de estudios:** se genera por la gestión de estudio de la solicitud de préstamo. Oscila entre un 0,1% y un 0,5% del préstamo.
- **Tasación de bienes:** gastos generados por la tasación del bien objeto de adquisición o que constituye la garantía real de devolución del préstamo.

Gastos de formalización:

- **Gastos de intervención:** honorarios del fedatario público Gastos de Gestión y Tramitación:
Honorarios del gestor administrativo encargado de los trámites registrales u otros precisos. En el caso de préstamos no hipotecarios no es obligatoria la formalización de escritura pública.
- **Impuestos:** Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (0,5% del importe del capital incluyendo intereses) sobre las escrituras de formalización de préstamos con garantía real.
- **Gastos registrales:** derechos del registrador y gastos del Registro, en el caso de préstamos con garantía real.

Instrumentos de Financiación para Pymes

- **Costes de amortización anticipada:** para los supuestos de devolución parcial del principal pendiente (las propias condiciones del préstamo pueden eliminar esta comisión).
- **Costes de cancelación:** para los supuestos de cancelación anticipada del préstamo (Al igual que antes, puede ser 0 esta comisión).

En cuanto a las **liquidaciones**, en un préstamo normal se conjugan en un mismo periodo intereses y amortización. Pero puede ocurrir que exista una carencia de amortización y sólo se paguen intereses durante un cierto periodo de tiempo. También puede ocurrir al contrario, que hubiera **carencia** de intereses, aunque no es tan normal.

Una variante del préstamo con carencia es el préstamo de **cuota cero**, no utilizado mucho en el ámbito empresarial, pero que se ha popularizado en la venta de vehículos. “Olvídese de pagar hasta...”.

En este caso lo que ocurre es que se pacta un periodo de carencia total durante los primeros meses, pero no existe exención de intereses, simplemente se añadirán a las subsiguientes cuotas.

Es un préstamo muy utilizado para forzar la venta de vehículos en épocas concretas del año o para restos de stock por cambio de modelo. De lo que se trata es que se lleven el vehículo aunque no dispongan de dinero.

El **procedimiento** para la solicitud de un préstamo sigue la siguiente pauta:

- Elegir la entidad financiera con la que se quiere tramitar el préstamo.
- Cumplir los requisitos que exija la entidad financiera.
- La entidad financiera debe facilitar información impresa de las condiciones de la operación (tipo de interés, plazo de amortización, cuota a pagar etc.).
- La operación debe estar documentada por escrito.

***¿Cuándo conviene?**

Es interesante para la adquisición de elementos de activo a largo plazo, cuyo coste no sea demasiado elevado, y se disponga de garantías suficientes para avalar la operación. Suele ser de gran importancia a la hora de la concesión, la experiencia previa que tenga la entidad financiera con el titular del préstamo.

Instrumentos de Financiación para Pymes

Tabla 4.12 “Ventajas e inconvenientes de los préstamos no hipotecarios”
<i>*Ventajas:</i>
- El tipo de interés aplicable es menor que la retribución exigida por las aportaciones realizadas como fondos propios, suma de tipo de interés y prima de riesgo sobre las cantidades aportadas.
- Los gastos e intereses inherentes a la operación son gastos fiscalmente deducibles.

<i>*Inconvenientes:</i>
-Tipos de interés superior al aplicable a las operaciones de largo plazo.
- Procedimiento de tramitación complicado. Es necesaria la aprobación de la operación por un comité de la entidad financiera, así como la aportación de garantías adicionales en la mayor parte de los casos.
- Gastos de tramitación elevados. Se incurre en gastos de formalización, estudio, cancelación etc.
- Aunque no exista vinculación con ningún bien del titular del préstamo, en caso de impago la entidad bancaria iniciará la ejecución de las garantías del mismo, poniendo en riesgo depósitos, inmuebles, y restante patrimonio empresarial -presente y futuro - y también el personal en el caso de autónomos.

Elaboración Propia

Fuente: (Nadal J. 2000, Fernández Reguero F. 2012, Tellez L. Fernando L. Peña M.)

Leasing

También llamado arrendamiento financiero, es una modalidad, de financiación, consiste en un contrato de alquiler de bienes por un periodo determinado, y en el cual el arrendatario financiero (cliente), escoge el vendedor y el bien mueble ó inmueble, que precise para su explotación, solicitando al banco que lo adquiera expresamente para alquilárselo. Como contraprestación, el arrendatario financiero se obliga al pago de forma irrevocable de las cuotas periódicas que componen el plazo del arrendamiento y se responsabiliza del mantenimiento, seguros, impuestos y otros gastos derivados del uso y conservación del bien arrendado. Al finalizar el contrato el arrendatario financiero, puede optar, por compra el bien, pagando por él una cantidad ya estipulada llamada valor residual u opción de compra, devolver el bien ó firmar un nuevo contrato con el consentimiento del arrendador financiero.

Los contratos de leasing se regulan:

- Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina de intervención de las Entidades de Crédito
- Real Decreto-Ley de ordenación económica de 25 de Febrero de 1977

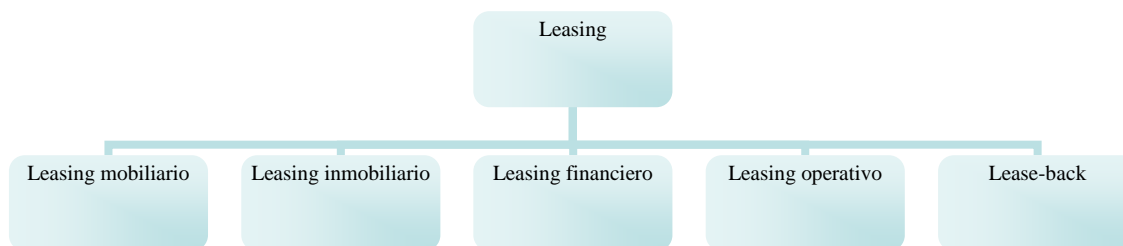
**Características*

El leasing puede **clasificarse** siguiendo dos criterios diferentes:

- Según la naturaleza del bien objeto de arrendamiento podemos hacer la siguiente clasificación.

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 4.14 “Modalidades de leasing”



Elaboración propia

- **Leasing mobiliario:** contrato de arrendamiento financiero de bienes muebles. Tiene una duración mínima de dos años, y el valor residual del bien o precio de la opción de compra suele coincidir con el importe de una cuota mensual.

- **Leasing inmobiliario:** consiste en la cesión en arrendamiento financiero de un inmueble; el objeto del arrendamiento es tan sólo para los destinados a actividades productivas, por lo que se excluyen las viviendas. El valor residual en este caso suele coincidir por motivos fiscales con el valor de la parte no amortizada del bien.

- Atendiendo al arrendador del bien:

- **Leasing financiero:** la entidad de leasing se compromete a entregar el bien que necesita la empresa, pero no a su mantenimiento o reparación. El cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato sin poder rescindirlo unilateralmente.

Al final del contrato, el cliente podrá o no ejercitar la opción de compra.

- **Leasing operativo:** es el arrendamiento de un bien durante un periodo, y que puede ser revocable por la empresa en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es la de facilitar el uso del bien arrendado a base de proporcionar mantenimiento y de reponerlo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados. Una modalidad de leasing operativo muy utilizada en el mercado español se conoce con la denominación de “renting”.

Existe un tipo de leasing especial denominado **LEASE-BACK** consistente en la venta de un bien propiedad de la empresa a la empresa de leasing, con la que firmará un contrato de arrendamiento financiero para volverlo a utilizar, pero no ya en propiedad sino arrendado. Es una operación recomendable solamente en determinadas situaciones, en las que se necesita liquidez y la empresa no quiere desprenderse del activo en cuestión. Su coste es elevado.

En un leasing intervienen las siguientes **figuras:**

- El **solicitante:** es quien disfruta del bien

Instrumentos de Financiación para Pymes

-La **empresa de leasing**: puede ser un proveedor o fabricante, una empresa especializada o una entidad financiera.

- El **proveedor**: es quien fabrica el bien en cuestión

El procedimiento de una operación de leasing es el siguiente:

-El solicitante **selecciona un activo** (maquinaria, instalación, etc.) que precisa para su funcionamiento.

- La **empresa de leasing adquiere el bien** seleccionado al proveedor, y lo pone a disposición del solicitante mediante la firma de un contrato de arrendamiento financiero.

- El solicitante se **compromete a abonar** a la empresa de leasing cuotas periódicas, pactadas en el contrato durante el plazo de tiempo definido en el mismo.

- Una vez vencido el plazo del arrendamiento el solicitante puede optar entre las siguientes opciones:

- **Adquirir el bien**, pagando la última cuota de “Valor residual” establecida en el contrato.

- **Renovar el contrato** de arrendamiento.

- **No ejercer la opción de compra**, entregando el bien a la empresa de leasing.

El **contrato** de Leasing recogerá:

- **Duración** - coincide con la vida útil del bien - tipo de interés nominal, periodicidad de pago de las cuotas, comisiones y gastos.

- **Carácter neto** - mantenimiento, reparación, seguros e impuestos a cargo del arrendatario – o de mantenimiento (gastos a cargo del arrendador).

- **Opciones al vencimiento de la operación**: adquirir el bien, renovar el contrato o darlo por finalizado.

En una operación de leasing el arrendatario puede soportar una serie de **gastos**:

- **Comisiones de apertura y estudios**: porcentaje sobre el valor del bien a financiar.

- **Carga financiera**: intereses que devenga la operación.

- **Impuestos**: las cuotas de leasing llevan IVA (18% - con excepciones - que se aplicará sobre los dos conceptos que forman parte de la cuota: amortización del bien y sobre la carga financiera).

Sujeción al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

- **Seguros** del bien objeto del contrato.

Habrá que tener en cuenta los siguientes aspectos relativos a las **cuotas**:

Instrumentos de Financiación para Pymes

- Las cuotas deben venir expresadas diferenciando la parte que corresponde a la recuperación del coste del bien por el arrendador, excluido el valor de la opción de compra, y la carga financiera (intereses) exigida por la misma.

Cuota de leasing = Amortización del coste del bien + carga financiera + IVA

- El importe anual de la parte de las cuotas correspondiente a la recuperación del coste del bien **nunca puede ser decreciente** a lo largo del periodo contractual.

Las operaciones de Leasing **no admiten**:

- Amortizaciones anticipadas.
- Cancelación anticipada (se trata de un contrato irrevocable que no puede cancelarse por iniciativa del arrendatario y, en todo caso, tiene un coste elevado)
- Devolución anticipada del bien antes de la finalización del contrato.

Las operaciones de Leasing **sí admiten**, en cambio:

- Cambio de titularidad, mediante subrogación en el contrato, siempre y cuando el nuevo arrendatario sea empresario o profesional.
- Revisión en el importe de las cuotas, si se pacta un tipo de interés variable en el contrato.

Contablemente, se considerará una operación de arrendamiento financiero cuando se hayan traspasado todos los riesgos y beneficios de la propiedad, es decir, cuando no exista duda razonable de la ejecución de la opción de compra, y aún no existiendo tal opción de compra, cuando se cumplan estos requisitos:

- Periodo del contrato es menor o igual a la vida útil del bien.
- El valor residual del contrato no es significativo al final.
- El valor actual de todos los pagos supone casi la totalidad del valor razonable del bien.

***¿Cuándo conviene?**

El leasing es un instrumento útil para acceder al uso de bienes afectos exclusivamente a una actividad empresarial o profesional, ya que permite financiar a largo plazo hasta el 100% del valor de adquisición (excluidos impuestos, tasas, gastos de traslado, seguros, etc...).

Es una financiación más **accesible** a las pequeñas y medianas empresas que el crédito bancario convencional.

Se trata de una operación financiera que goza de **ventajas fiscales** para sociedades y empresarios acogidos al régimen de estimación directa: las cuotas son deducibles en el Impuesto sobre Sociedades y en el IRPF. Por tanto, será especialmente interesante para empresas o profesionales que presentan, o esperan obtener a corto

Instrumentos de Financiación para Pymes

plazo, resultados fiscalmente positivos.

Tabla 4.13 “Ventajas e inconvenientes del Leasing”
*Ventajas:
- Permite la financiación del 100 % de las operaciones sin necesidad de realizar un importante desembolso inicial.
- Disfruta de un tratamiento fiscal favorable, ya que además de ser un gasto deducible, se permite la amortización acelerada del bien.
- Mayor agilidad y rapidez en los procesos de tramitación y concesión.
- No supone un empeoramiento de la situación de endeudamiento de la empresa.
- Flexibilidad en el establecimiento de las cuotas, pudiendo adaptarlas a su conveniencia (constantes, crecientes, carencia etc.)
- El leasing evita al cliente el pago del IVA de la compraventa, que corre a cargo de la entidad de leasing, aspecto interesante en operaciones de importes elevados.
- Disminuye el riesgo de obsolescencia del bien arrendado fomentando la renovación técnica.
- Facilita la tramitación de las operaciones de bienes de importación.
- En el LEASE-BACK la ventaja financiera que se obtiene es la conversión del inmovilizado de la empresa en recurso disponible.

*Inconvenientes:
- Producto de coste elevado respecto a otras fuentes de financiación.
- El empresario utiliza el bien soportando el riesgo de obsolescencia (en el leasing financiero).
- Los costes de financiación son normalmente más altos que en los préstamos.
- Los empresarios o profesionales sujetos al régimen de estimación objetiva (signos, índices y módulos) en el IRPF no se acogen a las ventajas fiscales del leasing.

Elaboración Propia

Fuente (Ministerio de Economía Boletines 2000-2010-Ipyme 2011)

Tabla 4.14 “Evolución de las operaciones de Leasing en España durante los años 2002-2011”		
Leasing	importe contratado	número de contratos
Año 2002	22.032.948	¿?
Año 2003	25.069.154	¿?
Año 2004	29.281.640,07	¿?
Año 2005	34.994.177	¿?
Año 2006	39.015.395,92	¿?
Año 2007	44.513.075,11	295929
Año 2008	42.269.066,86	177.163
Año 2009	36.945.356,41	110.406
Año 2010	31.307.347,81	112.832
Año 2011	26.541.091,48	93.369

Elaboración Propia

Fuente:Ine

Instrumentos de Financiación para Pymes

Renting

Uno de los productos que más importancia está tomando en el ámbito financiero (aunque actualmente no se le considera como uno más de los productos financieros) en el último año, todo ello motivado por las ventajas tan importantes que tiene y la despreocupación del mantenimiento.

El renting es un alquiler de bienes a largo plazo que incluye todos los servicios de seguro, mantenimiento y reparación necesarios para que el bien funcione correctamente. El arrendatario no es el propietario del bien, sino que lo alquila.

Dentro del renting podemos encontrar dos tipos:

- Renting de vehículos, es aquel destinado al alquiler de vehículos para particulares, profesionales, autónomos, flotas de directivos, vendedores,...
- Renting de otros bienes se emplea para el alquiler de fotocopiadoras impresoras, maquinaria...

En cuanto a legislación, le es aplicable la regulación que contiene el Código Civil sobre arrendamiento de bienes muebles (Libro IV. Art. 1542 y siguientes).

Del renting se podría decir que es una ampliación de la herramienta de financiación conocida como leasing. Tiene bastantes similitudes con el leasing pero el renting se diferencia principalmente en que da cobertura a todos los gastos que genere el bien, excepto las sanciones administrativas y la energía que necesite el activo en cuestión para su utilización (gasolina, gasoil...etc.).

**Características*

Es un servicio integral de alquiler de bienes, que tiene las siguientes características:

- **A medio y largo plazo:** los plazos más habituales se plantean en torno a tres años en bienes tecnológicos, y a cuatro en renting de vehículos.
- **Sin opción de compra:** no existe opción de compra - extremo que lo diferencia del leasing aunque en ocasiones los bienes objeto de estos contratos son adquiridos por el arrendatario o por el conductor habitual, en el caso de vehículos - por un precio aproximado al valor residual del bien, que se negocia en el momento del vencimiento del contrato en función del estado del elemento en cuestión.
- **Dirigido a particulares, profesionales y empresas.**
- Con todos los **servicios** necesarios para el buen funcionamiento del bien.

El renting fundamentalmente se utiliza para disponer del uso de bienes muebles, pudiendo éstos desglosarse en:

Instrumentos de Financiación para Pymes

- **Renting de vehículos.** Permite:

+ Disponer integralmente (vehículo y servicios) de cualquier tipo de vehículo, tanto para uso empresarial, profesional o particular.

+Disfrutar de toda una serie de servicios que el arrendador le puede ofrecer, gracias al establecimiento de unos acuerdos mediante los cuales se asegura una calidad de servicio de primer orden.

- Renting de bienes de equipo. Permite disfrutar de cualquier bien cuyo uso está sujeto a cierto grado de obsolescencia en régimen de alquiler y con servicio integral incluido. La empresa, mediante una cuota fija, puede disfrutar integralmente del bien, es decir, del bien más el servicio integral.

Estos servicios se determinan para cada caso particular, ya que son muchos los bienes susceptibles de ser alquilados mediante el renting, y puede resultar difícil determinar una oferta estándar.

- **Renting tecnológico.** La rápida evolución tecnológica obliga a las empresas a renovar constantemente sus equipos, sin que apenas puedan amortizarlos. Es por ello que el Renting Tecnológico, una modalidad del renting de bienes de equipo, está especialmente diseñado para equipos informáticos, hardware y software.

Estos servicios se determinan para cada caso particular, ya que son muchos los tipos de equipos susceptibles de ser alquilados mediante el renting y puede resultar difícil determinar una oferta estándar.

El **procedimiento** de una operación de renting es el siguiente:

- El solicitante selecciona un activo (maquinaria, instalación, etc.) que precisa para su funcionamiento.

- La empresa de renting adquiere el bien seleccionado al proveedor y contrata tanto el mantenimiento como el seguro del mismo. En esta situación lo pone a disposición del solicitante mediante la firma de un contrato de renting.

- El solicitante se compromete abonar a la empresa de renting cuotas periódicas de alquiler pactadas en el contrato durante el plazo de tiempo definido en el mismo.

***¿Cuándo conviene?**

Permite disponer de un bien sin necesidad de inmovilizar los recursos financieros, permitiendo destinar estos recursos a inversiones con una mayor rentabilidad o interés estratégico.

Se aconseja su utilización para acceder a equipos informáticos de última generación, así como a equipos de transporte, elementos caracterizados por su rápida

Instrumentos de Financiación para Pymes

obsolescencia.

Tabla 4.15 “Ventajas e inconvenientes del Renting”
*Ventajas:
- No se requiere realizar inversiones.
- No inmoviliza recursos de la empresa en bienes que necesitan continua renovación.
- No se refleja en el balance de la sociedad ni como inmovilizado ni como pasivo, lo cual mejora su presentación y simplifica la contabilización del inmovilizado.
- Se eliminan los posibles desajustes entre los plazos de amortización legal y los de utilización real de un bien.
- La empresa elimina los costes variables (mantenimiento, seguro, etc.) a cambio de un coste fijo mensual.
- Reduce los gastos administrativos de control de los servicios y gastos inherentes a los bienes en régimen de renting.
- Posibilita la adaptación ante cambios que exige la evolución tecnológica de los bienes existentes en el mercado.
- Gasto fiscalmente deducible.

*Inconvenientes:
- No existe opción de compra a favor del arrendatario al finalizar el contrato de arrendamiento.
- Producto de coste elevado respecto de otras fuentes de financiación.
- No supone la propiedad del bien objeto del contrato.
- La cancelación anticipada puede suponer al arrendatario penalizaciones que pueden llegar al 50 % de las cuotas pendientes de liquidar.

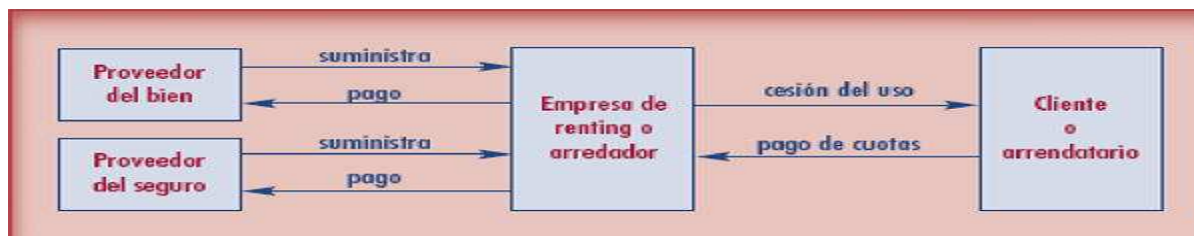
Elaboración propia

Fuente: Cámara de Comercio

Las operaciones de renting pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Los propios fabricantes y distribuidores de los bienes pueden ofrecer estos servicios de renting, como por ejemplo los concesionarios oficiales de vehículos, empresas de informática, fabricantes de maquinaria y equipos de oficina, etc. (Caixa Bank 2003)

Gráfico 4.15 “Proceso de una operación de renting”



Fuente: Artículo renting

Instrumentos de Financiación para Pymes

Tabla 4.16 “Diferencias entre operaciones de leasing y renting”	
Leasing	Renting
Fórmula para financiar la adquisición de equipos	Fórmula para disfrutar de los equipos sin involucrarse en un proceso de compra
Requiere adicionalmente contratar los servicios de mantenimiento, seguros, etc... con una tercera compañía	El producto incluye todo lo necesario para el buen funcionamiento del bien
La cuota mensual representa un servicio financiero exclusivamente	La renta mensual incluye otro tipo de servicios
Complejidad en su reflejo contable	Sencillez en su contabilización
El compromiso contractual figura como deuda en el pasivo de la sociedad	No figura deuda alguna en el balance
Normalmente no se aplicale concepto de “garantía2si bien, se hace, se aplica al valor residual	Existe una “garantía o fianza” que compromete a la devolución del bien en estado satisfactorio de acuerdo al uso
El contrato siempre tiene una opción de compra para el cliente	No existe opción de compra

Elaboración Propia

Fuente: Cámara de comercio del campo de Gibraltar

4.2.2.- Financiación comercial

Gráfico 4.16



Proveedores: La **obtención de crédito** por parte de los proveedores puede variar mucho de un sector a otro. Por ejemplo en sectores de distribución al por menor puede ser muy difícil surtir una tienda sin una primera ayuda por parte de los mayoristas o de los fabricantes de los productos. En otros sectores, hasta que no hayan pasado meses o incluso años de intachable seriedad en el pago a los proveedores, es sencillamente imposible obtener financiación por parte de los proveedores.

Consiste en que el proveedor suministre a la pyme la mercancía y pagársela a este a un determinado plazo, estimando el tiempo de venta del mismo para que cuando la pyme le pueda pagar a su proveedor, esta ya haya cobrado de su cliente.

Tabla 4.17 “Ventajas e inconvenientes con proveedores”
*Ventajas
- Evita tensiones de liquidez.
*Inconvenientes
- No todos los proveedores permiten esta modalidad, ya que son ellos los que asumen desprenderse de la mercancía y cobrar en un plazo de tiempo establecido.

Elaboración propia

Fuente: García Merino J.D., Beraza Garmendia A. 2010)

Instrumentos de Financiación para Pymes

Acreeedores:

Este tipo de financiación obtenida por esta vía de aplazamiento del pago a acreedores comerciales en las relaciones que la empresa establece con ellos. Se concede en función de la confianza que los acreedores depositan en la empresa y en la capacidad de ésta para cumplir con sus obligaciones de pago al llegar los vencimientos pactados.

Su obtención no requiere el cumplimiento de requisitos especiales por parte de la empresa, ni supone coste específico alguno. El coste que se deriva para la empresa se concreta en la pérdida de descuentos por pronto pago en el caso de que el acreedor así lo establezca.

Tabla 4.18 "Ventajas e inconvenientes con Acreedores"
*Ventajas
- Ahorro de gastos financieros asumidos por la pyme
*Inconvenientes
- Pérdida de descuentos y de rappels por pronto pago

Elaboración Propia

Fuente: (García Merino J.D., Beraza Garmendia A. 2010)

Anticipos de clientes:

Consiste en la entrega de una garantía por parte del cliente, que el proveedor puede hacer líquida, normalmente suele ser efectivo, como consecuencia del pago de la compra de un bien del que el cliente hará uso en un futuro, con esa entrega de efectivo la pyme se está autofinanciando, ya que no tiene que acudir al mercado financiero.

Ventajas e inconvenientes iguales a las de los proveedores CASTILLOS PADRON Y.(2011)

Hacienda Pública:

Este tipo de financiación obtenida de las relaciones entre la empresa y la hacienda pública es debida al desfase de tiempo que se produce entre la fecha de las operaciones gravadas y la fecha de la efectiva de las liquidaciones de los impuestos que origina la actividad de las pymes.

Liquidaciones de la Agencia Tributaria:

-Liquidaciones de IVA: son trimestrales y se abonan por lo general 20 días después de la finalización del trimestre al que corresponden.

-Liquidación de retenciones: son trimestrales y se abonan por lo general 20 días después de la finalización del trimestre al que corresponden.

Instrumentos de Financiación para Pymes

Tabla 4.19 “Ventajas e inconvenientes con la Hacienda Pública”
*Ventajas
- Financiación gratuita siempre que se observen los plazos de pago establecidos.
-Posibilidad de solicitar aplazamiento de pago
*Inconvenientes
-Recargos muy elevados en caso de incumplimiento de pago en los periodos establecidos.
-Su cumplimiento condiciona las posibilidades de acceso a programas de ayudas definidos por los diferentes organismos públicos, y en determinados casos privados.

Elaboración propia

Fuentes: (Agencia tributaria y Leal V. 2010)

Seguridad Social:

Esta financiación se obtiene de las relaciones entre la empresa y la tesorería general de la Seguridad Social, debido al desfase de tiempo que se produce entre la fecha de las operaciones gravadas y la fecha de la efectiva liquidación de cuotas.

Liquidaciones de la Tesorería General de la Seguridad Social:

-Abono de cuotas sociales: son mensuales y se abonan al finalizar el mes siguiente al que corresponden.

4.2.3.-Financiación mediante ayudas públicas y fondos ICO

Ayudas y subvenciones

Debemos de diferenciar entre ayuda y subvención, la subvención es una prestación otorgada por la Administración Pública, y la ayuda es más general comprende tanto las subvenciones como otras formas de prestaciones que alivian las cargas financieras que afectan directamente al presupuesto de la pyme.

A la hora de solicitar una de estas opciones, lo primero que tenemos que tener claro es un proyecto correctamente desarrollado, realizando un detalle pormenorizado de la inversión, gastos, ingresos, en definitiva, un correcto estudio que nos asegure con certeza la viabilidad del proyecto, los datos de partida son:

- En primer lugar, y aunque parezca una evidencia, habrá que tener claro **para qué necesitamos la subvención:**

- En segundo lugar, deben conocerse de la forma más precisa posible los **importes** de la inversión a realizar, ya que muchas líneas de ayuda establecen mínimos y máximos.

- En el caso de proyectos de creación de empresas, la forma jurídica que se adopte también permitirá el acceso a determinadas líneas de incentivo

Instrumentos de Financiación para Pymes

- Por último, la ubicación de la empresa en un lugar u otro también puede ser un elemento determinante.

Instrumentos de financiación mediante líneas ICO.

El ICO lo podemos definir como una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda que a través de la Secretaría de Estado de Economía jurídica, patrimonio y tesorería propios con autonomía de gestión para el cumplimiento de sus fines.

Estas operaciones de ICO en España tienen como finalidad es el sostenimiento y la promoción de las actividades económicas que constituyan al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional y, en especial, de aquellas que por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan su fomento.

También colabora con los programas de política económica, en situaciones de crisis o catástrofes naturales o como instrumento de apoyo a la exportación.

Nuestro objetivo es favorecer el crecimiento económico compatible con una mayor cohesión social y territorial.

Dentro de las operaciones de ICO nos podemos encontrar una gran diversidad, en función de la finalidad, existen, distintos tipos de líneas ICO, para atender las distintas necesidades.

A continuación realizaremos un breve resumen con las diferentes líneas, así como sus características diferenciadoras, entidades que están adheridas para su comercialización y precios de cada una de las distintas líneas.

Gráfico 4.17 “Líneas ICO”



Elaboración Propia

Instrumentos de Financiación para Pymes

Línea Ico Inversión 2012 garantía SGR

Son aquellos préstamos destinados a realizar inversiones en el territorio nacional, según los fondos de líneas ico año 2012, está previsto comercializar los siguientes productos:

ICO con garantía de Sociedad de Garantía Recíproca 2012, el cuál está en trámites de firma de convenio, aún no existen entidades de crédito adheridas a este convenio, por desacuerdo en precios, las entidades financieras, actualmente están sumidas en un problema de margen financiero, y estas operaciones están muy ajustadas.

Detallamos de todas formas las **finalidades** de esta línea:

- Financiación orientada a autónomos y entidades públicas y privadas (Empresas, Fundaciones, ONG,s, Admón. Pública, Ayuntamientos, Entidades Locales) que cuenten con un aval de una SGR.
- Se financian inversiones nacionales e internacionales (maquinaria, equipo informático, mobiliario, inmuebles, vehículos, adquisición empresas, etc...) o liquidez.
- La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las entidades de crédito.

En relación a los **precios** no haremos mención ya que es el problema de disputa por el que aún no se ha firmado el convenio. (Ministerio de economía y competitividad 2012)

Línea Ico Inversión Emprendedores 2012

Línea destinada a la financiación de nuevos emprendedores, para realizar inversiones en nuevos proyectos, a este convenio se han adherido 58 entidades financieras, importante tener en cuenta que algunas de ellas están en proceso de fusión, para poder acogerse a este tipo de financiación hay que cumplir los siguientes requisitos:

- Financiación, orientada a autónomos y profesionales que hayan iniciado su actividad hace menos de 5 años.
- Amortización plazo máximo 7 años
- Se financian los activos fijos productivos nuevos o de segunda mano, adquisición de vehículos turismos, incluido el IVA o impuestos de análoga naturaleza y adquisición de empresas. Se podrán financiar gastos de circulante con el límite del 10% de la financiación total.

Instrumentos de Financiación para Pymes

- La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las entidades de crédito. (Ministerio de economía y competitividad 2012)

Tabla 4.20 "Condiciones línea ICO Inversión emprendedores 2.012"
<i>*Condiciones:</i>
Importe de la operación: Hasta 1 millón € en una o varias operaciones.
Modalidad: préstamo /leasing.
Amortización y carencia: 3, 5 ó 7 años, con la posibilidad de hasta 1 año de carencia.
Tipo de interés: Fijo/Variable (Euribor 6 meses), más diferencial, más hasta un margen del 2,20% (sin carencia) o del 2,00% (con carencia).
Bonificación: 43 € por cada 1.000 €, de financiación que se aplicará a la reducción del saldo vivo de la operación (equivalente 1,50% del tipo de interés para un préstamo tipo).

Elaboración propia

Fuente: Ministerio de economía y competitividad

Línea Ico Inversión 2012

Son préstamos cuya finalidad es la de financiar inversiones en activos fijos nuevos o usados. Amortización hasta 20 años.

- Financiación, orientada a empresas, autónomos, entidades públicas y entidades sin ánimo de lucro, que realicen inversiones productivas en España.
- Se financian activos fijos productivos nuevos o de segunda mano (maquinaria, equipo informático, mobiliario, inmuebles, vehículos, adquisición empresas, etc.) e IVA o impuestos análogos. Se podrán incluir gastos de circulante con el límite del 10% del importe total de la financiación.
- La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las entidades de crédito. (Ministerio de economía y competitividad 2012)

Tabla 4.21 "Condiciones línea ICO inversión 2.012"
<i>*Condiciones:</i>
Importe de la operación: Hasta un máximo de 10 millones € en una o varias operaciones, muy importante justificado con factura.
Modalidad: Préstamo /leasing.
Amortización y carencia: 3, 5, 7, 10, 12, 15 ó 20 años, con la posibilidad de hasta 2 años de carencia.
Tipo de interés: Fijo/ variable (Euribor 6 meses), más diferencial, más un margen de hasta 1,80% (sin carencia) o del 1,65%(con carencia).
Comisiones: Las entidades no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de: comisión de apertura, de estudio o de disponibilidad.

Elaboración propia

Fuente: Ministerio de economía y competitividad 2012

Instrumentos de Financiación para Pymes

Línea ICO Internacionalización 2012

Esta línea está destinada para empresas españolas que realicen inversiones en el extranjero. El plazo máximo de amortización es hasta 12 años con tipos de interés bonificados.

- Financiación, orientada a los autónomos, entidades públicas y privadas (empresas, fundaciones, ONGs, Admón. Pública...), españolas o con mayoría de capital español, que acometan proyectos de inversión en el exterior.
- Se financia la compra de activos fijos productivos nuevos o de segunda mano (maquinaria, vehículos, equipo informático, mobiliario, inmuebles, adquisición empresas, etc.), creación de empresas, e IVA o impuestos análogos siempre que se devengue en España y se liquide como soportado en España en la declaración del IVA a la Hacienda española. Se podrán financiar gastos de circulante con el límite del 20% de la financiación total.
- La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las Entidades de Crédito adheridas a la Línea. (Ministerio de economía y competitividad 2012)

Tabla 4.22 “Condiciones línea ICO internacionalización 2.012”
<i>Condiciones:</i>
Importe de la operación: Hasta un máximo de 10 millones € por cliente y año en una o varias operaciones.
Modalidad: Préstamo /leasing.
Amortización y carencia: 3, 5, 7, 10 ó 12 años, con la posibilidad de hasta 2 años de carencia.
Tipo de interés: Fijo/variable (Euribor 6 meses), más diferencial, más hasta el margen del 1,80% (sin carencia) o del 1,65% (con carencia) menos 0,35%*(bonificación T.I.).

Elaboración propia

Fuente: Ministerio de economía y competitividad 2012

Línea ICO Liquidez 2012

Esta es la línea más utilizada en los últimos años, desde que se comenzó a comercializar, las entidades financieras, prefieren este tipo de productos para empresas con una situación delicada de tesorería, el motivo no es otro que la disponibilidad de fondos, una parte la aporta el gobierno y otra parte la entidad financiera, encargándose la entidad solamente de la gestión de cobro de las cuotas de amortización. El plazo máximo de amortización es de 7 años y se utiliza para necesidades puntuales de liquidez.

- Financiación orientada a autónomos, entidades públicas y privadas (Empresas, Fundaciones, ONG’s. Administración Pública...) que sean solventes y viables y que se

Instrumentos de Financiación para Pymes

estén enfrentando a una situación transitoria de restricción de crédito y necesiten capital circulante.

- La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las entidades de crédito. (Ministerio de economía y competitividad 2012)

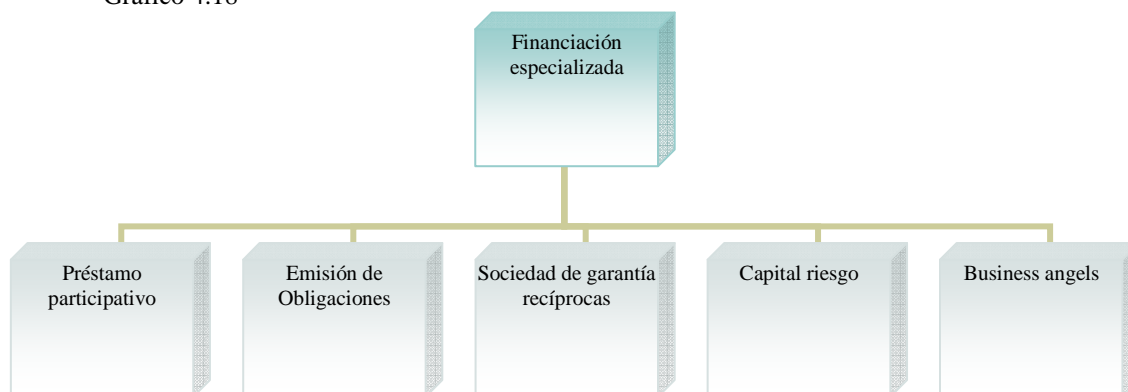
Tabla 4.23 "Condiciones línea ICO liquidez 2.012"
Condiciones:
Importe de la operación: Hasta un máximo de 10 millones € en una o varias operaciones.
Modalidad: Préstamo.
Amortización y carencia: 1, 3, 5 ó 7, con la posibilidad de hasta 1 año de carencia.
Tipo de interés:
- Tramo I, riesgo entidad: Fijo o Variable (Euribor 6 meses) más diferencial, más hasta un margen del 2,30% (sin carencia) o del 2,15% (con carencia). - Tramo II, riesgo compartido: Fijo o variable (Euribor 6 meses) más diferencial más hasta un margen del 2,00% (con y sin carencia).
Comisiones: La entidad aplicará hasta 0,50% en el momento de formalización.
Cancelación: Se podrá realizar la amortización total ó cancelación en las fechas y términos que se acuerden con la entidad financiera en su contrato, siempre que no se superen las comisiones máximas establecidas por ICO.

Elaboración propia

Fuente: Ministerio de economía y competitividad 2012

4.2.4.-Financiación especializada

Gráfico 4.18



Elaboración Propia

Préstamo participativo

El préstamo participativo, es un instrumento financiero que proporciona recursos a largo plazo sin interferir en la gestión de la empresa. Está regulado por el Art. 20 del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica y por la Ley 10/1996, de 18 de diciembre, de Medidas Fiscales Urgentes.

Instrumentos de Financiación para Pymes

**Características*

Los préstamos participativos presentan las siguientes características:

- El tipo de interés es variable según la actividad (resultados) de la empresa prestataria. La cuantificación de los intereses se condiciona a los resultados empresariales. De esta manera, frente al préstamo tradicional, el participativo es más respetuoso con los ciclos económicos de las empresas, acomodando el pago de intereses a los resultados de las mismas.
- Los intereses son gastos deducibles a efectos fiscales.
- El rango de exigibilidad está subordinado a cualquier otro crédito u obligación prestataria.
- Se consideran **patrimonio contable**.
- En el supuesto de amortización anticipada se deben ampliar los fondos propios.

Los principales **requisitos** que suelen pedir las entidades financieras para acceder a este tipo de financiación son:

- Ser Pyme con forma societaria.
- Tener una situación económico-financiera saneada y equilibrada.
- Contar con estados financieros auditados.

La entidad responsable de la concesión del préstamo participativo puede poner alguna restricción a determinados sectores de actividad.

A efectos **contables**, el tratamiento es igual que el comentado para el punto de préstamos bancarios. Sin embargo, la especial particularidad de tener intereses vinculados a beneficios hace que se asemejen en el aspecto remunerativo a instrumentos de capital, por lo que se hace necesaria una información adicional en la memoria sobre la forma de remunerarlos. A efectos **fiscales**, los préstamos participativos tienen la consideración de activos financieros con rendimiento explícito. Es decir, el rendimiento se produce mediante el sistema de intereses expresamente pactado, cobrándose el interés o rendimiento de manera separada o diferenciada del reembolso del capital. Para quien los cobra, se trata de rendimientos sujetos a retención del 18%, salvo cuando el prestamista es una entidad de crédito.

Asimismo, tanto los intereses fijos y variables devengados en el periodo impositivo derivados de un préstamo participativo, tienen la consideración de gasto deducible en la determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades de la empresa que recibe el préstamo.

**¿Cuándo conviene?*

Instrumentos de Financiación para Pymes

Con el préstamo participativo se financian proyectos empresariales en su conjunto, contemplando todo tipo de inversiones materiales e inmateriales necesarios para llevarlos a cabo.

Se considera especialmente diseñada para **pymes en fase de desarrollo y expansión o reconversión**, con independencia de su nivel de endeudamiento, que pretendan llevar a cabo proyectos de inversión con evidentes expectativas de éxito y que encuentren **dificultades para aportar garantías**.

La cuantificación de los intereses se condiciona a los resultados empresariales, de esta manera, frente al préstamo tradicional, el participativo es más respetuoso con los ciclos económicos de las empresas, acomodando el pago de intereses a los resultados de las mismas. (Fuente Blanco C.2.008)

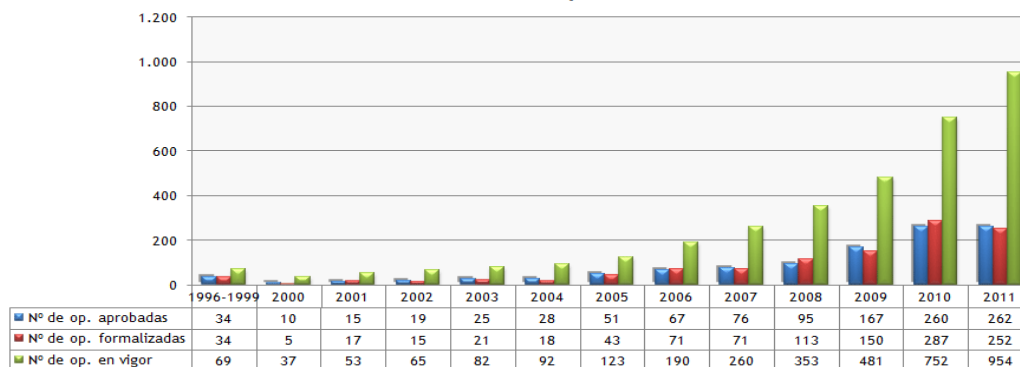
Tabla 4.24 “Ventajas e inconvenientes del Préstamo participativo”
<i>*Ventajas</i>
- La remuneración es deducible fiscalmente.
- Evita la cesión de la propiedad de la empresa.
- Evita la participación de terceros en la gestión.
- Evita la posible entrada de socios hostiles.
- El carácter subordinado permite incrementar la capacidad de endeudamiento.
- Adecua el pago de intereses en función de la evolución de la empresa.
- Plazo de amortización y carencia más elevadas.
- No son necesarios ni garantías, ni avales.
- Plazo de amortización y carencia más elevadas.
- No son necesarios ni garantías, ni avales.

<i>*Inconvenientes</i>
• Coste elevado respecto de otras formas de financiación.

Elaboración Propia

Fuente: (Blanco C.2.008)

Gráfico 4.19 “Evolución de préstamos participativos en España entre los años 1996-2.011”
Número de préstamos



Fuente: Enisa

Instrumentos de Financiación para Pymes

Emisión de Obligaciones.

Es una fuente de financiación utilizada por las empresas cuando las necesidades de financiación son tan elevadas que resulta difícil obtener los fondos de un solo acreedor. En esta situación la empresa opta por emitir un empréstito de forma que la deuda queda fraccionada en pequeños préstamos, representados en títulos, que son suscritos por un número elevado de prestamistas.

Así, se puede definir el empréstito como un préstamo de cuantía elevada que se divide en partes iguales las cuales se instrumentan en títulos, con objeto de facilitar el concurso de muchos acreedores.

Los títulos incorporan un derecho de cobro de intereses y recuperación del nominal para el titular o poseedor del título. Estos derechos se convierten en la obligación para la sociedad emisora, obligación que se materializa en el pago de intereses y devolución del nominal, siendo estos intereses el coste de la financiación.

Las partes que intervienen en la operación son los siguientes:

El prestatario.

Es el emisor, la entidad o sociedad que solicita dinero en préstamo emitiendo obligaciones que colocará en el mercado financiero.

El prestamista.

Es la persona física o jurídica que presta el dinero. También se llama obligacionista porque «compra» obligaciones.

Intermediario financiero.

Es la entidad que canaliza y hace coincidir los intereses y deseos de la sociedad que emite el empréstito y de los ahorradores que desean rentabilizar sus ahorros. Normalmente son las entidades bancarias quienes colocan entre sus clientes el conjunto de obligaciones de un empréstito, cobrando una comisión por ello.

Tabla 4.25 “Ventajas e inconvenientes de las Obligaciones”
Ventajas:
El prestatario decide la forma y plazo de pago de intereses y devolución del principal.
No consume capacidad crediticia.
Inconvenientes:
Financiación limitada a las grandes empresas de elevada capitalización y solvencia.
Elevada complejidad del proceso de emisión y colocación.

Elaboración Propia

Fuente Curso contabilidad editorial magisterio

Instrumentos de Financiación para Pymes

Sociedad de garantía recíproca:

La Sociedad de Garantía Recíproca es una entidad financiera constituida por pequeñas y medianas empresas (PYMES) con el apoyo de organismos e instituciones públicas, organizaciones empresariales (Confederaciones de empresarios/as, Cámaras de Comercio), y las principales Cajas con el objeto principal de facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas y mejorar en general sus condiciones de financiación. Esta labor la realizan a través de la prestación de avales ante bancos y cajas de ahorro, así como demás fuentes de financiación que así lo requieran.

Sus labores principales son:

Prestar a las PYMES aval solidario ante bancos, cajas de ahorro, organismos públicos y entidades privadas.

Negociar con las entidades financieras líneas de financiación preferenciales.

Informar y asesorar a la PYME sobre la modalidad de financiación que mejor se ajusta a las condiciones de su proyecto o empresa, así como sobre su viabilidad.

Tabla 4.26 “Ventajas e inconvenientes de la S.G.R.”
Ventajas:
Facilita la financiación a entidades de escasos recursos y nivel de solvencia reducido.
En el caso de que la operación financiera resulte impagada, responde la sociedad de garantía recíproca frente a la entidad financiera.

Inconvenientes:
Coste total muy elevado ya que la concesión del aval tiene un coste, coste que hay que añadir al coste financiero de la operación que finalmente suscriba la empresa.

Elaboración Propia

Fuente: Ico

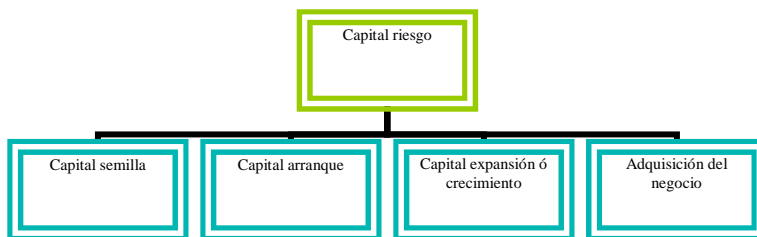
Capital riesgo

Las Sociedades de Capital Riesgo son sociedades que invierten, principalmente sus propios recursos, en la financiación temporal de pequeñas y medianas empresas con expectativas de crecimiento.

La actividad de las Sociedades de Capital Riesgo está regulada por la Ley 1/1999 de 5 de Enero, normativa que define el capital riesgo como “actividad financiera consistente en proporcionar recursos a medio y largo plazo pero sin vocación de permanencia ilimitada, a empresas que presentan especiales dificultades para acceder a otras fuentes de financiación”. (Martín M. 2.002) (Morant Vidal J., 2002)

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 4.20 “Modalidades de capital Riesgo”



Elaboración Propia

**Características*

El capital riesgo puede entrar en una empresa en distintos momentos, dando lugar a diferentes **modalidades**:

- Capital semilla**: esta dirigido a proyectos empresariales de nueva creación.
- Capital arranque o puesta en marcha**: dirigido a empresas ya constituidas y con actividad pero en una fase inicial de su desarrollo.
- Capital de expansión o de crecimiento**: dirigido a empresas consolidadas que quieren hacer frente a ambiciosos proyectos de crecimiento.
- Adquisición del negocio**: son equipos directivos con intención de comprar la empresa y que precisan de un socio que aporte el capital para el pago de los accionistas. O también en ocasiones, el capital riesgo compra sociedades a empresarios que desean retirarse. Esto suele ocurrir en sectores de gran crecimiento, y en empresas que presenten claros recorridos para la mejora de resultados.

Para que una empresa sea participada por una SCR (Sociedades de Capital Riesgo) ha de seguirse un proceso como el siguiente:

- Conocimiento de las entidades de capital riesgo susceptibles de participar en el capital de la empresa. A diferencia de lo que ocurre con la mayoría de vías de financiación, donde es el empresario quien debe acudir en su busca, las sociedades de capital riesgo son capaces de dirigirse directamente a la compañía si consideran que supone una buena posibilidad de inversión.
- Toma de contacto: entrevista con la SCR para presentar un informe que resuma el plan de negocio, con referencia a las necesidades financieras, descripción de las actividades, mercado actual y potencial, recursos con los que cuenta, etc.
- Estudio de viabilidad: si el resultado es positivo, la SCR solicita un documento que ofrezca más detalles del proyecto a acometer de cara a verificar datos y evaluar la conveniencia de la inversión. El estudio de esta viabilidad puede durar varios meses.

Instrumentos de Financiación para Pymes

- Si se considera que el proyecto es viable y tiene posibilidades, se aprobará la inversión por el Órgano de decisión.
- Si la entidad se muestra conforme con el análisis, se inician las negociaciones para que la SCR participe en el capital social de la empresa, negociaciones que se materializan en la firma de un contrato de inversión.

La participación de una empresa de capital riesgo en el capital de una empresa implica:

- La Sociedad de Capital Riesgo se convierte en socio del negocio, con una permanencia limitada en el mismo.
- La Sociedad de Capital Riesgo no es un socio pasivo sino que participa de forma activa en la toma de decisiones estratégicas y presta un asesoramiento en todos aquellos asuntos que se les planteen.
- En ningún caso interviene en la gestión operativa de la empresa ni busca el control efectivo de la misma.
- La Sociedad de Capital Riesgo, una vez finalizado el plazo de participación pactado, venderá sus participaciones a cambio de la obtención de una plusvalía como retribución al riesgo asumido.

Las aportaciones de capital que realicen las empresas de Capital Riesgo no tienen ningún efecto fiscal sobre la sociedad.

**¿Cuándo conviene?*

Las SCR valoran aquellos proyectos empresariales desarrollados en **sectores dinámicos con posibilidades de crecimiento** y que sean dirigidos por un equipo de trabajo que garantice la viabilidad del plan de negocio. Por lo tanto, la experiencia de los socios y los antecedentes de la empresa constituyen el mejor aval ante una SCR.

Tabla 4.27 “Ventajas e inconvenientes del capital riesgo”
<i>*Ventajas</i>
- Facilita la financiación a entidades de escasos recursos financieros, pero con potencial claro de desarrollo empresarial.
- Obliga a la elaboración de un plan de negocio detallado.
- Las SCR aportan a la empresa una visión profesional del negocio y una flexibilidad derivada del trato directo inversor - propietario,

<i>*Inconvenientes</i>
• Coste total elevado como plusvalía que retribuye el riesgo asumido.

Elaboración Propia

Fuente: Mendoza M.

Instrumentos de Financiación para Pymes

**Evolución*

Este tipo de instrumento de financiación mantiene una senda ascendente en España, aunque el volumen de activos supere con dificultad el 2% de la inversión colectiva. El Capital riesgo ha participado en el 20% del total de las operaciones de compraventa de empresas que se han realizado en el año 2005, con 513 operaciones, convirtiéndose en el segundo actor más importante, por delante de las entidades financieras.

En 2006, el número de operaciones cerradas batió récord histórico al alcanzar 612 operaciones, un 19% más que en 2005 y un 24% más que en 2004. El volumen de la inversión en CR ha pasado de 969 millones de euros en el año 2002 a 2.715 millones en 2006, cifra inferior a la de 2005 debido a las 7 megaoperaciones que tuvieron lugar en dicho año (Ono/Auna, Amadeus, Cortefiel, Recoletos, Mivisa, Panrico y Applus+) (Morant Vidal J. 2002), (Analistas Económicos y sociales 2006) (Martí Pellón J.2.002)

Tabla 4.28 "Operaciones, volumen y captación de fondos entre los años 2.002 al 2.006"				
	2002	2004	2005	2006
Número de operaciones	451	494	513	612
Volumen de inversión (mill euros)	969	1996	4118	2715
Número de desinversiones	233	153	317	340
Volumen de desinversiones (mill. euros)	388	515	1491	1302
Captación anual de nuevos fondos	860	2111	4042	3108

Elaboración propia

Fuente: ASCRI

Business angels

Los Business Angels son personas físicas con un amplio conocimiento de determinados sectores y con capacidad de inversión, que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida, aportando capital, habilidades directivas y su red de contactos. Se diferencia de los inversores tradicionales y del capital riesgo en que normalmente se implican en la gestión de la empresa.

Con el fin de poner en contacto a estos inversores privados con los emprendedores, se crean las Redes de Business Angels, que realizan una labor de intermediación (conocida como matchmaking) canalizando proyectos previamente validados, hacia los inversores más adecuados. Garantizarán además que el proceso se realice en las mejores condiciones de transparencia y confidencialidad.

Instrumentos de Financiación para Pymes

**Características*

- Invierten su propio dinero a través de la participación en el capital; en este sentido se diferencian de las entidades de capital riesgo, que invierten recursos normalmente de inversores institucionales y/o de entidades financieras.
- Prefieren mantener el anonimato ante terceras personas o entidades.
- Invierten en sectores que conocen
- No suelen adquirir más del 50 % de las participaciones.
- Los montantes de inversión no están establecidos, pero normalmente los business angels pueden financiar operaciones entre 25.000 y 250.000 € (o alrededor del 25 por 100 de su capital disponible).
- Intentan aportar el máximo valor y tiempo para que la empresa crezca.
- El destino de estas inversiones puede ser capital semilla (para arrancar un proyecto empresarial) ó capital para aquellas empresas en fase de crecimiento que se han fijado como objetivo obtener una plusvalía a medio plazo, o reencontrar el potencial de los comienzos.
- Sus decisiones de inversión pueden ser distintas a las motivaciones estrictamente financieras (satisfacción profesional, responsabilidad social, etc.), aunque lógicamente esperan obtener una rentabilidad
- Suelen invertir en empresas que no le supongan grandes desplazamientos de su lugar de residencia; tienen un radio de acción de unos 100 km
- La desinversión, suelen ser más lenta que en el caso de los inversores de capital riesgo.
- La rentabilidad es generalmente inferior a la obtenida por las entidades de capital riesgo.
- Se diferencian también de las entidades de capital riesgo por su carácter informal, en el sentido de que no necesitan cumplir ningún requisito formal (no están regulados por ley, ni están sometidos a procesos de supervisión por ningún organismo de control).

Las redes de Business Angels pueden clasificarse en función de las entidades que las promuevan, y que determinarán tanto el perfil de los emprendedores que admitirán como socios como el tipo de proyectos:

- **Redes universitarias:** la vinculación a la Universidad que promueve la red de los empresarios promotores de la idea empresarial será el factor determinante a la hora de admitir a un socio emprendedor.
- **Redes de promoción pública:** impulsadas por la Administración, tratan de promover

Instrumentos de Financiación para Pymes

la actividad empresarial en un ámbito geográfico determinado.

- **Redes privadas:** impulsadas por inversores privados, en las que primarán únicamente objetivos de obtención de plusvalías, más que el perfil del emprendedor o el ámbito geográfico de desarrollo del proyecto.

Por lo que respecta a su **estructura legal**, teniendo en cuenta el escaso nivel de desarrollo alcanzado todavía en España, tomamos como referencia las distintas posibilidades adoptadas en otros países, en función del nivel de implicación de sus miembros:

- **Grupos informales**, sin ninguna estructura legal.

- **Sociedades sin ánimo de lucro**, que suponen el mayor porcentaje, ya que facilita la toma de decisiones.

- **Sociedades limitadas**, que es la forma mercantil adoptada por el mayor número de redes, y que posibilitan que puedan asociarse tanto personas físicas como jurídicas.

- **Sociedades anónimas**, poco utilizada por su reducido nivel de flexibilidad.

- **Sociedades comanditarias**, con un uso muy limitado debido principalmente a la escasa participación que permite a los socios comanditarios.

Para que una empresa sea participada por Business Angels ha de seguirse un proceso como el siguiente:

- **Toma de contacto** con una institución o red que participe en proyectos de inversión privados.

- **Entrevista** con el responsable de evaluación de proyectos, donde presentaremos nuestro proyecto empresarial, y se nos indicará si nuestro proyecto encaja dentro de los perfiles solicitados por los inversores o por la entidad que nos entrevista.

- **Presentación de documentación solicitada.** Normalmente se nos exigirá un plan de negocio, donde se haga constar las necesidades financieras, la descripción de las actividades, mercado actual y potencial, recursos propios con los que se cuenta etc.

- **Evaluación del proyecto.** Someterán al proyecto a un riguroso estudio de viabilidad, como último paso para ser presentado a futuros inversores.

- **Presentación del proyecto en el próximo Foro de inversores** o en el caso de pertenecer a una red de Business angel, la Red facilitará el contacto, no interviniendo en las negociaciones que se establezcan entre ambas partes.

Las aportaciones al capital que efectúen los socios Business Angels, no tienen efectos fiscales sobre la empresa.

Instrumentos de Financiación para Pymes

**¿Cuándo conviene?*

Es interesante para proyectos cuya inversión no alcanza los niveles mínimos para ser susceptibles de ser financiadas mediante capital riesgo, y que tienen dificultades para obtener financiación bancaria.

Dotan de viabilidad financiera a proyectos con difícil acceso al mercado bancario, al carecer los emprendedores en los momentos iniciales de garantías y de un historial que compense el riesgo.

Tabla 4.29 “Ventajas e inconvenientes de los Bussines angels”
<i>*Ventajas</i>
- Nos ayudan a presentar el proyecto a inversores que nos pueden aportar financiación.
- Presentación del proyecto a inversores que nos pueden aportar gestión y contactos.
- Nos pueden proporcionar contactos con inversores a través de plataformas tecnológicas.
- Nos asesoran en la realización del plan de empresa.
- Nos ayudan a preparar la exposición del proyecto en foros de inversores.
- Nos asesoran y forman durante todo el proceso de capitalización de la empresa.

<i>*Inconvenientes</i>
- Limitación de la cuantía de las financiaciones.
- Ausencia de normativa legal que regule estas operaciones.
- Todavía no está muy desarrollado en España.

Elaboración Propia

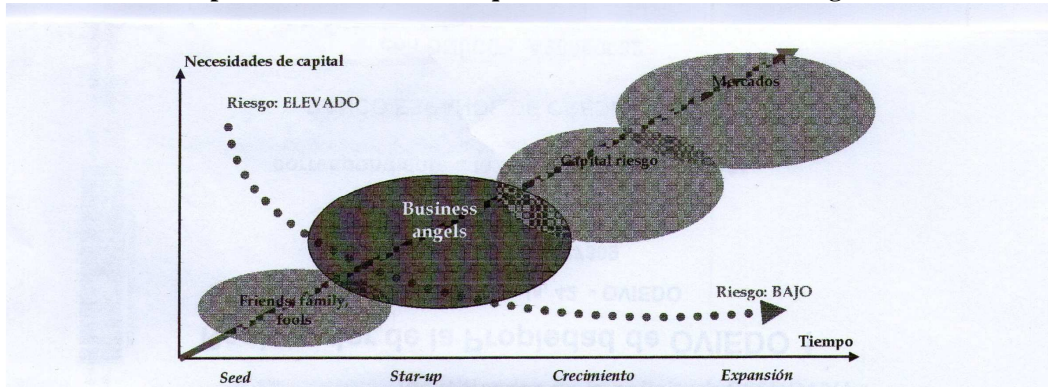
Fuente: Secretaría general de industria dirección gral.

**Evolución*

En el año 2002, aparece la primera red de business angels en Cataluña, la red BANC, *Business Angels Network Catalunya*. Aunque otras sociedades de desarrollo económico o Centros Europeos de Empresas Innovadoras fueron fundadas con anterioridad, sus actividades en el sector fueron posteriores a esta fecha. En el 2006, se experimenta un importante auge de las redes en España, intensificándose en comunidades como Cataluña, Comunidad Valenciana, Madrid y Galicia, y apareciendo en nuevas comunidades, como Cantabria, La Rioja, Andalucía e Islas Baleares. En concreto, según los datos obtenidos, se observa que a partir del año del 2005 se crearon el 65% de las redes identificadas en España. Por último, en el 2008 se observa una extensión casi total de las redes en el territorio español. Se confirma la creciente actividad del sector y el carácter localista de las inversiones y las redes. Destaca la inexistencia de redes en la comunidad autónoma de Aragón y la abundante concentración en Cataluña y la Comunidad Valenciana. (Analistas económicos y sociales 2006, Colomer Espinet A., Queralt Mirbelle M., Martori Torné E. y Otros 2008, Ice 2006)

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 4.21 “Etapa de financiación en la que intervienen los Business angels”



Fuente: Eban (european business Angels Network)

5.-IMPACTO DE LA CRISIS EN LAS PYMES

5.1.-SITUACIÓN DE LOS PROVEEDORES DE FINANCIACIÓN DE LAS PYMES Y LA CRISIS EN ESPAÑA

Para poder analizar la situación de financiación de la pymes debemos de conocer primero los problemas de sus proveedores de instrumentos de financiación.

En primer lugar, considero es de vital importancia conocer, valga la redundancia, la importancia del sistema financiero en un sistema, es de vital importancia para la economía de cualquier país, ya que a través de éste se realizan todas las actividades financieras existentes. Para dejar más en claro la importancia de dichos sistemas financieros, describiremos como lo ven algunos economistas como:

*Joseph Stiglitz (2006) para él, el sistema financiero puede ser comparado con el cerebro de la economía. Asigna el capital escaso entre usos alternativos intentando orientarlo hacia donde sea más efectivo, en otras palabras, hacia donde genere los mayores rendimientos.

*Samuelson (2005) establece que el sistema financiero es una parte muy crítica de la economía moderna, puesto que a través de éste se realizan toda clase de actividades financieras, tales cómo transferir recursos en el tiempo, entre sectores y entre regiones por lo que esta función permite que las inversiones se dediquen a sus usos más productivos, en vez de embotellarse en donde menos se necesitan.

Los sistemas financieros abarcan, empresas, bancos e instituciones que satisfacen las decisiones financieras de las familias, las empresas y los gobiernos locales y del exterior, como se puede ver el sistema financiero es tan amplio e importante que en la actualidad según Samuelson (2005) la política monetaria es la herramienta más importante con la que cuenta un gobierno para controlar los ciclos económicos. Los bancos centrales recurren a la oferta monetaria para estabilizar la economía cuando los niveles de desempleo crecen o para frenar la economía cuando los precios suben.

Si nos parásemos a analizar la situación de las entidades financieras de nuestro país nos echaríamos las manos a la cabeza, entidades de primer orden como Banco Popular, que para poder presentar beneficios en el ejercicio 2010 tuvo que vender activos, ó intervenciones como la de Caja Castilla la Mancha, Cam, Bankia, viendo esto, nos preguntamos, ¿Qué hace el interventor del Banco de España? ¿Qué cuentas controla?, en fin. (Tusell A. 2012)

Instrumentos de Financiación para Pymes

Para poder entender la dificultad del acceso al crédito por parte de las pymes, primero debemos de conocer que problemas tienen sus proveedores de financiación para no prestar esa financiación.

Desde el inicio de la **crisis financiera**, la contracción del crédito y empezando por el Gobierno, se está señalando a las entidades financieras como unas de las principales culpables de estar agravando la crisis económica con su recorte de crédito que estrangula a la mayoría de agentes económicos del país, bien sean pymes, particulares, medianas empresas, etc...

Debemos de saber que su origen está en el ladrillo, con las llamadas Hipotecas Subprime, La delicada situación económica por la que atraviesan las economías desarrolladas afecta a muchos agentes económicos y los bancos no podían ser la excepción. Las tensiones y las turbulencias de los últimos tiempos han estado muy relacionadas con el sistema financiero. Las hipotecas subprime, las burbujas inmobiliarias o la escalada de la deuda del sector privado no financiero constituyen ejemplos significativos. Como consecuencia, desde 2008 la capitalización bursátil de los bancos europeos ha evolucionado en una dirección claramente más negativa que en el resto de sectores. Además, la prima de riesgo del sector bancario esta muy por encima de los niveles considerados normales, los credit default swaps (un contrato bilateral entre un comprador y un vendedor de protección ó cobertura de tipos) del sector han tocado cotas máximas y la mayoría de entidades han visto como las agencias de calificación reducían significativamente sus ratings.

El difícil entorno económico complica la vuelta a la normalidad de los balances bancarios. El bajo crecimiento de la actividad, los elevados niveles de desempleo y el frágil pulso de la confianza de consumidores y empresarios no facilitan la fluidez del crédito ni el descenso de la morosidad. La debilidad del mercado inmobiliario, el descenso de los beneficios empresariales y las dificultades de financiación en los mercados mayoristas agudizan la tensión sobre la actividad de intermediación entre ahorradores e inversores, fundamento de la operativa bancaria. Pero no es solo el contexto macroeconómico. Las nuevas propuestas regulatorias también añaden tensión y complican la gestión de los balances.

Las propuestas se concentran en el capital. Se empezó con la reforma denominada Basilea III, destinada a aumentar el nivel de capital regulatorio pasando de un 8% en Basilea II a un 13% en Basilea III. Por lo tanto, bien sea por la exposición crediticia, bien por la soberana, los sistemas financieros de la mayoría de países

Instrumentos de Financiación para Pymes

Europeos siguen bajo tensión.

Por lo tanto el objetivo al que se debe tender es a crear empresas más eficientes, mejor capitalizadas, menos endeudadas y con mayor liquidez. Y eso es bueno para el sistema financiero en su conjunto, para la economía en general y para los clientes y los ciudadanos. Solo falta que estas mayores exigencias sean las mismas en todas partes y que no resulten excesivas en un momento de frágil coyuntura económica. (Caixa Bank 2012)

Obviamente, la Banca, tiene sus problemas, pero he quedado bastante sorprendido al ver hoy un par de gráficos en el Boletín Económico de Marzo que publica el **Banco de España**.

Gráfico 5.1



Fuente: Banco de España crecimiento interanual

Cómo podemos observar en el gráfico las tasa de crecimiento de crédito, la financiación ha decrecido de forma sustancial para los hogares y las sociedades no financieras (empresas y pymes), incluso entrando en tasas negativas a finales del 2009, pero por contra la financiación concedida a la administración pública está creciendo a unas tasas espectaculares, además no debemos de olvidarnos de los nuevos ICOS para pago a proveedores por parte de los ayuntamientos, bien hecho, ya que de esta manera permiten que muchas pymes puedan subsistir.

No es que la banca este dando menos créditos, el problema es que ha encontrado a un cliente “mejor” al que financiar y que desde hace un par de años tiene un apetito voraz. **Hay un claro efecto sustitución, de endeudamiento privado por endeudamiento público**, es decir una especie de “socialización” del endeudamiento, en parte, ya que quizás cuando el Gobierno, exige a la banca que abra el grifo de la financiación pública, se debería empezar a plantear si el problema no es que son ellos

Instrumentos de Financiación para Pymes

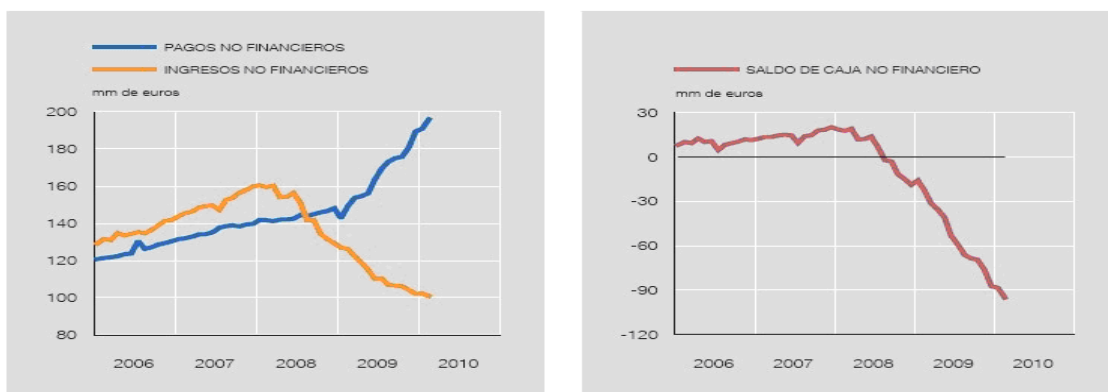
los que están compitiendo con las pymes y los hogares por el crédito de la banca.

Llevado al extremo, estamos ante una especie de Frankenstein financiero. El Gobierno salva a la Banca, y la Banca salva al Gobierno y las migajas que sobren, en forma de ayudas y subsidios se reparten entre hogares y empresas.

Por último observad el segundo gráfico que os adjunto, y os dará una explicación de porque el Estado Español está absorbiendo tanta financiación:

Gráfico 5.2

INGRESOS Y PAGOS LÍQUIDOS DEL ESTADO (a). SALDO DE CAJA
Totales móviles de doce meses



Fuente: Banco de España

En las compañías siempre decimos que la contabilidad puede engañar y que lo que cuenta son los flujos de caja, que no tienen trampa ni cartón.

Mirad como ha evolucionado el flujos de ingreso de caja y gastos de caja del Estado y el saldo de caja. Es escalofriante. No me extraña que los mercados financieros de vez en cuando se pongan nerviosos, demasiado tranquilos están.

Por lo tanto actualmente debemos de ser conscientes que la economía española, no se encuentra en recesión tal y como nos lo hacen ver nuestros políticos, actualmente, España está en fase de Depresión, motivada esta por la caída continuada del PIB, caída consecutiva de la demanda Interna, y una elevada tasa de paro, en España tenemos un 25%.

Toda crisis es “cíclica”, existe una fase de endeudamiento económico, que a la vez conlleva un bienestar, en donde se incrementan los consumos, por lo tanto aumenta el PIB, esto a su vez hace que aumente la inflación y por lo tanto, como todo va bien, el sistema financiero hace que fluya el crédito.

Posterior a esta fase está la época de recesión económica, en donde no son tan bonitas las cosas, cae el PIB, la inflación se vuelve negativa, por lo tanto las entidades financieras cortan el crédito, si consecutivamente como comentábamos anteriormente

Instrumentos de Financiación para Pymes

caen PIB, aumenta el desempleo, no fluye el crédito, disminuye la demanda interna, esto da lugar a una fase de depresión. Evidentemente, es necesario tocar fondo para poder repuntar y dar lugar a la fase de recuperación en donde el crédito fluye con mucha prudencia y luego la fase de crecimiento económico.

En España, no es por ser dramático, hemos dejado caer el sector primario, nos hemos vuelto “urbanos” abandonamos los pueblos para ir a las ciudades, todo ello motivado por la época de crecimiento posterior a la crisis del 29, en donde se necesitaba mano de obra. Esto indirectamente nos genera más gastos a nivel familiar, más impuestos, consumo, etc. En la situación en la que se encuentra España ahora, lo primero que considero se debería de hacer es una reforma Laboral, nos pese lo que nos pese, pero bien hecha, posteriormente una reforma del sistema financiero español, y a nivel empresarial, preparar a los dirigentes de las empresas para que tengan capacidad de gestionar correctamente. Existe un elevado porcentaje de empresarios en nuestro país que no saben analizar los datos de un balance de situación, de una cuenta de pérdidas y ganancias, así no se puede, la vía de escape para las Pymes ahora mismo es la exportación, y me reitero, la exportación, la demanda interna de nuestro país está cayendo en un 0,3%, por lo tanto la perspectiva es que aquí cada vez vamos a consumir menos.

Una pyme para poder exportar, para poder abrirse al exterior, tiene que tener los pilares muy bien fijados, tiene que tener una estructura financiera sólida, una estructura organizativa, un capital humano preparado que sea eficiente y eficaz, un dirigente con capacidad de adaptarse a las necesidades y una formación y capacidad de negociación enorme.

Nos pese lo que nos pese, en España la situación es difícil, es mi opinión, pero nuestras pymes no están preparadas para abastecer al mercado exterior, no tenemos capacidad, ni organización estructural, por este motivo nos hace falta reflexionar y reformar nuestras pymes para hacerlas competitivas en el exterior y poder bandear esta crisis sin que haga más daño.

Otro factor que está afectando en exceso a las Pymes es que una vez que pueden acceder a esas “migajas” que les dejan las entidades financieras, es el Precio, si bien el euribor actualmente está muy bajo, el precio “NO”, ¿a que se debe todo esto?, como bien sabemos, las entidades financieras toman dinero y prestan dinero, ese dinero que prestan tiene un riesgo y el que toman prestado un coste.

Últimamente no dejamos de escuchar en los medios de comunicación la prima

Instrumentos de Financiación para Pymes

de riesgo, ¿Qué es? es el sobreprecio que paga un país para financiarse en los mercados en comparación con otros países. De esta forma cuanto mayor es el riesgo país, más alta será su prima de riesgo y más alto será el tipo de interés de su deuda.

Si en una entidad financiera se conoce los componentes del precio es más fácil explicárselo al cliente, no debemos de olvidar que las entidades tienen ánimo de lucro, buscan su beneficio igual que las Pymes, y por lo tanto una pyme al pagar más por su dinero ha de repercutirlo al producto final, por lo tanto subida de precios para todos. El precio está compuesto por el llamado coste de financiación más la famosa prima de riesgo, más una prima de liquidez y evidentemente más los costes operativos.

Todas estas causas han dado lugar a que las pymes evidentemente tengan unas dificultades terribles de acceso al crédito. (Tusell A. 2012)

5.2.-EVOLUCIÓN DEL ACCESO DE LAS PYMES A LA FINANCIACIÓN AJENA DESDE EL COMIENZO DE LA CRISIS.

Esta situación de falta de financiación se ha vuelto crítica en España desde el año 2009, si bien podemos observar que una gran parte de las Pymes españolas (el 71,9%, 1.139.000 pymes) habían intentado acceder a financiación externa en el primer trimestre de 2010.

A principios de 2009 se había reducido en casi 10 puntos el porcentaje de Pymes que habían intentado acceder a financiación ajena.

Prueba de ello es que en el primer trimestre de 2009 el 81,6% de las pymes españolas intentaron acceder a financiación ajena, mientras que en el mismo periodo de 2010 fue del 71,9 %.

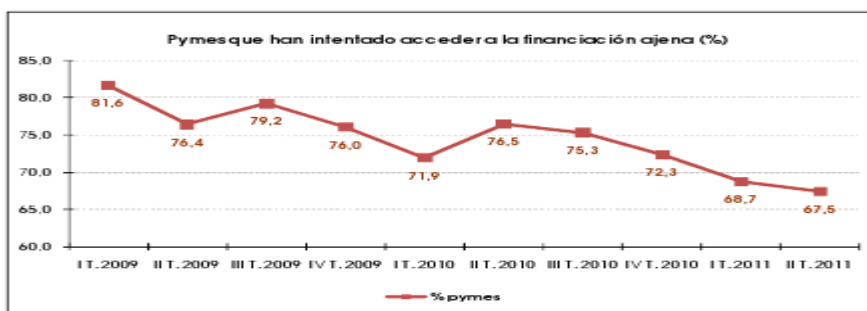
El 85,3% del total de las Pymes (971.000) que se ha dirigido a entidades financieras en el primer trimestre de 2010 ha tenido problemas para acceder a la financiación.

De las Pymes con problemas constatados para acceder a la financiación, el 13,9% finalmente no ha obtenido financiación externa (125.000). Este porcentaje es similar al valor del último trimestre de 2009 (14,0%).

Importante es que en el 2 trimestre del año 2011, el 67,5% de las Pymes españolas, 1.020.000 pymes, ha intentado acceder a financiación externa, parece por tanto que las Pymes sí necesitan financiación, observemos el grafico y vemos como cae desde el 1t de 2009.

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 5.3



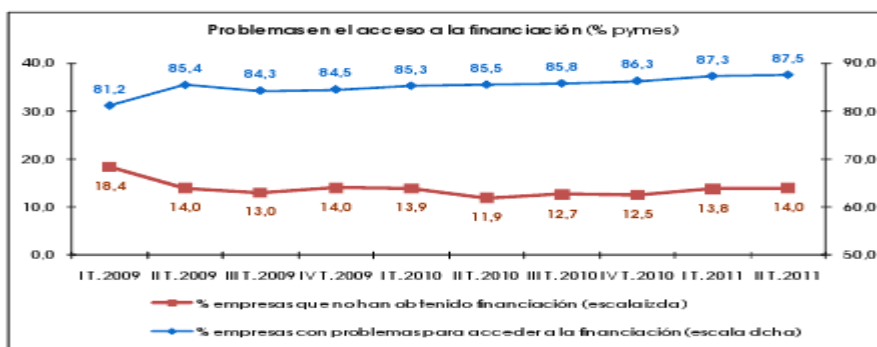
Fuente: Consejo Superior de Cámaras, "Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena" (Junio de 2011).

Fuente Consejo Superior de Cámaras: Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena 2011

El 87,5% de las Pymes (893.000) que se ha dirigido a entidades financieras en el segundo trimestre de 2011 ha tenido problemas para acceder a la financiación.

De las Pymes con problemas constatados para acceder a la financiación, el 14% finalmente no ha obtenido financiación externa (117.000).

Gráfico 5.4



Fuente: Consejo Superior de Cámaras, "Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena" (Junio de 2011).

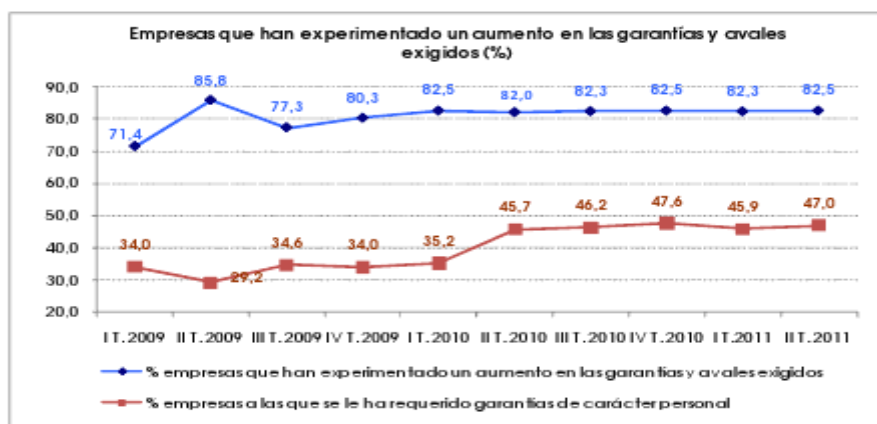
Fuente Consejo Superior de Cámaras: Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación

El principal motivo por el que las entidades financieras han denegado los créditos a las estas y el motivo que les justifican es que las garantías son insuficientes.

Con la finalidad de solucionar este problema de garantías, el 82,5% de las Pymes (842.000 pymes) las han aumentado. De este grupo de Pymes, al 47,0%, 395.000 pymes, se le ha requerido garantía de carácter personal.

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 5.5



Fuente: Consejo Superior de Cámaras, "Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena" (Junio de 2011).

Fuente Consejo Superior de Cámaras: Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación

Nos encontramos en este segundo trimestre de 2011 con que las pymes que solicitan financiación ajena es por algunos de los siguientes motivos:

*El 92,8% (946.000 pymes) ha experimentado un retraso en los pagos de sus clientes en los últimos 3 meses. En el segundo trimestre de 2011, el retraso medio en el pago se situó en torno a los 4,7 meses.

Las empresas manifiestan que los retrasos de pagos de sus clientes hace 6 meses y un año eran levemente inferiores a los actuales (92,5% y 4,5 meses; 91,8% y 4,3 meses; respectivamente).

* El 78,8% (209.000) de las Pymes que son proveedoras de la Administración Pública ha tenido problemas para efectuar el cobro.

* Los problemas principales para materializar el cobro se han presentado con la Administración Local (47,1%), en segundo término con la Autonómica (40,4%) y, por último, con la Administración Central (17,3%).

* El retraso medio en el cobro a los tres niveles de Administración Pública se sitúa cercano a los 6 meses en promedio.

El 38,5% (393.000) de las Pymes que han requerido financiación ajena en el segundo trimestre de 2011 la han solicitado al ICO.

El 35,1% de las Pymes que solicitaron líneas del ICO en el segundo trimestre de 2011 encontró obstáculos para la concesión de la financiación.

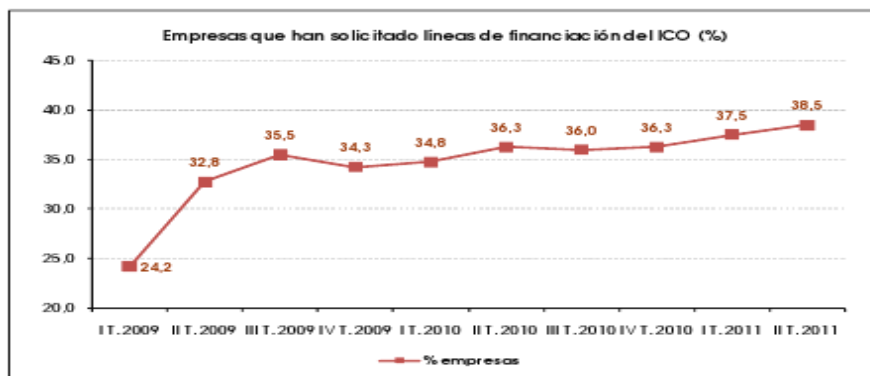
El 20,4% de las empresas que han solicitado líneas del ICO señalan que la entidad financiera no les ha proporcionado información al respecto.

La mayoría de las Pymes (81,5%) considera que las condiciones establecidas

Instrumentos de Financiación para Pymes

para acceder a las líneas del ICO son muy complejas.

Gráfico 5.6

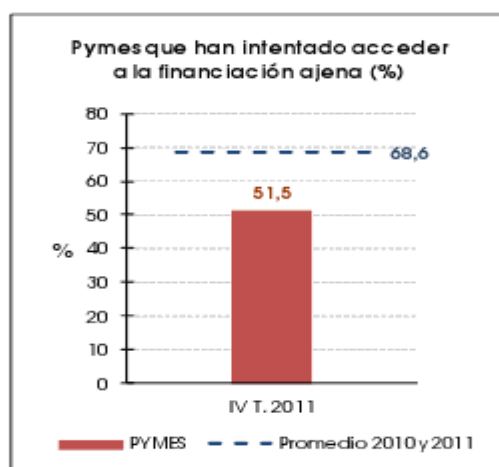


Fuente: Consejo Superior de Cámaras, "Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena" (Junio de 2011).

Fuente Consejo Superior de Cámaras: Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación

En el cuarto trimestre de 2011 la cosa no va para mejor 5% de las Pymes, situándose el porcentaje promedio de los años 2010 y 2011 en el 68,6% del total de Pymes que han solicitado financiación en el cuarto trimestre, de las que un 76% obtuvieron finalmente financiación.

Gráfico 5.7



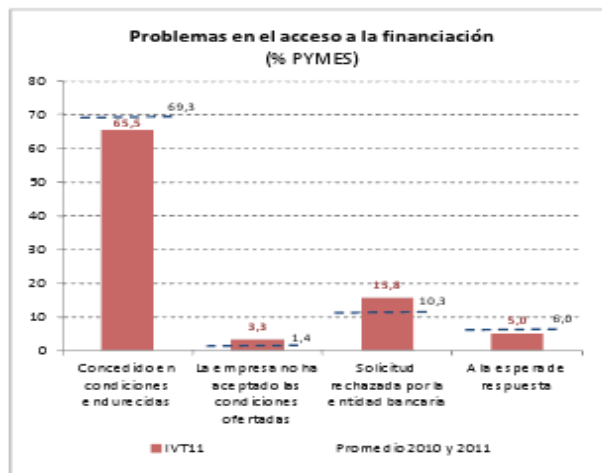
Fuente: "Encuesta Cámaras sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena" (Diciembre de 2011).

Fuente Consejo Superior de Cámaras: Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación

Los principales problemas con los que se han encontrado las Pymes al acceder a la financiación deriva en el endurecimiento de las condiciones del crédito, a tener en cuenta es que en el cuarto trimestre un 65,5% recibieron el préstamo, aunque en condiciones fuesen más duras, mientras que un 3,25% de las Pymes lo rechazaron debido a este exceso de rigidez, en las entidades financieras las denegaciones de este tipo de operaciones alcanzaron el 15,75% y el 5% restante corresponde a solicitudes pendientes de respuesta, tal y como podemos observar en el siguiente gráfico.

Instrumentos de Financiación para Pymes

Gráfico 5.8



Fuente: "Encuesta Cámaras sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena" (Diciembre de 2011).

Fuente Consejo Superior de Cámaras: Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación

Al igual que en el segundo trimestre comentamos una serie de motivos por los que las pymes justificaban la solicitud de financiación ajena, no sería correcto si no lo hiciésemos en el cuarto trimestre para ver la evolución, y los motivos son los siguientes:

* El 69,0% ha experimentado un retraso en los pagos de sus clientes en los últimos 3 meses. En el cuarto trimestre de 2011, el retraso medio en el pago se situó en torno a los 4,6 meses.

* Las empresas manifiestan que los retrasos de pagos de sus clientes hace 6 meses y hace un año eran inferiores a los actuales (65,8% y 4,3 meses; 61,5% y 3,6 meses; respectivamente).

* El 77,6% de las PYMES que son proveedoras de la Administración Pública ha tenido problemas para efectuar el cobro.

* Los problemas principales para materializar el cobro se han presentado con la Administración Local (61,2%), en segundo término con la Autonómica (32,9%) y, por último, con la Administración Central (15,3%).

* El retraso medio en el cobro a la Administración Pública se sitúa en 8,6 meses en el caso de la Administración Local, y en torno a 7 meses para la Administración Autonómica y la Administración Estatal.

Muy importante y prueba de la evolución de los nuevos productos financieros que se están comercializando son los siguientes datos

Instrumentos de Financiación para Pymes

Entre las Pymes que han acudido a financiación ajena en el trimestre:

- * El 3,5% de las Pymes pertenecen a Sociedades de Garantía Recíproca y se ha dirigido a ellas para obtener su aval
- * Al 78,6% de las Pymes que han obtenido financiación en los últimos tres meses se les ha concedido la totalidad de lo solicitado.
- * Un 11,0% de las Pymes ha usado el FACTORING y un 18,5% el CONFIRMING para obtener financiación externa en el último trimestre.
- * Un porcentaje reducido de empresas recurre a otros instrumentos alternativos de financiación ajena, siendo el capital riesgo el más utilizado (un 1,3% de las PYMES). En promedio, las pymes que recurrieron a estos medios alternativos de financiación cubren con ellos el 24,4% de sus necesidades de financiación.

Tabla 5.1 Porcentaje de empresas que ha utilizado otros instrumentos alternativos para la obtención de financiación ajena		
	Promedio 2010/2011	IV trim 2011
Capital riesgo	3,2	1,3
Business angels	0,5	0,0
Capital semilla	0,3	0,0
Préstamo participativo	1,6	0,0
Instrumentos financieros de la C.E.	0,2	0,5

Elaboración Propia

Fuente: Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena

El 41,3% del total de Pymes demandantes de recursos externos ha solicitado líneas del ICO en busca de financiación en el cuarto trimestre de 2011.

De ellas, el 77,0% consiguió el préstamo solicitado al ICO (un 57,0% obtuvo la financiación por el importe requerido y un 20,0% en cuantía inferior a lo solicitado).

Un 57,6% de las empresas que solicitaron financiación del ICO en el último trimestre de 2011 no encontró obstáculos en su solicitud.

El 42,4% de empresas que encontró obstáculos para su concesión, considera que los procedimientos para acceder a las líneas del ICO son muy complejos (84,3%) o afirma que la entidad financiera no les ha proporcionado información al respecto (14,3%). (Ministerio de economía y competitividad 2012, Camara de Comercio de Guadalajara 2011)

5.3 SOLUCIONES PARA LAS PYMES

La solución visible ante la falta de financiación externa para las pymes, es la capitalización de las mismas, bien sean acuerdos con los acreedores y proveedores para aplazamientos de cobro y pago, y si es necesario realizar inversiones de importante calado deben acudir a los business angels.

El mercado financiero está endureciendo las condiciones, no siendo fácil poner en marcha un nuevo proyecto sin un buen respaldo de garantía, ó solvencia.

Los indicadores de rentabilidad en una Pyme no se guían por un patrón específico, las medidas no debieran buscar únicamente aumento de la rentabilidad pero si una mejor solvencia.

Los principales problemas de financiación de las Pymes pasan por el pago de proveedores y por el crédito de ventas, muchas Pymes no pueden enfrentarse con esto y las entidades de crédito debieran tener variables más dinámicas para evitar conclusiones erróneas.

La mayoría de las Pymes de nuestro país optan por la financiación a corto plazo, es vital el tener buena relación con las entidades de crédito, con ellas pueden obtener mejoras en las garantías crediticias.

Es necesario desarrollar un sistema de entidades públicas que provean de fondos, con garantía financiera, reduciendo costos de evaluación y rating, de esta manera se flexibiliza la ayuda a las Pymes haciéndola más efectiva.

La conclusión lógica es pues la canalización del ahorro de la Pyme invirtiéndolo en el sector productivo. Siguiendo en esta línea algún día se podrá lograr un mercado maduro que apuntale el crecimiento de las Pymes, el ahorro de población y la consolidación de nuestra economía

6.- CONCLUSION

Una vez finalizado este trabajo, vemos que la existencia de las pymes en nuestro país tiene una importancia vital, además de para llevar a cabo los proyectos y el desarrollo de las ideas de los empresarios, su importancia en el crecimiento económico del país, el empleo y en el PIB.

Para poner en marcha todas estas ideas, un porcentaje muy alto de pymes necesita acudir a financiación (el 87,5% en el 2T de 2011) y para ello les hemos expuesto de forma clara, breve y concisa los distintos instrumentos a los que puede acudir una pyme para obtener recursos, ya sean de carácter propio ó ajeno, mostrando los diferentes instrumentos a los que se puede acoger, si son recursos ajenos, debemos diferenciar su naturaleza que puede ser bancaria, (la más utilizada y conocida por todos), comercial, ayudas públicas y subvenciones, ó a la que actualmente se está acudiendo que es la financiación especializada, todo ello dependiendo del bien, producto ó servicio que quiera financiar.

El principal instrumento de financiación ajena, la financiación bancaria, se está quedando obsoleto, tomando mayor auge otros medios de financiación especializada, que hasta estos años estaban en desuso como son el capital riesgo y business angels, junto con el comercio exterior, factoring y confirming, estos últimos anulando la actividad del descuento de papel comercial.

Con ello solo hemos pretendido acercar estos instrumentos de financiación al emprendedor, debido a la dificultad en el acceso a la financiación que estas están encontrando en la actualidad.

A mayores nos hemos dado cuenta que la situación actual de las pymes no es alentadora ni motivadora, un 77,6% depende de la administración por lo que los cobros se están retrasando, por lo tanto la incertidumbre para invertir es muy elevada, crédito escaso y muy caro, ausencia de proyectos de I+D+I.

La información disponible que hemos recogido a lo largo de esta exposición pone de relieve que la situación en materia de financiación sigue siendo difícil en estos momentos para las pymes españolas, las variaciones que está sufriendo el mercado bursátil, todo ello originado por el miedo del mercado. Las perspectivas a corto y medio plazo también suscitan preocupación debido a la incertidumbre existente acerca de la normalización del crédito y el impacto de la nueva regulación prudencial sobre la capacidad de intermediación del sector bancario. La experiencia de la crisis que afectó a la economía española a principios de la última década del siglo pasado sugiere que no

Instrumentos de Financiación para Pymes

puede descartarse una recuperación lenta del crédito bancario tras el impacto de una crisis financiera tan aguda como esta que actualmente estamos viviendo.

Comparando nuestra situación con la de otros países de la zona euro, vemos que nuestras perspectivas de mejora aún no se vislumbran, se prevé una caída del PIB para 2012 de un -1,7% mientras que Europa crecerá un 3,3%, esta caída hará disminuir aún más el consumo doméstico, en fin, la pescadilla que se muerde la cola.

7.- BIBLIOGRAFIA

- Amat Salas O. (1995), *Análisis de los estados financieros*. Ediciones gestión 2000. Barcelona
- Analistas Económicos y Sociales (2006) *Financiación y nuevos instrumentos financieros para las pymes*. Publicado por la Cámara de Comercio. Madrid. Noviembre 2.006
- Arce O., López E., Sanjuan L. (2011) *El acceso de las pymes con potencial de crecimiento a los mercados de capitales*. Volumen 52. Madrid. Noviembre 2.011
- Arroyo Rguez. A. y Prat M. (1992), *Dirección financiera*. Editorial Deusto. Barcelona 2.004
- Banco Central Europeo *Informe Junio 2012*
- Banco de España Varios boletines
- Blanco Vazquez C. (2.008) *Préstamos participativos*. Barcelona
- Cajastur *Otros instrumentos de financiación: factoring, confirming ...*
- Cámara de Comercio de Gibraltar *Diferencias entre Leasing y Renting*. Algeciras. 2.009
- Cámara de Comercio de Guadalajara, (2011) *Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena*. Publicado Cámara de comercio informe trimestral 2011. Guadalajara 2.012
- Castillos Padrón Y. (2011), *Financiación mediante anticipo de clientes*, Madrid, Editorial Lawrence 1994.
- Caixa Bank (2012) *Informe mensual Enero 2012*
- Caixa Bank (2003) *Monografías sobre el renting*. Espaciopyme, S.A.
- Cerdá R. (1998) *Manual de negociación bancaria*. Colección de publicaciones
- Círculo de empresarios (2011) *Las pymes clave para recuperar el crecimiento y el empleo*. Volumen 327 y gestión y mecanizaciones contables 1998. Onteniente
- Colomer Espinet A. Queralt Mirbelle M. y otros (2.008) *Naturaleza de las redes de bussines angells existentes en España*. Ministerio de Industria Turismo y Comercio Madrid 2008
- Fernández Reguero F. (2012), *La sobrevaloración del precio de la vivienda versus la evolución de tipos de interés e hipotecas constituidas*. Editado por La Vanguardia 2012.
- Funcas (2011). *El interés de las Pymes en la economía española*. Publicado Funcas.
- García Merino J.D., Beraza Garmendia A. (2010) *Instrumentos de financiación empresarial*. Publicado por Universidad de Navarra, Sarriko on 2010

Instrumentos de Financiación para Pymes

- Ice (2006) *Los business angels como alternativa financiera para la Pyme*. Boletín económico ICE 2876
- Icex (2011) *Evolución del comercio exterior*. Boletín económico
- Ine,Dirce, (2002-2010).
- Ministerio de Energía Industria y Turismo, Ipyme (2011)
- Junta de Castilla y León, INE (2011) *Distribución sectorial de las pymes en Castilla y León* Boletín oficial de JC y L
- Leal V. (2010), *Fuentes de financiación*. Editorial SM, Sevilla 2010
- Ministerio de Industria Turismo y Comercio, Martí Pellón J. (2.002) *Situación actual del capital riesgo en España y en el mundo*, Madrid 2007.
- Ministerio de Energía Industria y Turismo. (2012), *Prestamos participativos*. Publicado por Enisa
- Ministerio de Economía Boletines (2000-2010)
- Ministerio de Economía y competitividad (2012) líneas ICO
- Ministerio de Industria (2008). *Distribución sectorial de las pymes y grandes empresas españolas*
- Ministerio de Industria y Turismo, (2012) *Retrato de la Pyme 2012* Publicado Ipyme Org.
- Morant Vidal J. (2002), *El capital riesgo como instrumento de financiación de pequeñas y medianas empresas*. Publicación Noticia jurídica 2002
- Nadal J. (2000) *Instrumentos financieros*. Alianza editorial, Madrid, 2000
- Núñez González A., Vieites Rodríguez R. (2009), *El diagnóstico financiero de la empresa*. CEEI GALICIA, S.A. Santiago de Compostela, 2009
- Peña M. A. (2005) *Financiación empresarial* (no publicado)
- Samaue Ureña V.M. (2009) *Emisión de obligaciones bursátiles*. Editorial Magíster Madrid, (2.009)
- Tellez L. Fernando L. Peña M.A. *Instrumentos financieros*. Monografías
- Tusell A. (2012) *Gestión del riesgo en Pymes*. Conferencia personal, Madrid 2012