

Financiando el proyecto: Financiación bancaria

25 de octubre de 2021



Autor: María del Mar Molina Parra

Miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 20/09/2021.

Tener una empresa (o realizar una actividad empresarial de forma autónoma) requiere capital, ya sea para iniciar la actividad o para el desarrollo de la misma, inversión que no siempre halla su fuente en los ahorros (o en los fondos disponibles si se trata de una empresa en funcionamiento). Es en este momento cuando requerimos la “intervención” de una entidad financiera.

Los bancos disponen de multitud de productos que pueden ofertarnos, que, además, se adaptan a las diversas fases de actividad por la que nuestra empresa puede pasar. Así, si estamos iniciando nuestro negocio, quizás lo que necesitemos sea un préstamo para la adquisición de un local o materiales, o quizás un *leasing* para maquinaria o para lo que en contabilidad se califican como los ‘elementos de transporte’.

En diversos artículos ya publicados en esta serie hemos hecho referencia a diferentes productos financieros, ya sea intentando explicar en qué consisten o colocándonos en la tesitura de elegir uno otro. Lo que pretendemos en esta ocasión es resumir las diferentes opciones que existen, ofertadas por un banco, mostrando las características básicas de cada una de ellas, a fin de tener una idea general de todas las posibilidades a nuestro alcance.

Comenzaremos por el “tradicional” préstamo. Con él, la entidad financiera nos dota de un capital inicial que deberemos devolver junto con el pago de los intereses pactados y determinadas comisiones. Las cuotas de un préstamo se suelen pagar mensualmente en la mayoría de los casos, aunque existen las opciones de hacerlo una vez al año, al vencimiento de la operación, cada tres meses, etc.

Disponemos, asimismo, de la cuenta de crédito, que se utiliza normalmente para la financiación de circulante. La entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad de dinero que podemos ir gastando y devolviendo conforme recibamos ingresos; por ejemplo, podríamos pagar a proveedores e ingresar conforme vayamos vendiendo la mercancía. Habitualmente, tienen duración de un año, tras el cual pueden ser renovadas, en las mismas condiciones o en otras distintas (por ejemplo, con la revisión del capital disponible -límite-).

La clasificación comercial nos sirve para adelantar pagos que recibimos vía pagaré o letra de cambio, primordialmente. Sobre todo, las grandes empresas suelen tener una política de pagos a 90 o 120 días, para lo que suelen emitir pagarés. Una clasificación comercial nos permite adelantar ese pago. Existe también la modalidad de descuento comercial puntual.

Leasing y Renting. Dos opciones muy parecidas y por eso las unimos. Cada mes se pagan unas cuotas que responden a la financiación del bien adquirido, con variados servicios adicionales según las circunstancias. Ambos tienen la ventaja de la desgravación fiscal.

Confirming. En este caso, la entidad financiera es la que, básicamente, organiza los pagos a nuestros proveedores, a partir de los datos que les facilitamos (facturas pendientes de cobro), ofreciéndoles a su vez la opción de adelantar el pago.

Avales. En algunos momentos, y dependiendo de la actividad que desarrolle nuestra empresa, es posible que nos soliciten algún tipo de garantía bancaria que asegure los pagos. Aquí podemos encontrar diversas modalidades, desde aquellos avales que nos solicita una Administración pública a los requeridos por una empresa con la que comenzamos a colaborar, o el arrendador de un local.

Y, por supuesto, si nuestra empresa ya ha llegado al nivel de importar o exportar mercancías, podemos contratar el llamado crédito documentario (además del seguro de cambio) que nos va a permitir “controlar” dentro de lo posible que las mercancías se reciban en tiempo y forma, y son pagadas a la contraparte.

*Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja.