

¿Por qué es necesario formarse una idea global previa de las operaciones de financiación, ahorro e inversión?

12 de abril de 2021



Autor: María del Mar Molina Parra
Miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 08/03/2021.

Si tenemos en cuenta que lo primero que se nos suele venir a la cabeza cuando hablamos de operaciones de financiación es la obtención de dinero a crédito, en cualquiera de sus posibles modalidades, quizás la respuesta más evidente a la parte inicial de la pregunta que da título a este artículo sea la siguiente: porque nos vamos a comprometer a devolver una cantidad de dinero, incrementada con los intereses pactados, durante un período de tiempo probablemente largo.

Pero no es solo eso, sino que, en general, también estaremos comprometiendo nuestro patrimonio presente y futuro, o bienes concretos del mismo, como garantía del buen fin de la operación.

Como hemos anticipado, es obvio que no solo nos referimos a un préstamo, pues la financiación se puede canalizar a través de diversos instrumentos. Las entidades financieras incluyen en su oferta una serie de productos, con condiciones muy específicas que hay que valorar detenidamente, en función del fin de la operación y de las concretas necesidades del profesional o empresario.

Conocer con la suficiente profundidad todos estos elementos nos va a permitir tener una mejor visión de cuáles son las distintas opciones para cubrir nuestras necesidades. Por ejemplo, respecto de un empresario que pretende adquirir productos para su posterior venta a los consumidores, no sería lógico solicitar un préstamo hipotecario, pues si lo que se pretende es disponer de liquidez para un momento determinado, propio del tráfico ordinario del negocio, quizás lo que se necesite sea un descuento comercial o un *factoring*.

Por tanto, debería ser indispensable seguir una serie de pasos antes de tomar una decisión. Así, por ejemplo, cabría plantearse lo siguiente:

1. Determinar el fin de la operación. ¿Abrir un negocio nuevo o ampliar uno ya existente? ¿Adquirir maquinaria o mercancías?
2. Dónde puedo acudir y qué opciones tengo. ¿Qué entidad financiera ofrece más y mejores opciones? ¿Sería interesante contratar un *leasing* o un *renting*, una cuenta de crédito o un préstamo personal? ¿Qué tipo de interés y comisiones habría que pagar? ¿Cuáles son las garantías solicitadas?
3. Analizar las consecuencias que conlleva cada una de las opciones disponibles. ¿Cuál será la duración del contrato? ¿Financiación a corto o a largo plazo? ¿Las previsiones de ingresos son adecuadas para hacer frente a las obligaciones de pago de la operación?

Solo una vez que se tengan claros los anteriores elementos, con toda la información disponible, analizados los pros y los contras, se podrá tomar la decisión.

Por otra parte, si en vez de necesitar financiación lo que se persigue es “poner a trabajar” nuestros ahorros para obtener una rentabilidad, tendríamos que valorar otros aspectos como la asunción de riesgos, directamente relacionada con el plazo de la inversión, su liquidez y el rendimiento esperado.

Son diversos los productos de ahorro o inversión que permitirán rentabilizar nuestro capital. En este caso, el proceso de toma de decisiones sería similar. Habría que diferenciar entre ahorro (el plazo fijo tradicional) e inversión (otros productos financieros más sofisticados, como la renta fija o la renta variable, por ejemplo), y considerar cuánto riesgo se está dispuesto a asumir para alcanzar una rentabilidad determinada. Solo entonces, con toda la información, se podrá adoptar la decisión idónea.

En definitiva, ya se trate de operaciones de financiación o de inversión, lo importante es, contando con toda la información necesaria, formularse las preguntas adecuadas. Solo así conseguiremos que las decisiones tomadas respondan realmente a nuestras necesidades económicas y financieras.