

# Hay dinero fuera de los bancos

NO TIRE LA TOALLA. HAY VIDA MÁS ALLÁ DE LA BANCA, Y DINERO EN BROKERS QUE LE ANTICIPARÁN LETRAS, PAGARÉS, FACTURAS, CONTRATOS, CERTIFICACIONES: BUSQUE Y ENCUENTRE LO MEJOR

SALVADOR MOLINA  
MADRID

El grifo está cerrado. Cada día cierran buenos negocios, porque no hay dinero para pagar a proveedores o empleados. ¿Dónde están las anheladas ayudas al circulante de las empresas? La vicepresidenta del Gobierno, María Teresa Fernández de la Vega, anunció el pasado viernes día 12 la aprobación de un real decreto que pondrá en marcha una línea de ayudas del ICO a las pymes por 5.000 millones de euros. Pero el dinero tardará más de un mes en llegar. Y además, los créditos ICO los reparten los bancos y cajas. ¿Y si lo deniega el bancario, y si no hay para todos? En fin, que no es la panacea y, mientras, hay que sobrevivir.

«La falta de financiación a empresas puede provocar el cierre de más de 100.000 empresas con cerca de 300.000 empleos», dice Javier López, presidente y fundador de la mayor red financiera no bancaria de España: Credit Services.

¿Qué hacer? El grifo gotea, no está cerrado del todo. Sigue habiendo dinero, aunque más caro, en el mercado. De hecho, Javier López asegura en nombre propio: «Actualmente, gracias a nuestros acuerdos bancarios, podemos re-financiar deudas por 62 años, o por 80 años de edad de vida del titular, lo que antes acontezca». En fin, que el que no tenga financiación, quizá es que no ha sabido buscar bien.

**ASESORAMIENTO FINANCIERO.** Veamos alternativas. Hay empresas que se han especializado en el asesoramiento financiero, que incluye desde informes de situación financiera, planes de viabilidad, análisis de proyectos y solicitud de financiación. En resumen, ver qué se puede hacer y hacerlo. Dice Javier Rodríguez Ramos, director comercial de Corfisa, que «en especial, analizamos la situación financiera y económica de nuestros clientes y proponemos las vías de

## Las cifras

**15 a 35%**

Es la retención en descuentos de certificaciones de obras o servicios de organismos públicos.

**75 a 100%**

Del importe de las facturas se puede ingresar por anticipado si son de entidades solventes.

financiación más adecuadas en cada caso».

Porque hay salidas. Corfisa (Multigestión Iberia) financia pymes con productos de circulante como el descuento comercial y el anticipo de facturas. Dice que «sus puntos fuertes son la agilidad y sencillez en la tramitación y formalización de operaciones» a sus más de 7.000 clientes, con los que casaron operaciones en estos 14 años. El grupo alemán GFKL

compró la firma en 2006. Pero no es la única sociedad del mercado: Gedesco, Famisa, etc.

**PATRIMONIO PERSONAL.** Pero antes de salir a buscar dinero fuera (recursos ajenos) hay que plantearse la aportación que pueden hacer los socios (recursos propios). Cada vez más pymes se están recapitalizando mediante aportaciones extra de sus socios para aportar financiación desde dentro. Muchos son los ejemplos en pymes, pero hasta el Santander y BBVA han asumido este reto este mes de diciembre.

A veces, la fórmula no será una ampliación de capital, sino un crédito participativo o préstamo de socio a la empresa. Ésta es una fórmula corriente de cualquier negocio pequeño y mediano, aunque muchas veces el emprendedor no le dé este nombre. Y para hacer caja, nada mejor que la hipoteca del patrimonio inmobiliario personal. Aconseja Javier López en este sentido: «Pagar menos cada



**HAY DINERO, PERO CUESTA MÁS.** Los intermediarios financieros prestan dinero, por lo que no hay que cuestionar su solvencia, sino sus precios

mes es la solución para estos momentos de crisis, sobre todo antes de dejar alguna cuota impagada al banco, ya que con Asnef es más difícil la refinanciación. Y podemos ampliar su hipoteca hasta el 80% y dejarle liquidez hasta 150.000 euros para sus necesidades», como mantener a flote el negocio.

**DESCUENTO DE PAGARÉS.** Es la mejor forma de anticipar el cobro y obtener liquidez. El lema de Corfisa es 'líderes en descuento de pagarés'. Aseguran que no hay esperas (res-

puesta en 24 horas), ni retrasos (el pago es inmediato). La ventaja de una operación de descuento de papel en cualquiera de sus modalidades es que no aporta riesgo comercial para el cedente del papel, ya que la relación con el cliente que firmó el documento de pago sigue viva; ni tampoco acumula riesgo bancario, ya que no es una operación con banco que derive en apunte de riesgo en el fichero del Banco de España, CIRBE.

No suele haber costes adicionales, ya que no se suscriben pólizas, ni hay avales o garantías. Ni hay

MIENTRAS EL CRÉDITO PURO SE FRENA, SE DUPLICAN FACTORING, LEASING, CONFIRMING Y RENTING

## Otras opciones del circuito parabancario

E. V.  
MADRID

La banca desconfía. Tiene poco dinero. Selecciona donde pone la intensidad. Y el resultado es éste. Durante 2008 recortó el crédito a particulares y empresas, mientras desviaba buena parte de sus recursos a sus negocios 'parafinancieros' que comparte con otras empresas especializadas bancarias o independientes.

Lo dice Caja Navarra: «La principal opción de financiación del circulante hoy en día es el factoring». Es ideal para la empresa porque aporta en la gestión de cobros a clientes, mejora la liquidez y rebaja los costes administrativos. El factoring es un contrato entre la empresa y la entidad de factoring, por el que se ceden total o parcialmente los

### Dos herramientas frente a frente

	FACTORING	DESCUENTO COMERCIAL
Documento sobre el que se realiza la operación	Factura	Efecto comercial
Gestión de cobro	De forma integral	Simple
Anticipo de fondos	Voluntario del cliente en el tiempo y cuantía (FLEXIBILIDAD)	Siempre. En el momento de efectuar el descuento (RIGIDEZ)
Límite de anticipos	En función de la solvencia de los deudores	En función de la solvencia del cliente (Librador)
Cobertura de impagados	-Con recurso: NO -Sin recurso: Sí	NO
Otros servicios	-Estudio y selección de clientes. -Administración de cuentas a cobrar.	NO

Fuente: Caixa Galicia

créditos comerciales a corto plazo por ventas a sus clientes.

A cambio de la cesión de los créditos que mantenga con sus clientes, le adelantará esos importes de forma automática, según el

acuerdo de financiación incluido en el contrato de factoring.

Volviendo al botón de muestra, el 'confirming' y la financiación de circulante a corto plazo vía factoring han registrado un fuerte cre-

cimiento en Caja Navarra en 2008. En los once primeros meses del año, el volumen gestionado se dobló, pasando de los 415 millones de euros de 2007 a 831 millones en 2008, con aumento del 53% de sus clientes. Los servicios parafinancieros con mayor demanda son los anticipos de pagos a proveedores a través del confirming electrónico y los anticipos de factoring, «reflejo del alargamiento de los plazos de pagos y la mayor dificultad de acceso a la financiación por parte del sector empresarial», según explican en un banco.

Por último, desde hace casi una década es un estándar financiero la compra de equipos informáticos, maquinaria y vehículos mediante la fórmula financiera del 'renting' (alquiler) y del 'leasing' (compra) en más de un 86%. ■



retenciones. Recibirá el líquido total del descuento, menos la comisión que pacte.

El descuento de papel en una entidad bancaria está sometido a límites de riesgo y crédito, que en estos momentos la banca está revisando a la baja o cancelando. La alternativa o complemento al sistema tradicional bancario está en los brokers o interme-

#### EL TRUCO: EL 'PAPEL MALO', PARA EL BANCO; Y EL BUENO, PARA DESCONTAR

diarios financieros que, sin ser entidades financieras, asumen el pagaré.

El truco está en dar al banco el 'papel malo', que no significa incobrable, sino que pertenece a clientes con menor dimensión o marca reconocida; mientras que el 'papel bueno' (grandes empresas, banca, administración) es fácilmente tramitable al descuento por firmas como Corfisa, que no evaluarán el riesgo de la operación basándose en el perfil de riesgo de la pyme que se lo da (como sí hace el banco), sino que mide el riesgo del que firma el pagaré. Por ello, es posible mantener la actual línea de descuento con el banco y a la vez abrir una nueva línea de descuento con un broker para sumar liquidez.

Por ejemplo, como comercio minorista o contratista de obras, quizá el banco nos haya rebajado al 50% nuestra póliza de crédito o nuestra línea de descuento de papel; sin embargo, podemos seguir aprovechando ese crédito y completarlo con el de un Credit

Services o Corfisa al que llevemos los pagarés de grandes clientes: un ayuntamiento, un bufete de abogados, un banco, una cotizada o el dentista. Todos estos, perfiles libres de sospecha.

**DESCUENTO DE LETRAS Y OTROS TÍTULOS VALORES.** El descuento de Letras y Pagos Domiciliados es una opción más complicada de encontrar en el mercado, pero que responde al mismo esquema referido para el descuento de pagarés. Como en el caso anterior, este tipo de operación financiera no suma riesgo en CIRBE, no exige pago de pólizas extra y mejorará ratios de endeudamiento y liquidez. Es un adelanto de los importes pendientes de cobro de clientes, que el broker cobra y usted recibe como anticipo.

Es importante saber que no es una venta de derechos de cobro, sino que sigue siendo un crédito, aunque tenga garantías reales. Esto significa que si impaga el que emitió el papel, usted está obligado a resarcir el importe del crédito o adelanto al broker que se lo prestó. Es decir, en caso de fallido, el moroso es suyo.

**ANTICIPO DE FACTURAS.** El anticipo de facturas es una operación aún más exquisita y no muy frecuente en el mercado; ya que se basa en documentos no ejecutivos de pago desde el punto de vista legal. Permite adelantar los importes de los que es acreedor para afrontar necesidades específicas de tesorería.

Por ejemplo, Corfisa admite facturas de empresas nacionales previamente clasificadas por su Departamento de Riesgos. Dicen que el importe financiado variará en función del tipo de deudor y del plazo de las operaciones, desde el 75 al 100% del importe nominal de las facturas.

Otra alternativa es el descuento de certificaciones públicas de obras y suministros públicos es la formalización de la autorización del pago por prestación de bienes y servicios a una entidad pública. Es decir, es como cobrar las facturas, pero con mayor calidad en el papel aportado por ser de organismo público. De hecho, hay firmas que anticipan su cobro mediante cesión del derecho de cobro.

Las certificaciones son endosadas con la expresión 'valor recibido', y se presentan en el organismo expedidor para la toma de razón del endoso, que es requisito necesario para la financiación de la operación. El descuento de certificaciones tiene retención sobre el nominal que varía entre el 15% y 30%, dependiendo del organismo deudor. ■

# Más crédito pequeño y para autónomos

LLUEVEN LA OFERTAS. BBVA Y OTROS BANCOS PAGAN POR CAMBIARSE. A TRAVÉS DE LAS ASOCIACIONES, ES MÁS FÁCIL ENCONTRAR TIPOS BONIFICADOS

EUGENIO VIEJO  
MADRID

¡Qué bueno es ser pequeño! Todos los bancos y cajas quieren cambiar los grandes créditos por los muchos clientes con préstamos pequeñitos. Así que con la crisis han descubierto a los clientes pymes. En el último trimestre, Banco Santander, BBVA, La Caixa, Caja Madrid y otras entidades han creado paquetes comerciales con productos exclusivos para el Autónomo y la Pyme que se han encargado de dar traslado mediante acuerdos firmados con las grandes asociaciones de autónomos (ATA y UPTA), así como con la patronal CEOE y CEPYME.

**ICO.** El pasado lunes día 15, el ICO presentó su Línea ICO-PYME 2009, aumentando su dotación presupuestaria de 2009 a 10.000 millones de euros, la cantidad más alta puesta en el mercado en 15 años.

Y lo más importante, por primera vez se incluye la posibilidad de que hasta 4.000 millones (40%) del importe del crédito se destine a financiar el circulante (financiación complementaria), si bien está supeditada a la inversión en activos fijos productivos de otro 60%.

Ofrece préstamos de hasta 1,5 millones de euros, a 3, 5, 7 y 10 años. Para los préstamos para financiar activos productivos, el tipo de interés puede ser fijo o variable, Referencia ICO + 0,95%, si los proyectos cuentan con aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), o Referencia ICO + 1,20% si no cuentan con aval.

Para la financiación complementaria, el tipo de interés también puede ser fijo o variable, Referencia ICO + 1,24%, para los proyectos avalados por una SGR, o Referencia ICO + 1,49% para proyectos sin aval.

Los créditos ICO-PYME hay que pedirlos en casi cualquier banco o caja (79 colaboraron en 2008).

En 2008, el comercio concentró el mayor número de operaciones con el 17,72%, seguido del transporte, almacenamiento y comunicaciones con el 14,33% y del inmobiliario, servicios empresariales e intermediación financiera con el 9,48%.

Y además del ICO (Gobierno Central), existen créditos y líneas bonificadas en casi todas las autonomías, la mayor parte de las

## Dónde acudir para solicitar las ayudas

NOMBRE (ENTIDADES)	TIPO DE INTERÉS	IMPORTE MÁXIMO
Préstamo TIC (ICO-Plan Avanza) (Todas)	0%	50.000 €
Línea ICO Pyme (Todas)	Euribor + 0,65%	80% y 1,5 MM€
Línea Prefinanciación CDTI (La Caixa)	Euribor + 0,50%	75% a 2 años/60% a 3 años
Línea Financiación de Circulante (La Caixa)	Variable	mínimo 100.000€
Convenio BEI Pymes (Caja Madrid)	Variable	40.000 a 25 MM€
Línea Emprendedores ICO 2009 (Todas)	ICO + 1,34% a 1,59%	200.000,00 €
Línea Pyme ICO 2009 (Todas)	ICO + 0,95% a 1,49%	80% y 1,5 MM€
Línea Crecimiento ICO 2009 (Todas)	ICO + 1,44%	80% y 6 MME
Línea Inter. ICO 2009 (Todas)	ICO + 0,99% a 1,34%	1,5 a 6 MME
Línea Internacional CEIM (Todas)	Euribor + 0,5%	300.000 €
Préstamo Inicio de Negocio (B. San)	Variable	600.000 €
Paquete 'Queremos ser tu banco' (B. San)	Variable	600.000 €
Plan Autónomos Avalmadrid (Todas)	Euribor + 0,5%	600.000 €
Plan Autónomos Avalmadrid (Todas)	Euribor + 0,5%	400.000 €
Plan Autónomos Avalmadrid (Todas)	Euribor + 0,5%	1.000 a 12.000 €
Línea FICOH (Todas)	Euribor + 0,5%	300.000 €

Fuente: Elaboración propia

## EL SANTANDER CERRÓ UN ACUERDO CON UPTA Y ATA PARA OFRECER 2.000 MILLONES

cuales las tramita a través de sus sociedades de capital riesgo, como Avalmadrid o Asturgar. Además, ayudan sin coste a preparar planes de financiación y los avales.

**SANTANDER.** El 40% de los autónomos tiene problemas de financiación, según estima Lorenzo Amor, presidente de ATA. Por ello, el reciente convenio firmado por Banco Santander con ATA y UPTA supone paliar la escasez y beneficiar a 200.000 autónomos. Destaca la creación de una línea de financiación de 2.000 millones de euros que se destinarán a mejorar la competitividad de los autónomos y pymes. Los nuevos clientes no pagarán comisiones de servicio gracias al plan 'Queremos ser tu Banco'.

**LA CAIXA.** El pasado 5 de diciembre La Caixa firmó con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) una línea de crédito de 200 millones de euros para apoyar la financiación de las pymes por un máximo del 50% del coste total de los proyectos. Esta iniciativa incrementa la oferta crediticia para facilitar liquidez y reforzar la competitividad. Se suma a los acuerdos que La Caixa firmó este año para líneas de financiación a empresas a través de CEOE y CEPYME, por 6.000 millones de

euros, y con la Cámara de Comercio y CEIM, por 2.000 millones.

**BBVA.** Es la última gran campaña. El 'Compromiso Autónomos' de BBVA va dirigido a autónomos y comercios. La oferta incluye cuentas corrientes sin comisiones y remuneradas, tarjetas de créditos con descuentos y asesoría jurídica, cuentas de crédito bonificadas o la primera tarifa plana para Terminales Punto de Venta (TPV) del mercado. Además, regala 200 euros al plan de pensiones del titular.

**BANKINTER.** Firmó a mitad de año un acuerdo con el BEI para préstamos a pymes por 200 millones de euros hasta diciembre de 2009. El coste de los proyectos debe estar entre 40.000 y 25 millones de euros.

**CAJA DUERO.** Suscribió un acuerdo con Cepyme para dar crédito por debajo del euribor. Préstamo Personal de Inversión y Financiación de Circulante (a euribor menos 0,20 los dos primeros años, y más 0,30 luego), el Préstamo Hipotecario de Inversión (a euribor menos 0,30 los dos primeros años y euribor más 0,30 luego) y las Líneas de Financiación Especiales.

**IBERCAJA.** Ibercaja lanzó 'Préstamo Ultraligero' dirigido a pymes con cláusula de cobertura contra la subida de los tipos de interés, sin coste de contratación, y que cuenta con un tipo de interés de 0,55 puntos. En Aragón tiene un tipo del euribor a seis meses menos 0,10 puntos. ■