

Capítulo 9. La financiación a largo plazo.

En capítulos anteriores vimos cómo estructurar las necesidades financieras de nuestra empresa. Si vamos a solicitar financiación a largo plazo (a bancos u otro tipo de entidades) es importante que conozcamos las características diferenciales:

No existen demasiadas fórmulas en la financiación a largo plazo. Principalmente la conceden los bancos, tanto públicos como privados, aunque también cabe la financiación a través de fondos de “direct lending”, crowdfunding o las alternativas a través del aumento de fondos propios. Alternativamente está la financiación a través de mercado de Renta Fija, esto es mediante la emisión de bonos de empresa.

Es conveniente analizar más de una alternativa de fuentes de financiación, porque las condiciones pueden variar de forma muy sustancial entre unas y otras.

Con cualquiera de estas fuentes, hay que tener en consideración a la hora de seleccionar con cual nos financiamos los siguientes parámetros:

- Tipo de interés. Puede ser fijo o variable, generalmente postpagable. La elección de fijo o variable depende de la aversión al riesgo que tengamos. Es recomendable que si el préstamo va ligado a un proyecto con una rentabilidad determinada, se coja un préstamo a tipo fijo, o se firme un swap para hacer fijo el tipo de interés, de forma que la rentabilidad futura del proyecto no dependa de la evolución de los tipos de interés, y corramos el riesgo de que los gastos financieros se coman el beneficio.

Debes saber que si firmas un SWAP de tipo de interés, el plan contable te obligará a registrar la posible pérdida o ganancia teórica de ajustar el valor del tipo de interés del SWAP al de mercado al cierre de cada ejercicio, lo que puede tener un impacto importante en resultados, aunque no afecte a la tesorería.

Os adjunto un ejemplo práctico para los amantes de la contabilidad: [Cobertura de flujos de efectivo mediante SWAP](#).

- También es muy importante el periodo de pago de intereses. Si nos piden un 5% anual con pago de interés anual, no es lo mismo que un 5% de interés anual con pago de intereses mensual. En este segundo caso, aunque el tipo nominal es el mismo, la tasa anual equivalente (TAE) asciende a 5,12%. Es decir, **a mayor frecuencia de pago de intereses, mayor es el interés final que estaremos pagando.**
- Si bien el interés es importante, no es el único coste que vamos a soportar.

Es crucial conocer los costes de arranque que va a tener la financiación.

Recuerdo hace años que dos de los grandes bancos españoles me ofertaban un préstamo de 6 millones de euros al mismo tipo de interés. Pero mientras uno pedía de

comisión de apertura un 0,5 %, o sea 30.000 €, el otro me cobraba un fijo de 6.000 €. No hace falta que os diga cual elegí.

Dependiendo del tipo de préstamo nos tratarán de cobrar una comisión de apertura, gastos de estudio o formalización, más todos los gastos de notario y registro e impuestos. Menos estos últimos, los demás son negociables (incluso los gastos de notario se negocian con préstamos muy altos).

Como estos gastos versan sobre el importe concedido, cuanto más largo es el periodo del préstamo, más se diluyen, y su coste porcentual anual final es menor.

- Hay que tener muy en cuenta los gastos de cancelación anticipada, que pueden ser muy importantes. Hay que tratar de negociar que sean los mínimos posibles, si estimamos que podríamos realizar una cancelación antes de su vencimiento.
- En este tipo de préstamos suelen solicitarse garantías. El valor de la garantía dependerá de la evaluación del riesgo de devolución que determine el banco en base a su importe, plazo, la situación económica de la empresa y el historial crediticio.

Cuanto mayor sea el importe del préstamo, mayor sea el plazo de devolución, peores los datos económicos de la empresa y peor su historial de crédito (ay! esas cuotas que no se pagaron a tiempo) más garantías solicitará el banco o entidad prestataria.

Como norma pedirán garantías que excedan del valor del préstamo, para cubrirse de los posibles gastos de reclamación y judiciales en caso de impagos, pudiendo duplicar su valor.

Tras la mala experiencia que ha tenido la banca con la crisis financiera en la que han ejecutado muchas hipotecas obteniendo menos importe que el del préstamo impagado, han cambiado su política y son mucho más exigentes en el importe de las garantías.

Las garantías pueden ser personales de los socios de la empresa, cuando no hay otra garantía posible o la empresa es muy reciente, o reales cuando hay activos que puedan ejecutarse en caso de impago del préstamo: hipotecas sobre inmuebles, pignoración de activos (maquinarias, vehículos, inversiones financieras, etc.). Finalmente pueden pedir garantías externas, en caso de que la empresa tenga relación con algún grupo empresarial.

Mi consejo personal es evitar, en la medida de lo posible, aportar garantías personales.

Busca otro tipo de garantías que le sean suficientes al banco, o trata de usar una figura interpuesta como Sociedades de Garantía Recíproca. Aunque te encarezcan el coste del préstamo, te dejarán una mayor tranquilidad financiera personal.

Cuidado con las financieras de vehículos, además de tener elevadas comisiones de cancelación y formalización suelen realizar la reserva de dominio, mantienen la propiedad del vehículo de tal modo que no podemos vender el vehículo sin su consentimiento.

- Un préstamo con carencia es un préstamo donde inicialmente las cuotas sólo están formadas por los intereses devengados, de forma que no amortizamos nada del principal.

Un préstamo tiene carencia total cuando durante un determinado período no pagamos nada, cosa muy distinta a que no se devenguen intereses. En estos casos lo que sucede es que según va transcurriendo el tiempo nuestra deuda va aumentando en función de los intereses devengados en cada liquidación.

El préstamo con carencia es muy interesante en el inicio de la empresa o para abordar nuevos proyectos pues es muy habitual que una inversión en inmovilizado tarde un tiempo en ser productiva al 100 % de tal modo que utilizando esta fórmula de financiación podemos ajustar la cuantía de las cuotas a la generación de recursos del nuevo inmovilizado.

- Otra forma de financiación a largo plazo es el uso de leasing o renting, aunque no es una financiación en sentido estricto ya que el cliente no detenta la propiedad del bien sino tan sólo su posesión. En muchos casos el leasing lleva asociado al pago de la última cuota la transmisión de la propiedad, pero el bien es de la empresa de leasing hasta ese momento.

El renting, sin embargo es un arrendamiento operativo puro y duro, que incluye servicios de mantenimiento y adicionales (como seguros), pero no es en sí una financiación.

Hay que recordar que las cuotas de un leasing son prepagadas, esto es se liquidan al inicio del período de devengo, y además devengan IVA al tipo general. A la hora de comparar diferentes financiaciones debemos saber que la TAE correspondiente al tipo

de interés del leasing será mayor que la de un préstamo con cuotas de vencimiento pospagable.

- Leaseback o retroleasing, es una modalidad utilizada para transformar en liquidez un determinado activo de la empresa manteniendo el uso del mismo. Así la empresa vende el activo a la entidad financiera del leasing quien una vez que detenta la propiedad del mismo firma con la empresa vendedora un contrato de leasing financiero sobre el activo vendido, de forma que hemos obtenido una liquidez por la venta del activo, pero a cambio pagamos un alquiler por su uso.

Recuerda la importancia en toda financiación de atender puntualmente al pago de los vencimientos y de los intereses para evitar consecuencias nefastas posteriores. Para ello debes controlar adecuadamente tus saldos y movimientos bancarios. [El Integrador Bancario de Tesoralia](#) es la herramienta que te automatiza esa tarea de la forma más económica y sencilla.

Además de la financiación mediante bancos, cada vez existen más alternativas para obtener financiación a largo plazo con otras fuentes diferentes al préstamo bancario. Podemos dividirlo en tres clases:

- a) Aportaciones a fondos propios, esto es mediante accionistas ajenos a los que les vendemos parte de la empresa para que aporten sus fondos y asuman los riesgos y beneficios del negocio. Existe una red muy extendida de empresas que se dedican a estos menesteres, y que invierten en diversas fases de la vida de la empresa: las que invierten en las fases de lanzamiento son los llamados “**business angels**”, mientras que las que entran en negocios ya consolidados pero en fase de expansión suelen ser las empresas de “**Capital riesgo**”.

Como parte positiva es que no hay un plazo de reembolso de los fondos (suelen entrar para lanzar la empresa y revender su participación con altas plusvalías a los pocos años) y que no tienen una retribución fija vía intereses. No suelen demandar dividendos porque su negocio está en la plusvalía en la venta.

Como negativo, es que se diluye tu participación en la empresa y que suelen ser muy intrusivos en la gestión, reservándose el nombrar ellos a ciertos cargos de la empresa.

Aquí te dejo el link a la página de la Asociación española de Business Angels, donde aparecen la mayoría de los que operan en nuestro país: <http://www.aeban.es> y también la de capital riesgo: <https://www.webcapitalriesgo.com/>.

También existe la fórmula del **crowdfunding** que es una red de financiación colectiva, normalmente online, que a través de donaciones económicas o de otro tipo, consiguen financiar un determinado proyecto a cambio de recompensas, participaciones o de forma altruista.

Actualmente, dependiendo del tipo recompensa que los participantes reciben a cambio de su participación en el proyecto, existen varios modelos de crowdfunding:

- De donaciones: Quienes realizan aportaciones no esperan beneficios a cambio.
- De recompensas: Quienes hacen aportaciones recibirán una recompensa por su contribución.
- De acciones: Quienes reciben participaciones de ella.
- De royalties: Cuando se invierte en un determinado proyecto o empresa y se espera obtener una parte, aunque sea simbólica, de los beneficios.

El funcionamiento del crowdfunding depende del tipo que hayamos seleccionado como forma de financiación. No obstante, estos son las fases principales:

1.- El emprendedor envía su proyecto, o su idea de empresa a una plataforma de crowdfunding, que suele ser online, para ser candidato a la financiación. Para que se pueda valorar su proyecto indica: una descripción del mismo, qué cantidad necesita, cuánto tiempo hay para recaudar lo que necesita, tipo de crowdfunding a elegir, etc.

La comunidad o la propia plataforma valora el interés del proyecto.

2.- Se publica en la plataforma el proyecto por el tiempo indicado en la candidatura. Es el período de tiempo de que dispone la gente para invertir.

Durante el tiempo que esté público, se promociona al máximo para conseguir la financiación.

3.- Cierre del proyecto. Cuando finaliza el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba cuánta financiación se ha conseguido.

El siguiente link te lleva a una página con las plataformas de crowdfunding que operan en España: <https://www.universocrowdfunding.com/principales-plataformas-crowdfunding/>

b) Aportaciones como préstamos por empresas no bancarias. Es una parte del sector Fintech que está creciendo mucho en todo el mundo. Cada vez hay más empresas de este estilo a las que poder acudir. Se podría escribir una enciclopedia al respecto, pero para darte una idea esquemática te diré que hay dos tipos de estas empresas:

- Crowd lending. Son plataformas que unen a pequeños inversores con demandantes de financiación. La financiación que tú necesitas la publican en su plataforma y pequeños inversores entran en una subasta en la que ofrecen la cantidad que quieren invertir y el tipo de interés al que lo ofrecen. Con el cierre de la subasta se define el importe obtenido y su tipo de interés, que siempre suele ser mayor que el bancario. Abarca préstamos entre uno y tres años. Búscalos en Internet, porque es un sector tremendamente activo donde aparecen nuevas empresas continuamente.
 - Direct lending. Son fondos (a veces formados por grandes empresas de seguros e incluso bancos) que captan dinero de inversores para financiar proyectos o sectores concretos. Normalmente tienen un target que define el importe que financian (por ejemplo, sólo a partir de 1 millón €) y el sector al que se orientan (inmobiliario, o industrial, o renovables, etc.).
- c) Emisiones de bonos. El tópico de que sólo las grandes multinacionales pueden emitir bonos ya no es una realidad. El tamaño crítico para acceder al mercado de bonos se ha reducido notablemente como demuestra en España la creación del MARF, o Mercado Alternativo de Renta Fija, con vocación de que pymes y empresas medianas puedan convertirse en emisores.

Una compañía en búsqueda de plazos largos para financiarse (más de 5 años) y pocas obligaciones financieras con sus acreedores verá mucho valor en el formato bono. Por la propia aversión al riesgo, y sobre todo por el contexto regulatorio, a los bancos no les compensa prestar a muy largo plazo.

Los valores de renta fija que vayan a incorporarse al MARF deberán estar representados mediante anotaciones en cuenta, no podrán tener ninguna restricción a su transmisibilidad y su **valor nominal unitario mínimo será de 100.000 €**. Además, deberán estar exclusivamente dirigidos a inversores cualificados (aquí tienes las condiciones para ser inversor cualificado:

http://noticias.juridicas.com/base_datos/Fiscal/l24-1988.t7.html) y no podrán estar ya admitidos a negociación en ninguno de los mercados gestionados por sociedades del grupo de Bolsas y Mercados-BME.

En este post publicado en Tesoralia te dábamos algún detalle adicional: [La financiación parabancaria. Que es y dónde está.](#)

Hasta aquí el Capítulo de la financiación a largo plazo.

¿Y qué más para el próximo Capítulo?

Vamos a analizar las diferentes alternativas de financiación a corto plazo, y cuál es la más conveniente en cada caso.

Así que en el próximo Capítulo dentro de 7 días, te cuento más sobre lo que debes hacer para mejorar tu financiación bancaria.

¿Preguntas? Respondo a todos los comentarios

Mi objetivo es que aprendas TODO lo que yo mismo sé de gestión de tesorería. Por eso no te cortes y pregunta abajo en comentarios.

¡Ah! No hace falta que seas cliente para seguir el curso, pero te animo a que pruebes el Integrador Bancario gratis ahora, controles mejor tu tesorería , y ganes tiempo para dedicarlo a lo que más quieras.

Si quieres enviar este capítulo a un amigo, pulsa aquí: