

CLAVES PARA ACCEDER A LA FINANCIACIÓN

GUÍA PRÁCTICA PARA PYMES



**CLAVES
PARA ACCEDER
A LA FINANCIACIÓN**
GUÍA PRÁCTICA PARA PYMES

CLAVES PARA ACCEDER A LA FINANCIACIÓN

GUÍA PRÁCTICA PARA PYMES

Edita

SOGARPO, Sociedad de Garantía Recíproca de la Pequeña y Mediana Empresa de Pontevedra y Ourense

Sede Central

C/ Reconquista, 11 bajo. 36201 - VIGO
Tel.: +34 986 228 053
pontevedra@sogarpo.es

Oficina de Ourense

C/ Progreso, 145 bajo. 32003 - OURENSE
Tel.: +34 988 372 913
ourense@sogarpo.es

Diseño y maquetación

MundiNova Consultores de Comunicación

Depósito legal

VG 261-2012

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del "Copyright", bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidas la reprografía y el tratamiento informático y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamos públicos.



sumario

INTRODUCCIÓN: LAS S.G.R. COMO EXPERTAS EN FINANCIACIÓN DE PYMES.....	6
--	---

CLAVES PARA DETERMINAR LAS NECESIDADES FINANCIERAS EN LA PYME: EL DIAGNÓSTICO FINANCIERO.....	8
---	---

● Visión global de la empresa.....	9
● Información financiera disponible en los autónomos y pequeñas empresas.....	9
● Diagnóstico financiero.....	10
● Capacidad de devolución de la deuda.....	21
● Lo que debes recordar.....	22

PRODUCTOS PARA LA FINANCIACIÓN DE LAS NECESIDADES DE LAS PYMES.....	24
---	----

● Financiación a largo plazo.....	26
● Financiación a corto plazo.....	29
● Aavales ante clientes y proveedores.....	33
● Lo que debes recordar.....	34

NEGOCIACIÓN BANCARIA Y ACCESO AL CRÉDITO.....	36
---	----

● Fuentes de financiación.....	37
● Garantías requeridas por las entidades financieras.....	40
● Negociación bancaria.....	43
● Lo que debes recordar.....	48

RELACIÓN DE SITIOS DE INTERÉS.....	50
------------------------------------	----

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS.....	52
---	----

GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	54
---------------------------	----

.01



INTRODUCCIÓN: LAS S.G.R. COMO EXPERTAS EN FINANCIACIÓN DE PYMES



A continuación, presentamos "Claves para acceder a la Financiación – Guía Práctica para pymes", elaborada por SOGARPO, la Sociedad de Garantía Recíproca de Pontevedra y Ourense, la primera de una serie de publicaciones destinadas a analizar las necesidades de las distintas áreas de la empresa, y que se irán confeccionando con el fin de que puedan utilizarse como instrumento de apoyo y consulta por parte de los pequeños empresarios.

De manera sencilla y esquemática, pretendemos dar a conocer todos aquellos aspectos que, en nuestra opinión, deben manejarse con soltura para determinar en cada momento la salud y necesidades económico-financieras de cada empresa.

En la mayor parte de Europa, y con el fin de que las pymes puedan obtener financiación en adecuadas condiciones de coste y plazo en base a la viabilidad de sus proyectos, se regularon los Sistemas de Garantía, especializados en la obtención de dicha financiación y en el tratamiento del riesgo de éstas.

La pequeña y mediana empresa tiene una clara problemática financiera que limita, entre otros factores, su creación y su capacidad de crecimiento y expansión. Los Sistemas de Garantía como SOGARPO pueden colaborar activamente en la resolución de la citada problemática, actuando como intermediarios especializados en la financiación de las pymes y prestando a las mismas servicios de asistencia y asesoramiento.

Un Sistema de Garantía bien concebido, eficiente, y con la adecuada credibilidad, puede ayudar a resolver los obstáculos financieros de este segmento empresarial, a través de tres vías:

- Colaborando en su formación y gestión financiera
- Facilitando el acceso a fuentes de financiación a largo plazo
- Reduciendo significativamente el coste del crédito

Esa es la función de SOGARPO: analizar con profesionalidad las necesidades financieras de las empresas, poner a su disposición las mejores condiciones y productos financieros, y avalarlas para que consigan la financiación adecuada. Asimismo, está en nuestra mano contribuir con iniciativas como esta Guía, a mejorar los conocimientos que los pequeños y medianos empresarios han de tener en el área económico-financiera. Esperamos, por tanto, que la información que contiene este documento resulte manejable y útil, sirviendo de ayuda constante para el desarrollo de la actividad del tejido empresarial gallego.

.02



CLAVES PARA DETERMINAR LAS NECESIDADES FINANCIERAS EN LA PYME: EL DIAGNÓSTICO FINANCIERO



2.1.-

VISIÓN GLOBAL DE LA EMPRESA

En los pequeños negocios, la empresa equivale a su gerente, que esencialmente se forma con la experiencia, es decir, aprende haciendo. Para la mayor parte de las pymes, el crecimiento sucede de forma natural, surge a raíz del éxito diario a la hora de solucionar problemas y aprovechar las oportunidades.

A menudo el día a día impide al titular de un pequeño negocio analizar los puntos clave del mismo, tanto de cara a asegurar su supervivencia como para crear una base sólida de crecimiento.

Sin embargo, es imprescindible que cada pequeño empresario dedique un tiempo fuera de la rutina diaria a reflexionar para responder a la pregunta de ¿Por qué unos negocios fracasan y otros tienen éxito? Para ello, debe fijarse en tres aspectos esenciales:

1.- ASPECTO COMERCIAL:

Tipo de clientes, sus necesidades, responsable de ventas, gestión de las ventas, productos/servicios, canales de comercialización, cambios en el mercado, análisis de competidores, publicidad, atención al cliente, etc.

Algunos negocios fracasan porque no conocen bien las necesidades y deseos de los clientes.

2.- ASPECTO PRODUCTIVO:

Principales procesos de fabricación o de servicios, factores limitadores, nivel de flexibilidad, "valor añadido" de la producción, capacitación del personal, motivación del personal, nivel de calidad, eficiencia de las operaciones, pérdida de materiales y tiempo, ubicación y propiedad de las instalaciones, nivel tecnológico, etc.

Algunos negocios fracasan porque pierden demasiado tiempo en actividades que no aportan valor.

3.- ASPECTO FINANCIERO:

Tendencias en el volumen de ventas, margen bruto, gastos fijos, existencias, plazos de cobro, plazos de pago, endeudamiento, sistemas de costes, previsiones de flujos de tesorería, etc.

Algunos negocios fracasan porque se quedan sin recursos económicos.

Los tres aspectos anteriormente descritos son claves para entender la viabilidad de un negocio a largo plazo, y en los tres el pequeño empresario debería realizar un análisis de las Fortalezas y Debilidades internas de su empresa, así como de las Oportunidades y Amenazas externas que pueden afectar a la misma (análisis DAFO).

En esta Guía vamos a fijarnos en el aspecto financiero, puesto que es el ámbito en el que Sogarpo, s.g.r. desarrolla su actividad, y en el que puede aportar su experiencia en relación con autónomos y pequeños empresarios.

2.2.-

INFORMACIÓN FINANCIERA DISPONIBLE EN LOS AUTÓNOMOS Y PEQUEÑAS EMPRESAS

La información financiera disponible en los pequeños negocios está enfocada principalmente al cumplimiento de las obligaciones contables y fiscales, y de forma general es elaborada por un profesional externo a la empresa (asesor contable y fiscal) contratado por el empresario.

La finalidad principal buscada en la elaboración de esta información financiera es la liquidación de impuestos, tratando de minimizar la factura fiscal del negocio, objetivo legítimo y conveniente siempre que se realice dentro de la legalidad. Pero hay que tener en cuenta que también *es la carta de presentación del empresario ante las entidades financieras, posibles inversores, organismos públicos en la solicitud de subvenciones y, en general, ante cualquier persona o entidad con algún tipo de interés en la empresa.*

Atendiendo a la forma jurídica que puede adoptar una empresa y con relación a la información económico-financiera disponible podemos distinguir:

- **Personas físicas:** Empresarios individuales, profesionales, comunidades de bienes y sociedades civiles sin personalidad jurídica.
- **Personas jurídicas:** Sociedades mercantiles (anónimas, limitadas, etc.), Cooperativas, sociedades civiles con personalidad jurídica.

Desde el punto de vista fiscal, las personas físicas tributan por sus rentas empresariales a través del IRPF, a diferencia de las personas jurídicas –sociedades–, que tributan por sus beneficios a través del impuesto sobre sociedades.

A) PERSONAS FÍSICAS:

Los rendimientos de las actividades empresariales en el IRPF pueden determinarse por tres modalidades de tributación diferentes:

- Estimación directa normal
- Estimación directa simplificada
- Estimación objetiva

En las dos primeras modalidades la determinación de los rendimientos se hace como en el impuesto de sociedades, es decir, totalidad de ingresos, incluido el autoconsumo, menos los gastos necesarios para la obtención de los mismos (con pequeñas diferencias entre ambos tipos). Por lo tanto, se debe elaborar una cuenta de resultados, cuya información puede y debe ser útil para la gestión, además de la liquidación del impuesto.

Las sociedades civiles y comunidades de bienes son entidades que tributan en régimen de atribución de rentas, es decir, cada uno de sus componentes tributa de forma individual en función de su participación. Deben llevar una contabilidad para determinar la renta atribuible y presentar anualmente en la agencia tributaria una declaración informativa que incluye el importe neto de la cifra de negocio, las rentas obtenidas por la entidad y la renta atribuible entre los componentes.

B) PERSONAS JURÍDICAS:

Las pymes constituidas en sociedades de capital tienen la obligación de elaborar las cuentas anuales, formadas por el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto y la memoria, que deberán mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad, y que serán acompañadas de un informe de gestión y de la propuesta de aplicación del resultado.

A su vez, en el modelo de declaración del impuesto de sociedades se incorpora una plantilla de cuenta de resultados y balance, que se debe cumplimentar para el cálculo de la base imponible del impuesto.

Es en este tipo de empresas en las que se dispone, por obligación legal, de una información económico-financiera más completa, útil no sólo para la liquidación de sus impuestos, sino también para la gestión del negocio y la presentación a terceros.

2.3.- DIAGNÓSTICO FINANCIERO

El análisis de la información financiera de la empresa y el diagnóstico correcto de su situación puede facilitar al empresario la tarea de atender correctamente sus compromisos de pago, financiar adecuadamente sus inversiones, así como mejorar su rentabilidad.

No es objeto de esta Guía desarrollar un manual de análisis financiero ni explicar en detalle las partidas que componen los estados financieros de una empresa; sin embargo, desde nuestra experiencia, sí queremos poner de manifiesto algunos *detalles en los que Sogarpo, s.g.r., y la mayoría de las entidades financieras, se fijan a la hora de examinar la información financiera de las empresas*, y que consideramos que también deben ser objeto de atención por parte del empresario titular del negocio.

A) LA CUENTA DE RESULTADOS:

$$\text{RESULTADO (período t)} = \text{INGRESOS (período t)} - \text{GASTOS (período t)}$$

La cuenta de resultados está referida a un período de tiempo determinado, habitualmente el año natural, y nos detalla el resultado obtenido por la empresa en ese ejercicio como diferencia de los ingresos y gastos referidos al mismo.

Como vimos anteriormente, todos los empresarios están obligados a elaborar y presentar, a efectos fiscales y

legales, la cuenta de resultados de su negocio, excepto las personas físicas en régimen de estimación objetiva.

A estos *autónomos* en estimación objetiva, que no llevan una contabilidad basada en la normativa contable oficial, les recomendamos que al menos lleven un *seguimiento periódico de su tesorería, mediante una sencilla plantilla de cobros y pagos, que les permita cuantificar la estacionalidad de sus cobros, los pagos recurrentes que soportan todos los meses, estimar el resultado de su negocio (como generación de tesorería) y prever las posibles necesidades de liquidez con cierta anticipación.*

$$\text{TESORERÍA (período t)} = \text{COBROS (período t)} - \text{GASTOS (período t)}$$

CONCEPTOS	ENERO	FEBRERO	...	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO BANCO Y EFECTIVO AL INICIO					
COBROS POR VENTAS					
COBROS EXTRAORDINARIOS					
TOTAL COBROS	SUMA DE TODOS LOS COBROS EN CADA PERÍODO				
PAGOS POR COMPRAS					
PERSONAL					
SEGUROS SOCIALES					
GASTOS GENERALES					
GASTOS FINANCIEROS					
IMPUESTOS					
DEVOLUCIÓN PRÉSTAMOS					
TOTAL PAGOS	SUMA DE TODOS LOS PAGOS EN CADA PERÍODO				
COBROS-PAGOS	GENERACIÓN/DÉFICIT DE TESORERÍA EN CADA PERÍODO				
TESORERÍA FINAL MES	ACUMULADO DE CADA MES				
SALDO EN BANCOS					
EFECTIVO EN CAJA					
SUMA BANCO Y EFECTIVO AL FINAL	DEBE COINCIDIR CON LA TESORERÍA FINAL DE MES, SI HAY DIFERENCIA ES QUE NO SE HA REGISTRADO ALGÚN COBRO Y/O ALGÚN PAGO				

Este pequeño control también les ayudará a separar los gastos derivados de su actividad profesional de los originados por el consumo familiar y vivienda particular, lo que contribuye en muchas ocasiones a identificar el origen de los problemas de liquidez en pequeños negocios.

Centrándonos ya de lleno en la cuenta de resultados, existen pequeñas diferencias de ordenación y agrupación de las partidas contables entre los modelos del IRPF para las personas físicas en modalidad de estimación directa y el modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias abreviado

del PGC-2007 para pymes, bastante similar al empleado por el Impuesto de sociedades. En esta Guía vamos a utilizar como referencia el modelo abreviado del PGC-2007 para pymes.

A continuación, se detalla un **ejemplo de cuenta de resultados**, en el que se comparan dos ejercicios económicos y el ejercicio en curso, calculando los porcentajes de cada partida con relación a la cifra de negocio, para comprobar la evolución de su peso a lo largo del tiempo. A la derecha del cuadro, se han

añadido tres columnas que nos muestran la evolución de cada partida con relación a su valor en el primer ejercicio, al que se le ha asignado un valor de 100 por defecto

(valores superiores a 100 en los ejercicios siguientes significa un incremento de valor de esa partida, y por tanto valores inferiores a 100 un decremento de la misma).

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ABREVIADA									
(DEBE) / HABER	31/12/2009	%	31/12/2010	%	30/10/2011	%	31/12/2009	31/12/2010	30/10/2011
1. Importe neto de la cifra de negocios	2.007.901,00	100,00%	2.180.917,16	100,00%	1.821.412,47	100,00%	100	109	91
2. Variación de existencias productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
4. Aprovisionamientos	-974.044,11	48,51%	-1.006.300,12	46,14%	-892.072,96	48,98%	100	103	92
5. Otros ingresos de explotación	18.127,60	0,90%	1.046,80	0,05%	1.689,86	0,09%	100	6	9
6. Gastos de personal	-457.730,09	22,80%	-500.644,93	22,96%	-440.769,89	24,20%	100	109	96
7. Otros gastos de explotación	-250.349,29	12,47%	-341.518,43	15,66%	-344.304,73	18,90%	100	136	138
8. Amortización del inmovilizado	-128.245,71	6,39%	-148.763,99	6,82%	-70.000,00	3,84%	100	116	55
9. Imputación subvenciones inmovilizado no financiero y otras	25.009,00	1,25%	37.917,91	1,74%	0,00	0,00%	100	152	0
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-915,28	0,05%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100	0	0
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
13. Otros resultados	0,00	0,00%	6.489,20	0,30%	0,00	0,00%	100		
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	239.753,12	11,94%	229.143,60	10,51%	75.954,75	4,17%	100	96	32
14. Ingresos financieros	251,75	0,01%	242,86	0,01%	0,00	0,00%	100	96	0
15. Gastos financieros	-75.585,03	3,76%	-53.857,52	2,47%	-47.898,47	2,63%	100	71	63
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
17. Diferencias de cambio	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
18. Deterioro y resultado enajenaciones instrumentos financieros	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
B) RESULTADO FINANCIERO (14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-75.333,28	3,75%	-53.614,66	2,46%	-47.898,47	2,63%	100	71	64
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	164.419,84	8,19%	175.528,94	8,05%	28.056,28	1,54%	100	107	17
19. Impuesto sobre beneficios	-43.255,50	2,15%	-40.076,83	1,84%	0,00	0,00%	100	93	0
20. Resultado operaciones interrumpidas neto impuestos	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19 + 20)	121.164,34	6,03%	135.452,11	6,21%	28.056,28	1,54%	100	112	23

Si nos fijamos en el ejercicio de fecha 31/12/2010, el más reciente que se corresponde con un ejercicio completo, podemos ver que, de cada 100 unidades vendidas, algo más de 46 se destinan a aprovisionamientos, por lo que podemos deducir que el margen bruto de este negocio

en ese ejercicio es el 53,86% (100%-46,14%). Si repasamos los otros dos ejercicios disponibles, podremos observar la evolución de los ingresos por ventas y su coste de aprovisionamiento a lo largo del tiempo (y, por lo tanto, del margen de ventas).



Un aspecto indicativo de un negocio con una ventaja competitiva duradera es la capacidad de incrementar sus ventas a lo largo del tiempo (por encima de sus competidores – media de su sector) conservando e incluso incrementando su margen bruto.

Podemos realizar el mismo ejercicio con las restantes partidas de la cuenta de resultados, poniendo especial atención en los *gastos de explotación que siempre hay que mantener bajo vigilancia tratando de reducirlos al máximo.*

La **AMORTIZACIÓN** es un gasto que refleja el desgaste y pérdida de valor de todas las máquinas y edificios del negocio durante el período. Tiene mucho sentido y es un coste real para la empresa, porque en algún momento futuro la maquinaria deberá cambiarse y se deberán realizar reparaciones en los edificios. Sin embargo, a corto plazo no supone un desembolso para la empresa y, como los criterios fiscales de amortización no siempre tienen una vinculación directa con la vida útil de los activos, y además son variables en el tiempo, **es conveniente fijarse en su evolución para determinar si las variaciones en el resultado de explotación de la empresa son debidas a alteraciones en el importe amortizado en el ejercicio.**

El **RESULTADO DE EXPLOTACIÓN** nos indica lo que gana o pierde la empresa sin tener en cuenta su estructura financiera, es decir, como si todos los recursos perteneciesen al empresario y no tuviese

que pagar nada por ellos. El resultado de explotación también es útil para calcular la rentabilidad económica de los activos que veremos más adelante. En este caso vemos que se reduce de 11,94% a 10,51% en los dos ejercicios completos de los que disponemos.

Los **GASTOS FINANCIEROS** son la retribución en el período a los acreedores financieros de la empresa por la financiación y servicios prestados. Lógicamente, como todos los gastos, debe tratarse que sea lo menor posible. **Conseguir que la empresa tenga una estructura financiera equilibrada mejorará su capacidad de negociación y el coste de su endeudamiento.**

Las empresas que habitualmente presentan **excedidos en sus pólizas**, aunque sean de pocos días, presentan **retrasos en el pago de los recibos de sus préstamos**, acuden en exceso al **descuento comercial** y están sujetos a **continuas renovaciones y modificación de condiciones en sus pólizas a corto plazo**, verán **incrementar sus gastos financieros de forma alarmante** hasta el punto de consumir su resultado de explotación y **generar pérdidas.**

Un aspecto indicativo de un negocio con una ventaja competitiva duradera y buena gestión financiera es tener un gasto financiero con relación a sus ventas pequeño a lo largo del tiempo (por debajo de sus competidores – media de su sector).

El **RESULTADO NETO** del ejercicio es lo que ha ganado la empresa después de deducir todos los gastos e impuestos que, al fin y al cabo, es lo más importante para el empresario y sus acreedores. Los beneficios netos de un año aislado no dicen mucho, lo realmente importante es que exista una regularidad en los beneficios y si la tendencia a largo plazo es el crecimiento.

B) EL PUNTO DE EQUILIBRIO:

Se entiende por punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, aquella **cifra de ventas en que la empresa ni pierde ni gana**; es decir, cuando la empresa cubre únicamente todos sus gastos.

PUNTO DE EQUILIBRIO	31/12/2009	31/12/2010	30/10/2011
1. MARGEN BRUTO	1.033.856,89	1.174.617,04	929.339,51
2. MARGEN BRUTO / VENTAS	0,51	0,54	0,51
3. TOTAL GTOS GENERALES (sin impuesto beneficios)	912.825,40	1.038.295,67	902.973,09
PUNTO EQUILIBRIO (3 / 2)	1.772.840,18	1.927.808,61	1.769.736,92

En base a los datos disponibles, **esta empresa debería facturar por encima de los 2 millones de € anuales para no incurrir en pérdidas en ningún ejercicio**, lo cual cumple en los dos ejercicios completos, y parece que también lo cumplirá en el ejercicio provisional.

C) EL BALANCE:

El **balance de situación es un estado contable que refleja la situación patrimonial de la empresa a una determinada fecha**. No está referido a un período de tiempo determinado, como la cuenta de resultados, sólo son válidos a una fecha en concreto. Se puede crear un balance para cualquier día del año, pero **habitualmente se elaboran al final de cada trimestre y fin de año, y hay que entenderlo como una instantánea de la situación financiera del negocio a la fecha de su elaboración**.

Como vimos anteriormente, sólo las sociedades mercantiles están obligadas a elaborar y presentar a efectos fiscales y legales el balance de situación de su negocio a fecha de cierre del ejercicio económico anual.

Es muy importante para la empresa saber dónde está su punto de equilibrio, pues si no vende por encima de él tendrá pérdidas, y por otro lado, también es útil para diseñar políticas de precios, campañas comerciales, etc. conociendo los ingresos mínimos necesarios para cubrir sus gastos generales.

Para su cálculo, se toman los gastos generales del negocio y se dividen por el cociente entre el margen bruto de ventas y las ventas, de forma que obtenemos el volumen de ventas que, una vez descontados sus costes de aprovisionamiento, nos cubren la totalidad de los gastos generales.

En nuestro ejemplo lo podemos calcular así:

La estructura del balance y la información que nos muestra es la siguiente:

$$\text{PATRIMONIO NETO (fecha) =} \\ \text{ACTIVOS (fecha) - PASIVOS (fecha)}$$

ACTIVO	PATRIMONIO NETO + PASIVO
Bienes (lo que la empresa tiene)	Capital (aportaciones de los propietarios)
Derechos (lo que a la empresa le deben)	Deudas (lo que la empresa debe)
¿En qué ha invertido la empresa?	¿De dónde ha obtenido la financiación?

A continuación, se detalla un **ejemplo de balance (viene de la cuenta de resultados anterior)**, en el que se comparan dos ejercicios económicos y el ejercicio en curso, calculando los porcentajes de cada partida con relación a la cifra total del activo para comprobar la evolución de su peso a largo del tiempo.

BALANCE ABREVIADO									
ACTIVO	31/12/2009	%	31/12/2010	%	30/10/2011	%	31/12/2009	31/12/2010	30/10/2011
A) ACTIVO NO CORRIENTE	961.756,58	39,26%	1.349.219,11	48,40%	1.507.047,90	49,65%	100	140	157
1. Inmovilizado intangible	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
2. Inmovilizado material	907.766,48	37,05%	1.295.223,02	46,47%	1.453.051,81	47,87%	100	143	160
3. Inversiones inmobiliarias	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
4. Inversiones empresas grupo y asociadas l/p	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
5. Inversiones financieras a largo plazo	53.990,10	2,20%	53.996,09	1,94%	53.996,09	1,78%	100	100	100
6. Activos por impuesto diferido	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
7. Deudores comerciales no corrientes	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
B) ACTIVO CORRIENTE	1.488.119,13	60,74%	1.438.268,19	51,60%	1.528.110,77	50,35%	100	97	103
1. Activos no corrientes mantenidos para la venta	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
2. Existencias	1.376.998,60	56,21%	1.313.241,00	47,11%	1.410.000,00	46,46%	100	95	102
3. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	106.731,29	4,36%	120.073,80	4,31%	114.249,15	3,76%	100	113	107
4. Inversiones empresas grupo y asociadas c/p	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
5. Inversiones financieras a corto plazo	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
6. Periodificaciones a corto plazo	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
7. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	4.389,24	0,18%	4.953,39	0,18%	3.861,62	0,13%	100	113	88
TOTAL ACTIVO (A+B)	2.449.875,71	100,00%	2.787.487,30	100,00%	3.035.158,67	100,00%	100	114	124
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31/12/2009	%	31/12/2010	%	30/10/2011	%	31/12/2009	31/12/2010	30/10/2011
A) PATRIMONIO NETO	846.688,51	34,56%	1.295.039,56	46,46%	1.323.095,84	43,59%	100	153	156
A-1) FONDOS PROPIOS	681.494,65	27,82%	1.115.487,26	40,02%	1.143.543,54	37,68%	100	164	168
1. Capital	285.050,00	11,64%	321.300,00	11,53%	321.300,00	10,59%	100	113	113
2. Prima de emisión	58.800,00	2,40%	321.090,50	11,52%	321.090,50	10,58%	100	546	546
3. Reservas	216.480,31	8,84%	337.644,65	12,11%	473.096,76	15,59%	100	156	219
4. (Acciones y participaciones propias)	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
5. Resultados de ejercicios anteriores	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
6. Otras aportaciones de socios	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
7. Resultado del ejercicio	121.164,34	4,95%	135.452,11	4,86%	28.056,28	0,92%	100	112	23
8. (Dividendo a cuenta)	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
9. Otros instrumentos de patrimonio neto	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
A-2) AJUSTES DE VALOR	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
A-3) SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS	165.193,86	6,74%	179.552,30	6,44%	179.552,30	5,92%	100	109	109
B) PASIVO NO CORRIENTE	783.817,67	31,99%	776.606,39	27,86%	627.931,56	20,69%	100	99	80
1. Provisiones a largo plazo	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
2. Deudas a largo plazo	727.038,66	29,68%	715.356,69	25,66%	566.681,86	18,67%	100	98	78
3. Deudas con empresas grupo y asociadas l/p	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
4. Pasivos por impuesto diferido	56.779,01	2,32%	61.249,70	2,20%	61.249,70	2,02%	100	108	108
5. Periodificaciones a largo plazo	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
6. Acreedores comerciales no corrientes	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
7. Deuda con características especiales a l/p	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
C) PASIVO CORRIENTE	819.369,53	33,45%	715.841,35	25,68%	1.084.131,27	35,72%	100	87	132
1. Pasivos vinculados a activos para venta	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
2. Provisiones a corto plazo	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
3. Deudas a corto plazo	567.784,75	23,18%	502.365,69	18,02%	670.591,31	22,09%	100	88	118
4. Deudas con empresas grupo y asociadas c/p	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
5. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	251.584,78	10,27%	213.475,66	7,66%	413.539,96	13,62%	100	85	164
6. Periodificaciones a corto plazo	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
7. Deuda con características especiales a c/p	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	100		
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	2.449.875,71	100,00%	2.787.487,30	100,00%	3.035.158,67	100,00%	100	114	124



Los **ACTIVOS NO CORRIENTES** del balance recogen la valoración de los bienes y derechos de una empresa que tienen una permanencia en la misma a largo plazo, normalmente la partida más importante suele ser **inmovilizado material** (o tangible) que recoge el **valor de adquisición neto de amortizaciones de todas las instalaciones de la empresa** (edificios, maquinaria, elementos de transporte, etc.). Pero también se recogen otros conceptos como **gastos de investigación, patentes (inmovilizado intangible), inversiones financieras a largo plazo en otras empresas** e incluso **pagos de gastos o impuestos** que se corresponden a ejercicios posteriores (activos ficticios).

En nuestro ejemplo, el activo no corriente en el primer ejercicio supone el 39,26% del activo total y vemos que se incrementa hasta el 49,65% en el balance provisional del ejercicio en curso.

Los **ACTIVOS CORRIENTES** son los activos operativos del negocio porque son **los que se encuentran dentro del ciclo de efectivo** que se dedica a la compra de inventario; a continuación, este inventario se vende y se convierte en cuentas a cobrar. Las cuentas a cobrar, una vez abonadas, vuelven al efectivo.

Efectivo → Inventario → Cuentas a cobrar → Efectivo

Este ciclo se repite una y otra vez, y así es como la empresa gana dinero.

Las empresas deben poner especial atención en la correcta gestión de su activo corriente, puesto que es la fuente de ingresos del negocio:

- Las **existencias** son el conjunto de productos que la empresa tiene almacenados para vender a una determinada fecha. Puesto que muchos negocios corren el riesgo de que sus existencias pasen a quedarse obsoletas, es muy importante una **buena gestión de almacén para minimizar el deterioro de su valor**.
- La **cuenta de deudores comerciales** recoge el **dinero que se le debe a la empresa por las ventas realizadas con pago aplazado**. Puesto que podemos afirmar que un cierto porcentaje de compradores a los que se vendieron artículos no pagarán, **hay que gestionar con prudencia el crédito concedido a clientes y reducir, en la medida de lo posible, el período medio de cobro**.

De forma general, el activo corriente debe ser mayor que el pasivo corriente para poder afrontar los compromisos de pago a corto plazo.

El **PATRIMONIO NETO** de la empresa es el **valor contable del negocio**. Se compone de la cantidad de dinero aportada por los propietarios y el que han dejado en forma de reservas para que la empresa siga funcionando (fondos propios), así como las

subvenciones no reintegrables que ha obtenido el negocio. **Su importe debe coincidir con la diferencia entre el Activo Total y el Pasivo Total (suma de todas las deudas de la empresa).**

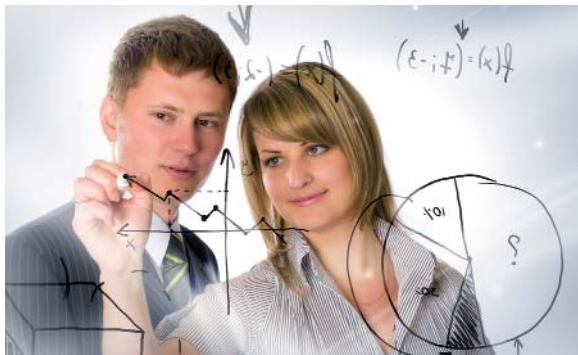
En nuestro ejemplo, el patrimonio neto oscila desde el 34,56% el primer ejercicio hasta el 43,59% del ejercicio en curso.

De forma general, el patrimonio neto de una empresa debería alcanzar al menos el 40% del total de sus activos, para evitar que tenga un exceso de deudas, es decir, que se encuentre descapitalizada.

De forma general, el activo no corriente debe estar financiado con el patrimonio neto y el pasivo no corriente de la empresa, para evitar desequilibrios entre los vencimientos del pasivo y la generación de efectivo del activo para hacerles frente.

Sobre este punto, la experiencia de Sogarpo, s.g.r. es que **la gran mayoría de las pequeñas empresas a las que avalamos y que solicitan nuestros servicios tienen un volumen de patrimonio neto muy inferior al 40% de sus activos, siendo la capitalización de las pequeñas empresas el caballo de batalla de sus necesidades financieras.**

De hecho, **un número significativo de pequeñas sociedades presentan patrimonio neto negativo en sus balances de forma reiterada en el tiempo, lo cual no siempre es indicativo de problemas de liquidez, puesto que atienden correctamente sus pagos a pesar de presentar una situación de "quiebra técnica".**



El **PASIVO TOTAL** es la **suma de todas las deudas de la compañía**, en el que se distingue el **PASIVO CORRIENTE**, que es el **dinero que la empresa debe y tiene que pagar dentro del año**, y el **PASIVO NO CORRIENTE**, que es la **deuda que vence en algún momento posterior a un año vista**.

Todo empresario sabe que una empresa es mucho más que una relación valorada de activos y obligaciones de pago a una fecha (Balance): El equipo humano que integra la empresa, su conocimiento y experiencia, su cartera de clientes, su gama de productos, la marca comercial, la ubicación de sus puntos de venta, su capacidad innovadora, etc. conforman el valor de la empresa, por eso prácticamente ningún negocio que se beneficia de algún tipo de ventaja competitiva duradera se vende por debajo de su valor contable. **La diferencia entre el VALOR DE VENTA de una empresa y su VALOR CONTABLE se denomina fondo de comercio.**

D) LOS RATIOS O ÍNDICES:

Los ratios o índices son **relaciones calculadas entre las distintas partidas del balance y la cuenta de resultados** que, junto con el estudio detallado de los propios estados contables que hemos descrito anteriormente, nos ayudan a completar el diagnóstico financiero de la empresa.

Existen cientos de ratios y para cada sector económico y empresa serán más significativos unos que otros. El diagnóstico de una compañía debería realizarse comparando sus ratios con los de otras empresas del



mismo sector, zona geográfica y tamaño similar. No siempre es fácil acceder a esta información, sobre todo a nivel de pymes, si bien existen empresas de informes comerciales y financieros que además de proporcionar el comportamiento de pago de una firma que nos interese también nos facilitan un análisis económico de las cuentas anuales que tenga depositadas en el registro mercantil. En España las más conocidas son www.informa.es y www.equifax.es. También se puede acceder a datos de la central de balances a través del Banco de España www.bde.es (http://app.bde.es/rss_www/Ratios) y obtener información sobre empresas en Galicia a través de www.ardan.es.

A modo de ejemplo, se presenta una **lista de ratios que, de forma genérica, se utilizan en el estudio de las cuentas anuales por parte de las entidades financieras**, con sus formas de cálculo.

No es objeto de esta Guía la explicación detallada de todos ellos por lo que nos centraremos sólo en lo más significativos, existiendo abundante literatura explicativa de todos estos indicadores y muchos otros.

● **Ratios de solvencia:**

- Solvencia técnica = Activo Corriente / Pasivo Corriente.
- Tesorería o Prueba ácida = (Activo Circulante – ANCMV - Existencias) / (Pasivo Corriente – PVANCMV).
- Liquidez = Efectivo y otros ALE / (Pasivo Corriente – PVANCMV).

ANCMV → *Activos no corrientes mantenidos para la venta*

PVANCMV → *Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta*

ALE → *Otros activos líquidos equivalentes*

● **Ratios de estructura:**

- Neto Patrimonial = (Total Activo – Activos por impuesto diferido – Socios por desembolsos exigidos – Periodificaciones a corto plazo – Pasivo no corriente – Pasivo Corriente).
- Endeudamiento = (Pasivo no corriente – Provisiones L/P + Pasivo Corriente – Provisiones a C/P) / Total Pat. Neto y Pasivo.
- Calidad de la deuda = (Pasivo corriente – Provisiones C/P) / (Pasivo corriente – Provisiones C/P + Pasivo no corriente – Provisiones L/P).
- Autonomía Financiera = Fondos Propios / (Pasivo no corriente – Provisiones L/P + Pasivo Corriente – Provisiones C/P).
- Fondo de Maniobra = Activo Corriente – ANCMV – Pasivo Corriente + PVANCMV.
- Cobertura de Stocks= Fondo de maniobra / Existencias.
- Inmovilización = Activo no corriente / Activo total.



- Máximo de Reestructuración = (50% Existencias + Inmov. Intangible + Inmov. Material + Inv. Inmobiliarias – Patrimonio neto – Pasivo no corriente).

● **Ratios de Rentabilidad:**

- Rentabilidad Económica = (Resultado Explotación – Imputación Subvenciones – Deterioro y Resultado Enajenaciones Inmovilizado – Diferencia Negativa de Combinaciones de Negocio – Otros Resultados) / Activo Total.
- Rentabilidad Financiera = Resultado del ejercicio / Fondos Propios,
- Rentabilidad sobre ventas = (Resultado explotación – Imputación subvenciones – Deterioro y Resultado enajenaciones inmovilizado – Diferencia negativa de combinaciones de negocio – Otros resultados) / (Importe neto cifra negocios + Otros ingresos explotación).

● **Ratios de Eficiencia**

- Rotación de stock = (Importe neto cifra de negocios + Otros ingresos explotación) / Existencias.
- Rotación activo circulante = (Importe neto cifra de negocios + Otros ingresos explotación) / (Activo corriente – ANCMV).
- Rotación inmovilizado = (Importe neto cifra de negocios + Otros ingresos explotación) / Activo no corriente.

- Rotación activo total = (Importe neto cifra de negocios + Otros ingresos explotación) / Activo total.

- Período medio de cobro = $365 * \text{Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar} / (\text{Importe neto cifra de negocios} + \text{Otros ingresos de explotación})$.
- Período Medio de Pago = $365 * \text{Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar} / (\text{Aprovisionamientos} + \text{Otros gastos de explotación} - \text{Existencias (t)} + \text{Existencias (t-1)})$. (En el primer ejercicio no se tiene en cuenta la variación de existencias).
- Gastos personal/Ingresos explotación = Gastos de Personal / (Importe neto cifra de negocios + Otros ingresos de explotación).
- Gastos financieros/Ingresos explotación = Gastos Financieros / (Importe neto cifra de negocios + Otros ingresos de explotación).
- Capacidad de Reembolso = Cash-Flow + Gastos Financieros.
- Cash-Flow = Resultado del ejercicio + Variación provisiones comerciales + Amortización inmovilizado – Excesos provisiones.





DEFINICIÓN DE LOS RATIOS MÁS SIGNIFICATIVOS

- El **COEFICIENTE DE SOLVENCIA TÉCNICA** se obtiene dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente, y nos **indica la liquidez de la empresa. Cuanto más alto sea el coeficiente de solvencia, más liquidez tendrá el negocio** y más capacidad obtendrá para pagar su pasivo corriente cuando éste venza. Cualquier valor inferior a 1 se considera malo. Este coeficiente está muy relacionado con el **FONDO DE MANIOBRA**, que se calcula como la **diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente**, indicándonos en valores monetarios el exceso o déficit de liquidez de la empresa.
- El **COEFICIENTE DE ENDEUDAMIENTO** se obtiene dividiendo la suma de todas las deudas de la empresa entre el activo total y nos **indica la proporción de los activos del negocio que se están financiando con deuda**. Como comentamos anteriormente en el estudio del balance, **el patrimonio neto no debería ser inferior al 40% del activo total, por lo tanto el coeficiente de endeudamiento no debería superar el 60% del activo**. Este coeficiente está muy relacionado con el ratio de **AUTONOMÍA FINANCIERA**, que se calcula como el **cociente entre los fondos propios de la empresa y el total de sus deudas, y que cuanto mayor es su valor nos señala una mayor autonomía de la empresa respecto a sus acreedores**. Con valores muy bajos nos muestra que la empresa está en manos de sus acreedores, puesto que casi todos sus activos han sido financiados por ellos.
- La **RENTABILIDAD ECONÓMICA** del negocio se calcula como el cociente entre el resultado de explotación obtenido en un período y el total de los activos de la empresa al final de dicho período. Lógicamente, cuanto mayor rentabilidad tenga el negocio mejor será, si bien **hay que analizar su evolución en el tiempo a largo plazo, puesto que las empresas que realizan fuertes inversiones en inmovilizado ven reducida su rentabilidad durante el período de tiempo que tardan en trasladar los efectos de la inversión en incremento de ingresos y beneficios acordes con las nuevas inversiones realizadas**.
- La **RENTABILIDAD FINANCIERA** se calcula como el cociente entre el beneficio neto y los fondos propios de la empresa y nos **indica el rendimiento que obtiene el propietario de la empresa del dinero que ha invertido en el negocio o que ha dejado en el mismo en forma de reservas no distribuidas**.
- Cuando se observa una diferencia significativa entre la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera a lo largo del tiempo (resultados extraordinarios puntuales aparte) es conveniente fijarse en el **NIVEL DE ENDEUDAMIENTO**, puesto que se puede estar utilizando la deuda de la empresa para aumentar sus beneficios, lo que se conoce como **APALANCAMIENTO FINANCIERO**. Todas las empresas utilizan el apalancamiento financiero, llegando a su máxima expresión en las entidades financieras. El problema es que **puede parecer que una empresa tiene una ventaja competitiva por su**

alta rentabilidad, cuando en realidad lo único que hace es utilizar una gran cantidad de deuda, con el riesgo asociado a la misma.

En resumen, los autónomos y pequeñas empresas, sin asumir costes adicionales significativos a los necesarios para cumplir con sus obligaciones legales y fiscales, pueden utilizar esa información, si está preparada con un poco de rigor y fiabilidad, para realizar un diagnóstico financiero de su negocio detectando posibles problemas, que solucionados a tiempo, garantizan la viabilidad de la empresa.

Aunque el empresario no tiene que ser un experto financiero, sí consideramos necesario que sea capaz de entender los estados financieros de su negocio y conocer sus puntos fuertes y débiles, para realizar una gestión eficaz y defender sus intereses ante terceros, como las instituciones financieras o las administraciones públicas.

Nuestra experiencia en el estudio de operaciones financieras a las pymes nos señala como primer y principal problema la falta de fiabilidad de la información financiera suministrada. Partiendo de este hecho, en términos generales, las principales deficiencias detectadas en los estados financieros suelen ser un **excesivo endeudamiento, sobre todo a corto plazo (empresas descapitalizadas)**; y las empresas con **rentabilidad insuficiente o incluso pérdidas (bajos ingresos, gastos excesivos)**.

Desde esta Guía queremos seguir insistiendo a autónomos y pequeños empresarios en que **la rigurosidad en su contabilidad y gestión económica es mucho más beneficiosa para sus negocios que los costes asociados a la misma.**

2.4.-

CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA

Una vez realizado el diagnóstico financiero de la empresa y determinada su necesidad de financiación, de forma general, el empresario debe recurrir a sus

proveedores de financiación para cubrir esta necesidad, a través de los distintos productos financieros existentes en el mercado, que describiremos en el próximo capítulo.

A menos que se pueda acceder a aportaciones a los fondos propios o subvenciones no reintegrables, **el empresario deberá analizar si el negocio podrá hacer frente a la devolución de sus deudas actuales y las nuevas solicitadas para cubrir la necesidad detectada.**

El principal inconveniente es que la devolución de las deudas contraídas se produce en el futuro y, normalmente, a un horizonte a medio o largo plazo, por lo que determinar la capacidad del negocio para su devolución va acompañado de un elevado grado de incertidumbre.

Para tratar de acotar y, de algún modo, medir el riesgo asociado a esta incertidumbre, se elaboran las **CUENTAS PREVISIONALES**; por un lado, la cuenta de resultados previsional para **estimar el importe de los resultados previstos a medio plazo partiendo del presupuesto de ventas** y, por otro, **el plan financiero para estimar la liquidez futura** y, por tanto, la capacidad de atender todos los compromisos de pago.

El elemento clave en la elaboración de las cuentas previsionales reside en la **estimación de los ingresos**. Para la obtención de esa previsión se realizan **estudios de mercado** y mecanismos más o menos sofisticados que no suelen estar al alcance de los autónomos y las pequeñas empresas.

Ante esta carencia, los proveedores de financiación suelen utilizar como medida de la generación de ingresos del negocio y la capacidad de devolución de sus deudas el **Cash-Flow (Beneficio neto + Amortizaciones), histórico de la empresa obtenido de los estados contables disponibles**, estimando su evolución futura en base al conocimiento del empresario, características del negocio y posicionamiento en el mercado, así como la previsible evolución económica de su sector de actividad.



LO QUE DEBES RECORDAR SOBRE EL DIAGNÓSTICO FINANCIERO...

- 1.** La **INFORMACIÓN FINANCIERA** es la carta de presentación del empresario ante las entidades financieras, posibles inversores u organismos públicos en la solicitud de subvenciones.
- 2.** Conseguir que la empresa tenga una **ESTRUCTURA FINANCIERA EQUILIBRADA** mejorará su capacidad de negociación y el coste de su endeudamiento.
- 3.** El **BALANCE DE SITUACIÓN** es una instantánea de la situación financiera del negocio a la fecha de su elaboración.
- 4.** Los **RATIOS MÁS SIGNIFICATIVOS** son: rentabilidad económica y financiera, generación de cash-flow, coeficiente de endeudamiento y autonomía financiera de la empresa.
- 5.** La **RIGUROSIDAD EN LA CONTABILIDAD Y LA GESTIÓN ECONÓMICA** es mucho más beneficiosa para la empresa que el coste asociado a la misma.



.03

PRODUCTOS PARA LA FINANCIACIÓN DE LAS NECESIDADES DE LAS PYMES



La mayor parte de las necesidades financieras de las pequeñas empresas son motivadas por la realización de nuevas inversiones o por falta de liquidez en su operativa corriente.

En el caso de que la necesidad proceda de la **realización de inversiones**, se deberá procurar **equilibrar el plazo de reembolso de la financiación solicitada con la capacidad de generar ingresos de las inversiones realizadas**. Asimismo, es conveniente conseguir una **combinación equilibrada entre fondos propios y deuda** en la financiación de inversiones permanentes en la empresa.

En el caso de que la necesidad sea debida a la **falta de liquidez de la empresa** en su operativa corriente, el diagnóstico financiero realizado nos habrá indicado las causas de ese problema, que pueden ser diversas. Los ejemplos son variados:

- Un incremento de las ventas a crédito exige más recursos invertidos en existencias y cuentas a cobrar.
- Una reducción de los activos corrientes provocada por la conversión de cuentas a cobrar en incobrables o por pérdida/obsolescencia de las existencias provoca a la empresa dificultades para atender sus deudas a corto plazo.
- Un incremento desproporcionado del pasivo corriente debido a una deficiente gestión financiera también puede ocasionar falta de liquidez.

En función de las posibles causas, las soluciones para mejorar la liquidez en un momento dado pueden ser las siguientes:

- Financiación a corto plazo para financiar el incremento de los activos corrientes.
- Obtener liquidez a través de la venta de activos o aportaciones de los propietarios.
- Reestructurar los pasivos a mayor plazo, negociando los vencimientos con las entidades financieras y demás acreedores.

A menos que la empresa tenga la posibilidad de incrementar sus recursos propios u obtener subvenciones no reintegrables para cubrir estas necesidades, deberá financiarlas mediante endeudamiento y, por lo tanto, deberá analizar los distintos productos financieros a los que tiene acceso para contratar los más ventajosos en cada caso.

Existen en el mercado un número muy elevado de productos financieros que además se encuentran en continua evolución, de tal forma que es prácticamente imposible detallar las características de todos ellos y, en cualquier caso, una relación de este tipo quedaría obsoleta en poco tiempo.

En esta Guía se tratará de **resumir los aspectos que nos parecen más importantes de los principales grupos de productos con los que operan las pequeñas empresas**, y especialmente los que avalan las Sociedades de Garantía Recíproca, puesto que es donde SOGARPO, s.g.r. puede aportar su experiencia.

3.1.- FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO



A) PRÉSTAMO

Es el contrato por el que la entidad financiera entrega una cantidad de dinero a la empresa para la financiación de una operación, y ésta por su parte se compromete al pago de cuotas periódicas que comprenden amortización del capital recibido y pago de los intereses pactados. A la hora de acudir a un préstamo, hay que tener en cuenta dos interrogantes principales:

¿Qué tipo de interés utiliza la entidad financiera?

- Interés fijo, constante a lo largo de la vida del contrato de préstamo.
- Interés variable, definido por un tipo de interés de referencia más un diferencial. El tipo de referencia habitualmente utilizado es el EURIBOR (EUROPEAN INTERBANK OFFERED RATE), tipo de contratación en el mercado interbancario.

¿Qué costes se derivan de una operación de préstamo?

- Costes iniciales y de formalización: gastos de apertura, gastos de estudio y gastos de intervención de notario. También gastos de tasación, registrales e impuestos en el caso de préstamo con garantía hipotecaria.
- Costes periódicos: intereses.

- Costes finales: costes de amortización anticipada y costes de cancelación.

A la hora de comparar el coste de varios préstamos con distintas condiciones, es conveniente solicitar la TAE (Tasa Anual Equivalente), que es un tipo anual efectivo que se calcula teniendo en cuenta los intereses, las comisiones y el plazo, de tal forma que el préstamo con menor TAE es el que tiene un menor coste.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que la mayoría de las entidades financieras condicionan su concesión a la contratación de otros productos (seguros, tarjetas, etc.), cuyo coste no se incluye en la TAE de la operación.

Por otro lado, el coste sólo es uno de los aspectos a valorar, ya que la principal preocupación de la empresa es la devolución de la deuda sin contratiempos, por lo que aspectos como **el plazo, sistema de amortización, estabilidad del tipo de interés en el tiempo y garantías solicitadas** por la entidad financiera también **son aspectos muy importantes a valorar para tomar la decisión sobre que producto contratar.**

Ventajas del préstamo:

- Devolución del importe en cuotas periódicas, que se pueden ajustar en función del plazo y sistema de amortización a la generación de ingresos del negocio.
- Los costes financieros son fiscalmente deducibles.
- Admite la posibilidad de la amortización y/o cancelación anticipada.

Inconvenientes del préstamo:

- Suele ser necesario especificar la finalidad de los fondos que se solicitan.
- Las entidades suelen solicitar garantías reales cuando se contratan plazos largos.
- En caso de interés variable, las cuotas a pagar pueden experimentar modificaciones importantes.

RECOMENDACIÓN

Este producto sería adecuado, entre otras finalidades, para aquellas empresas que a lo largo de un período dilatado de tiempo (por ejemplo a medio plazo – 6 años) vienen renovando anualmente una póliza de crédito a la que, a su vez, la entidad financiera anualmente va incrementando su coste, siendo conveniente prestamizar la operación a largo plazo para su progresiva cancelación y mejorar su fondo de maniobra.

También es adecuado para financiar cualquier tipo de inversión en inmovilizado, tanto en bienes inmuebles como en maquinaria.



B) PRÉSTAMO PARTICIPATIVO

Es el contrato de préstamo entre la entidad prestamista y la empresa caracterizado por las siguientes condiciones:

- La entidad prestamista se obliga a entregar una cantidad de dinero recibiendo como contraprestación un interés variable en función de la evolución de la actividad empresarial, fijándose habitualmente un mínimo equivalente al EURIBOR más un diferencial. La retribución es por tanto en función del éxito de la empresa.
- La empresa prestataria, en caso de decidir la amortización anticipada del préstamo, se obliga a compensar la misma con ampliación de fondos propios en igual cuantía.

- Los préstamos participativos se asimilan a capital considerándose patrimonio contable a los efectos de liquidación de sociedades. En el orden de prelación de créditos se sitúan después de los préstamos ajenos comunes.

Ventajas del préstamo participativo:

- Evita la cesión de la propiedad de la empresa así como la participación de terceros en la gestión empresarial.
- Los costes financieros son fiscalmente deducibles.
- Ofrece la posibilidad de adecuar el pago de intereses a la evolución de la actividad.
- El plazo de amortización y de carencia son más amplios.

Desventajas del préstamo participativo:

- Su coste elevado respecto de otras formas de financiación.
- Normalmente es necesario contar con un plan de empresa completo en caso de empresas de nueva creación, o estados contables auditados en caso de empresas ya existentes.



C) LEASING

Es el contrato de arrendamiento financiero con opción de compra de un bien mueble o inmueble. La operación de leasing es más propiamente una operación de compra-venta con pago aplazado, que un alquiler. Podemos señalar los siguientes tipos de operaciones de leasing:

Financiero

La sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato sin poder rescindirlo unilateralmente. Al final del mismo, el cliente podrá o no ejercitar la opción de compra.

Operativo

Es el arrendamiento de un bien durante un período, que puede ser revocable por el arrendatario en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es la de facilitar el uso del bien arrendado y de reponerlo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados.

Lease-back

Operación consistente en que el bien a arrendar es propiedad de la empresa que lo vende a la entidad de leasing para que ésta de nuevo se lo ceda en arrendamiento.

Ventajas del Leasing:

- Permite la financiación del 100% de la operación sin necesidad de realizar desembolso inicial.
- Disfruta de un tratamiento fiscal favorable, ya que se permite la amortización acelerada del bien.
- Mayor agilidad y rapidez en los procesos de tramitación y concesión. Más accesible a las pequeñas empresas que los préstamos.

Desventajas del Leasing:

- No admite amortizaciones anticipadas.
- No admite cancelación anticipada o tiene un coste muy elevado.
- No admite la devolución anticipada del bien antes de la finalización del contrato.

RECOMENDACIÓN

Es habitual recurrir a este producto en la financiación de vehículos, bienes de equipo y maquinaria productiva, obteniendo importantes ventajas fiscales respecto al préstamo ordinario, además de permitir financiar el 100% de la inversión, incluido impuesto indirectos.



D) RENTING

Es el contrato por el que la empresa de renting se obliga a poner a disposición del cliente un activo en régimen de arrendamiento y por un plazo de tiempo determinado. Por su parte, el cliente se obliga al pago de una renta periódica, renta que incluye el uso del bien, así como los gastos de mantenimiento y seguro que cubra posibles siniestros al mismo. El renting es, por lo tanto, una fórmula que combina financiación con contratación de servicios.

Ventajas del Renting:

- Permite acceder a activos sin necesidad de realizar un desembolso inicial ni aplicar recursos financieros a la operación.
- Las cuotas de alquiler abonadas son fiscalmente deducibles en su totalidad.
- Los bienes en régimen de renting no se incorporan al balance de la empresa, por lo que no implica inmovilización de recursos ni modifica la situación de endeudamiento de la misma.

Desventajas del Renting:

- No existe opción de compra a favor del arrendatario al finalizar el contrato de arrendamiento.
- Es un producto de coste elevado con respecto a otras fuentes de financiación.

RECOMENDACIÓN

El renting facilita a la empresa disponer de un vehículo o bien de equipo sin necesidad de endeudarse para su adquisición, incluyendo servicio de mantenimiento y seguro por cuenta de la empresa de renting. Como inconveniente, tiene su elevado coste pero evita inmovilización de recursos financieros como venta principal.

¿Qué costes se derivan de una operación de crédito?

- Costes iniciales: gastos de apertura y de estudio.
- Costes periódicos: intereses, comisión de exceso, y en su caso, comisión de no disponibilidad.
- Costes finales: costes de cancelación.

La póliza de crédito es un producto muy extendido entre las pequeñas empresas debido a que las entidades financieras han fomentado su utilización y resulta cómoda para el empresario la forma de disposición de los fondos sin necesidad de justificar en cada momento su finalidad. Tienen su razón de ser principalmente en la **financiación de los aprovisionamientos de aquellos negocios que funcionan por campañas con una fuerte estacionalidad, como puede ser el comercio textil, los importadores, actividades agrarias, etc.**

El coste suele ser significativamente superior al de los préstamos porque, aunque el tipo de interés pueda ser similar, **las comisiones y gastos de formalización se repiten cada año que se renueva la póliza**, mientras que en el préstamo se pagan una sola vez en toda su duración, que es de varios años.

Por otro lado, al tratarse de **financiación con vencimiento anual**, la empresa **pierde autonomía financiera y capacidad de negociación** respecto a la entidad financiera que, a su vencimiento, puede **renegociar las condiciones y subir sus costes si la empresa no dispone de liquidez para su cancelación.**

RECOMENDACIÓN

NO SE DEBEN FINANCIAR ACTIVOS FIJOS CON ESTE PRODUCTO.

Es adecuado para las empresas con necesidad de una importante tesorería estacional, por ejemplo las firmas del sector textil que tienen un importante desfase entre el período de producción y el de comercialización y cobro.

3.2.-

FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO



A) CRÉDITO

Es el contrato por el que la entidad financiera pone a disposición de la empresa fondos hasta un límite determinado. 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, generalmente un año. Habitualmente, las entidades financieras cobran comisiones sobre las cantidades no dispuestas. A la hora de acudir a un crédito, también hay que tener en cuenta los dos interrogantes planteados en las operaciones de préstamo:



B) DESCUENTO COMERCIAL

Es el contrato por el que la entidad financiera anticipa a la empresa el importe de los efectos no vencidos recibidos de clientes, efectos que reconocen una obligación de pago. La entidad descuenta del importe de los efectos, los intereses que corresponden por el tiempo que media entre la fecha del anticipo y la fecha de vencimiento de los mismos, así como los gastos y comisiones que se derivan de la operación.

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.

El descuento comercial puede instrumentalizarse a través de:

Línea de descuento

La entidad financiera, una vez analizado el riesgo comercial del cliente, le permite el descuento de facturas hasta el límite del importe de la línea de descuento concedida.

Descuento puntual

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.

Asimismo, y en función de la forma de liquidación que la entidad aplique, podemos hablar de:

Descuento ordinario

Tanto las comisiones como los intereses se calculan 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

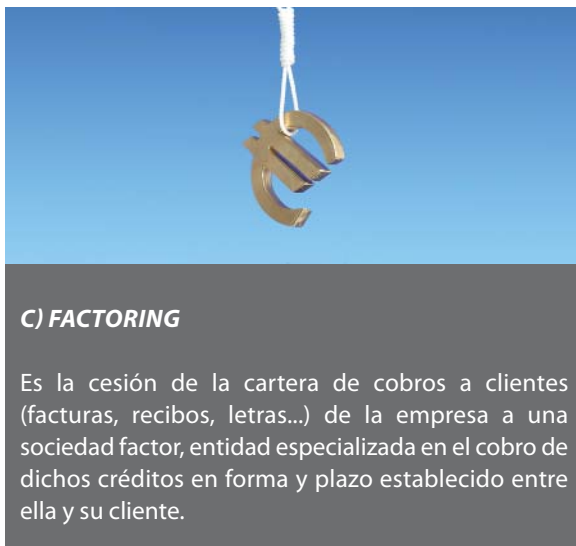
La entidad financiera aplica un único tipo de interés y una comisión fija, independientemente del plazo de vencimiento que tenga el efecto.

Este producto es uno de los principales medios de financiación empresarial, porque suele ser de fácil acceso y permite a las empresas anticipar el cobro de sus ventas a crédito. Como **principal inconveniente**, tiene su **elevado coste**, ya que la **entidad financiera cobra los intereses por anticipado y se añaden los costes de gestión de cobro de los efectos así como los posibles costes de devolución** en caso de impago del cliente.

RECOMENDACIÓN

Aquellas compañías que venden a crédito aceptando como medio de pago pagarés de empresa u otros medios de pago aplazado, pueden acudir a su entidad financiera a anticipar el cobro de este papel comercial, que entregan a la entidad para su descuento o gestión de cobro.

Es muy utilizado por casi todas las empresas, si bien su coste suele ser elevado y siempre en función de la calidad de la firma que solicita descuento y de la de sus clientes.



C) FACTORING

Es la cesión de la cartera de cobros a clientes (facturas, recibos, letras...) de la empresa a una sociedad factor, entidad especializada en el cobro de dichos créditos en forma y plazo establecido entre ella y su cliente.

El *factoring* **facilita a las empresas la conversión de sus ventas al contado. Asimismo, simplifica sus procesos de gestión de cobros y reduce los recursos aplicados a los mismos.** La empresa de *factoring* cobra un **interés en función de la calidad de los créditos cedidos, así como de su efectivo de repago final.**

El *factoring* puede contratarse de dos formas:

Con Recurso

Al producirse un impago, la entidad de *factoring* no realiza ninguna gestión de recobro. La empresa se encargará de ejecutar tareas de recobro y asumirá el posible riesgo de impago.

Sin Recurso

La entidad de *factoring* asume el riesgo de impago, encargándose de las tareas de recobro. Esta opción supone una cesión en firme del crédito comercial, desentendiéndose la empresa de las posibles contingencias que pudieran suceder en el momento de cobro al cliente.

RECOMENDACIÓN

Suele tener un coste superior al descuento comercial, habitualmente pone limitaciones en los créditos que se le pueden ceder y exige una buena comunicación a los clientes para evitar mala imagen de la situación empresarial.



D) CONFIRMING

Mediante este sistema se subcontrata la gestión de pago a proveedores. El servicio es ofrecido por entidades financieras y consiste en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores nacionales, ofreciéndole a estos la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento.

A la recepción de las facturas de los proveedores la empresa confirmadora procede a su verificación y confirmación. Una vez confirmadas, se comunican a la

entidad financiera los datos de la factura, fecha e importe de los pagos.

La entidad financiera se pone en contacto con el proveedor, informándole que la factura está confirmada y que si desea puede anticipar su cobro simplemente comunicándolo.

El coste para la empresa confirmadora es el afianzamiento de los pagos cedidos así como los intereses que se deriven de la financiación de los pagos realizados en el momento de su vencimiento.

RECOMENDACIÓN

Este instrumento suele ser utilizado por empresas que quieren alargar el plazo de pago a proveedores o mejorar sus condiciones de compra, a cambio de ofrecerles a sus clientes la seguridad de cobro y la posibilidad de anticiparlo contra la línea de confirming, sin utilizar sus propias líneas de descuento.





3.3.-

AVALES ANTE CLIENTES Y PROVEEDORES

Los avales se tratan, en general, de una **forma de garantía**. Es el compromiso de una persona, el avalista, de responder por la obligación de otra, avalado, en caso de incumplimiento.

Cada vez es más común en la operativa mercantil de las pequeñas empresas la necesidad de solicitar avales bancarios para poder contratar con la Administración u otras empresas la ejecución de obras y servicios, o bien negociar con proveedores aplazamientos de pago, garantizar contratos de arrendamiento, etc.


Normalmente, se suele distinguir y tienen costes distintos los avales que se otorgan para **garantizar obligaciones contractuales ante los clientes de la empresa**, como son la correcta ejecución de una obra o servicio y su entrega en plazo; de los avales que se otorgan ante los acreedores de la empresa en **garantía del pago de una obligación aplazada**, es decir, una obligación directa de pago.

Las ventajas de acudir a este tipo de avales son:

- Evita la inmovilización de recursos que supone la constitución en efectivo de las fianzas.
- Propicia la conclusión de contratos.
- Facilita el tráfico mercantil, a un coste reducido.
- Sus costes son fiscalmente deducibles.

Las empresas constructoras necesitan depositar avales técnicos ante la Administración para contratar la ejecución de obras en garantía del buen fin de las mismas (por ejemplo, el aval ante el Ayuntamiento en garantía por la realización de obras de saneamiento de su red de suministro de agua).

El propietario del local solicita un aval en garantía del cobro de las mensualidades del alquiler a su arrendatario.



LO QUE DEBES RECORDAR SOBRE LOS PRODUCTOS PARA LA FINANCIACIÓN DE LAS PYMES...

PRÉSTAMO

FINANCIACIÓN A MEDIO O LARGO PLAZO. INVERSIÓN EN INMOVILIZADO O REESTRUCTURACIÓN DE PASIVOS A CORTO PLAZO

PRÉSTAMO PARTICIPATIVO

PROPORCIONA RECURSOS A LARGO PLAZO SIN INTERFERIR EN LA GESTIÓN DE LA EMPRESA. SU COSTE ESTÁ EN FUNCIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA EMPRESA, ADEMÁS DE UN FIJO INICIAL INICIAL

1. Es importante saber **ELEGIR EL PRODUCTO ADECUADO** a cada necesidad de financiación y a la situación o posibilidades de cada negocio.
2. Los **PRODUCTOS FINANCIEROS** se caracterizan básicamente por los siguientes conceptos, y en base a ellos se pueden establecer comparaciones: tipo de interés o precio del dinero; amortización a corto, medio o largo plazo; comisiones y gastos asociados; garantías o avales requeridos; plazo entre la solicitud del producto y la obtención del mismo.

LEASING

ARRENDAMIENTO DE
INMOVILIZADO Y
OPCIÓN DE COMPRA
FINAL

RENTING

ARRENDAMIENTO DE
INMOVILIZADO. INCLUYE
GASTOS DE
MANTENIMIENTO

CRÉDITO

FINANCIACIÓN A
CORTO PLAZO.
NECESIDADES DE
LIQUIDEZ

**DESCUENTO
COMERCIAL**

FINANCIACIÓN A CORTO
PLAZO DE CAPITAL
CIRCULANTE. ANTICIPO DE
CRÉDITOS CONCEDIDOS A
LOS CLIENTES

CONFIRMING

CESIÓN DE
OBLIGACIONES DE
PAGO. FINANCIACIÓN A
CORTO PLAZO

AVAL

GARANTÍA PARA
FINANCIACIÓN A MEDIO Y
LARGO PLAZO.
CUMPLIMIENTO DE
OBLIGACIONES CON
ORGANISMOS
PÚBLICOS

4.1.-

FUENTES DE FINANCIACIÓN

Vamos a iniciar este capítulo describiendo las fuentes de financiación más comunes a las que pueden acudir los autónomos y pequeñas empresas para contratar algunos de los productos detallados anteriormente, así como algunos Organismos a los que se puede acudir para la búsqueda de inversores, con la finalidad de incrementar los recursos propios de la empresa para llevar a cabo algún proyecto.

Cabe destacar que las distintas fuentes de financiación que se detallan a continuación no son excluyentes, y es conveniente utilizar, en la medida de lo posible, todas aquellas que se encuentren a nuestra disposición, puesto que cuanta mayor diversidad de fuentes de financiación tenga la empresa, dispondrá de un mayor acceso a distintos productos financieros y, por lo tanto, de una mayor autonomía financiera y menor coste de financiación.

A) CANAL TRADICIONAL

FINANCIACIÓN PROPIA: Son los **recursos aportados a la empresa de forma permanente y con la consideración de capital**. Estas aportaciones pueden ser de naturaleza diversa, tanto dinerarias como en especie, y comprenden tanto la aportación inicial de capital social como posteriores ampliaciones del mismo. Se incluyen en este apartado las reservas, que son la parte de los beneficios obtenidos por la empresa en el desarrollo de su actividad económica que pasan a formar parte de la propia empresa, dotándola de mayor solidez financiera.

Las amortizaciones que acumula la empresa en compensación de la depreciación que sufren sus activos por su utilización en el proceso productivo, también suponen una fuente importante de autofinanciación de cara a la reposición de los mismos.

CRÉDITO COMERCIAL: Financiación obtenida por el **aplazamiento del pago a proveedores y 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 proveedor o acreedor así lo establezca.

FINANCIACIÓN BANCARIA: Son los **recursos financieros que las entidades bancarias facilitan a los empresarios/as de forma no permanente, y por tanto, con carácter retornable**. Los bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito son los proveedores habituales de financiación a las empresas y familias. Constituyen la base del sistema financiero, por lo que deben ser capaces de canalizar el ahorro de forma eficiente hacia las actividades productivas, así como sustentar el sistema de pagos de la economía.



Todos los productos descritos en el capítulo anterior son ofertados por casi todas las entidades financieras con operativa en nuestro país, y en la actualidad todos somos clientes de alguna de ellas.

El principal problema con el que se encuentran los autónomos y pequeños empresarios para acceder al crédito bancario es la exigencia de garantías para la concesión de la financiación. Puesto que la mayor parte de los fondos de bancos y cajas proceden del ahorro de sus clientes, deben ser prudentes en la inversión que realizan de los mismos y, por lo tanto, habitualmente exigen importantes garantías de devolución de los fondos prestados a las pequeñas empresas, ya que su riesgo de impago suele ser superior que otras inversiones.

B) SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Ya hemos descrito en la introducción de esta Guía la actividad que desarrollan las Sociedades de Garantía Recíproca, y en el capítulo anterior hemos detallado la relación de productos financieros que se pueden contratar a través de su mediación.

Las principales labores de estas sociedades son:

- Prestar a las pymes un **aval solidario ante entidades de crédito**, organismos públicos y entidades privadas.
- Negociar con las entidades financieras y organismos públicos **líneas de financiación preferenciales**.
- **Informar y asesorar a las pymes sobre la modalidad de financiación** que mejor se ajusta a las condiciones de su proyecto o empresa, así como sobre su **viabilidad**.

Aunque cada vez son más las pequeñas empresas que acuden a las S.G.R. para informarse de las distintas alternativas de financiación que existen en cada momento y solicitar su apoyo para su obtención, aún hay muchas empresas que desconocen su existencia o tienen reparos en acudir a las mismas. Desde esta Guía animamos a todos los empresarios a contar con las S.G.R. a la hora de diseñar su mix de financiación, puesto que **son entidades especializadas en las pequeñas empresas y los autónomos, que tratarán de conseguirles la opción de financiación que mejor se adapte a su necesidad y en las mejores condiciones del mercado.**

C) FINANCIACIÓN ESPECIALIZADA

SUBVENCIONES: Son **aportaciones de organismos públicos** (locales, regionales, nacionales y comunitarios) con el objetivo de potenciar la actividad empresarial en general y sectorial en particular. Pueden ser subvenciones de capital si se aplican a la adquisición de

elementos de activo fijos concretos, tales como maquinaria, equipos informáticos, etc.; o bien subvenciones de explotación si se aplican de forma general al desarrollo de la actividad.

Cabe destacar que **el Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) dispone de un servicio de información sobre subvenciones, principalmente orientado a sus líneas, pero que también informa sobre los programas existentes en otros organismos:** <http://app.igape.es/axudas/>

CAPITAL RIESGO: Las Sociedades de Capital Riesgo son entidades que invierten, principalmente sus propios recursos, en la financiación temporal de pequeñas y medianas empresas con expectativas de crecimiento. La participación de una Sociedad de Capital Riesgo en el capital de una empresa implica que:

- 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 asesoramiento** en todos aquellos asuntos que se le 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.

Puntos de información:

- XESGALICIA: www.xesgalicia.org
- VIGO ACTIVO: www.zonafrancavigo.com/
www.vigoactivo.com
- UNIRISCO: www.unirisco.com
- NEOTEC del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MCYT): neotec@cdti.es

- ASCRI (Asociación Española de Capital Inversión): www.ascri.org
- COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo): www.cofides.es

BUSINESS ANGELS: Los Business Angels son particulares que aportan directamente recursos propios a empresas nuevas y en crecimiento. Sin embargo, y a diferencia de las Sociedades de Capital Riesgo, son algo más que inversores que apuestan por un proyecto empresarial, ya que además de participar en el capital social de la empresa, aportan valor añadido, asesorando y facilitando contactos a las empresas en las que participan.

Frente a las Sociedades de Capital Riesgo, los **Business Angels** se caracterizan por los siguientes aspectos:

- El **importe medio** de estas inversiones es **inferior**.
- Están dispuestos a invertir en **etapas iniciales** de la vida de las empresas.
- El **plazo de permanencia** en las empresas es **mayor**.

Puntos de información

- BANG - Business Angels Network Galicia: <http://www.bang.es>
- UNIBAN – University Business Angels Network: <http://www.uniban.org>
- EBAN European Business Angels Network: <http://www.eban.org/>

PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS, PRÉSTAMOS PÚBLICOS: Diferentes organismos públicos canalizan fondos para conceder financiación reintegrable a las empresas. A continuación detallamos algunos de ellos:

- IGAPE: Concede avales a empresas y canaliza préstamos con fondos del banco europeo de inversiones (BEI) en Galicia. <http://www.igape.es/>

- **ICO:** Además de las tradicionales líneas de colaboración con las entidades financieras también concede préstamos directos a través de la figura del facilitador financiero. <http://www.icodirecto.es/>
- **ENISA (Empresa Nacional de Innovación):** Tiene varias líneas de financiación disponible para las pymes, y en especial de préstamos participativos. www.enisa.es
- **CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial):** Tiene líneas de financiación de proyectos de I+D+i. www.cdti.es
- **Garantía personal de avalistas:** Es habitual que una entidad financiera solicite avalistas que respondan de los pagos en el caso de que el titular no pueda hacerles frente. Un avalista es **un tercero, ajeno al titular del negocio, que se compromete a responder, subsidiaria o solidariamente, del cumplimiento ante el acreedor, en lugar del deudor**, que es el obligado principal, para el caso en que éste no cumpla.

El **contrato de fianza** es básicamente **gratuito y consensual**, pues se perfecciona por la simple manifestación de voluntad del fiador aceptada por el acreedor. Es práctica habitual en las entidades financieras que en los contratos de fianza se obligue a los avalistas a **renunciar a los beneficios de excusión** (derecho del fiador de oponerse al pago en tanto el acreedor no haya ejecutado todos los bienes del deudor), **los beneficios de división** (reparto de la deuda a partes iguales entre los distintos fiadores de la misma) y se constituya la fianza con **carácter solidario entre todos los fiadores entre sí y con el deudor**, de forma que en caso de incumplimiento del deudor la reclamación de la deuda se pueda realizar contra el deudor o cualquiera de los fiadores de forma indistinta y por la totalidad del importe adeudado.

4.2.-

GARANTÍAS REQUERIDAS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Como ya hemos comentado anteriormente, el **principal problema con el que se encuentran los autónomos y pequeños empresarios para acceder al crédito bancario es la exigencia de garantías para la concesión de la financiación**. En este apartado vamos a explicar brevemente los tipos de garantías que se solicitan habitualmente y su coste:



En el caso de negocios en los que se quiera repartir la responsabilidad de la garantía entre los distintos componentes del mismo, habrá que dejar claro este punto en la negociación con la entidad financiera, puesto que por defecto se establecen las responsabilidades de los avalistas con carácter solidario entre sí.

- **Garantías reales:** Son aquellas que **se basan en bienes tangibles**, y en las que bienes determinados quedan afectos expresamente al buen fin de la operación. Existen varios tipos de garantías reales:
 - **Garantía pignoraticia o prendaria:** En este caso los bienes afectos a la operación suelen ser **activos financieros de la empresa o de terceros** (cuentas a plazo, acciones, participaciones en fondos, planes de pensiones, etc.). Estos bienes quedan inmovilizados por el importe pignorado hasta que se autorice su liberación. La prenda ha de constar en documento público por lo que tiene el coste del Notario que interviene el documento.
 - **Garantía de Mercaderías, Cosechas, Semovientes y Maquinaria:** Son modalidades de garantía prendaria en las que **se responde**

de la deuda con la producción de la empresa o sus medios de producción. Puede efectuarse con o sin desplazamiento de la prenda. En el primer caso, hay que nombrar depositario a satisfacción de ambas partes. El coste es el mismo que en el tipo anterior.

- **Pacto de reserva de dominio:** Esta garantía **se utiliza habitualmente en la compra-venta de vehículos con pago aplazado**. En base a este pacto, **el vendedor entrega la posesión del bien al comprador, pero no transmite el dominio hasta que éste le pague por completo el precio convenido**. En caso de incumplimiento por parte del comprador del pago de alguno de los plazos, el vendedor deberá instar la resolución del contrato al amparo del propio pacto de reserva de dominio.
- **Garantía hipotecaria:** La **hipoteca** es un **derecho real de garantía que se constituye sobre un bien, generalmente inmueble, que permanece en poder de su propietario, pudiendo el acreedor hipotecario, en caso de que la deuda garantizada no sea satisfecha en el plazo pactado, promover la venta forzosa del bien gravado** con la hipoteca, para hacerse pago del crédito debido.





Hay varias clases de hipoteca, pero las más comunes son:

La **hipoteca ordinaria**, en la que consta en el registro la entrega del acreedor y todos los datos del crédito que garantiza.

La **hipoteca de máximo o seguridad**, en la que se fija un tope máximo hasta donde alcanza la garantía hipotecaria inscrita.

Costes originados en la constitución de una hipoteca:

Tasación: Toda hipoteca conlleva la tasación del inmueble para determinar su valor de mercado.

Notas registrales: La entidad financiera solicitará al Registro de la Propiedad una nota informativa sobre el estado de cargas del inmueble.

Escritura de hipoteca: La hipoteca se documenta en escritura pública, por lo que se deberán abonar las tasas notariales.

Registro de la hipoteca: Tasa registral devengada por el Registro de la propiedad para anotar la constitución de la hipoteca.

Impuesto de Actos Jurídicos Documentados: La formalización de la escritura de hipoteca devenga este impuesto.

Gestoría: De forma habitual, las entidades financieras tienen concertados servicios de gestorías que realizan la presentación de todos los documentos, así como la liquidación de los impuestos devengados.

Seguro del inmueble: Según la ley hipotecaria, existe la obligación de contratar un seguro de incendios sobre el inmueble hipotecado en el que sea beneficiaria la entidad hipotecante.

El coste de constitución de una garantía hipotecaria es elevado y, por lo tanto, interesará principalmente en los productos financieros a largo plazo, en los que el coste inicial se pueda diluir en toda la vida de la operación y, asimismo, se consigan condiciones de financiación a menor coste que con otras garantías.

4.3.-

NEGOCIACIÓN BANCARIA

La negociación bancaria de las Pymes es una dura tarea a la que hay que enfrentarse con firmeza y determinación. Tanto para renovar créditos concedidos como para acceder a una nueva financiación, el proceso de negociación bancaria es complejo y se convierte en un factor estratégico fundamental para que no se colapse la actividad de las pymes.

La gestión deberá encaminarse a **convencer a la entidad financiera para conseguir el crédito necesario para asegurar la liquidez que permita el normal desarrollo de la empresa.** De la misma forma, **debe proporcionar la seguridad de sobrevivir a una posible crisis, presentando un convincente plan de viabilidad.**

Son muy importantes la cantidad y calidad de la información presentada y la forma en que se entrega, esto es, **con transparencia y sin retrasos.** El nivel de preparación de la documentación aportada **influirá en el volumen de crédito que se obtenga y en su precio final.**



A) LOS 10 CONSEJOS BÁSICOS PARA NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES CON RESULTADO DE ÉXITO SON LOS SIGUIENTES:

- 1.- No trabajar nunca con una sola entidad financiera
- 2.- Los criterios de concesión de crédito de las entidades financieras son diferentes. Debe negociarse con varias a la vez.
- 3.- Tener la documentación actualizada y digitalizada para su entrega inmediata.
- 4.- Las entidades financieras buscan beneficios. Su verdadero cliente es el que les proporciona compensaciones.
- 5.- Planificar con antelación las necesidades financieras de la empresa e iniciar la negociación con tiempo suficiente por delante.
- 6.- Cumplir compromisos negociados anteriormente y, si no es posible, negociar con tiempo para evitar cualquier reclamación.
- 7.- Para la entidad financiera el pasado no constituye una garantía, si bien ayuda si es positivo y, si es negativo, es definitivo para la denegación.
- 8.- Replantearse la gestión si esta es la causa de una mala situación.
- 9.- Transparencia en la información. Las entidades financieras disponen de una amplia base de informes.
- 10.- Todo es negociable. Es aconsejable negociar cada año mejoras con todo el pool bancario.

B) FACTORES DETERMINANTES DE CONCESIÓN DE RIESGO FINANCIERO:

Las entidades financieras distinguen entre los factores que vienen determinados por el tipo de empresa y los que están determinados por la propia operación que se solicita:

● **Determinados por el tipo de empresa:**

FACTOR 1.-TIPO DE EMPRESA:

- Persona física (autónomos)
- Persona jurídica (sociedades de capital)

FACTOR 2.- ANTIGÜEDAD: Tanto en las sociedades como en los autónomos, los años de funcionamiento son un importante factor a la hora de tomar una decisión de concesión de riesgo, ya que **a mayor número de ejercicios contables que se puedan analizar, mayor seguridad tendremos en la bondad de los ratios que se originan del estudio de sus cuentas anuales**, además de contar con una experiencia mayor a la hora de tomar decisiones importantes para el desarrollo y crecimiento de la empresa.

FACTOR 3.- POTENCIAL: En las personas jurídicas se mide por la cifra de recursos propios y en los autónomos por su solvencia personal. Se incluye aquí también la **calidad y cifra de recursos técnicos y humanos** con que se cuenta para desarrollar su actividad con el mayor aprovechamiento.

FACTOR 4.- CAPACIDAD DE REEMBOLSO: Factor básico para poder analizar con rigor la **probabilidad de hacer frente al riesgo en vigor y al solicitado**, siendo la cifra de generación de recursos, el beneficio neto en los últimos ejercicios y el flujo de caja o *cash-flow*, determinantes para el estudio, así como el coste de obtención de todos los factores.

FACTOR 5.- ORGANIZACIÓN: Una **buena organización contable y sobre todo administrativa, de personal y medios de producción**, suponen la base del orden necesario para que las empresas puedan ser dirigidas de forma cómoda y profesional.

FACTOR 6.- CONOCIMIENTO: Las empresas deben especializarse en la actividad que realizan, utilizando buena parte de sus recursos en la **preparación profesional de su personal y dirigentes**. Debe ser considerado un importante factor positivo su grado de preparación y las **certificaciones en calidad** que obtenga periódicamente.



● **Determinados por la operación:**

FACTOR 7.- DESTINO DE LOS FONDOS:

- Inversión.
 - Reestructuración de pasivos de corto a largo plazo.
 - Circulante
- **De menor a mayor grado de riesgo y con el factor plazo determinante.**

El **estudio de la viabilidad** del proyecto de inversión es otro factor determinante. La **mejora del fondo de maniobra** gracias a pasar deuda de corto a largo, también. La necesidad de circulante se determina según el **tipo de negocio, estacionalidad y recursos iniciales** para consolidar la empresa y mantenerla en el mercado de forma estable y sin tensiones de tesorería.

FACTOR 8.- PLAZO: Largo y medio plazo para inversiones en activos fijos productivos, y reestructuración de pasivos de corto a largo. Corto y medio plazo para circulante en general.

FACTOR 9.- IMPORTE: Factor determinante teniendo en cuenta que **está influido por todos los anteriores de forma directa** y que, tanto en la inversión, que deberá tener casi siempre una parte de recursos aportados por el promotor, como en el circulante, que vendrá medido por el plazo medio de recuperación del mismo, **tendrá que suponer siempre una cifra acorde con la propia capacidad de reembolso que determina la cifra de negocio anual, plazo de devolución y la suficiencia del importe** para lograr el objetivo previsto con coherencia y efectividad.





En resumen, las entidades bancarias tienen en cuenta, básicamente:

- El análisis de la cuenta de resultados y balances. Grado de capitalización.
- Los valores de los ratios financieros generales: liquidez, endeudamiento, fondo de maniobra, cash-flow, ácido, rentabilidad...etc. en periodos de tres años.
- Las variaciones de consumos, existencias, clientes en los tres últimos ejercicios.
- La comprobación del pago de los impuestos en general.
- La importancia de la remuneración del empresario y familiares.
- El análisis de la calidad de los efectos descontados. Vigilan el papel de colusión.
- Verosimilitud de los datos de ventas y beneficios en comparación con otras empresas del sector.
- El grado de dependencia e importe de las subvenciones oficiales para acometer el proyecto de inversión.
- La existencia de un estudio de mercado creíble y con un estudio serio sobre las posibilidades de venta, defendido por el empresario promotor.
- El nivel de experiencia y conocimientos del promotor.
- La impresión general de la primera visita a la empresa, instalaciones y conocimiento personal del empresario.
- El grado de dependencia de clientes y proveedores. Nivel de impagados y nivel de endeudamiento.
- Plantilla de trabajadores elevada que pueda desembocar en problemas laborales.
- Desvío de recursos a sociedades vinculadas y con problemas.
- Si es o no visible su nivel de obsolescencia.
- Inversiones especulativas.
- En empresas nuevas y proyectos elevados de alto riesgo, siempre solicitan garantías de bienes inmuebles, tanto personales como reales.
- En proyectos de bajo importe pueden tener en cuenta primero la viabilidad, la innovación y el nivel del emprendedor que lo realiza y diseña.

C) SITUACIONES Y CIRCUNSTANCIAS QUE INICIALMENTE HACEN DESESTIMAR, POR PARTE DE LA ENTIDAD FINANCIERA, LA SOLICITUD DE UNA OPERACIÓN:

1. Negativa a facilitar información.
2. Empresa con recursos propios negativos que le abocan a la quiebra técnica.
3. Pérdidas continuadas.
4. Falta clara de capacidad de reembolso para el importe solicitado y actual endeudamiento.
5. Incidencias judiciales, ejecutivos y embargos.
6. Negativa ante una elevada inversión a aportar recursos propios en una proporción mínima aceptable en función de otras ayudas obtenidas.
7. Endeudamiento elevado y reciente, en proporción muy alta con respecto a sus ingresos y volumen de negocio.
8. Incoherencia del proyecto en cuanto al lugar, necesidad, competencia y posible demanda del producto o servicio.
9. Proyecto de nueva creación sin garantías, nula solvencia, falta de experiencia profesional, falta de recursos propios.
10. Carencia de información e imposibilidad de conseguirla.

D) FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LA CONSECUCCIÓN DE FINANCIACIÓN POR PARTE DE UNA ENTIDAD BANCARIA

La financiación de la pyme o el autónomo debe de ser equilibrada en el tiempo y, por tanto, la solicitud de la misma deberá ajustarse a unos plazos adecuados a su capacidad de devolución. Básicamente, si se quiere conseguir un crédito/préstamo por parte de una entidad bancaria, la empresa necesitará cumplir tres requisitos mínimos:

- Transmitir confianza
- Disponer de un proyecto viable o un destino lógico.
- Ofrecer suficientes garantías materiales para cubrir de sobra el riesgo.

En conclusión, las preguntas habituales que realizará la entidad financiera y que se deberán responder concretamente son las siguientes:

- ¿Qué importe necesita?
- ¿Para qué lo quiere?
- ¿Qué supone de ayuda para el negocio?
- ¿Cuánto tiempo necesita para devolverlo?
- ¿Cómo piensa amortizarlo? (capacidad de reembolso)
- ¿Qué garantías materiales tiene registradas? (solvencia)
- ¿Y si no se cumplen sus previsiones?

Se deberán tener respuestas claras en todos los casos, para poder crear un ambiente de confianza.



**LO QUE DEBES RECORDAR SOBRE LA NEGOCIACIÓN
BANCARIA Y EL ACCESO AL CRÉDITO...**

- 1.** Para las empresas que no cuentan con financiación propia, las Sociedades de Garantía Recíproca como SOGARPO se presentan como una fuente de **FINANCIACIÓN ALTERNATIVA CADA VEZ MÁS EFICAZ**.
- 2.** Las Sociedades de Garantía Recíproca, además de **APORTAR SU AVAL A LAS PYMES Y AUTÓNOMOS**, permiten **ACCEDER A FINANCIACIÓN BANCARIA**, y pueden obtener dicha financiación bancaria en condiciones preferentes de plazos de amortización y tipos de interés.
- 3.** Las Sociedades de Garantía Recíproca como SOGARPO **FACILITAN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN BANCARIA**, actuando como intermediarios entre el banco o caja y la empresa.



.05

RELACIÓN DE SITIOS DE INTERÉS PARA EL EMPRENDEDOR Y LA PYME EN GALICIA



AGENCIAS DE DESARROLLO REGIONAL

IGAPE- Instituto Galego de Promoción Económica
www.igape.es
BIC Galicia www.bicgalicia.es

CÁMARAS DE COMERCIO

Vigo www.camaravigo.com
Ourense www.camaraourense.com
Pontevedra www.camarapontevedra.com
Tui www.camaratui.com
Vilagarcía de Arousa www.camaravilagarcia.com
A Coruña www.camaracoruna.com
Lugo www.camaralugo.com
Santiago de Compostela www.camaracompostela.com

CONFEDERACIONES EMPRESARIALES

Confederación de Empresarios de Pontevedra
www.cep.es
Confederación de Empresarios de Ourense
www.ceo.es
Confederación de Empresarios de A Coruña
www.cec.es
Confederación de Empresarios de Lugo
www.celugo.es
CEPYME www.cepyme.es

SERVICIOS UNIVERSITARIOS

U. Vigo. Oficina de Iniciativas Empresariales – OFIE
www.uvigo.es
Fundación Universidad Empresa Gallega (FEUGA)
www.feuga.es
Escuela de Negocios Novacaixagalicia
www.escueladenegocioscaixanova.com
U. A Coruña. Servicio de Autoempleo
www.udc.es
Fundación Universidade de A Coruña (FUAC)
www.fundacion.udc.es
U. Santiago de Compostela. UNIEMPRENDE
www.uniemprende.es

PARQUES TECNOLÓGICOS Y SUELO INDUSTRIAL

Parque Tecnológico de Galicia www.tecnopole.es
Parque Tecnológico y Logístico de Vigo
www.zonafrancavigo.com
Xestur Pontevedra www.xesturpontevedra.es
Xestur Ourense www.xesturourense.es
Xestur Coruña www.xesturcoruna.es
Xestur Lugo www.xesturlugo.es

FUENTES DE FINANCIACIÓN

Sogarpo, s.g.r. www.sogarpo.es
Afigal, s.g.r. www.afigal.es
ICO. Instituto de Crédito Oficial www.ico.es
Instituto Español de Comercio Exterior www.icex.es
Xesgalicia www.xesgalicia.org
Vigo Activo www.vigoactivo.com
ASCRI Asociación Española de Capital Inversión
www.ascricapital.org
Business Angels Network Galicia www.bang.es
Red Española de Business Angels www.esban.com
BCN Business Angels www.bcnba.com
ENISA. Empresa Nacional de Innovación www.enisa.es
CDTI. Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial
www.cdti.es
SEPIDES. Sociedad de Participaciones Industriales
www.sepides.es

OTROS

Seniors para la cooperación (SECOT) www.secot.org
DGPYME. Dirección General de la Pyme www.ipyme.org
Federación de Profesionales del Desarrollo Local
www.feprodel.org
Ardán (Base de Datos) www.ardan.es
Camerdata (Base de Datos) www.camerdata.es
Servicio de Apoyo al Autónomo
www.autonomosgalicia.org
Guía para la Creación de Empresas
www.crear-empresas.com
Oficinas de Atención al Ciudadano
www.060.es
Programa de Creación de Empresas
www.creatuempresa.org
Circe
www.circe.es



.06

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS



DIRECCIONES WEB:

- Relacionadas en el anterior apartado.

LIBROS Y DOCUMENTOS CONSULTADOS:

CONTABILIDAD Y FINANZAS PARA NO FINANCIEROS
Oriol Amat Salas. *Ediciones Deusto*. Año 2008

WARREN BUFFETT Y LA INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS. Mary Buffet & David Clark. *Ediciones Gestión 2000*. Año 2008

PUBLICACIONES DE BIC GALICIA:

- Guía para la elaboración de un plan de negocio
- Guía básica de financiación
- Diagnóstico financiero de la empresa
- Negociación bancaria
- Guía básica del autónomo

MANUAL PRÁCTICO PARA ASESORES EN EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE EMPRESAS. Xunta de Galicia

GUÍA DE FINANCIACIÓN PARA PYMES. SODERCAN (Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria)

INFORME GEM ESPAÑA 2010. IE Business School

DOCUMENTOS OBSERVATORIO PYME (DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA PARA LA PYME)

- Documento resumen del grupo de financiación para la Pyme (Marzo 2010)
- Servicios de apoyo a la persona emprendedora en España (Marzo 2010)

CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA. Dirección general de política para la Pyme. Septiembre 2010

GUÍA DEL NUEVO PLAN CONTABLE PARA LA PYME. Seco Benedicto, Maite. *Dirección general para la Pyme*. Abril 2011

RETRATO DE LA PYME 2011. Dirección general de política para la Pyme

EL EMPRESARIO INDIVIDUAL. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

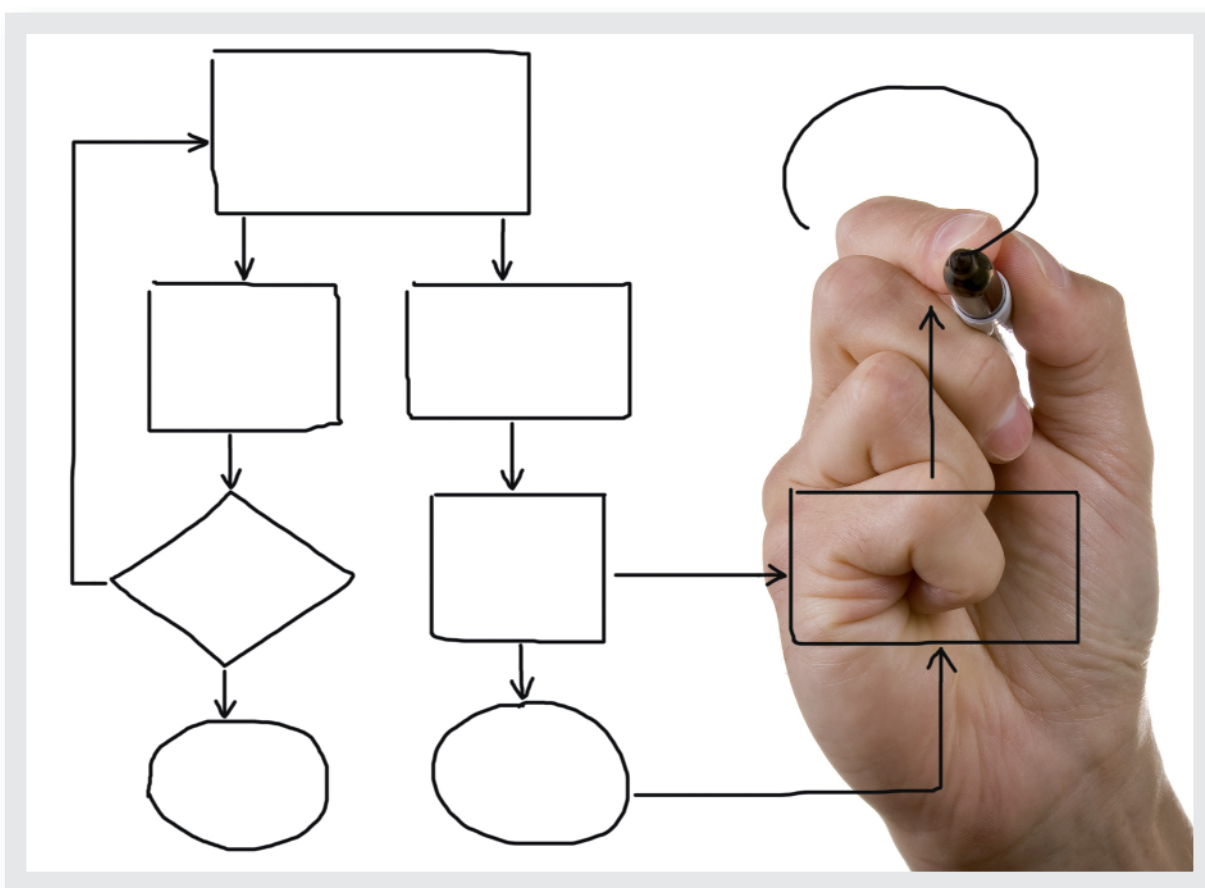
MEMORIAS ANUALES 2010

- SOGARPO, S.G.R.
- CERSA
- CESGAR

.07



GLOSARIO DE TÉRMINOS



Adeudar: Operación consistente en realizar una anotación en el debe de una cuenta. // Tener la obligación de pagar o devolver una cantidad de dinero.

Amortización: Reembolso o pago de una deuda.// Cumplimiento de la obligación de reembolso nacida del contrato de préstamo. // Reflejo contable de la depreciación.

Análisis financiero: Actividad que separa los diversos elementos que concurren en el resultado de las operaciones de una empresa. // Proyección de ventas, costes y utilidades de un nuevo producto e identificación de los factores que lo componen a fin de determinar si cumplen con los objetivos propuestos.

Apalancamiento financiero: Se produce cuando una empresa utiliza, además de sus recursos propios, recursos ajenos que conllevan costes financieros fijos. Expresado como ratio de endeudamiento es la relación entre recursos ajenos y recursos propios.

Aval: Compromiso de una persona (física o jurídica), avalista, de responder por la obligación de otra, avalado, en caso de incumplimiento. Constituye una garantía o fianza de la obligación.

Beneficiario: Receptor de los fondos de una operación financiera.

Calificación de crédito: Puntuación aplicada a un particular o empresa que mide el riesgo de crédito que representan.

Capacidad de pago: Estimación de la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a los vencimientos de los créditos y deudas que mantiene.

Capital Social: Cifra de recursos financieros, en efectivo o en activos físicos o inmateriales, aportados por los socios de una empresa (persona jurídica).

Cash-flow (flujo de caja): Generación de tesorería en un determinado período de tiempo como diferencia entre el conjunto de cobros y pagos realizados, representando los recursos financieros generados por la empresa, es decir, su autofinanciación. Se obtiene

mediante la suma del beneficio y las cantidades dedicadas a las amortizaciones.

Comisión: Remuneración de carácter fijo o variable que cobra la Entidad Financiera por la prestación de servicios. Es un porcentaje sobre el importe de las operaciones y normalmente con una cantidad mínima para aquellas de reducido importe.

Comisión de apertura: Cantidad cobrada en el acto de formalización de la operación financiera.

Comisión de cierre y cancelación anticipada: Son las comisiones pagadas en concepto de finalización de un préstamo, bien al vencimiento pactado o de forma anticipada.

Comisión por disponibilidad: Cantidad cobrada sobre el límite no dispuesto en una línea de crédito, normalmente cada trimestre natural.

Comisión de demora: Cantidad que exige la Entidad Financiera originada por el retraso en el pago de las cuotas de cualquier tipo de crédito.

Comisión de mantenimiento: Cantidad cobrada por la Entidad Financiera en concepto de los servicios administrativos prestados.

Crédito: Es una operación por la que la entidad financiera pone a disposición del empresario cierta cantidad de dinero, de la cual se podrá disponer hasta ese límite, de forma que sólo se pagarán intereses por las cantidades efectivamente dispuestas y no por la totalidad del crédito concedido. Dadas las características de los créditos, se utilizan para financiar inversiones a corto plazo, principalmente parte del ciclo de explotación de las empresas.

Crédito puente: Crédito a corto plazo para cubrir atenciones de tesorería hasta el momento de formalizar la financiación definitiva planteada.

Descubierto: Ampliación momentánea del crédito concedido por una Entidad Financiera. // Situación producida cuando una cuenta bancaria presenta un saldo deudor para su titular. (Ver sobregiro)

Descuento comercial: Operación por la que la Entidad Financiera adelanta a su tenedor el importe de las letras, cheques o pagarés, representativos de operaciones comerciales, previo endoso de los mismos y a cambio de un interés y comisiones.

Devengo: Derecho u obligación que se convierte en exigible. Hecho económico que origina unos gastos o ingresos y/u obligaciones y derechos específicos.

Disponible: Saldo libre en una cuenta de crédito o en cuenta corriente.

Dispuesto: Parte del crédito otorgado que ha sido efectivamente utilizado, en contraposición con el que aún permanece disponible en la cuenta. Representa el saldo deudor del prestatario frente al prestamista.

Fecha valor: Fecha a partir de la cual se hace efectiva en una cuenta una operación financiera, ya sea de ingreso o pago. // Fecha a partir de la cual se acumulan los intereses.

Fondo de comercio: Conjunto de elementos no materiales que contribuyen al valor de un establecimiento comercial.

Garantía: Compromiso que los prestatarios están obligados a cumplir durante la vigencia de la operación financiera contratada.

Garantías reales: La constituidas por bienes muebles e inmuebles, destinadas a reducir el riesgo de pérdida en caso de impago en función de su valor. (Hipoteca sobre inmuebles y pignoración de dinero o valores)

Intereses: Pago por el uso del dinero prestado, normalmente en forma de porcentaje del importe total y aplicado por un periodo concreto.

Interés nominal de Entidades Financieras: Es la tasa anual de interés estipulada por una Entidad Financiera por determinado producto financiero o crediticio. Es el precio básico al cual prestan el dinero o lo pagan en caso de depositarlo.

Intermediarios Financieros: Instituciones que movilizan el ahorro de la economía ejerciendo una tarea de mediación entre los prestamistas y los prestatarios o personas que acuden al crédito como forma de ampliar sus tenencias de activos reales.

Hay que distinguir entre los intermediarios bancarios y los no bancarios. (Ej. Bancos, financieras, aseguradoras y otras instituciones)

Límite de crédito: Tope que se fija como nivel máximo de gasto o disposición total del crédito concedido.

Línea de crédito: Compromiso de una Entidad Financiera de dar crédito a una persona, física o jurídica, hasta un límite determinado a petición de la misma y del que puede disponer automáticamente en el período de vigencia.

Liquidez: Es la capacidad que tienen los activos para convertirse en dinero efectivo en cualquiera de sus formas: en caja, en bancos o en títulos monetarios exigibles y de corto vencimiento, de forma rápida y que no ocasione ninguna merma de valor en el patrimonio de la empresa.

Moroso: Persona física o jurídica que se retrasa en el cumplimiento de su obligación de pago. // Que incurre en mora (incumplimiento).

Pagaré: Título o documento que contiene la promesa pura y simple por la que el emisor del mismo se obliga a pagar en una fecha futura una cantidad determinada.

Patrimonio bruto: Conjunto de bienes y derechos que pertenecen a una persona física o jurídica, con abstracción de las deudas y otras obligaciones, que está reflejando el activo patrimonial.

Patrimonio neto: Activos totales menos pasivos. Es el valor de la propiedad.

Período de carencia: Período comprendido entre la fecha de formalización de un préstamo y la del

primer abono por amortización del principal, pagándose entretanto sólo los intereses al tipo pactado.

Pignoración: Constituir prenda o derecho real sobre una propiedad mueble. // Dejar bienes muebles en manos del acreedor o de un tercero en garantía del cumplimiento de una obligación.

Plusvalía: Beneficio contable obtenido por la diferencia entre el valor de adquisición y el de enajenación o reembolso, en su caso, de cualquier bien o título valor.

Préstamo: Es una operación financiera, formalizada en un contrato, por la cual una entidad financiera (prestamista) pone a disposición del cliente (prestatario) una cantidad determinada de dinero, para que lo devuelva en un plazo de tiempo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés. Generalmente se pacta su devolución mediante cuotas periódicas (mensuales, trimestrales, etc.) en las que una parte se destina a la devolución del importe prestado, mientras que la otra cubre los intereses generados.

Prima de riesgo: Rendimiento adicional que un inversor exige por soportar el riesgo inherente a una inversión.

Principal: Valor nominal de un activo financiero. // Es el importe original de un crédito, sin incluir intereses.

Punto de equilibrio: También llamado "punto muerto, punto crítico y umbral de rentabilidad". Señala el nivel de producción que cubre todos los costes en que incurre la empresa, tanto los fijos como los variables. La empresa ni gana ni pierde, es el punto de beneficio "cero".

Quiebra: Estado de insolvencia definitivo declarado por los Tribunales Civiles cuando una empresa no puede hacer frente a sus obligaciones, soportando un pasivo superior a su activo. Se pierde la disposición y administración de los bienes del quebrado.

Rating: Calificación de la solvencia.

Ratio: Relación entre dos magnitudes que puede expresarse bajo forma de cociente o de un porcentaje. Sirve para enjuiciar la estructura y evolución del balance de una empresa.

Refinanciación: Sustitución de un crédito o préstamo por otra financiación distinta con diferentes condiciones, alargando plazos o reduciendo tipo de interés, facilitándose la devolución de la deuda.

Rentabilidad: Capacidad de un bien para producir ingresos, rentas u otro tipo de utilidades y, en especial, la de un capital de producción de rentas. // Relación, en porcentaje, entre el rendimiento que proporciona una operación y lo que se ha invertido en ella.

Reservas: Parte de los beneficios netos de una empresa, que en lugar de distribuirlos entre los accionistas en forma de dividendos, los retiene la sociedad como previsión de futuras pérdidas eventuales y como recursos propios para aumentar su solvencia.

Seguro de crédito: Seguro que paga el saldo deudor pendiente en caso de dificultades financieras o insolvencia.

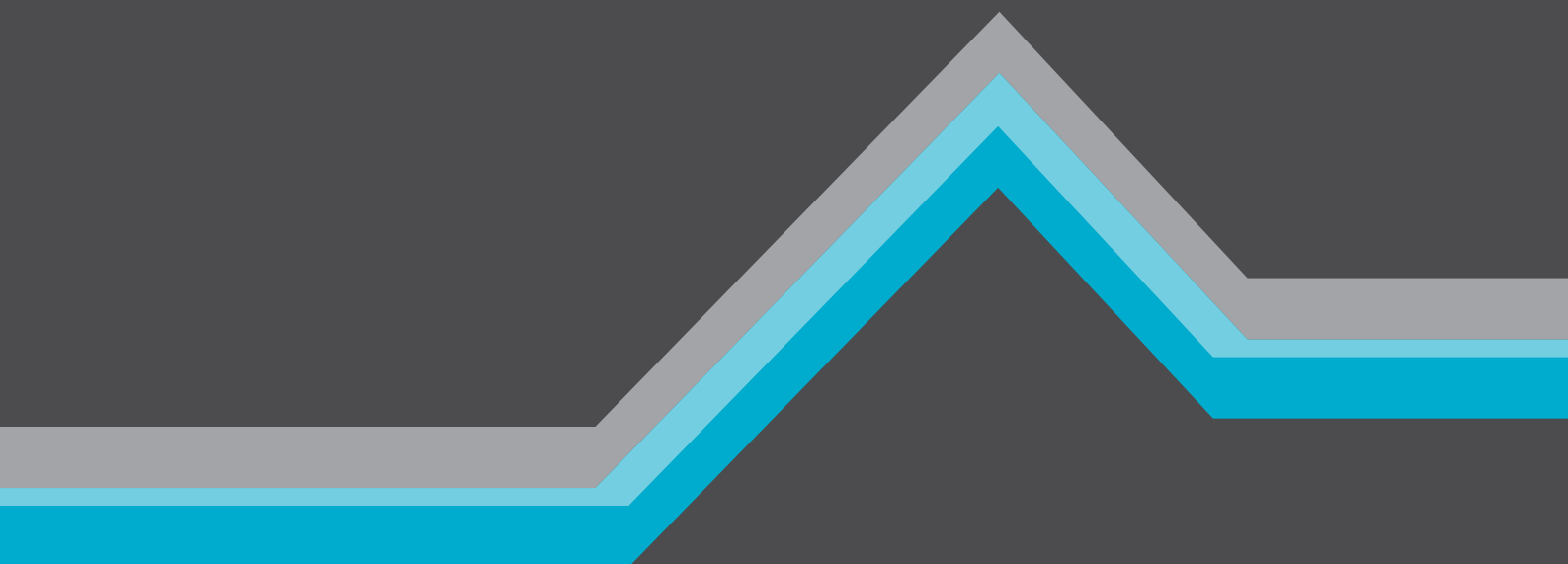
Sobregiro: Cuando, en una póliza de crédito, el beneficiario dispone de una cantidad superior al límite establecido. Se suele cobrar un tipo de interés muy elevado por ello y es similar al descuberto.

Sociedad de Garantía Recíproca (SGR): Entidad Financiera dedicada a la concesión de avales a las pymes asociadas con el objeto de posibilitar a las mismas su acceso al crédito en condiciones privilegiadas.

Tipo inicial: Tipo de interés especial aplicado durante un tiempo determinado en la apertura de una cuenta de crédito.

Tipo variable: Interés que sube o baja en función del tipo de interés base fijado por una Entidad Financiera.

**CLAVES
PARA ACCEDER
A LA FINANCIACIÓN**
GUÍA PRÁCTICA PARA PYMES



CLAVES PARA ACCEDER A LA FINANCIACIÓN

GUÍA PRÁCTICA PARA PYMES

