Finanzas para el emprendedor

Retrasos en los pagos de los clientes, una mala planificación en los plazos de devolución de los créditos o la falta de efectivo para invertir en la ampliación del negocio son algunas de las situaciones que provocan problemas financieros. Ocho asesores nos dicen en este dossier cómo evitarlas.

Realizado por Pilar Alcázar.

Asesores consultados: Javier Donoso Pérez, asesor de empresas y director general del portal *www.creacion-empresas.com*; Joaquín Puerta, socio de la consultora Taimar; Pere Casanova, asesor financiero de la consultora Brosa; Emilio Galán, gerente de Euroconsultores y director de proyectos de Incyde; Marino Lanza, gerente de Ficonsult; Marta Cea, directora general de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (Cesgar); Raúl González, asesor financiero de Aje, y Alberto Trallero, director general de Optima Consultores.

Ideas para 'cuadrar'

Ocho asesores responden a las dudas financieras más frecuentes de los promotores de un negocio y explican cómo evitar las principales situaciones de riesgo –financieramente hablando– a las que se enfrentan las pymes cada día.

Empezar de cero. **Para no endeudarte por encima de tus posibilidades, no debes financiar más de la mitad de la inversión necesaria.**

01 ¿Puedo montar un negocio financiando toda la inversión?

No se puede intentar montar un negocio sin contar con un mínimo de capital para invertir. En esto son rotundos todos los expertos. La pregunta es: ¿cuánto debe ser ese capital mínimo? **Joaquín Puerta**, socio de la consultora Taimar, recomienda disponer "de un capital propio de en torno a la mitad de la inversión total necesaria, de este modo, tendremos una empresa solvente desde el principio, lo que nos va a permitir tener acceso a financiación ajena sin problemas".

Puerta advierte que, al realizar el plan económico-financiero para calcular las necesidades de inversión, "además de detallar bien la inversión inicial que se precisa para poner en marcha la empresa, se debe tener en cuenta el capital circulante (la cantidad de dinero necesario para hacer frente a los pagos que vayan surgiendo hasta que la empresa empiece a recibir cobros de los clientes)".

Con el plan en la mano, otra decisión clave es cómo repartir el dinero propio y decidir en qué inversiones vamos a recurrir a financiación ajena. En este sentido, hay dos reglas básicas: "Para cubrir las inversiones fijas (maquinaria, locales, vehículos, etc.) buscaremos fuentes de financiación permanentes, como préstamos, hipotecas, *leasing*..., y para las inversiones variables (existencias, créditos a clientes...), son más adecuadas las fuentes de financiación variable, como créditos, descuento comercial...", añade Joaquín Puerta.

No inviertas todo tu dinero

En el subconsciente colectivo queda la idea de que, si tenemos dinero para comprar todo lo necesario para el negocio, no se debe pedir un préstamo. Sin embargo, esta última opción suele resultar más rentable, si se consiguen buenas condiciones de financiación. Así, **Javier Donoso Pérez**, asesor de empresas y director general del portal *www.creacion-empresas.com,* recomienda "analizar primero las necesidades de la empresa del bien adquirido, las posibilidades de financiación ajena adecuada al tipo de activo y la rentabilidad alternativa que se daría al capital propio en caso de no invertirse en la empresa".

Para Donoso, "lo ideal es acudir a la financiación en la proporción necesaria para que las cuotas a pagar puedan ser absorbidas sin problemas por los flujos generados por la propia actividad, manteniendo parte del capital propio como colchón ante posibles necesidades de circulante".

Aunque tengas que pedir más financiación, reserva dinero propio de 'colchón' financiero

02 Todos los meses tengo problemas de liquidez para cubrir los costes fijos. ¿Cómo podría obtener efectivo sin solicitar un crédito?

"Primero, se debe realizar un análisis de gastos y costes para comprobar si existe un problema estructural o bien se trata de un problema de gestión de cobros. Si la ayuda de liquidez no se obtiene mediante la financiación crediticia, tiene que generarla la propia actividad o la aportación de socios o terceros. Por lo tanto, hay que ajustar 'las piezas de la maquinaria' para que el negocio genere suficiente beneficio y liquidez, si nos pagan. Si no lo hacemos, la financiación sólo nos daría 'pan para hoy y hambre para mañana", explica **Pere Casanova**, director del departamentos financiero de la consultora Brosa.

En cuanto a las alternativas para 'ajustar la maquinaria', Joaquín Puerta propone varias: "Se puede vender inmovilizado ocioso (un almacén que no se usa, vehículos infrautilizados, etc.) con los que obtener liquidez sin que se merme la capacidad productiva de la empresa; vigilar que los almacenes no estén sobredimensionados; renegociar las condiciones de cobro con los clientes ofreciéndoles descuentos por pronto pago o atrasar los pagos a proveedores (**Ver pregunta 10**)". Todo depende de dónde esté el problema que genera la falta de liquidez.

tus cuentas

03 Las deudas a corto plazo están asfixiando el negocio, ¿cómo puedo acabar con esta situación?

Ante la falta de liquidez inmediata, hay tres posibles salidas:
Renegociar la deuda. "Se puede intentar cambiar la estructura de la deuda pasándola de corto a largo plazo para reducir la cuota, mediante renegociación de préstamos con los bancos, ampliando su duración, realizando ampliaciones de capital o solicitando préstamos a largo plazo que cancelen parte de las deudas a corto plazo que provocan la situación", dice Javier Donoso. Por ejemplo, puedes ampliar la hipoteca de un local comprado para la empresa, con la ventaja de que podrás desgravarte por los intereses que debes pagar.
Solicitar una cuenta de crédito. "Es un producto muy utilizado por las pymes y profesionales para resolver problemas puntuales de falta de liquidez, como pagar las nóminas o asumir un pago que no puedes cubrir porque te han fallado los cobros de algunos clientes... Se trata de un crédito a corto plazo por el que el banco pone a tu disposición la cantidad acordada en una cuenta de crédito y tú puedes disponer de él en función de lo que vayas necesitando. Si abres una línea de crédito de 60.000 euros, significa que tienes disponibilidad de ese dinero, pero no tienes que utilizarlo todo de golpe. Si utilizas 20.000, pagarás sólo por esos 20.000. Esa es su principal ventaja, que el banco sólo te cobra por el dinero utilizado", explica **Raúl González**, asesor financiero de Aje.
Gestionar pagos de clientes y proveedores. Si el problema es un desfase transitorio entre ingresos y pagos, hay que intentar alargar los pagos a proveedores o acortar el cobro de clientes (Ver pregunta 10).

04 ¿Es recomendable invertir en bienes inmuebles para disponer de un colchón financiero en caso de necesidad?

"En principio sí, siempre que las condiciones financieras de los préstamos permitan esta elección como alternativa al pago de un alquiler y además se disponga de parte del capital necesario para la compra, puesto que las entidades financieras para este tipo de adquisiciones no suelen financiar el cien por cien del valor", comenta Javier Donoso.

En una inversión de este tipo, hay que mirar el corto y el largo plazo. "Habría que valorar la rentabilidad esperada de la inversión y las posibilidades de venta del local, en caso de que fuera necesario por las necesidades de la empresa. En estos casos, hay que prever también las necesidades operativas a corto plazo, ya que si se estima que el inmueble (nave, oficina o local), puede quedar pequeño a los dos años y éste se compró de segunda mano en una zona de pequeña revaloración, el precio de su venta podría no bastar para cubrir los costes que fueron necesarios para su adecuación, así como los de formalización del préstamo correspondiente", añade.

Otra ventaja de disponer de un local propio es que éste se puede utilizar como aval en un futuro: "La compra del inmueble facilitará la concesión de líneas de financiación a la empresa, al contar ésta con garantía suficiente", explica Javier Donoso.

05 Necesito financiar la compra de maquinaria y vehículos para mi empresa. ¿Qué productos son los más adecuados en este caso?

Si vas a recurrir a la financiación ajena para adquirir los activos fijos, la elección entre préstamo a largo plazo, *leasing* y *renting* dependerá de las necesidades y recursos de tu empresa:

Préstamo a largo plazo. "Es una opción interesante para invertir en activos que no necesiten una renovación periódica, como locales comerciales, mobiliario... Desde un punto de vista puramente fiscal, también es recomendable si no tenemos necesidad de instrumentos financieros atractivos fiscalmente (por no tener previsiones de beneficios en la duración de la vida útil del bien) o si queremos utilizar la compra para mejorar nuestra tesorería a corto plazo en los inicios (mediante la recuperación rápida del IVA del bien adquirido). ¿Como desventaja? Que no es habitual financiar el cien por cien del valor de compra", explica Javier Donoso.

'Leasing'. Es también una forma de financiación a largo plazo, pero a través de la fórmula de arrendamiento financiero. El banco adquiere un bien mueble o inmueble (por ejemplo, una máquina o un vehículo) elegido por el empresario y le cede a éste su uso a cambio del cobro de unas cuotas periódicas. Al final del periodo pactado, el empresario puede adquirir el bien, pagando una última cuota de valor residual preestablecido, renovar el contrato de arrendamiento o no ejercer la opción de compra y entregar el bien arrendado.

Mejor tratamiento fiscal

Para Javier Donoso, "el principal atractivo del *leasing* frente al préstamo tradicional es su mejor tratamiento fiscal, y que además permite la financiación del cien por cien del valor del bien. Por contra, el tipo de interés aplicado suele ser superior y el IVA se recupera a lo largo de la vida del contrato de *leasing*, de forma trimestral, al deducir las cuotas pagadas mensualmente".

'Renting'. Es un contrato de arrendamiento sólo para bienes muebles (vehículos, por ejemplo) y sin opción a compra. "Presenta como ventajas frente a las anteriores opciones que incluye el mantenimiento y seguros del bien y permite la renovación periódica de los bienes adaptándose mejor a la evolución tecnológica o necesidades de la empresa", añade.

No figura en el activo

Para quienes puedan necesitar nuevas líneas de financiación a corto o medio plazo, el *renting* tiene otra ventaja añadida frente al *leasing* y es que "los bienes adquiridos bajo esta modalidad no figuran en el activo del Balance de la empresa, ni la deuda contraída por su alquiler en el pasivo del mismo, lo que produce una mejora del Ratio de Endeudamiento (ROE) –la relación entre el patrimonio neto de una empresa y sus deudas– y el de Rentabilidad sobre Activos (ROA) –que mide la rentabilidad producida por los activos de una empresa–. En definitiva, tendremos más facilidad para conseguir nuevos créditos, al aparecer menos endeudamiento en nuestros balances", añade Donoso.

La importancia del tratamiento fiscal

Desde el punto de vista fiscal, en el tratamiento del IVA no hay diferencias entre *leasing* y *renting*: en los dos se deduce el IVA de la cuota mensual. Sí las hay, en cambio, en el plazo de amortización de los bienes adquiridos. "Lo bueno del *leasing* es que puedes elegir una amortización acelerada (con el *renting* no); una opción interesante para un año con muchos beneficios, ya que deduces más dinero en menos tiempo. No obstante, con el *leasing* ya no tienes gasto deducible el tercer año (salvo la carga financiera-intereses), mientras que con el *renting* sigues deduciendo la misma cantidad hasta el cuarto año", dice Donoso.

¿Cuánto dinero se ahorra?

Supongamos que compramos un vehículo por 40.800 euros.

- Con el *leasing*, en un plazo de 4 años la cuota mensual sería de 850 euros (de amortización capital), más 200 euros (de intereses + IVA).

Las cantidades deducibles en un año serían:

- 2.400 euros en concepto de intereses (200 x 12 cuotas).
- Tipo de amortización: 16%.
- Si repartimos el gasto por amortización en 6,25 años, la cuota sin beneficio fiscal sería de 6.528 euros (el 16% de 40.800 euros).
- Si nos acogemos a la amortización rápida, podríamos deducirnos más en menos tiempo. Así, la cuota con beneficio fiscal sería de 19.584 euros (si lo amortizamos en 2,08 años en lugar de los 6,25 años).

GASTO DEDUCIBLE CON AMORTIZACIÓN RÁPIDA: 21.984 euros (intereses + cuota de amortización), durante un periodo de 2,08 años.

- Con el *renting*, en un plazo de 4 años, la cuota mensual sería de 900 euros más IVA.

GASTO DEDUCIBLE MÁXIMO: 10.800 anuales, durante los cuatro años.

06 Si tengo dinero propio para comprar el local, ¿me interesa pedir un préstamo hipotecario?

"Hoy por hoy, y a pesar de las subidas de tipos, es recomendable pedir un préstamo hipotecario para financiar parte de la compra y no inmovilizar todos los recursos propios, que pueden ser urgentes y útiles para la empresa en un momento determinado", apunta Javier Donoso.

Joaquín Puerta, por su parte, recomienda valorar "el precio del préstamo hipotecario y las alternativas de inversión en perspectiva. Es decir, si el precio del préstamo en términos de TIR (Tasa Interna de Retorno) es del 5%, pero tengo la posibilidad de realizar inversiones en la propia empresa que van a obtener una rentabilidad superior, financio la compra del local e invierto el capital en rentabilizar mi empresa".

07 ¿Cómo puedo resolver los problemas de liquidez que me causan los clientes morosos?

Para Pere Casanova, "la morosidad es un problema que hay que procurar prevenir en lugar de curar. Para ello, es necesario tomar medidas previas, como son: los informes de solvencia, los análisis del volumen de riesgo/crédito que se quieren tomar por parte de la empresa respecto del posible cliente, la correcta utilización de documentos mercantiles para el cobro, una correcta emisión del documento factura, el uso de fórmulas para trasladar el riesgo de impagados (*factoring*, seguro de crédito, aval bancario...), llevar un eficaz sistema de seguimiento de la deuda pendiente de cobro, etc".

Una medida preventiva que conviene no olvidar es "tener siempre una aceptación de la deuda, ya que esto facilita enormemente las posteriores gestiones. Sin una firma de conforme del cliente, bien a través de una firma o sello en la factura (una vez ha sido devuelto el pago) bien por medio de un *e-mail* de conformidad o a través de un sello o firma en un reconocimiento de deuda (existen modelos para ello), el cliente siempre podrá decir que no es conforme ese pago", advierte **Alberto Trallero**, director general de Óptima Consultores.

"Si no se han tomado las medidas necesarias o simplemente han fallado, sólo nos queda recurrir a las acciones *a posteriori*: reclamación de la deuda mediante notificación fehaciente, reconocimiento y negociación de la misma... La eficacia de las herramientas de gestión del cobro dependen de que nos hayamos asegurado jurídicamente nuestra posición como acreedores desde el inicio de la relación", añade Pere Casanova.

08 Para hacer frente al crecimiento del negocio tengo que recurrir a la financiación ajena. ¿Es recomendable apoyar el futuro de la empresa en un exceso de deuda?

Esta es una situación "clásica" de lo que se conoce como apalancamiento financiero, que consiste en buscar un aumento de la rentabilidad del negocio con deuda. "Es recomendable cuando el coste de capital de los recursos financieros ajenos sea inferior a la rentabilidad que se puede obtener del negocio (efecto expansivo). Esta fórmula permite un crecimiento más rápido ya que, en ausencia de recursos económicos propios, la financiación ajena –aunque suponga un coste– nos permite invertir más en el negocio y obtener más rentabilidad. En cualquier caso, los extremos son malos y hay que buscar el equilibrio entre los fondos propios y los recursos ajenos a largo y corto plazo en el pasivo del balance de situación del negocio", dice Pere Casanova.

Y es que, el apalancamiento financiero puede tener un efecto contractivo, si la rentabilidad económica es inferior al coste de financiación ajena. Para evitarlo, "se debe hacer un seguimiento de las variables que miden el apalancamiento, como puede ser el porcentaje que representa la financiación ajena sobre el total del pasivo en el balance. Se puede realizar la previsión mediante estados financieros provisionales que plasman la proyección del negocio en el futuro y luego compararlo con la realidad, mensualmente, por ejemplo".

Con la amortización rápida del 'leasing' puedes desgravarte más dinero en menos tiempo

9 ¿Qué puedo hacer si la rentabilidad del negocio es inferior al coste de la financiación ajena?

"Lo primero es estudiar por qué se está produciendo esa rentabilidad inferior", explica Javier Donoso. Así, "hay que analizar cómo son los ingresos y los costes; ver si el margen de beneficio obtenido con la inversión financiada con capital ajeno ha sido inferior al previsto por desviaciones en los costes, precios fijados de forma incorrecta, ventas por debajo de lo esperado, etc. Si se identifican las causas, podrán tomarse las medidas adecuadas", añade.

Básicamente, cualquier medida que disminuya los costes y aumente los ingresos será positiva, como:

'Outsourcing'. Externalizar servicios no estratégicos para la empresa mediante *outsourcing*, puede disminuir los costes de personal.

Renegociar la deuda. "Haciendo que su coste financiero disminuya. Se puede acudir a otras entidades, aumentar los plazos de vencimiento, incrementar hipotecas personales a tipos inferiores para aportar las cantidades obtenidas en forma de ampliación de capital o préstamo para cancelar deuda obtenida por la empresa a tipos superiores", explica Javier Donoso.

Revisar la política de precios. Se puede incrementar el margen en algunos de ellos, los que nos distingan de la competencia, y aumentar el impacto de nuestra política comercial sobre ellos.

Buscar nuevos recursos. Otra opción es "buscar una nueva inyección de recursos, bien por aportaciones de los actuales socios, bien en forma de capital o crédito participativo (**ver pregunta 17**), préstamo simple o con la entrada de un nuevo socio. En este sentido, el préstamo participativo es atractivo a veces en cuanto que suele ofrecer un tipo fijo, que deberá ser menor al coste de la deuda, y un tipo variable en función de los beneficios generados por la propia empresa, debiendo valorar la empresa la oportunidad de una u otra vía en función del plan de negocio y de la estrategia prevista", explica **Marino Lanza**, gerente de Ficonsult.

Emisión de obligaciones. Otra alternativa es la emisión de obligaciones por parte de la empresa a un tipo inferior al coste de la deuda, aunque se trata de una opción reservada, casi en exclusiva, para algunas grandes empresas y para empresas que coticen en un mercado secundario organizado", dice Marino Lanza.

10 Todos los meses tengo problemas de liquidez por desajustes entre los pagos a proveedores y el cobro a mis clientes. ¿Hay alguna forma de solucionarlo?

Este es un problema muy frecuente entre las empresas modestas, ya que los clientes suelen pagar a 90 días y los proveedores suelen dar poco margen a las pymes, que generalmente tienen poca capacidad para negociar. Afortunadamente, hay soluciones para resolver este desequilibrio.

Descuento comercial. "Mediante las letras o pagarés existe la posibilidad de obtener (por anticipado) el importe de las facturas de los clientes, a cambio de unas comisiones y tipos de interés establecidos a la contratación de las líneas de descuento", explica Javier Donoso.

En otras palabras, con el descuento comercial cedes tus derechos sobre estos efectos al banco, que se encargará de cobrarlos a tus clientes. Esta forma de financiación tiene bastantes ventajas, como la facilidad y la rapidez con la que se obtiene el efectivo (no requiere avales porque el banco ya tiene la garantía del papel), su flexibilidad (no te obliga a presentar efectos con una periodicidad o volumen determinado) y su duración, que es ilimitada (se negocia por una vez firmando una póliza que no tiene vencimiento). Eso sí, la entidad se reserva el derecho de estudiar uno por uno los efectos presentados y decidir cuáles descuenta y cuáles no. Además, en caso de impago, la entidad bancaria puede actuar tanto contra el librado (tu cliente) como contra el librador (tu empresa).

'Factoring'. Es una fórmula similar al descuento comercial, pero algo más completa. En este caso puedes conseguir la financiación de tus ventas a crédito (cobrando al contado el importe de las facturas cedidas a la entidad financiera) y obtener además una serie de servicios, entre los que se incluyen la gestión de cobros, la cobertura del riesgo de insolvencia, la gestión de impagados, etc.

Como en el descuento comercial, debes pagar al banco un porcentaje del valor de tus facturas, que se determina en función de la solvencia del cliente, el importe y el plazo de cobro. Su mayor

El descuento comercial y el 'factoring' te permitirán disponer de los pagos anticipados de tus clientes

handicap es que el tipo de interés es bastante elevado, mayor que el descuento comercial convencional.
'Confirming'. Esta fórmula es la opuesta al *factoring*, ya que en lugar de ceder los cobros a clientes, el cedente de *confirming* cede al banco sus pagos. ¿Sus ventajas? Que además de simplificar sus pagos (al evitarse costes de emisión de pagarés y cheques, las incidencias que se producen en las domiciliaciones de recibos...), mejora tu capacidad de negociación con tus proveedores, ya que les ofreces la posibilidad de cobrar sus facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento (el banco se pone en contacto con los clientes para financiarles el pago de las facturas, si les interesa). Los costes de este servicio se distribuyen entre la empresa confirmadora (en este caso tú), que paga por los servicios de gestión, y el proveedor, que sólo tendrá que hacer frente a los costes financieros que suponga el anticipo del cobro (generalmente muy inferiores al coste de un anticipo o descuento tradicional).
Otra ventaja adicional es que, aunque tus proveedores no se acojan al cobro anticipado, estarán más dispuestos a alargar tus pagos, al estar éstos avalados por una entidad financiera.

Si no puedes pagar una letra, puedes intentar cambiarla por otra con vencimiento posterior

11 ¿Qué diferencia hay entre recibos, letras de cambio y pagarés?

No todas las formas de pago ofrecen las mismas garantías. Así, "la domiciliación de un recibo es un medio sólo recomendado si ya tenemos experiencia de cobro con el cliente, ya que es un sistema con poca seguridad para el emisor. Su única ventaja es que son más baratos, ya que administrativamente son igual de complejos que las otras formas de pago; la empresa debe contar con un buen sistema de seguimiento para el caso de devoluciones", explica Alberto Trallero.

"En cuanto a letras y pagarés, son dos sistemas jurídicamente más seguros, ya que un pagaré sin fondos es como un cheque y, por lo tanto, es denunciable. La letra también es denunciable en caso de impago, si ha sido aceptada; es apropiada para clientes con crédito dudoso y para importes medianos y grandes", añade.

12 ¿Qué sucede si vence una letra y no puedo pagarla?

"Todo depende de si la letra ha sido aceptada o no. Si ha sido aceptada, se debe intentar renegociar con el librador, pero siendo conscientes de que éste puede no aceptar esa renegociación y dirigirse al juzgado para reclamar el pago", explica Alberto Trallero. "Lo mejor es actuar antes de llegar al vencimiento. Si vemos que no es posible atenderla, conviene agotar la posibilidad de negociar el cambio de la letra que va a vencer por una nueva con vencimiento posterior. Esta actuación conllevará más gastos en cuanto a timbres, intereses, etcétera, pero puede transmitir 'buena voluntad' a nuestro acreedor", recomienda Pere Casanova.

13 En caso de impago de una deuda, ¿cuánto se incrementa por intereses de demora?

"Los intereses de demora se devengan al día siguiente del incumplimiento y hasta la fecha en que se pague la deuda. Por ejemplo, si impagamos mil euros el día 30 del mes, a partir del día 1 del mes siguiente empieza a contabilizar el retraso. Supongamos que el tipo de demora es del 20% y que pagamos el día 15 del mes siguiente. El cómputo sería de 1.000 euros x 20%= 200 (dividido por 360 días / año)= 0,55 euros x 15 días de retraso. En total, 8,25 euros", explica Alberto Trallero.

14 En caso de retraso en el pago de una hipoteca, ¿cómo puedo evitar el embargo?

"Como criterio general, las entidades tratan de buscar fórmulas de negociación con el cliente para evitar llegar a un contencioso. Así, en la mayor parte de los casos el cliente no tiene que recurrir a la ejecución de una hipoteca, lo que le supondría afrontar gastos adicionales que le puedan resultar excesivamente gravosos. Para evitar un embargo, el cliente puede recurrir a una renegociación ampliando el plazo de su financiación o intentar obtener liquidez mediante la enajenación de sus activos, opción más interesante que llegar a la vía ejecutiva", explican fuentes de Caja Madrid.

Las Sociedades de Garantía Recíproca ofrecen avales a cambio de una cuota

15 ¿Quién se hace cargo de los gastos judiciales en caso de impago de una deuda y cuánto puede costar?

"Paga la deuda el condenado en la resolución judicial en costas, que puede ser el demandado, el demandante o las dos partes. Depende de muchas circunstancias y de cómo se prueben éstas en el juicio", explica **Emilio Galán**, gerente de Euroconsultores y director de proyectos de Incyde.

En cuanto al coste, "depende del caso y de las actuaciones, que incluyen honorarios de abogado, procurador y peritos, anuncios y edictos, certificaciones, etc. En todo caso, nunca excederá de la tercera parte de la cantidad demandada", explica Alberto Trallero.

16 Al solicitar un préstamo a interés variable me han hablado de pactar un tipo de interés mínimo, ¿qué significa exactamente?

"Al pactar un tipo de interés variable se suele negociar su revisión en base al Euribor más un diferencial. Si fijamos un interés mínimo, por ejemplo, de un 4%, cuando el Euribor más el diferencial pactado sea inferior a ese interés mínimo el banco te lo cobrará de todas formas", explica **Marta Cea**, directora general de Cesgar.

En definitiva, si pactas un tipo de interés mínimo no podrás beneficiarte tanto de las bajadas del euribor.

17 Necesito financiación para ampliar el negocio y no tengo avales. ¿Cómo puedo conseguirlos?

Una salida sencilla es acudir a una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), que responderá por ti ante el banco, si considera viable tu problema. Eso sí, para conseguir el aval tienes que ser socio de la SGR. "Se paga una cuota social, que puede oscilar entre los 60 euros y los 200 euros. A cambio, te conviertes en socio partícipe de la SGR, lo que permite solicitar avales y acceder a todos sus productos y servicios", explica Marta Cea. Además del aval, la SGR puede proporcionarte créditos con mejores condiciones de las que existen en el mercado. "Ahora mismo, en nuestros convenios el tipo de interés está en torno al Euribor + 0,5%", asegura la directora general de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca.

Prestamos participativos

Otra opción es solicitar un préstamo participativo, préstamos en los que el inversor no te pide garantías, pero se arriesga contigo y, por lo tanto, participa en los resultados de la empresa. Están gestionados por ENISA, una Sociedad de la Dirección General de Política de la pyme.

Como explica Javier Donoso, es "un instrumento financiero intermedio entre el capital social y el préstamo a largo plazo. Se trata de un préstamo, con sus características básicas (devengo de interés, amortización pactada del capital prestado, etc.), pero con algunas particularidades". Por ejemplo, una ventaja frente al capital riesgo es que el préstamo participativo evita la participación de terceros en la gestión o la posible entrada de socios hostiles. También tiene una serie de características que lo diferencian de los créditos tradicionales:

– "Devengan un interés que tiene una parte variable (que depende en cada ejercicio de los resultados de la empresa) y otra parte fija (pactada previamente). El interés fijo no depende de beneficios o pérdidas y por tanto es la parte asimilada al préstamo.

– Tienen un vencimiento a largo plazo y un largo periodo de carencia de devolución del principal, lo que permite adecuar el pago de intereses a la evolución de la empresa.

– Todos los intereses pagados son deducibles en el Impuesto de Sociedades.

Un crédito pignorado

Si no dispones de una casa o un local, pero tienes algo de dinero invertido, puedes recurrir a la pignoración: una garantía real sobre un activo, como la hipoteca. La diferencia es que en el crédito pignorado este activo es un bien mueble, mientras que la hipoteca se hace sobre un inmueble. "Es una salida para los empresarios que no disponen de propiedades, pero tienen algún dinero invertido. Lo habitual es pignorar imposiciones a plazo fijo, o depósitos, fondos, títulos de acciones... pero también hay quien pignora joyas", explica Marta Cea.

18 ¿Qué es un aval técnico y cuál es su finalidad?

"Su finalidad es ofrecer garantías del cumplimiento de una obligación. La entidad financiera que lo concede responde por el avalado ante los Tribunales de Justicia o ante un organismo público de los compromisos no económicos asumidos por la empresa, como la ejecución de obras o suministros, la importación de mercancías en régimen temporal, el buen funcionamiento de la maquinaria vendida o recursos ante la Administración", explica Marino Lanza.

"En general, es conveniente solicitar un aval técnico cuando se es comprador y el objeto del contrato va a extenderse a lo largo del tiempo. También conviene solicitarlo en el caso de operaciones comerciales entre miembros de dos Estados contratantes diferentes. Por otro lado, las Administraciones Públicas suelen exigir estos avales para participar en concursos o subastas públicas, por lo que más que de conveniencia, en estos casos habría que hablar de necesidad. Si la Administración lo exige, hay que otorgarlo", continúa Marino Lanza.

"Estos avales llevan aparejados unos gastos en forma de comisiones de apertura y de estudio, una comisión de riesgo y el corretaje del fedatario público que interviene el contrato", añade.

19 Tengo que pedir un crédito para comprar un local en el que voy a hacer reformas, pero no tengo suficiente dinero para hacer frente a la vez al pago del local que tengo alquilado.

"Puedes solicitar un periodo de carencia del crédito, un margen temporal durante el cual sólo se pagan intereses del capital dispuesto, no se amortiza capital. De este modo, la cuota a pagar durante ese periodo es más baja. Es una opción interesante para momentos en los que la empresa tiene dificultades de tesorería, como puede ser en este caso. El principal inconveniente es que, al no amortizarse capital durante uno o dos años, al final la operación resulta un poco más cara, ya que los intereses pagados se calculan sobre todo el importe del crédito", explica Marta Cea.

La duración de este periodo depende de las entidades bancarias y de la duración del préstamo. Lo más habitual es que se conceda por uno o dos años, aunque en ocasiones puede llegar hasta tres. Lógicamente, cuanto más se alargue este periodo de carencia y cuanto mayor sea el capital solicitado, más se encarecerá el crédito. Y un dato importante: "Algunas entidades bancarias ofrecen la posibilidad de acogerse a este periodo en cualquier momento de la vida del préstamo", señala Marino Lanza.

20 Me piden una fianza en metálico para presentarme a un concurso de obras de la Administración y no dispongo ahora de ese dinero. ¿Me interesa pedir un crédito para pagar la fianza o buscar un aval?

"Puedes solicitar un afianzamiento por una operación concreta o sobre operaciones habituales de estas características. Si optas por esta última opción, tendrías que abrir una línea de avales, que permite una mayor agilidad a la hora de presentarse a concursos", explica Emilio Galán.

No obstante, "hay muchas entidades financieras que son reacias a este tipo de operaciones y exigen una pignoración para concederlas. Nos ofrecen un préstamo para constituir un FIM (Fondo de Inversión Mobiliaria) o un depósito a plazo y pignorarlo por el aval. En este caso, es más conveniente depositar la fianza en metálico en la Administración consiguiendo un préstamo o una póliza de crédito, según las circunstancias, y así por lo menos evitamos el coste del aval", recomienda.

21 ¿Qué ventajas me puede ofrecer un préstamo blando frente a uno normal y dónde puedo solicitarlo?

Generalmente se habla de préstamo blando para referirse a préstamos a un tipo de interés por debajo del mercado y un plazo de amortización más amplio. Emilio Galán explica que "el ahorro en cuanto a tipo de interés entre un préstamo blando y uno normal va a depender de dos factores: de la capacidad de negociación con las entidades financieras y de la línea concreta a la que se acuda para obtener el préstamo blando".

Galán advierte, no obstante, que no hay que dejarse cegar por el sobrenombre de préstamos blandos y que conviene hacer cuentas: "Analizar la diferencia de las comisiones de estudio y apertura (que pueden suponer un monto considerable, lógicamente en función de la cuantía) y la comisión de cancelación anticipada. También conviene analizar bien el plazo de amortización y la carencia, ya que dependen de las características propias de la operación y de la línea concreta".

Estos préstamos son concedidos por entidades públicas a quienes reúnen unas determinadas condiciones, según los casos. Se puede obtener información sobre ellos en cualquiera de los siguientes organismos: Instituto de Crédito Oficial, Instituto de la Mujer, Instituto de la Juventud, consejerías de Economía de las comunidades autónomas, ayuntamientos, diputaciones provinciales, agencias de desarrollo de empleo y cámaras de Comercio".

Si no tienes liquidez para pagar un crédito, pide un periodo de carencia y paga sólo intereses

22 ¿Puedo financiarme aplazando los pagos a Hacienda y a la Seguridad Social?

En general, se pueden aplazar todos los pagos que no sean retenciones realizadas a terceros por la empresa, ya sea sobre rendimiento de IRPF de las nóminas de los trabajadores, sobre rendimientos de capital mobiliario por dividendos, o sobre el impuesto sobre sociedades", explica Javier Donoso, que apunta todas las alternativas posibles para retrasar estos pagos:

Pagos a Hacienda

– Se pueden aplazar sin necesidad de solicitar aval (cuando el aplazamiento es por un importe inferior a 6.000 euros) o con aval (cuando se trata de cantidades superiores). En la solicitud se propone un calendario de pago que Hacienda suele aceptar. Los pagos se realizarán aplicando el tipo de interés legal establecido para estos casos en cada momento.

– También se pueden realizar los pagos fuera de plazo sin solicitar aplazamiento, abonando el recargo correspondiente (que será de entre un 5% y un 20%, según los casos), además de los intereses de demora.

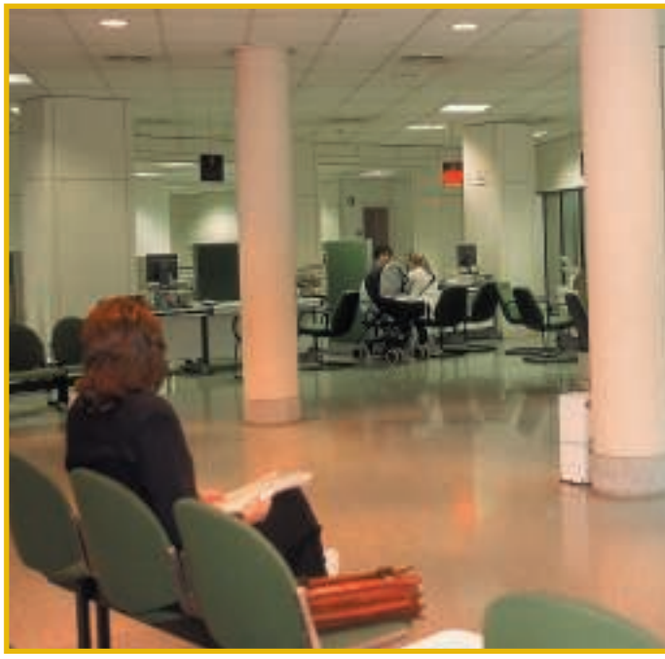
Cuenta Corriente Tributaria

– Otra opción interesante es la llamada Cuenta Corriente Tributaria que ofrece básicamente la opción de compensar saldos acreedores con deudores. Un ejemplo: si la declaración trimestral de IVA de una empresa en abril ofrece un resultado negativo (a devolver) de 1.500 euros y la declaración de retenciones de IRPF de las nóminas de los trabajadores ofrece resultado positivo de 2.000 euros, la empresa tiene varias alternativas:

1. Sin cuenta corriente tributaria, deberá pagar los 2.000 euros y esperar a final de año para, en su caso, solicitar la compensación o devolución del saldo de IVA, y cuyo importe obtendrá como pronto en el siguiente mes de abril.

2. Con cuenta corriente tributaria, en el mencionado trimestre se pueden compensar las dos cantidades, pagando sólo 500 euros en lugar de los 2.000 del caso anterior.

"En definitiva, es una forma de obtener hasta un año antes el importe de la devolución del IVA o en general de otros saldos negativos".



Seguridad Social

Se pueden aplazar los pagos correspondientes a los Seguros Sociales, pagando un recargo en función de cuándo se realice el pago posterior, siempre que se hayan presentado los TC2 (boletines de cotización). El recargo oscilará entre un 3% y un 20%, en función del momento en que se efectúe el pago.

23 Me han denegado un préstamo porque mi nombre figura en el Registro de Aceptaciones Impagadas por un pagaré al que no pude hacer frente en su día, pero que ya he pagado. ¿Qué tengo que hacer para que mi nombre quede 'limpio'?

"No es habitual que se deniegue una operación financiera por aparecer en el RAI si éste está justificado, otra cosa es que la entidad considere que la operación tiene un riesgo elevado que no quiera asumir. Ahora bien, si el RAI no está justificado, es decir, si no se ha pagado el documento incorriente, ninguna entidad aceptará la operación financiera. En todo caso, la entidad financiera que te incluyó en el RAI es la que tiene que borrarte del mismo (generalmente, lo gestiona tu propia entidad financiera)", dice Emilio Galán.

Este asesor financiero explica que "el Registro de Aceptaciones Impagadas ha sido declarado ilegal en reciente sentencia judicial, aunque la misma está recurrida en apelación". Para evitar problemas, Emilio Galán recomienda "solicitar a la persona o entidad con la que se produjo el impago un certificado de que la deuda está cancelada y posteriormente te diriges a la entidad que te incluyó en el RAI. Presentando el certificado anterior y el pagaré, debes instarle por escrito a que te borre del mismo (solicita también un certificado de tu petición para tener constancia de la misma). En el plazo de 15 días, tiene que llevarse a efecto.

Puedes conseguir financiación aplazando los pagos de la Seguridad Social y Hacienda

Con el certificado y el pagaré en tu poder, en futuras operaciones financieras comenta lo que te ocurrió y presenta los justificantes antes de que te los pidan", recomienda Galán.

24 Al pedir un préstamo me piden que contrate un Seguro de Amortización o un Seguro de Vida de Capital Constante. ¿Qué diferencia hay entre uno y otro? ¿Estoy obligado a suscribirlos?

"El Seguro de Amortización se caracteriza porque el capital asegurado varía en función del importe que va quedando pendiente de pago en un préstamo. Esto permite que se pague menos prima a medida que va transcurriendo el tiempo.

Otra modalidad es el pago de Capital Constante. En este caso, si la indemnización del seguro llega a superar el capital del préstamo, este excedente revertirá en el asegurado o en sus beneficiarios. Por supuesto, su contratación no es obligatoria pero, al acogerse a esta modalidad, el cliente puede verse beneficiado de una mejora significativa en las condiciones del préstamo", explican fuentes de Caja Madrid.

El seguro de protección de pagos garantiza los pagos de los autónomos en caso de enfermedad

25 ¿Cómo puede garantizar un trabajador autonómo el pago de sus deudas en caso de enfermedad grave?

"Un producto muy recomendable para los autónomos que quieran evitar imprevistos es el seguro de protección de pagos", recomienda Alberto Trallero. Este seguro se hace cargo de las deudas en situaciones imprevistas como desempleo, incapacidad temporal, enfermedad grave o accidentes... y se puede solicitar casi para cualquier producto que te obligue a realizar un pago: hipotecas, préstamos personales, líneas de crédito, compras a plazos... En cuanto al coste de estos seguros, dependerá del tipo de producto a asegurar, del capital financiado y del plazo de cancelación.

Además del seguro de protección de pagos, en el mercado existen otros productos similares, como los seguros de amortización de préstamos (que se ocupan de saldar la deuda con la entidad en caso de fallecimiento o invalidez del titular) o los seguros de indemnización diaria, que garantizan el pago de unos ingresos diarios en casos de hospitalización, intervención quirúrgica o enfermedad. Al contratar la póliza de seguro de indemnización diaria, el cliente tiene que decidir la cantidad que quiere cobrar y el tiempo de cobertura; lógicamente, cuanto mayores sean estos dos factores, más alto será el coste de la póliza.

26 ¿Qué tienen en cuenta los bancos para determinar el nivel de riesgo de una empresa antes de concederle un crédito?

"Normalmente se recurre a un análisis financiero pormenorizado de la empresa. A través de ratios se puede comprobar si el nivel de endeudamiento, *cash flow*, liquidez, etc. se encuentran en parámetros adecuados para obtener financiación. Los gestores de la empresa pueden negociar la modificación de determinadas condiciones de sus créditos en función de la situación económico-financiera de su empresa", explican en Caja Madrid.

27 Me resulta muy complicado comparar bien qué banco me ofrece las mejores condiciones en un préstamo, ya que unos son mejores en el tipo de interés, otros en las comisiones... ¿Hay alguna forma de calcular el coste financiero total del préstamo?

Se puede hacer a través de la Tasa Anual Equivalente (TAE). "Es una fórmula de cálculo establecida por el Banco de España que mide el coste financiero de un producto teniendo en cuenta la comisión de apertura, el tipo de interés nominal, la periodicidad del pago de las cuotas, etcétera. Es decir, incluye todos los aspectos económicos de un préstamo cuando permanece vigente", explican desde Caja Madrid.

"En este sentido, la TAE ayuda a comparar el precio que tiene una hipoteca. Sin embargo, no se debe olvidar que existen otros factores que pueden resultar de interés a un cliente al contratar una hipoteca, como un plazo de amortización más largo, un importe mayor de financiación sobre el valor de tasación, etc. Todo ello, justifica la diferencia de precios en las hipotecas. En definitiva, una TAE más baja no representa necesariamente una opción mejor, si otra hipoteca ofrece más plazo o permite al cliente un mayor endeudamiento", añaden.

Cualquier cliente puede solicitar a su banco las TAE de sus productos, ya que están obligados a hacerlas públicas.

Un fondo de maniobra puede evitar una situación de suspensión de pagos

28 He empezado a exportar a países con cierto riesgo y tengo miedo de que mis clientes no cumplan con sus obligaciones de pago, ¿hay alguna forma de reducir este riesgo?

Puedes hacerlo a través de la fórmula del *forfaiting*, una solución sencilla para penetrar en mercados en los que pueda existir algún tipo de riesgo, como los de Europa del Este, Marruecos o India.

Su funcionamiento es muy sencillo: "Una entidad financiera del país del que importa o compra la mercancía avala el pago de los efectos emitidos por el exportador. Una vez avalados, el vendedor puede descontarlos en la entidad donde contrate el *forfaiting*. Aunque también hay que decir que no se suele hacer con países que tienen mucho riesgo", explica Alberto Trallero.

A favor y en contra

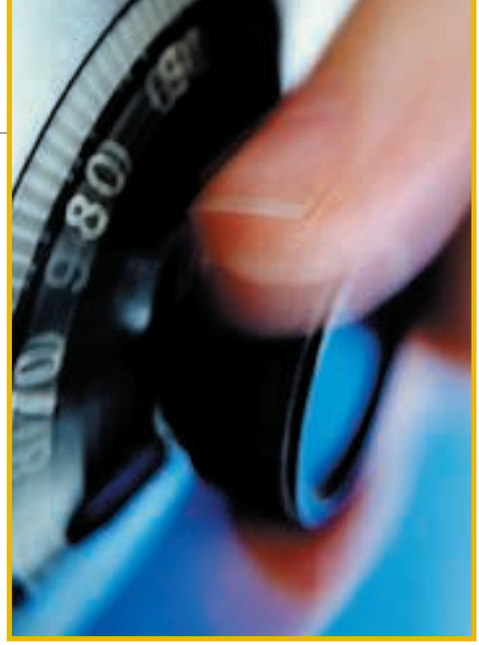
Al contratar este producto, podrás mejorar tu liquidez –ya que cobras a los clientes al contado– y podrás conocer previamente el coste de la operación a un tipo de interés fijo. Otra de sus ventajas es que te permite ahorrar costes de administración y de gestión de cobros y te da la oportunidad de ofrecer a los clientes un plazo de pago más dilatado. En su contra, hay que señalar los altos tipos de interés que se aplican a estos productos y los controles de cambio y administrativos que tienen algunos países.

29 ¿Por qué es tan importante el fondo de maniobra?

Tener "un fondo de maniobra positivo significa que la empresa tiene equilibrio financiero, o dicho de otro modo, que parte del activo circulante (o activo a corto plazo) está financiado por recursos a largo plazo (propios o ajenos).
El fondo de maniobra positivo es el factor que –junto a otros ratios– sirve a las entidades financieras para juzgar el estado de una sociedad. De hecho, el ratio de solvencia es el resultado de dividir el activo circulante entre el pasivo circulante: si el cociente es inferior a 1, existe riesgo de suspensión de pagos (ya que esto indica que el fondo de maniobra es negativo). O dicho con otras palabras, que lo que debemos a corto plazo es superior a los ingresos que tenemos en el mismo espacio de tiempo", explica Javier Donoso.

Suspensión de pagos

"Imaginemos que conseguimos créditos de proveedores y bancarios por 400.000 euros y que éstos sirven para financiar todo el activo circulante, incluidas las existencias. Si todo va bien, haremos frente a los pagos. Pero, si surgen deudas impagadas, se retrasa el ciclo de producción para convertir en efectivo las existencias o hay problemas en las ventas por cambios en el mercado, estaremos en una situación de riesgo, al no poder hacer frente a los pagos", añade Donoso. Para este asesor financiero, "esta situación se puede evitar, si tomamos la precaución de que parte del activo circulante sea financiado por recursos propios o sea exigible a largo plazo. Aquí la pregunta es: ¿cómo puedo saber el importe del fondo de maniobra óptimo? Es difícil dar una respuesta más todavía cuando hay múltiples métodos para su cálculo y depende además de la empresa, el sector y otras variables. La mayor parte de esos métodos tienen en cuenta el periodo de maduración de la empresa, es decir, se basan en los plazos de fabricación, almacenamiento, venta y cobro unidos a los periodos de pago. En esencia, tratan de fijar una cantidad que garantice la actividad de la empresa en caso de problemas que interrumpan o difieran la entrada de cobros", continúa Javier Donoso.
Para calcularlo, "una orientación sería que ese fondo estuviera formado por el importe de los pagos a realizar durante 3 o 4 meses de actividad, aunque lo mejor es pedir orientación a un experto al realizar el plan de negocio", dice.



30 ¿Cuándo es recomendable contratar un seguro de cambio?

"El seguro de cambio es un instrumento de cobertura del riesgo de cambio por el que el cliente y la entidad bancaria se comprometen a comprarse o venderse un importe de divisas a una cotización determinada. En función de la fecha de vencimiento del seguro de cambio se suele diferenciar entre 'a plazo' y 'de contado', según si la fecha es anterior o posterior a un par de días del momento de contratación del mismo", explica Marino Lanza.

"El motivo principal por el que se utiliza es bien porque el cliente quiere fijar la cotización que se le aplicará en la compra de divisas (para el pago de una importación) o en la venta de divisas (para el cobro de una exportación) que efectuará en una fecha futura. De este modo, puede cubrirse de una fluctuación contraria del tipo de cambio, bien porque el cliente desea conocer anticipadamente cuáles serán sus costes o ingresos, o bien tener una estimación del beneficio", añade Marino Lanza.

Más información

- *http://www.creaciondempresas.com/articulos/gr/empresa/006-200202-El_leasing.asp*
- *http://www.creaciondempresas.com/articulos/gr/empresa/007-200202-El_renting.asp*
- *http://www.cesgar.es/index2.htm*
- *http://www.creaciondempresas.com/articulos/gr/empresa/010-200204-El_capital_riesgo.asp*
- *http://www.enisa.es*