

# LAS PRINCIPALES OPCIONES DE FINANCIACIÓN BANCARIA PARA LAS PYMES

Por Germán J. Sanz | Exdirectivo de banca

Tras la financiación procedente de los recursos internos, la financiación bancaria es la fuente de recursos principal a la que acceden la práctica totalidad de las empresas de menor dimensión. Intentaré plasmar, de la forma más sencilla posible, los diferentes productos de financiación para la pymes y el camino para su obtención, desde la perspectiva de quien ha dedicado toda su vida profesional al sector financiero y prácticamente siempre en el escenario más cercano al cliente, la oficina.

## Financiación para las pymes

Vamos a empezar desde el principio, es decir, desde que tenemos en mente un proyecto emprendedor o cuando ya tenemos en marcha nuestra pequeña empresa y nos hace falta financiación.

En primer lugar, lo que tenemos que tener muy claro cuando vamos a solicitar financiación es que vamos a tratar de convencer de nuestro proyecto a quienes, de una u otra forma, van a ser socios nuestro viaje y, para ello, lo primero que es necesario es sentirnos empresarios.

Confeccionaremos un buen dossier donde expliquemos cuál es el producto, la viabilidad del mismo, público al que va destinado, zona de desarrollo y venta y todos aquellos elementos que hagan del nuestro un proyecto claro, creíble y rentable.

Adjunto al mismo realizaremos la proyección económica para los próximos años; yo diría que mínimo tres años y, lógicamente, en el caso que tengamos ya una empresa en marcha, la memoria, balance y cuenta de resultados de los últimos años.

Otra documentación a incluir sería la de composición de la plantilla, situación de endeudamiento bancario, certificado de estar al día con la Seguridad Social y con Hacienda, detalle de bienes si existieran, detalle de socios, escritura de constitución y toda aquella documentación que enriquezca el dossier y, por ende, aumente la transparencia de nuestra empresa.

A partir de aquí, debemos de estar preparados y seguros de nosotros mismos ante cualquier cuestión o contingencia que haya que solventar en la búsqueda de fondos para nuestro proyecto empresarial.

El siguiente paso será conseguir la financiación ajena, para lo cual tenemos varias vías posibles:

- a)** La financiación directa a través de ampliaciones de capital que asumiremos nosotros o dando entrada a nuevos socios; asumiendo prestamos de los socios o emitiendo bonos o cualquier otro título u obligación.
- b)** La financiación a través de los diferentes productos bancarios, quizá la vía más utilizada. Financiación que se adaptará a nuestras necesidades, ya que cada uno tiene un objetivo distinto (circulante, nuevas inversiones en instalaciones, maquinaria, marca, refinanciaciones, etc.) y se ajustará en cuantía, coste y plazo o vencimiento.

Una vez analizadas las distintas alternativas, mi consejo es confiar siempre en que el profesional que tenemos enfrente sabrá como

asesorarnos y guiarnos al producto que mejor se adecue en cada momento a nuestro proyecto. Por supuesto, en este análisis tendremos presente que este profesional lógicamente defenderá los intereses de su entidad e incorporaremos este criterio a la hora de plantear la solicitud o negociación.

Mi recomendación es que nos informemos siempre sobre un conjunto de distintas alternativas, y si existe algún tipo de facilidad vía institución pública, como el Instituto de Crédito Oficial (ICO), el Banco Europeo de Inversiones (BEI), el Fondo Europeo de Inversiones, o de las ventajas que proporcionan las garantías que aportan las Sociedades de Garantía Recíproca.

**LA ENTIDAD FINANCIERA VA A SER NUESTRO "SOCIO" NO SOCIETARIO, QUE NOS VA A ACOMPAÑAR EN NUESTRA VIDA EMPRESARIAL Y QUE, COMO EMPRESA PRESTATARIA QUE ES, PROCURARÁ GARANTIZAR AL MÁXIMO EL CONJUNTO DE LAS OPERACIONES QUE DESARROLLE CON NUESTRA EMPRESA**

Entremos, sin más, en las principales características de los productos financieros bancarios más habituales para las operaciones de las pymes:

### El descubierto en cuenta

Producto que se utiliza a menudo en la práctica, pero que en realidad no tiene soporte jurídico y, de hecho, no se firma ningún documento que lo ampare. Se trata de facilidades financieras puntuales que otorga el banco con base a la confianza que ha desarrollado con su cliente. ¡Cuidado! La financiación a través de esta vía conlleva unos intereses muy elevados y su utilización de forma regular es una señal de deficiencias en la gestión de tesorería y financiera de las empresas.

### Póliza de crédito, también denominada cuenta de crédito

Límite de crédito que el banco pone a nuestra disposición y que tendrá las fluctuaciones que tengan nuestras propias necesidades, arrojando saldos acreedores o deudores en función de su utilización. Este es un producto muy relevante para enfocarlo hacia la financiación de nuestro circulante. Los intereses irán sobre los saldos acreedores y nunca sobre el límite (pagamos por lo que gastamos). Suelen ser concedidos por plazos no superiores a un año, aun cuando, en ocasiones, se pueden llegar a firmar a mayor plazo con revisión periódica. Las pólizas de créditos pueden ser personales o

con algún tipo de garantía, bien sea personal, real, pignoratícia, etc.

### **Póliza de préstamo**

Podríamos considerarlo como otro tipo de crédito, pero con un formato distinto. El importe concedido nos lo abonan en su totalidad cuando éste se formaliza y tendremos que hacer frente al pago del mismo mediante cuotas mensuales de capital más interés utilizando el método francés (cada mes se calcula el interés fijo y/o variable por el capital pendiente). El plazo suele ser superior al año y el objetivo es la financiación de activos fijos y de larga vida (léase por ejemplo maquinaria, inmuebles, etc.) Debemos tener en cuenta que estas operaciones llevan asociadas, por lo general, comisiones (estudio, apertura, no disponibilidad, excedido, cancelación anticipada, etc.) y gastos de terceros como los de los fedatarios públicos que hay que tener en cuenta y evaluar convenientemente, puesto que, con tipos de interés reducidos, éstos pueden suponer una parte importante del coste total de la operación. Las modalidades de este tipo de pólizas, al igual que las de crédito, son personales o con garantía, siendo el más conocido el préstamo con garantía hipotecaria.

### **Arrendamiento financiero, más conocido como leasing**

Se trata del alquiler del bien con derecho a compra, con una estructura financiera similar al préstamo y con unas características particulares en cuanto a su contabilización y su fiscalidad se refiere, que le confieren determinadas ventajas. Como en casos anteriores, el banco puede pedirnos algún tipo de garantías. Dentro del leasing destaca la figura del leasing back o retroleasing, que básicamente consiste en vender a una empresa de leasing el bien o activo de su titularidad, firmando en el mismo acto un contrato de arrendamiento financiero. Este sistema de financiación, poco utilizado por las pymes, es muy útil cuando la empresa posee patrimonio y tiene falta de tesorería, para conseguir recursos sin necesidad de tener que renunciar al uso del bien.

### **Arrendamiento operativo o renting**

Más que un producto financiero, podríamos estar hablando de un alquiler sin opción a compra. Se trata de una forma de disfrutar de unos bienes mediante el pago de un alquiler. En este contrato se incluyen todos los gastos que implique el bien y su restitución en su caso. También tiene sus características contables y fiscales, que son ventajosas para las empresas.

### **Descuento comercial**

Fórmula de financiación en la que el banco nos adelanta la cuantía de nuestros derechos de cobro formalizado en un documento negociable (letras de cambio, pagares, recibos, etc.) y por la que cobra un determinado tipo de interés y comisiones por su gestión. En general, para este tipo de operaciones se firmará una póliza de crédito y como, en el resto de productos financieros, puede llevar aparejadas determinadas garantías.

### **Factoring**

En este caso, el banco o “factor”, previo estudio, asume el cobro de las facturas a nuestros clientes, pudiendo adelantarnos el importe de las mismas a cambio de unos intereses. El contrato de factoring es de exclusividad, es decir, que no podemos ceder facturas de un mismo cliente a dos o más factores distintos.

### **Existen dos modalidades**

Factoring con recurso, en donde el factor tiene la facultad de pedir el reembolso de una factura impagada al cedente, que es quien asume el riesgo; y factoring sin recurso, en donde el factor, en este caso la entidad bancaria, asume el riesgo por insolvencia, es decir,

la responsabilidad del cobro y las acciones pertinentes en caso de impago.

### **Avales**

Este instrumento permite que la entidad financiera responda de una determinada operación o actividad de una empresa, así como del pago de una obligación financiera de la misma, a cambio de una contraprestación en forma de tipo de interés y/o comisiones. Para el primero de los casos nos estamos refiriendo a avales técnicos y en la segunda de las opciones nos estamos refiriendo a un aval financiero.

### **Crédito documental a la importación**

Lógicamente hablamos de transacciones internacionales. El crédito a la importación es, en realidad, un aval que el banco otorga al proveedor a favor nuestro y pagará al vencimiento repercutiendo posteriormente el importe al cliente. El riesgo corre a cargo del banco, ya que ha garantizado el pago y será contra la empresa, en su caso, contra quien irá si no pagamos al vencimiento

### **Crédito documental a la exportación**

En este caso, el banco adelantará el importe de la venta a nuestro cliente extranjero a cambio de la entrega de los documentos oportunos de importación, entre los que se encontrará el crédito importación con o sin confirmación. Aquí el caso es contrario al de la anterior operación, puesto que será el banco que emitió el crédito documental de importación el que tiene la responsabilidad del pago.

Pues bien, con este tipo de operaciones para la internacionalización hemos dado un pequeño repaso a los productos financieros bancarios que son los más utilizados y que esperamos sean del interés y, sobre todo, de utilidad a las pymes.