

Hay vida más allá de la financiación bancaria...

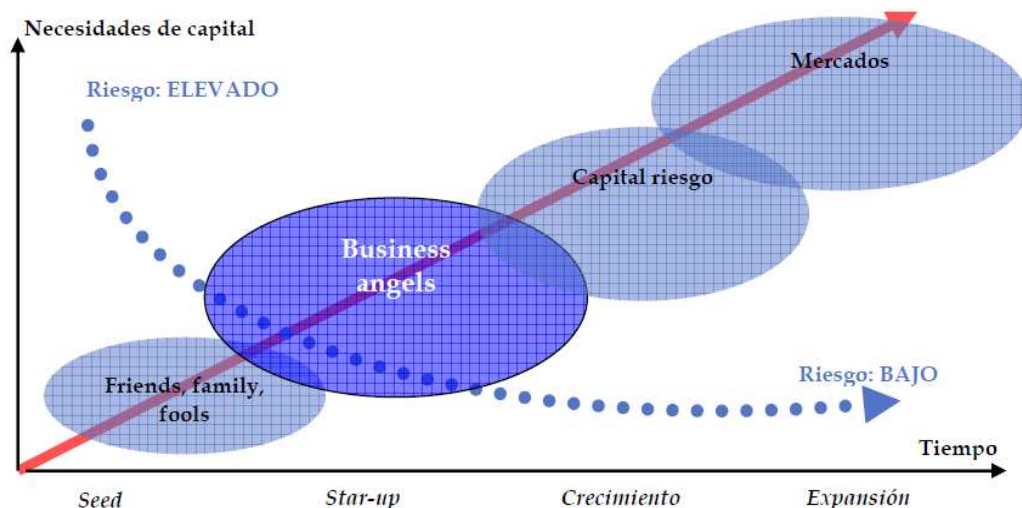
15-julio-2009

Covadonga Fernández

A pesar de que la desconfianza de los bancos a la hora de prestar dinero ha disminuido en los últimos meses, como prueba la relajación del Euribor a seis meses, que ha caído desde su máximo de 5,448% el 9 de octubre de 2008 hasta el 1,22% actual, todavía existen muchas limitaciones para las compañías a la hora de acceder a la financiación bancaria, especialmente las PYME, que representan la mayor parte del tejido industrial español. Esto limita considerablemente las posibilidades de crecimiento de las empresas nacionales, y las inversiones necesarias para mejorar la productividad en los próximos años, una de las necesidades más acuciantes de nuestro país.

Sin embargo, existen otras formas de financiación alternativas que, en función de la etapa de crecimiento en la que se encuentre la compañía y con independencia de los instrumentos que ayuden a financiar el día a día de la empresa (leasing, factoring,...), pueden utilizarse. Éstas quedan resumidas en el siguiente gráfico:

Fig.1 . Etapas de financiación



Fuente: EBAN

Una de las formas más comunes de financiar la actividad de una compañía que acaba de empezar, comenzando a llevar a cabo las primeras acciones de comercialización, es a través de lo que se conoce como 3F's ("friends, family and fools"). Estas personas aportan fondos de

una manera poco profesional, al estar movidos por circunstancias personales, teniendo por objetivo obtener la inversión que han realizado pero sin grandes plusvalías.

Adicionalmente, durante los últimos años han aparecido una serie de alternativas de financiación, muy desarrolladas en los países anglosajones pero que todavía tienen poco desarrollo en España. La primera de ellas son las redes de business angels, inversores individuales que aportan capital, así como conocimientos técnicos y red de contactos personales, y que suelen interesarse por aquellos proyectos en los que tienen experiencia. Este grupo de inversores se convierte en socio de la compañía, aunque con una participación minoritaria, sin capacidad de decisión. La segunda alternativa son los fondos de capital riesgo, que suelen entrar en el capital de la compañía con una participación también minoritaria y un horizonte temporal entre cinco y diez años, transcurrido el cual pretenden vender sus participaciones obteniendo una plusvalía importante. El tipo de proyectos en los que invierten tiene mayores necesidades de capital que los proyectos de los business angels. La tercera vía son los préstamos participativos, que son una figura híbrida entre los recursos propios y ajenos. Por una parte, son considerados como fondos propios, con lo que en caso de que la compañía vaya mal, atrasan el momento de reconocimiento de la quiebra. Pero a la vez tienen la consideración de deuda subordinada, con lo que en caso de liquidación cobran detrás de los acreedores comunes.

Al margen de las fórmulas anteriores que se pueden englobar dentro de una categoría global: **financiación en capital**, las compañías pueden recibir **ayudas públicas** por parte de la Administración. Sin embargo, el hecho de que su otorgamiento sea completamente discrecional, estén sujetas a la existencia de presupuesto suficiente por parte de la Administración y que se cobren mucho después de ser otorgadas, las convierte en poco apropiadas para financiar un proyecto, siendo su uso completamente residual.

Por último, existe la opción de acudir a **financiación a través de deuda**, con los costes financieros que esto implica pero sin dar entrada en el capital a ningún accionista adicional. En este caso, es muy importante tener claro qué es lo que se va a financiar y durante cuánto tiempo. Dentro de este tipo de financiación se encuentran los créditos, los préstamos y los microcréditos (que satisfacen necesidades de colectivos sin recursos).

Una vez que las empresas ya se han establecido en el **mercado**, cumplen con unos ciertos requisitos de capital, y pretenden entrar en fase de crecimiento, tienen como opción para financiar su expansión salir a cotizar a bolsa. Esto, además de financiación, les reporta una serie de ventajas como publicidad, transparencia, acceso de forma fácil a la comunidad de inversores,.. Pero no cualquier compañía puede hacerlo, debiendo cumplir con una serie de requisitos que resumimos en los siguientes puntos:

- Capital mínimo: 1.202.025 €
- Obtención de beneficios en los dos últimos ejercicios o, en tres no consecutivos de los últimos cinco años, suficientes para poder repartir un dividendo de al menos un 6% del capital desembolsado, lo que no significa que los haya tenido que pagar.
- Accionariado: deben existir 100 accionistas mínimos con una participación individual no superior al 25%.

Teniendo en cuenta la situación actual de los mercados y los complicados momentos económicos que vivimos, el número de salidas a bolsa a nivel global ha disminuido considerablemente desde finales de 2007. Así, en el caso de España, frente a las más de ocho compañías que salieron al mercado en 2007 (Clínica Baviera, Realia, Solaria, Criteria..) sólo una lo hizo al año siguiente (Caja de Ahorros del Mediterráneo) que salió en el tercer trimestre, no habiéndose producido ninguna otra OPV desde entonces.

Para flexibilizar el acceso al mercado bursátil, extendiéndolo a compañías de pequeña capitalización y en fase de crecimiento, se ha creado recientemente el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) con una regulación a medida y unos costes muy inferiores a los del mercado tradicional.

Como conclusión, a pesar de que el sistema bancario continúe bastante cerrado, existen más alternativas a la hora de conseguir el capital necesario para crecer. El dinero no ha desaparecido del mercado, hay muchos inversores privados dispuestos a colocar su exceso de liquidez, tan sólo hay que invertir algo de tiempo en barajar las alternativas y estar muy seguros de que el proyecto empresarial es técnica y económicamente viable.

Sin perjuicio de que la información contenida en el presente documento haya sido obtenida, o en su caso, esté basada en fuentes de información fiables a nuestro juicio, Self Trade Bank (denominación social Boursorama, sucursal en España) no garantiza la exactitud de la información contenida en el presente documento. Self Trade Bank no acepta responsabilidad alguna por cualquier pérdida derivada de la utilización directa o indirecta de la información contenida en el presente documento. Self Trade Bank no se hace responsable del tratamiento fiscal de los productos de inversión. Self Trade Bank asume que antes de que se lleve a cabo cualquier tipo de inversión, usted/ustedes han solicitado el asesoramiento fiscal, legal o de otro tipo que sea pertinente, y que han tomado en consideración los riesgos de la inversión y las implicaciones fiscales de las pérdidas o ganancias derivadas de los productos de inversión mencionados en este documento. Este documento no constituye una oferta para comprar y/o vender valores o llegar a cualquier tipo de acuerdo. Los ejemplos de riesgo potencial y rentabilidad son ilustrativos y no deben ser considerados como límites máximos de pérdidas y ganancias. La información y cualquier opinión aquí contemplada se refieren a la fecha del presente documento y están sujetas a cambio. Las rentabilidades utilizadas en los ejemplos son rentabilidades históricas sin garantía de que se puedan repetir en el futuro.