

Gestión

Pymes
Emprendedores
Autónomos

Hay vida después del crédito: pruebe otras fórmulas para financiar su pyme

En el mercado hay instrumentos de crédito flexible para cada necesidad que se le presente

El tipo de interés fluctúa entre el 2 y el 7%, en función de la solvencia y la relación con el cliente

Verónica Rodríguez

MADRID. El instrumento de financiación tradicional de las pymes ha sido siempre la póliza de crédito. Una línea abierta normalmente por un año, disponible cuando la empresa requiere crédito. Sin embargo, en estos tiempos en los que el impago está a la orden del día, resulta costoso acudir en busca de crédito para cubrir facturas impagadas. Para estos casos, hay instrumentos mucho más flexibles, adecuados no sólo para grandes compañías, sino también para pymes: el *factoring* o el *confirming*. "Ahora las empresas quieren cobrar cuanto antes y con estas fórmulas lo hacen sin tener que recurrir a sus líneas de crédito tradicionales", explica José Ángel Amor, director de Empresas de Banco Popular.

Y es que una de las grandes ventajas de estos productos es que facilitan las gestiones de cobro y pago para la empresa frente a sus proveedores o clientes. Hay vida más allá del crédito. Veamos de qué forma, en cada caso.

■ 'Factoring'

Es un contrato por el que la empresa traspasa el cobro de sus facturas al banco, de modo que obtiene de manera inmediata el dinero que, de otra forma, tardaría en cobrar un período que suele oscilar entre los 90 y los 180 días, explican desde el departamento de Empresas de La Caixa, que aseguran que el aumento en 2009 de las contrataciones en pymes ha sido del 67 por ciento con respecto a 2008.

Es como si el banco dijera a su cliente: "Despreocúpese de gestionar el cobro de las facturas, ya me encargo yo". Y hay dos escalones más: "Le financio el coste de las mismas y se lo adelanto y además, si quiere, le cubro del riesgo de impago de posibles facturas". El coste de este servicio, como es lógico, es mayor cuanto más fases se contratan, en base a un tipo de interés negociado y comisiones por factura cursada.



te caso, son las empresas clientes de la pyme, es decir, los proveedores, los que pueden adelantar el pago de sus facturas.

Y esto, con una simple carta que envíe la pyme, en la que informa a sus proveedores de que si quieren adelantar sus pagos, pueden hacerlo. Esto, además de una ventaja para ellos, constituye una forma de simplificar las gestiones de pago de la empresa: si tiene, por ejemplo, 100 facturas, acuerda con el banco pagarlas todas a una determinada fecha. Y de cada una de ellas, los deudores pueden beneficiarse del cobro anticipado. En este caso, son los proveedores los que disponen anticipadamente de los fondos y los que, en consecuencia, soportan un tipo de interés.

■ 'Factoring' y 'confirming' internacional

Para las empresas que exportan, estos instrumentos se hacen imprescindibles. El primero de ellos supone la cesión de los derechos de cobro sobre un deudor extranjero, lo que supone para la empresa española quedar liberada de los riesgos de las operaciones que puedan quedar impagadas. En el caso del *confirming* internacional, permite anticipar el pago a los proveedores en otros países de la empresa importadora que opera en España.

■ Tarjetas financieras

Una de las formas más sencillas de dar crédito a los directivos y gestores de la empresa viene de la mano de las tarjetas, productos de financiación en sí mismos. ¿Cómo? Agrupando el pago de los adeudos mensuales de cada una de las tarjetas de empresa a la fecha que más convenga: a 30 días, a 50 días. E incluso puede decidirse cómo pagar: sólo el 10 por ciento del saldo impuestado cada mes.

Además, estas tarjetas suelen incluir coberturas diversas. En la de autónomos de Banco Popular, por ejemplo, cubre al autónomo por incapacidad laboral pagándole un determinado importe si éste debe cesar su actividad un tiempo.

Con el 'factoring' puede cobrar sus facturas de forma inmediata sin esperar hasta seis meses, en algunos casos

Hace unos años, precio oscilaba entre el 3 y el 5 por ciento, pero ahora, a consecuencia de la crisis, hay clientes a los que se está ofreciendo un 2 y a otros, un 7 por ciento. "Se mide mucho más la calidad crediticia y en consecuencia el riesgo, y la relación con el cliente, que, con

la crisis, está ganando peso", explica José Ángel Amor.

■ 'Confirming'

Al contrario que la fórmula anterior, consiste en un contrato por el que la entidad financiera gestiona los pagos de una compañía. En es-

CORBIS