



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

¿CÓMO PUEDEN NUESTRAS PYMES FINANCIARSE CON LOS TIEMPOS QUE CORREN?

| |
|---|
| AUTORÍA MARIA ROSEL BOLIVAR RUANO |
| TEMÁTICA ECONOMÍA |
| ETAPA SECUNDARIA Y FP |

Resumen

Este artículo trata de explicar cuales son los instrumentos de los que se puede servir una PYME para obtener financiación en función de unas necesidades específicas; ciertos servicios y productos que la empresa puede adquirir en las diferentes fases de su actividad productiva o simplemente les pueden resultar más ventajosos y competitivos. Esta lectura puede ser de gran utilidad para los alumnos de grado superior de administración y finanzas, ya sabrá comprenderá su funcionamiento de forma sencilla para que sea capaz de asesorar a un cliente en una entidad financiera o establecimiento financiero de crédito, desarrollaremos en clase aplicaciones didácticas que nos sirvan de ayuda para que los alumnos comprendan las distintos instrumentos de los que disponen las pequeñas y medianas empresas.

Palabras clave

ICO, leasing, renting, factoring, sociedades de garantía recíproca.

1. EL INSTITUTO OFICIAL DE CRÉDITO

Esta institución es el único resto de banca pública que hoy en día existe en nuestro país, hace años existían varias entidades oficiales de crédito encargadas de apoyar financieramente a sectores considerados claves en la economía, hoy día el ICO es un entidad pública empresarial, adscrita al



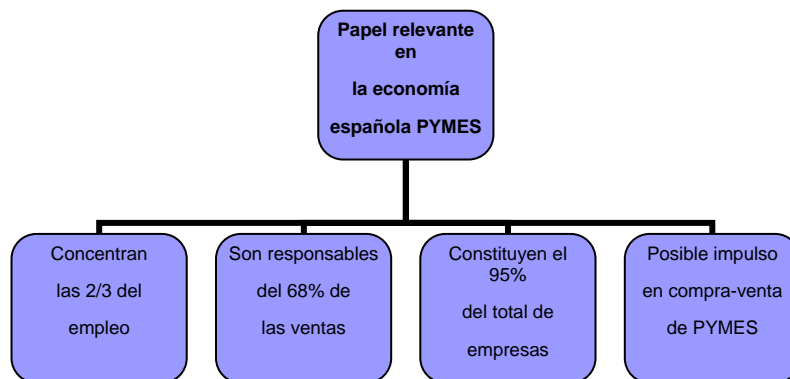
ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

ministerio de Economía y Hacienda a través de la Secretaría de Estado de Economía, que tiene naturaleza jurídica de Entidad de Crédito, y consideración de Agencia Financiera del Estado, con personalidad jurídica, patrimonio y tesorería propia, así como autonomía de gestión para el cumplimiento de sus fines.

1.1 Objetivos

El ICO tiene como principales objetivos sostener aquellas actividades económicas que contribuyan al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional en especial, aquéllas que, por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan una atención prioritaria.

El crecimiento y desarrollo de las PYMES es una de sus prioridades del ICO puesto que como podemos ver en el siguiente esquema son el gran motor de crecimiento de nuestras economías.



Fuente: elaboración propia

1.2. Principios de actuación

Como entidad de crédito financiera pública, el ICO desarrolla su actividad de acuerdo al principio de equilibrio financiero. Colabora con el resto de entidades financieras y atiende las necesidades de financiación que el sistema privado no cubre o lo hace parcialmente, esto dato es a veces desconocido por las PYMES menos desarrolladas, perdiendo así oportunidades de financiación que esta institución les puede ofrecer.

1.3. Principales acciones



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

Las principales actuaciones del ICO están destinadas a contribuir al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional y, en especial, a atender aquellas situaciones que por la trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan su impulso y desarrollo.

- Impulsando las inversiones de las PYME
- Promoviendo la vivienda en alquiler y la urbanización del suelo
- Favoreciendo la internacionalización de las empresas españolas
- Potenciando la industria cinematográfica española
- Apoyando el desarrollo de grandes proyectos de inversión en España
- Fomentando las exportaciones y la ayuda oficial al desarrollo
- Financiando por cuenta del gobierno a los afectados por graves crisis económicas o catástrofes naturales

El Instituto de Crédito Oficial aborda estas acciones como Entidad de Crédito Especializada mediante la puesta en marcha de:

Líneas de Mediación
Operaciones Directas

Y en su faceta de Agencia Financiera del Estado:

Gestionando los instrumentos de Financiación Oficial a la Exportación y al Desarrollo: FAD, CARI
Y Fondo de Microcréditos
Financiando por cuenta del gobierno a los afectados por graves crisis económicas o catástrofes naturales

Aplicación en el aula: en clase de informática navegaremos por la web del ICO, para que el alumno conozca lo que en clase lo que hemos explicado y seamos conscientes del apoyo que desde esta institución se le ofrece a las PYMES, principalmente porque son muchas las ayudas que se ofrecen y pocos quién las conocen y recurren a ellas como fuentes de financiación públicas.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

2. EL LEASING

2.1 Concepto y características

Para obtener un concepto preciso de Leasing, vamos a utilizar la definición que hace el ICAC:

"El arrendamiento financiero es un contrato por el cual una empresa utiliza un bien a cambio de unas cuotas periódicas, con la condición necesaria de que en dicho contrato se incluya la posibilidad de que, a su finalización, pueda ejercitarse la opción de compra del bien utilizado"

Esto evidencia que estamos hablando de una fórmula de financiación que permite a las sociedades, cualquiera que sea su forma jurídica, a las empresas individuales y a los profesionales liberales que necesiten bienes de producción, la posibilidad de disponer de ellos durante un período fijo de tiempo mediante el pago periódico de una cuota, de tal forma que, una vez financiado dicho período, el arrendamiento dispone generalmente de tres opciones:

2. Devolver los bienes a la sociedad arrendadora.
3. Convenir un nuevo contrato de arrendamiento.
4. Adquirir los bienes por su valor residual, fijado al principio del contrato.

Habitualmente la compañía de «leasing» adquiere en propiedad los bienes objeto de «leasing» y simultáneamente cede su uso al arrendatario durante un tiempo convenido por un precio distribuido en cuotas periódicas. Es decir, se trata de un contrato traslativo de uso que no transfiere la propiedad sino el disfrute del bien

El arrendatario paga en sus cuotas el coste del bien que le imputa la compañía de «leasing», más el coste de financiación, más los gastos de administración, más los impuestos correspondientes, más el beneficio del arrendador. En el contrato se debe distinguir entre la parte de la cuota que corresponde a la recuperación del coste del bien cedido (que será constante o creciente) y la carga financiera (basada en un tipo de interés fijo o variable).

Al cumplirse el plazo de vigencia establecido y, según la modalidad del contrato, puede ocurrir cualquiera de las siguientes alternativas:

- Cancelación del arrendamiento al vencimiento (no se suele contemplarse la posibilidad de cancelación anticipada, puesto que al ser obligatoria la inclusión de una opción de compra al final del contrato, el plazo de la operación se convierte en irrevocable).
- Renovación del contrato.
- Ejercicio de una opción de compra, si se hubiese previsto en el contrato, de tal modo que el arrendatario



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

podrá decidir la adquisición del bien por el precio estipulado para este supuesto (valor residual).

La duración mínima de los contratos de «leasing» suele ser de 2 años para bienes muebles y de 10 años para inmuebles.

2.2. Ventajas del leasing

Son principalmente las siguientes:

- Financia el 100% del precio del equipo adquirido, mientras que los préstamos no suelen financiar más del 80% del mismo.
- Son contratos muy flexibles adaptables a las necesidades del usuario. Se puede incluso vincular las cuotas a los momentos de generación de los recursos generados por el activo utilizado en «leasing».
- Las cuotas de alquiler son deducibles fiscalmente
- No afecta a los ratios financieros de endeudamiento de la empresa.

2.3. Los inconvenientes del Leasing

Son básicamente, los siguientes:

- Carácter irrevocable, en general, en el «leasing» financiero (el más habitual en España)
- Existencia de cláusulas penales previstas por incumplimiento de obligaciones contractuales.
- Coste a veces mayor que el de otras formas de financiación.

Aplicación en el aula: este instrumento de financiación esta muy extendido en las PYMES, ¿pero sabe un empresario de una pequeña y mediana empresa comprender las cláusulas de un contrato de este tipo?, formaremos en clase grupos a los que repartiremos un contrato de leasing y entre todos intentaremos comprender los pros y los contras de este instrumento, para que seamos capaces de adquirir habilidades comerciales.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

3. EL RENTING

3.1. Concepto y características

El «renting» se asemeja bastante al «leasing»; si bien, está ligado a bienes muebles, tanto productivos como de consumo, que necesitan mantenimiento y que suelen estar sometidos a una depreciación acelerada; por ello, tiene un auge considerable en el ámbito de los vehículos de empresa y en los equipos informáticos.

Es un contrato traslativo de uso de un bien que no transfiere su propiedad y que contempla la posibilidad de que los bienes cedidos sean sustituidos o ampliados durante el período contractual. También puede —y suele— incluir servicios complementarios de mantenimiento, seguros, revisiones técnicas, etc.

Por tanto, la utilización de los bienes se realiza en régimen de alquiler a largo plazo (2 a 4 años) durante el cual el usuario dispone de esos bienes y percibe servicios relacionados con el correcto funcionamiento de los mismos, es decir, el «renting» se configura como un paquete de servicios integrados en una única cuota que se paga periódicamente.

3.2. Ventajas del renting

Las principales del «renting» de vehículos son las siguientes:

- El coste de financiación se aplica exclusivamente sobre la depreciación o uso del bien.
- Precios ventajosos para el usuario, dado que la compañía de «renting» adquiere un elevado número de vehículos a los fabricantes.
- Se optimiza la gestión de la liquidez, convirtiéndose la cuota en un coste fijo que incluye todas las posibles reparaciones, por tanto, facilita la planificación de los pagos.
- Los bienes no figuran en el activo del balance ni tampoco la deuda, luego no afecta a los ratios de endeudamiento.
- Reduce aspectos de control administrativo como los que genera una flota propia: seguros, impuestos...



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

- La renovación mejora la imagen de la empresa.

3.3. Inconvenientes del renting

Habitualmente son los siguientes:

- Se fija un límite de tiempo y una capacidad de uso (kilómetros...), que si se superan suponen coste adicional.
- Algunas marcas y modelos no están disponibles.
- No supone propiedad del bien, pues es un arrendamiento.
- La cancelación anticipada supone penalización (50% de las cuotas pendientes).
- Sólo se puede reparar en los talleres concertados u oficiales.
- Hay que abonar fianza por importe de 2 cuotas.

Aplicación en el aula: en el aula de informática buscaremos empresas de renting en nuestra provincia, analizaremos que tipo de publicidad nos ofrecen y si es del todo cierta, ¿cuáles son los aspectos negativos de este tipo de financiación? ¿qué diferencias hay con el leasing?, conceptos que entre todos intentaremos desarrollar.

4. EL FACTORING

4.1. Concepto y características

El «factoring» consiste en la cesión en firme (o en comisión de cobranza) sin o con derecho de regreso, y antes de su vencimiento de un crédito comercial a corto plazo por parte de su titular a una firma especializada. Es decir, puede definirse en términos generales como una operación financiera que consiste en la cesión a un factor (empresa de «factoring») de créditos comerciales contra sus clientes por parte de una empresa, a cambio de un importe convenido.

La sociedad especializada (denominada factor) asume el riesgo de insolvencia del crédito, se encarga de su cobro a cambio de una comisión de «factorage» sobre el importe de la factura (establecida en función del plazo de cobro, número de facturas anuales, calidad de los deudores, cifra de negocio...) que paga el titular del derecho



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

cedido y a la que se añade un tipo de interés o carga financiera según el plazo de financiación, generalmente mediante EURIBOR más un diferencial.

En otras palabras, el coste de estas operaciones se descompone en:

- Comisión por el estudio del riesgo de la operación.
- Comisión pactada consistente en un porcentaje del importe cedido para el cobro.
- Cuando hay además anticipo de los créditos se aplica un interés anual sobre la cantidad anticipada y en función de los saldos vivos en cada fecha de liquidación.

El factor realiza una tarea de evaluación técnica de riesgos, una labor de gestión de cobros, las tareas administrativas y una función de financiación mediante la apertura de crédito al cedente.

La principal ventaja para el titular del derecho es que cobra de inmediato la cantidad que se debe, si bien, tiene que soportar el coste de la operación. Para las empresas con gran volumen de cobros supone contar con una gestión más eficaz de su tesorería ahorrando costes administrativos.

En este sentido, para evitar el riesgo sobre los derechos a cobrar muchas empresas traspasa la cuenta de «clientes» a un factor. Como consecuencia de la cesión de la cuenta de clientes, la empresa queda en manos del factor, en cuanto que sólo puede tratar con los entes que le permita, y que tengan, por supuesto, cierta solvencia o garantía de pago de sus deudas. En definitiva el «factoring» releva al empresario de la tarea de estudio de sus clientes y del riesgo de impago; pero también hay que contar con su mayor coste de asegurar ese riesgo, por lo que el empresario deberá tener en cuenta estos detalles para tomar la decisión sobre la realización o no de esta clase de operación.

Originalmente el «factoring» era sin derecho de regreso, pero actualmente también se admite con derecho de regreso, aunque sigue prevaleciendo la primera modalidad.

4.2. Tipos de factoring

-El «Factoring» con cesión en firme de los créditos, con dos posibilidades:

- El «factoring» sin recurso: adquisición de los créditos de una empresa contra sus clientes, sin recurso contra el cedente aunque haya impago por parte del deudor. Es decir, el factor asume el riesgo de insolvencia.
- El «factoring» con recurso: cesión de los créditos pero con cláusula «pro solvendo», de modo que si el deudor no paga, el factor recupera su crédito del cedente. En este caso el «factoring» es equivalente al descuento bancario o anticipo de efectos.

-El «Factoring» con cesión de los créditos en comisión de cobranza: no hay una operación de financiación al cedente, pues éste queda a la espera del resultado de la gestión de cobro por parte del factor. Cuando se produzca el pago por parte del deudor al factor será cuando cobre el cedente.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

Las diferencias entre el descuento y el «factoring» afectan inclusive a la fórmula de anticipo de los créditos salvo buen fin, porque suele establecerse un porcentaje de anticipo sobre los efectos admitidos, en lugar del descuento mediante cálculo de un tipo de interés sobre el nominal, ya que procederá el cálculo del interés sobre el anticipo. Otra diferencia es que puede existir «factoring» de servicios de cobranza y administración sin financiación.

El «factoring» tiene, generalmente, un coste mayor que la operación de descuento, porque en esta última, el banco no asegura el resultado final de la operación.

Aplicación en el aula: ¿es realmente el factoring un buen instrumento de financiación para la PYME?, ¿qué costes tienen? , ¿merece la pena optar por este instrumento?, estas preguntas son las que el alumno se puede hacer, con un caso real, que repartiremos en clase daremos respuesta de la manera más simple y clara, para que conozca y pueda ofrecer este producto bien como empleado de una entidad financiera o como aplicación a su propia empresa.

5. SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

5.1. Introducción

La situación financiera de la pequeña y mediana empresa, por las limitaciones específicas propias de su dimensión, ha sido tradicionalmente un problema acuciante en España que en los períodos de crisis económica se agrava aún más.

Las PYMES presentan una escasa o nula posibilidad de acceder a las principales fuentes de financiación (mercado de capitales, autofinanciación). El resultado ha sido la dependencia, prácticamente de forma exclusiva, del crédito a corto plazo como fuente primaria de financiación, que entraña unos elevados costes financieros y la supeditación a constantes renovaciones.

La financiación de sus inversiones con créditos a corto plazo plantea, además, el problema de que estas empresas son muy sensibles a las medidas de política monetaria. Por ello se han visto afectadas, tradicionalmente, de forma particular e intensa, por la política monetaria estabilizadora y la consecuente restricción en la concesión de créditos. Esta dificultad para obtener créditos a medio y largo plazo por las PYMES se debe, principalmente, a la falta de garantías suficientes para responder de los mismos ante las entidades de crédito.

Para solventar estos problemas financieros de las PYMES, vinculados a su mayor riesgo económico, y ayudar a la adecuada financiación en el sistema, aparecen las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), cuyo objetivo fundamental no es otro que prestar apoyo financiero a las PYMES, mediante la concesión de un aval que respalde los créditos que éstas soliciten a las entidades crediticias.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

5.2. Objetivos de las SGR

Las SGR ofrecen a las PYMES importantes ventajas:

- a) La sociedad de garantía recíproca aporta a las pequeñas y medianas empresas el aval necesario para conseguir un crédito, sin necesidad de presentar garantías complementarias o incluso personales.
- b) Agiliza también la concesión de créditos y a tipos más bajos que los del mercado.
- c) Las sociedades de garantía recíproca estudian la viabilidad del proyecto presentado.
- d) Ayudan a los pequeños y medianos empresarios a estar informados sobre todo tipo de ayudas que puedan obtener y a estar al tanto de nuevas oportunidades de negocio.
- e) Se constituyen, en la práctica, en el socio del empresario, tanto desde el punto de vista financiero como en otros aspectos.

5.3. Concepto y características

Las SGR han sido definidas como «aquellos intermediarios financieros dedicados a la prestación de avales que, sobre la base de una compensación técnica de riesgos, distribuyen los mismos estadísticamente por medio de una actividad empresarial profesionalmente organizada» o bien, de forma más escueta, como sociedad financiera destinada a cubrir a sus socios frente a los riesgos inherentes de su gestión a través de una actividad empresarial.

Por su parte, la Ley 1/1994 las define como sociedades mercantiles constituidas por empresarios, con capital variable, y cuyo objeto social consiste en prestar garantías por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho, distinto del seguro de caución, a favor de sus socios, para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de que sean titulares.

Así pues, las SGR han venido desempeñando tradicionalmente dos funciones:

- a) Conceder avales que permitan a las PYMES acceder a la financiación bancaria, sin precisar por ello afectar a garantías todos sus recursos propios.
- b) Facilitar el acceso de las empresas avaladas a líneas de financiación privilegiada y obtener mejores condiciones en sus créditos que los que conseguirían por sí solas en el mercado.

Pero además de estas dos funciones básicas," las sociedades de garantía recíproca han prestado una gama de servicios a las PYMES complementarios a la prestación del aval, como la puesta en marcha de
C/ Recogidas Nº 45 - 6ªA 18005 Granada csifrevistad@gmail.com



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

servicios de información para dar a conocer a estas empresas los nuevos instrumentos financieros que mejor se adapten a sus necesidades, y la prestación de un asesoramiento al empresario sobre sus proyectos de inversión.

En base a estas funciones y servicios prestados a las PYMES, éstas han venido constituyendo SGR que tienen la consideración de entidades financieras, estando integradas, al menos en las cuatro quintas partes de sus socios, por pequeñas y medianas empresas.

Las sociedades de garantía recíproca, por tanto, adoptan un doble carácter. Por una parte, son entidades financieras, debiendo actuar pues en base a criterio de ortodoxia, eficacia y solvencia; por otra, constituyen, a diferencia de otras instituciones financieras, instrumentos de política económica al servicio de la pequeña y mediana empresa, de ahí su importancia en el fomento de la producción y el empleo en cualquier economía.

Aplicación en el aula: ser PYME no es ni será fácil, pero si no tenemos avales suficientes para ampliar la capacidad productiva de una empresa significará que nuestra empresa no puede hacer nada más, la respuesta es no, porque existen las SGR que desde hace años vienen apoyando la falta de financiación a la que las PYMES se enfrentan.

En clase realizaremos un debate poniendo casos de empresas granadinas que han optado por este tipo de SGR.

6. CONCLUSIÓN.

Todo esto inventado y existen: organismos, sociedades, productos, servicios adaptados a necesidades y problemas concretos que tratan de resolver de la manera mejor posible; es cuestión de conocer que instrumentos nos pueden resultar más ventajosos para nuestras PYMES, analizando las ventajas fiscales, contables, costes, plazos y tipos de bienes para escoger la opción más ventajosa.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 14 – ENERO DE 2008

7. BIBLIOGRAFÍA

-Calvo A., Parejo, J.A. y otros. (2005): Manual de sistema financiero Español. Ariel Economía, Barcelona

-Palomo Zurdo r. Mateu Gordon J.L. (2004) Productos financieros y Operaciones de Inversión. Instituto Superior de Técnicas y Prácticas bancarias. Madrid

-Borrero, J.A. Manual de Banca, (1997.)Finanzas y seguros, Gestión 2000, Barcelona ,

Autoría

- MARIA ROSEL BOLIVAR RUANO
- GRANADA
- rosel_br@hotmail.com