

Financiación a disposición de las PYMES

- ✓ Las PYMES son un factor clave en la economía de cualquier país. Desarrollan un papel importante en materia de creación de riqueza y de generación de empleo y cuentan con la flexibilidad adecuada para adaptarse a los cambios económicos.
- ✓ Sin embargo, su principal desventaja frente a las grandes empresas es la enorme dificultad para acceder a los mercados de capitales en busca de financiación.
- ✓ La razón básica de las dificultades de acceso a la financiación para las PYMES estriba en su escaso capital social, que limita sus posibilidades de garantía frente a las entidades de crédito. Sin embargo, hay en el mercado un conjunto de fuentes de financiación que, aunque no son exclusivas para las PYMES, sí que se adaptan a las necesidades financieras de éstas. Para seleccionar las más adecuadas, se deben considerar los siguientes aspectos:
 - El primer paso es determinar la cantidad de dinero necesario para poner en marcha la empresa o realizar el proyecto de inversión.
 - A continuación, hay que considerar el horizonte temporal durante el que necesitará los fondos.

Financiación a disposición de las PYMES

- Por otro lado, se debe tener en cuenta la existencia de organismos públicos que incentivan y apoyan a las PYMES a través de subvenciones de capital. Sin embargo, hay que ser conscientes de que estas ayudas no pueden constituir el pilar básico para llevar a cabo un negocio.
 - Una vez hechas estas consideraciones, el siguiente paso es determinar la fuente de financiación que mejor se ajuste a las necesidades de la PYME en cada momento.
- ✓ A continuación, se clasifican las diferentes posibilidades de financiación en función del plazo:
- Fuentes de financiación a corto plazo:
 - El descuento comercial / forfait (ver explicación en slides posteriores)
 - El factoring (ver explicación en slides posteriores)
 - La póliza de crédito (ver explicación en slides posteriores)
 - El préstamo bancario (ver explicación en slides posteriores)
 - Fuentes de financiación a largo plazo:
 - Las sociedades de garantía recíproca (ver explicación en slides posteriores)
 - Los préstamos participativos
 - Las sociedades de capital riesgo
 - El segundo mercado bursátil
 - EL ICO (ver explicación en slides posteriores)
 - El leasing
 - El Renting
 - El Confirming (ver explicación en slides posteriores)

Financiación a disposición de las PYMES

✓ Descuento comercial / Forfait

- Es la fuente de financiación más extendida entre las PYMES por la facilidad de acceso y la tradición con la que cuenta dentro del mundo empresarial.
- Se trata de una operación de crédito a través de la cual una entidad financiera anticipa a una PYME el importe de un efecto comercial antes de su vencimiento a una PYME, pasando a tener la potestad para exigir el cobro a su favor en el vencimiento, y percibiendo unos intereses por el importe anticipado de los créditos y unas comisiones por la gestión de presentación al pago de los mismos.
- El riesgo de impago lo soporta la PYME.
- Como principales ventajas:
 - Permite la renegociación de las condiciones iniciales en cualquier momento.
 - Pudiendo conseguir mejores condiciones conforme aumenta la confianza de la entidad financiera en la PYME, cuando bajan los tipos de interés de mercado, se incrementa la competencia entre las entidades financieras.
 - Hace posible que las PYMES mantengan un saldo positivo de tesorería, solucionando el principal problema al que se enfrentan: carecer de liquidez para hacer frente a imprevistos.
 - Es la forma más habitual y sencilla de acceder a financiación a corto plazo.

- ✓ Descuento comercial / Forfait (continuación)
 - Como principales inconvenientes:
 - ❑ El alto coste de esta fuente de financiación donde además los intereses se pagan por anticipado, incrementando así su coste real.
 - ❑ Supone la inmovilización de un mínimo de tesorería, al exigir la entidad financiera que se mantenga una garantía para hacer frente a eventuales impagos.
 - Como principales modalidades:
 - ❑ Modalidad tradicional
 - Sus características principales son que el tipo de interés y las comisiones que aplica la entidad financiera dependen de los días hasta el vencimiento y de las características del efecto descontado.
 - El Forfait es una fórmula integral de coste que las entidades financieras aplican a los clientes preferenciales. Se trata de una tarifa única que la empresa negocia con la entidad financiación en función de las características generales de sus efectos a descontar. Esta modalidad suele representar para la empresa un menor coste que la tradicional.

✓ El Factoring

- Es una operación financiera que consiste en la cesión a una entidad financiera de los créditos comerciales concedidos por parte de la PYME a sus clientes, a cambio de un importe convenido en un contrato. Además también contempla la posibilidad de garantizar el cobro de la operación, junto con un conjunto de servicios asociados.
- El factoring permite el cobro al contado y sin riesgo de las cuentas de clientes a un mayor coste que el descuento comercial pues el factoring es igual al descuento comercial más una serie de servicios extra. Además el factoring acepta cualquier medio de pago.
- Entre otros servicios incluidos en el factoring, se pueden citar:
 - ❑ Concesión de financiación mediante anticipos sobre el importe de las facturas cedidas por la PYME. Este es el principal servicio que buscan las empresas al acudir al factoring.
 - ❑ Clasificación crediticia de los clientes: análisis, por parte de la entidad de crédito, de la solvencia de los clientes actuales o potenciales de la pyme a efectos de su calificación, para la determinación de un límite de crédito y para considerar aptas para su descuento o anticipo las facturas o efectos en que se instrumenta el cobro.
 - ❑ Cobertura del riesgo de insolvencia de los deudores al 100%. (hasta el límite otorgado a cada deudor).

Financiación a disposición de las PYMES

✓ El Factoring (continuación)

- Gestión de cobro de los créditos con pago aplazado, concedidos por la PYME a sus clientes por suministro de bienes y/o servicios. El crédito se puede instrumentar mediante cheque o factura.
- Control informatizado de la cartera de facturas cedidas; la compañía de factoring informa periódicamente al cliente de la situación de las facturas que le han sido cedidas mediante un listado o inventario que incluye una serie de datos estadísticos.
- Gestión de recobro e impagados: hace referencia a la gestión inicial para conocer las causas del incumplimiento del pago.
- Como ventajas, se pueden destacar:
 - Obtener recursos financieros con los que mejorar la liquidez de la empresa
 - Simplificar los trámites administrativos de cobro de las cuentas deudoras, al transformarlas en cuentas al contado.
 - Eliminar los posibles costes extraordinarios de los impagados
 - Elaborar presupuestos de tesorería más ajustados, al conocer con más exactitud la cantidad de ingresos y la fecha en que se recibirán.
- Como inconvenientes:
 - La empresa sólo puede vender a crédito a aquellos clientes que la entidad financiera autorice en función a la solvencia o garantía de pago de sus deudas.
 - Mayor coste como fuente de financiación, por incluir un conjunto de servicios que no son propiamente de financiación.

✓ El Factoring (continuación)

- Principales clientes del factoring:

- Históricamente, el factoring se inicia en el comercio ultramarino de Inglaterra con sus colonias norteamericanas, con el fin de superar las dificultades que se presentaban al fabricante y comerciante de la metrópoli para gestionar y cobrar sus ventas en aquellas colonias donde residían los compradores. NO obstante, el desarrollo importante del factoring, a partir de mediados del siglo pasado, se sustenta en el factoring sobre ventas realizadas en el propio país de la empresa. Los clientes fundamentales del factoring son los siguientes tipos de empresas:

- Empresas en expansión con alto potencial de crecimiento que necesitan financiación para mantener sus niveles de crecimiento.
- Empresas con productos no perecederos de venta repetitiva.
- Empresas proveedoras de bienes y servicios a las Administraciones y Organismos Públicos que suelen demorar sus pagos.
- Empresas que por su reducida dimensión, no tienen un departamento de gestión de crédito
- Empresas que cotizan en bolsa y filiales que tengan que presentar sus estados financieros a la empresa matriz y que quieran mejorar la presentación de sus balances.

✓ Póliza de crédito

- Es un crédito documentado en una póliza, es decir, un contrato por el cual la entidad financiera pone a disposición de la PYME una cantidad máxima de dinero durante un período de tiempo prefijado y a un coste determinado.
- La PYME sólo deberá pagar intereses por las cantidades utilizadas, independientemente del límite establecido en el contrato, aunque es habitual que se establezca un coste reducido por la cantidad disponible y no utilizada
- El tipo de interés suele estar referenciado al Euribor y es habitual que se liquide trimestralmente.
- La entidad financiera suele exigir una garantía como paso previo a la concesión de la póliza de crédito. Es importante que la cuantía de ésta no sea alta, evitando en lo posible la garantía a título personal del empresario.
- Como principales ventajas:
 - ❑ Tiene un coste menor que el descuento comercial. Los intereses se calculan al final de cada período sobre las cantidades que se han utilizado, a diferencia del descuento comercial, donde los intereses se pagan por anticipado.
 - ❑ Es un medio de financiación complementario del descuento comercial, es decir, permite la combinación óptima entre estas dos fuentes de financiación, en función de la cantidad utilizada y del coste asociado.
 - ❑ Permite al director financiero una alta flexibilidad en la gestión de créditos.

- ✓ Póliza de crédito (continuación)
 - Es habitual que la póliza de crédito sea renovada y mejorada cuando la empresa haya cumplido las condiciones pactadas. De esta forma, la póliza se convierte en una fuente de financiación permanente.
 - Como inconvenientes:
 - La aplicación de una comisión que se debe pagar en el momento de la apertura de la póliza (reduciendo la financiación disponible) así como otros gastos que aplica la entidad financiera sobre las cantidades no utilizadas.
 - La comisión que carga la entidad financiera por las cantidades por encima del límite máximo de la póliza y que se consideran como un descubierto en cuenta.
 - El coste económico y de gestión de las posibles garantías exigidas por la entidad financiera.
 - El coste de la póliza de crédito es menor que el del descuento comercial por el mero hecho de que, en el caso de la póliza los intereses se pagan al final.

Financiación a disposición de las PYMES

✓ Préstamo bancario

- Es una operación bancaria por la que el banco entrega una cantidad de dinero a un cliente, con el compromiso por parte de éste de devolverlo en un plazo determinado y con un interés acordado.
- Tanto si el cliente utiliza el dinero como si lo deja en su cuenta deberá abonar los intereses correspondientes a todo el importe que le quede por devolver, a diferencia de la póliza de crédito en que sólo paga por los fondos que ha usado. Normalmente, para que el banco conceda un préstamo a una pyme ésta ha de ser de total confianza y solvencia o aportar algún aval que garantice el cobro de la cantidad prestada.
- El tipo de interés asociado a un préstamo bancario es similar al de una póliza de crédito. Sin embargo, en el caso del préstamo bancario, los intereses se calculan sobre el importe total de éste mientras que en el caso de la póliza, sólo se pagan intereses por la parte del crédito utilizada y únicamente durante los días en que se disponga del dinero. Por tanto, en conjunto, para una PYME que no necesite todo el importe durante todo el período, el préstamo bancario le supondrá un coste superior a la póliza de crédito.

Financiación a disposición de las PYMES

- ✓ Sociedad de garantía recíproca
 - Una entidad de garantía recíproca es una sociedad mercantil cuyo objeto social es otorgar garantías personales, normalmente a través de un aval, a favor de sus socios para las operaciones que éstos realicen.
 - Tienen la consideración de entidades financieras y la mayoría de los socios son PYMES que buscan con esta asociación un aval que les otorgue mejores condiciones para obtener financiación, sin necesidad de afectar al conjunto de sus recursos propios, o simplemente, tener acceso a recursos financieros que de otra forma estarían vetados para ellas.
- ✓ El ICO
 - Dada la gran dificultad que tienen las PYMES para obtener préstamos bancarios en condiciones similares a las grandes empresas, y la ventaja competitiva que esto comporta para la gran empresa en perjuicio de la PYME, las autoridades públicas han creado un conjunto de líneas para salvar esta diferencia:
 - Línea PYME
 - Línea I+D
 - Línea internacionalización de la empresa

✓ El Confirming

- Es un servicio que presta una entidad financiera y que consiste, básicamente en gestionar los pagos de una pyme a sus proveedores, ofreciendo a éstos últimos la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento. Con ello, la entidad financiera tiene la oportunidad de realizar anticipos con un riesgo nulo o limitado, pues conoce la solvencia de quien paga, al tiempo que ofrece un servicio añadido a la PYME.
- Por tanto, se trata de una operación financiera consistente en confirmar a una PYME que se asume el pago de una operación de compraventa por cuenta de un tercero con el que se concierta el reembolso, una vez que se haya vendido el equipo o la mercancía objeto de la compraventa.
- Como ventajas para el comprador (PYME compradora):
 - ❑ La gestión de pagos que realiza el banco:
 - 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,
 - Evita llamadas telefónicas de proveedores para informarse de la situación de sus cuentas
 - Evita el seguimiento de distintas cuentas corrientes para conciliar los cargos de letras, cheques, pagarés...
 - Homogeneiza el sistema de pagos a proveedores
 - El cliente mantiene la iniciativa de pago.

Financiación a disposición de las PYMES

- ✓ El Confirming (continuación)
 - Permite el retraso de la entrega de fondos para atender el pago a los proveedores adelantando la entidad financiera los fondos para ello, sin que éstos alarguen sus plazos de cobro.
 - Sistema flexible y fácil para invertir temporalmente excedentes de tesorería obteniendo una remuneración a tipos preferenciales.
 - Se proporciona al cliente una serie de datos que ayudan en la gestión de sus compras.
 - La entidad financiera puede bonificar al cliente con parte de los ingresos obtenidos en las operaciones con proveedores.
- Como ventajas para la PYME proveedora:
 - Permite el cobro anticipado de las facturas:
 - Obtiene una concesión de una línea de crédito sin límite y sin consumir su propio crédito
 - » El coste de la financiación que proporciona el confirming es menor que el de un préstamo bancario a medio – largo plazo por contar con el respaldo de una operación comercial. Sin embargo, también hay que incluir el coste de los servicios que comprende esta modalidad.
 - Puede cobrar al contado, previo descuento de los costes financieros, eliminando el riesgo de impagados.
 - Evita el pago de timbres al gestionar los cobros a través de traspasos o transferencias.
 - Mejora la presentación de los EEFF del proveedor.
 - Permite al proveedor conocer cualquier incidencia que exista en las facturas a cobrar.