

# La gestión financiera en escenarios de crisis. ¿Cómo afrontar los problemas de liquidez?

JOSÉ MARÍA MARTÍNEZ SANTAMARÍA  
Economista

CUADERNOS  
AFIC

5

---

Si tiene pendiente de cobro facturas por importe superior a los pagos a corto plazo, hasta que no cobre no puede atender sus deudas a corto. Tiene un problema de liquidez y aunque las soluciones al problema de liquidez no son fáciles, en las siguientes páginas intentaremos apuntar algunas sugerencias.

 GENERALITAT VALENCIANA  
CONSELLERIA D'INDÚSTRIA, COMERÇ I INNOVACIÓ

 red afic

## Índice

---

0. CUESTIONES PREVIAS
1. LA FINANCIACIÓN BANCARIA. LOS PRODUCTOS TRADICIONALES
  - a. El préstamo
  - b. El descuento de efectos
  - c. La póliza de crédito
2. NEGOCIACIÓN DE LA FINANCIACIÓN BANCARIA EN TIEMPOS DE CRISIS
  - a. ¿Cómo miden el nivel de riesgo de la operación?
  - b. ¿Qué información analizan?
  - c. ¿Qué información analizan?
  - d. Técnicas y recomendaciones de negociación: ¿Cómo negociar buenas condiciones?
3. LAS ALTERNATIVAS A LA FINANCIACIÓN BANCARIA TRADICIONAL
  - a. Factoring
  - b. Conforming
  - c. Renting
  - d. Leasing
  - e. Lease-back y Rent-back
4. LOS APLAZAMIENTOS DE LA AGENCIA TRIBUTARIA Y LA SEGURIDAD SOCIAL
  - a. Agencia Tributaria
  - b. Seguridad Social
  - c. Devolución mensual del Impuesto sobre el Valor añadido 2009
5. LAS LÍNEAS DEL INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)
  - a. Línea ICO-PYME 2009
  - b. Línea ICO LIQUIDEZ 2009
  - c. MORATORIA para préstamos de la Línea ICO-PYME
  - d. La Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana (SGR)
6. LA GESTIÓN DEL CIRCULANTE
7. LA GESTIÓN DE TESORERÍA
8. PRÁCTICAS PARA PREVENIR Y/O GESTIONAR LA MOROSIDAD
  - a. ¿Cómo prevenir la morosidad?
  - b. Instrumentos de garantía de cobro
  - c. La gestión de la información
  - d. Actuaciones ante el impago
9. EL CONCURSO VOLUNTARIO DE ACREEDORES

## 0.- CUESTIONES PREVIAS

---

El 88% de las pymes asegura tener problemas de liquidez, mientras que el 82% de ellas acusa problemas para acceder a la financiación externa.

Si tiene pendiente de cobro facturas por importe superior a los pagos a corto plazo, hasta que no cobre no puede atender sus deudas a corto. Tiene **un problema de liquidez** y aunque las soluciones al problema de liquidez no son fáciles, en las siguientes páginas intentaremos apuntar algunas sugerencias.

En primer lugar hay que diferenciar si se trata de un verdadero problema de liquidez puntual o es un problema que va a persistir en el tiempo. Si el problema es un mal endémico de la empresa, ocasionado por desfases en tesorería al tener los flujos de pago a plazo inferiores a los flujos de cobro, las soluciones puntuales corto plazo requerirán además de actuaciones de fondo, en la estructura de nuestra gestión y con continuidad en el tiempo.

En primer lugar vamos a realizar un breve repaso a los productos que tradicionalmente ha utilizado la pyme para su financiación, que precisamente son los que, en los momentos actuales, están sufriendo una mayor restricción por parte de las entidades financieras, sobre todo a través de una mayor minuciosidad a la hora de valorar el riesgo crediticio y la solvencia del solicitante, que lleva a solicitar desmesuradas garantías adicionales que la pyme no puede afrontar, con la consiguiente repercusión en su liquidez.

## 1.- LA FINANCIACIÓN BANCARIA. LOS PRODUCTOS TRADICIONALES

---

### 1.1.-El préstamo

El préstamo es un contrato por el que la entidad financiera entrega una cantidad de dinero a la empresa para la financiación de una operación de inversión concreta, y ésta por su parte se compromete al pago de cuotas periódicas que comprenden amortización del capital recibido y pago de los intereses pactados.

La concesión de un préstamo bancario requiere el estudio previo de la operación por la comisión de riesgos de la entidad financiera, y en su caso, la solicitud de garantías que cubran la posibilidad de riesgo de impago por parte del deudor.

¿Qué **garantías** puede exigir la entidad financiera en la formalización de un préstamo?

- Garantía personal, solvencia del solicitante o de un tercero que actúe como avalista
- Garantía real, bien mueble (préstamo mobiliario) o inmueble (préstamo inmobiliario) que garantice el buen fin de la operación.

¿Qué **tipo de interés** utiliza la entidad financiera?

- Interés fijo, constante a lo largo de la vida del contrato de préstamo
- Interés variable, definido por un tipo de interés de referencia más un diferencial. El tipo de referencia habitualmente utilizado es el EURIBOR (EUROPEAN INTERBANK OFFERED RATE), tipo de contratación en el mercado interbancario.

¿Qué **costes** se derivan de una operación de préstamo?

- Costes iniciales: gastos de apertura, gastos de estudio y de tasación
- Costes de formalización: gastos de intervención de notario y gastos registrales en el caso de préstamo con garantía hipotecaria.
- Costes periódicos: intereses.
- Costes finales: costes de amortización anticipada y costes de cancelación.

**Desventajas** de los préstamos:

- Procedimiento de tramitación complicado. Es necesaria la aprobación de la operación por un comité de la entidad financiera, así como la aportación de garantías adicionales en la mayor parte de los casos.
- Gastos de tramitación elevados. Se incurre en gastos de formalización, estudio, cancelación, etc. gastos que adquieren una especial importancia en los casos de préstamo con garantía hipotecaria

## 1.2.- El descuento de efectos

Es un contrato por el que la entidad financiera anticipa a la empresa el importe de los efectos no vencidos recibidos de clientes, efectos que reconocen una obligación de pago. La entidad descuenta del importe de los efectos, los intereses que corresponden por el tiempo que media entre la fecha del anticipo y la fecha de vencimiento de los mismos, así como los gastos y comisiones que se derivan de la operación.

Existen diversos medios para instrumentalizar el pago de operaciones comerciales con aplazamiento de pago, entre los que adquieren especial importancia la letra de cambio, el cheque y el pagaré.

Los efectos comerciales posibilitan a su tenedor el acceso a financiación a través del descuento de los mismos. En la actualidad, la práctica bancaria ha extendido la posibilidad de descuento a letras de cambio, pagarés, cheques y recibos tramitados electrónicamente.

La entidad financiera gestiona a su vencimiento el cobro de los efectos anticipados, pero **no** asume el riesgo de impago si finalmente el deudor no paga las mismas, ejerciendo la acción de recobro sobre la empresa.

El descuento comercial puede instrumentalizarse a través de:

- Línea de descuento: La entidad financiera, una vez analizado el riesgo comercial del cliente, le permite el descuento de facturas hasta el límite del importe de la línea de descuento concedida.
- Descuento puntual: La entidad financiera estudia el descuento de un efecto comercial de forma individualizada. Dado su carácter circunstancial no es necesario instrumentalizarlo mediante póliza de descuento.

Así mismo, y en función de la forma de liquidación que la entidad aplique, podemos hablar de:

- Descuento ordinario: Tanto las comisiones como los intereses se calculan en base al plazo desde la fecha de descuento hasta la fecha de vencimiento. La entidad financiera aplica intereses y comisiones crecientes en función del riesgo implícito que conlleva el efecto. Un efecto domiciliado y aceptado tiene un menor riesgo implícito que un efecto simplemente domiciliado, y éste menor riesgo que un efecto no domiciliado ni aceptado.
- Forfait: La entidad financiera aplica un único tipo de interés y una comisión fija independientemente del plazo de vencimiento que tenga el efecto.

**Ventajas** del descuento comercial:

- Es una fórmula de financiación muy accesible, ya que casi la totalidad de las empresas generan efectos comerciales actividad operativa.

**Desventajas** del descuento comercial:

- Es un instrumento financiero caro, que requiere el pago anticipado de los intereses y comisiones derivadas.
- Requiere estudio de riesgo comercial para su aprobación.

### 1.3.- La póliza de crédito

Contrato por el que la entidad financiera pone a disposición de la empresa fondos hasta un límite determinado. Por su parte, la empresa se compromete al pago periódico de intereses sobre las cantidades dispuestas y a la devolución del principal al finalizar el plazo del contrato pactado, plazo inferior a un año. Excepcionalmente, las entidades financieras pueden así mismo cobrar intereses sobre las cantidades no dispuestas.

Es un instrumento financiero adecuado para financiaciones no vinculadas a una operación de inversión concreta.

Respecto a las **garantías** exigibles así como a los **tipos de interés** aplicables por la entidad financiera, es de aplicación lo visto para el Préstamo.

¿Qué **costes** se derivan de una operación de crédito?

- Costes iniciales: gastos de apertura y de estudio.
- Costes periódicos: intereses, comisión de exceso, y en su caso, comisión de no disponibilidad.
- Costes finales: costes de cancelación.

Desventajas de los créditos:

- Tipos de interés superior al aplicable a las operaciones de largo plazo.
- Procedimiento de tramitación complicado. Es necesaria la aprobación de la operación por un comité de la entidad financiera, así como la aportación de garantías adicionales en la mayor parte de los casos.
- Gastos de tramitación elevados. Se incurre en gastos de formalización, estudio, cancelación, etc.

Tanto el descuento comercial como la póliza de crédito son dos de los instrumentos que la pyme utiliza para la gestión de su activo circulante cuando de una forma recurrente sus periodos de pago son inferiores a los periodos de cobro, es decir, cuando sistemáticamente hay desfases en la tesorería de la empresa.

Su restricción por parte de las entidades financieras afecta de forma muy negativa a la liquidez de la pyme al no poder ésta cubrir este desfase habitual que además se agrava en épocas de crisis por el retraso o morosidad e incluso impago de sus clientes que se ven afectados por el mismo problema.

## 2.- NEGOCIACIÓN DE LA FINANCIACIÓN BANCARIA EN TIEMPOS DE CRISIS

---

Aunque en páginas posteriores pasaremos revista a otras posibilidades de obtención por parte de la pyme, no cabe duda que es inevitable seguir acudiendo a las entidades financieras para obtener liquidez tanto vía instrumentos tradicionales, como a partir de instrumentos más novedosos que también gestionan ellas.

Ello hace recomendable que nos detengamos a realizar unos breves apuntes sobre la negociación con las entidades de crédito, máxime en situaciones como la actual, donde la discrecionalidad de años anteriores ha desaparecido y las negociaciones se han tornado más duras por parte de los referentes de liquidez, incluso para acceder a las nuevas líneas del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

### 2.1.- ¿Cómo miden el nivel de riesgo de la operación?

Es preciso tener en cuenta que hay bancos más conservadores que otros. También es posible que, tras denegarle una operación en una sucursal, se la aprueben en otra de la misma entidad.

Hay tres conceptos básicos para una entidad a la hora de estudiar el riesgo de una operación:

- **Capacidad de solvencia del cliente:** Es el patrimonio –dinero, bienes inmuebles, acciones u otros derechos– que posee el cliente. Cuanto mayor sea su montante y más fácilmente se pueda convertir en dinero, mayores garantías ofrecerá para el banco.
- **Capacidad de reembolso:** Es la posibilidad que tiene el solicitante del préstamo de hacer frente al pago de sus cuotas periódicas de amortización.
- **Funcionamiento de la empresa y capacidad gerencial** (sobre todo a partir de Basilea II)

Analizando estos factores, el banco autorizará o no la operación. Así, nunca concederá dinero si el cliente solamente cuenta con capacidad de solvencia, pero no tiene liquidez suficiente para hacer frente al pago de las cuotas del préstamo. Por otra parte, el banco comprobará a través de sus comités de riesgo y de expertos independientes:

#### INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR LA EMPRESA:

- ✓ Balances de situación de varios años para analizar el valor y naturaleza de los activos y su grado de amortización, así como la situación financiera a corto y largo plazo.

- ✓ Cuentas de Pérdidas y Ganancias de varios ejercicios para analizar la evolución del negocio. La estructura de costes y la evolución de las ventas y los márgenes, así como la importancia o no de los resultados extraordinarios.
- ✓ Planes de previsión: balances, cuentas de pérdidas y ganancias y cuentas de tesorería previsionales a 5 años vista normalmente.
- ✓ Seguros Sociales (TC1 y TC2) para tener información sobre el nº de empleados, salarios tipos de contratación.
- ✓ Comprobantes de pago del IRPF e IVA
- ✓ Modelo 347, para analizar la concentración o dependencia con clientes y proveedores.

#### INFORMACIÓN INTERNA (de sus propias bases de datos)

- ✓ Expedientes de anteriores operaciones (préstamos, créditos...)
- ✓ Grado de morosidad actual e histórica, demoras en amortizaciones de préstamos...

#### INFORMACIÓN DE REGISTROS EXTERNOS:

- ✓ CIRBE, RAI, ASNEF
- ✓ Referencias jurídicas
- ✓ Referencias de clientes y proveedores
- ✓ Registro de la propiedad
- ✓ Registro mercantil
- ✓ Datos del sector (ratios de otras empresas)
- ✓ Incluso, visita a la empresa.

### 2.2.- ¿Qué información analizan?

- **Los ficheros de negativos.** Para saber si tu nombre aparece en los registros de morosos (RAI, ASNEF) y de endeudamiento (CIRBE).
- **El límite de endeudamiento.** Si eres un particular, el banco averiguará, a través de los justificantes de ingresos, cuál es su capacidad de generación de recursos, la solvencia de su empresa... Además, cuando entregue su declaración de la renta, la entidad comprobará su situación personal y si ha tenido capacidad de ahorro. Calculará cuál es

el importe máximo de endeudamiento que puede asumir de acuerdo con sus parámetros, habitualmente el 40% de los ingresos líquidos justificados.

- **Si el inmueble tiene cargas.** Si ha aportado como garantía bienes inmuebles, el banco verificará su situación en el Registro de la Propiedad Inmobiliaria. Es decir, comprobará si el inmueble está hipotecado o libre de cargas.

### 2.3.- Técnicas y recomendaciones de negociación: ¿Cómo negociar buenas condiciones?

Como paso previo, deberás tener muy claras tus necesidades financieras y si vas a poder soportar el coste real del préstamo y los requisitos de devolución establecidos por la entidad. La negociación de las condiciones va a depender de los siguientes factores:

- **Importe/nivel de endeudamiento.** A menor cantidad solicitada o a un menor nivel de endeudamiento respecto a tu capacidad de reembolso, mayor capacidad de negociación frente al banco.
- **Plazo de la operación.** Las operaciones a corto plazo son más interesantes para el banco. Utiliza este argumento.
- **Garantías.** Cuanto mayor sea el respaldo de bienes o avalistas que tenga tu solicitud, más fácil será que la admitan y, por tanto, tu capacidad de negociación será mucho más sólida.
- **Liquidez y capacidad de solvencia.** Cuantos más activos líquidos tengas a tu disposición y mayor capacidad de devolución del préstamo, menor riesgo ofrece tu solicitud. Por lo tanto, mayor interés para el banco. En estas circunstancias, puedes negociar mejores condiciones

También hay que tener en cuenta:

**Las compensaciones.** Con ellas, cedes rentabilidad o ventajas que otras entidades pudieran ofrecerte potencialmente en el mercado, a cambio de conseguir la operación de forma efectiva, o mejoras en los términos del préstamo. Es decir, puedes presionar al banco solicitando una baja del tipo de interés, y al tiempo, comprometerte a no realizar gestiones para cambiar de entidad.

**Los paquetes.** Consiste en vincular la operación de préstamo con operaciones y negocios que cederíamos al banco a cambio de la concesión del dinero. Por ejemplo, una empresa que

propone traspasar todas sus cuentas y efectos por cobrar (nóminas de empleados, cheques, letras, pagarés obligaciones, etc.), a cambio de que se le conceda una línea de crédito.

Finalmente no hay que olvidar que:

- ✓ LAS ENTIDADES FINANCIERAS NO “AYUDAN”.: Su objeto social consiste en negociar con dinero y cobrar por la realización de este servicio. Si en el pasado conseguiste crédito de una entidad, no debes sentirte especialmente agradecido. Recuerda: devolviste el dinero y los intereses.
- ✓ EL USUARIO DE CRÉDITOS ES EL MEJOR CLIENTE. Los bancos y cajas no obtienen sus verdaderos beneficios de los depositantes, sino de los consumidores de créditos.
- ✓ COMO ACREDITADO, ERES UN MOROSO EN POTENCIA. Al menos desde el punto de vista del banco. De ahí las cautelas que se toman durante la negociación.
- ✓ EL PASADO DE LA EMPRESA NO CONSTITUYE EN SÍ MISMO UNA GARANTÍA. Sólo es un valor indicativo acerca de su desarrollo posterior. El banco presta atención a las condiciones de futuro, tanto de la empresa como de las garantías ofrecidas por ésta.
- ✓ UNA MALA GESTIÓN NO SE SOLUCIONA CON UN CRÉDITO. Con este planteamiento la negociación tendrá muy pocas posibilidades de éxito. Si consigues el dinero, es preciso reconducir la política de la empresa: hacer frente a los pagos de la financiación sería un problema añadido a los derivados de la mala gestión.
- ✓ PLANTEA LAS OPERACIONES CON TOTAL TRANSPARENCIA . El analista de riesgos del banco contrastará los datos que tú le aportes sobre la empresa con aquéllos a los que él tiene acceso. La incoherencia puede perjudicar seriamente la negociación.
- ✓ NO SUPRIMAS LOS DATOS INCONVENIENTES PARA CONSEGUIR LA FINANCIACIÓN. Si el analista de riesgos descubre la verdad, tu empresa puede caer en una situación de descrédito irrecuperable.
- ✓ OBTENER DINERO DE LA ENTIDAD BANCARIA NUNCA SUPONE UNA VICTORIA. Es un éxito en la negociación, pues las dos partes ganan.
- ✓ NO DEJES NADA AL AZAR. Los errores se suelen producir cuando no se planifica adecuadamente la negociación. Prepárate un guión
- ✓ OPERACIONES TRANSPARENTES, nada de datos falsos.

### 3.- LAS ALTERNATIVAS A LA FINANCIACIÓN BANCARIA TRADICIONAL

---

#### 3.1.- Factoring

Mediante el factoring, la empresa contrata un conjunto de servicios de cobertura de insolvencia, gestión y financiación aplicable a las ventas a crédito (ventas con pago aplazado entre 30 y 270) días realizadas a sus clientes.

Dichos servicios se ofrecen a partir de la “cesión mercantil” de las facturas a cobrar a una entidad bancaria (el “factor”).

#### Componentes de una operación de factoring

- ✓ Empresa cedente: Solicita la operación al factor (entidad bancaria) y le cede sus facturas representativas de sus ventas a corto plazo, hasta 270 días.
- ✓ Factor: Adelanta el dinero a la empresa cedente, gestiona el cobro de la deuda y ofrece el resto de servicios de factoring.
- ✓ Deudores de la empresa: Son los clientes compradores de la empresa cedente. Están obligados a pagar las deudas que han sido cedidas directamente al factor.

#### Tipos de factoring:

- FACTORING SIN RECURSO: donde la entidad de factoring no puede reclamar el impagado a su cliente, si tal impago es por razones de insolvencia del deudor. Al efectuar un factoring “sin recurso”, la empresa reduce su cuenta de clientes a cobrar, lo que le permite mejorar su solvencia. Además no consume su riesgo bancario al no incrementar su presencia en la CIRBE (Central de Riesgos del Banco de España).
- FACTORING CON RECURSO: la entidad de factoring puede reclamar a su empresa cliente los impagados que se hayan producido por cualquier razón

#### 3.2.- Conforming

EL FACTORING PROVEEDOR es un producto, conocido habitualmente como "CONFIRMING". El Confirming consiste en mejorar la gestión de pagos de una empresa a sus proveedores, a partir de la subcontratación de la misma. El servicio es ofrecido por entidades financieras y consiste en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores nacionales, ofreciéndole a éstos la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento.

Aparecen tres actores:

- ✓ **Pagador u ordenante:** Empresa que ha de atender el pago de facturas de sus proveedores en los plazos previamente acordados..
- ✓ **La Entidad Financiera:** Entidad que intermedia en la operación de pago. Recibe del la empresa pagadora la información de las facturas a pagar -ya conformadas- y realiza las gestiones oportunas para saldar las mismas en las fechas acordadas.
- ✓ **Cobrador o Beneficiario:** Empresa que tiene el derecho de cobro como consecuencia de la prestación de un servicio o el suministro de un bien.

La denominación "Sin recurso" indica que, en el momento de producirse la adquisición, el "Proveedor" emisor de las facturas queda liberado de cualquier eventualidad, asumiendo la entidad financiera todo el riesgo de la operación y pudiendo, en caso de impago, entablar solamente procedimiento contra el Cliente deudor y, en su caso, los garantes de la operación.

## CARACTERISTICAS/FUNCIONAMIENTO

### a) Recepción de compromisos de pago

La empresa pagadora ordena irrevocablemente, a la Entidad financiera, el pago a su cargo de deudas o facturas a las que ha dado su conformidad, a favor de unos determinados proveedores y con fechas de vencimiento concretas.

### b) Comunicación a proveedores

La Entidad financiera remite cartas a los proveedores incluidos en el soporte, avisando de ser la Entidad, encargada del pago de las facturas a sus respectivos vencimientos. En la misma comunicación, la Entidad financiera , oferta la compra "Sin recurso"(dicho de otra manera, la entidad financiera ofrece anticipar el cobro) a dichos proveedores de sus facturas, antes de la fecha de vencimiento del pago, en unas condiciones determinadas, generalmente con un diferencial ya pactado con el CLIENTE sobre el MIBOR vigente en cada momento según los días que restan para cada vencimiento.

### c) Respuesta de los Proveedores

Case de aceptación por el proveedor, con la antelación requerida, se realizara la operación, abonándole el importe neto mediante transferencia.

Caso de no optar por el anticipo, el abono por el nominal se producirá en la fecha de vencimiento de cada factura.

#### **d) Información a Cliente**

La Entidad financiera informa periódicamente a la empresa CLIENTE, de las compras "Sin recurso" (Anticipos) que haya efectuado y los proveedores con quienes se han formalizado tales operaciones.

#### **e) Vencimiento de las facturas y abono de compensaciones**

Al vencimiento correspondiente, la Entidad financiera carga en la cuenta de la empresa el importe nominal de todas las facturas que esta le ha ordenado pagar en su día.

Al mismo tiempo, la Entidad financiera, en su caso, abonará en la cuenta de la empresa el importe correspondiente al porcentaje, si así se ha negociado entre ambos, de los márgenes Y/O comisiones aplicados en las compras de facturas "Sin recurso" (Anticipos) que se hayan efectuado a los proveedores.

#### **VENTAJAS PARA LOS PROVEEDORES (si solicitan anticipo):**

- ✓ elimina el riesgo de impagados.
- ✓ obtención de financiación inmediata.
- ✓ garantía de liquidez.
- ✓ aumento de su capacidad de endeudamiento (venta sin recurso).
- ✓ mejora de ratios financieros. (las facturas vendidas se eliminan del balance).
- ✓ no consumo de sus líneas de descuento habituales.
- ✓ condiciones de financiación más favorables que las que conseguirían a nivel individual.

#### **VENTAJAS PARA LA EMPRESA**

- ✓ obtención de ingresos financieros adicionales (si se pacta reparto de intereses y/o comisiones).
- ✓ mejora de solvencia/imagen de pagos ante el proveedor.
- ✓ flexibilidad del producto por su automatismo y alternativas propuestas a su proveedor.
- ✓ simplificación y optimización de la gestión de pagos.

- ✓ capacidad de negociación con sus proveedores, garantizándoles la liquidez inmediata

#### **OTRAS VENTAJAS DEL CONFIRMING:**

- ✓ Los pagos están avalados por una institución financiera
- ✓ No hay costes de emisión de pagarés y cheques, o manipulación de letras de cambio.
- ✓ Evita las incidencias que se producen en las domiciliaciones de ecibos.
- ✓ Evita llamadas telefónicas de proveedores para informarse sobre a situación de sus facturas.
- ✓ Evita el seguimiento de distintas cuentas corrientes para conciliar os cargos de letras, pagarés o cheques.

Como **DESVENTAJA**, hay que tener en cuenta que, por las características del producto, se suele adoptar un criterio selectivo a la hora de su comercialización, ofertándolo habitualmente a empresas de una envergadura suficiente que permita a la Entidad Financiera rentabilizar el trabajo administrativo que conlleva

### **3.3.- Renting**

Contrato por el que la empresa de renting se obliga a poner a disposición del cliente un activo en régimen de arrendamiento y por un plazo de tiempo determinado. Por su parte, el cliente se obliga al pago de una renta periódica, renta que incluye el uso del bien, así como los gastos de mantenimiento y seguro que cubra posibles siniestros al mismo.

El renting es por lo tanto una fórmula que combina financiación con contratación de servicios.

Se aconseja su utilización para acceder a equipos informáticos de última generación, así como a equipos de transporte, elementos caracterizados por su rápida obsolescencia.

Funcionamiento:

- a) El solicitante selecciona un activo (maquinaria, instalación, etc.) que precisa para su funcionamiento.
- b) La empresa de renting adquiere el bien seleccionado al proveedor y contrata tanto el mantenimiento como el seguro del mismo. En esta situación lo pone a disposición del solicitante mediante la firma de un contrato de renting.

- c) El solicitante se compromete a abonar a la empresa de renting cuotas periódicas de alquiler pactadas en el contrato durante el plazo de tiempo definido en el mismo.

#### **VENTAJAS:**

- Permite acceder activos sin necesidad de realizar desembolso inicial ni aplicar recursos financieros a la operación. Las cuotas de alquiler abonadas son fiscalmente deducibles en su totalidad.
- Los bienes en régimen de renting no se incorporan al balance de la empresa, por lo que no implica inmovilización de recursos ni modifica la situación de endeudamiento de la misma.
- Trámites contables sencillos.

#### **DESVENTAJAS:**

- No existe opción de compra a favor del arrendatario al finalizar el contrato de arrendamiento.
- Producto de coste elevado respecto de otras fuentes de financiación.

### **3.4.- Leasing**

Contrato de arrendamiento financiero con opción de compra de un bien mueble o inmueble. La operación de leasing es más propiamente una operación de compra-venta con pago aplazado, que un alquiler.

En ella intervienen las siguientes figuras:

- ✓ El solicitante.
- ✓ La empresa de leasing.
- ✓ El proveedor.

El funcionamiento de una operación de leasing es el siguiente:

- a) El solicitante selecciona un activo (maquinaria, instalación, etc.) que precisa para su funcionamiento.

- b) La empresa de leasing adquiere el bien seleccionado al proveedor y lo pone a disposición del solicitante mediante la firma de un contrato de arrendamiento financiero.
- c) El solicitante se compromete a abonar a la empresa de leasing cuotas periódicas pactadas en el contrato durante el plazo de tiempo definido en el mismo.
- d) Una vez vencido el plazo del arrendamiento el solicitante puede optar entre las siguientes opciones:
  - ✓ Adquirir el bien, pagando la última cuota de “Valor residual” establecida en el contrato.
  - ✓ Renovar el contrato de arrendamiento.
  - ✓ No ejercer la opción de compra, entregando el bien a la empresa de leasing

Se aconseja su utilización para la financiación tanto de activos mobiliarios –maquinaria, vehículos, equipos proceso información, etc.-, como de activos inmobiliarios.

Podemos señalar los siguientes tipos de operaciones de leasing:

- **FINANCIERO:** La sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato sin poder rescindirlo unilateralmente. Al final del mismo, el cliente podrá o no ejercitar la opción de compra.
- **OPERATIVO:** Es el arrendamiento de un bien durante un período, que puede ser revocable por el arrendatario en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es la de facilitar el uso del bien arrendado a base de proporcionar mantenimiento y de reponerlo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados

#### **VENTAJAS:**

- Permite la financiación del 100% de la operación sin necesidad de realizar desembolso inicial.
- Disfruta de un tratamiento fiscal favorable ya que se permite la amortización acelerada del bien.
- Mayor agilidad y rapidez en los procesos de tramitación y concesión.
- No supone empeoramiento de la situación de endeudamiento de la empresa.

- Flexibilidad en el establecimiento de las cuotas, pudiendo adaptarlas a su conveniencia (constantes, crecientes, carencia...).

#### **DESVENTAJAS:**

- Producto de coste elevado respecto de otras fuentes de financiación.

### **3.5.- Lease-back y Rent-back**

Operación consistente en que el bien a arrendar es propiedad de la empresa que lo vende a la entidad de leasing o renting para que ésta de nuevo se lo ceda en arrendamiento.

Ambas fórmulas consisten en transferir la propiedad de los bienes titularidad de la empresa a una entidad financiera, recibir el importe que se pacte por dicha transferencia de titularidad, garantizarnos su uso mediante unos contratos de leasing o renting y pagar las correspondientes cuotas mensuales por el uso de los bienes.

**La diferencia principal entre ambos contratos estriba en la opción de compra.** En el caso de los leasing se permite ejercitar la opción de compra, y para el caso de los rentings sólo se realiza alquiler, con lo cual los rent-backs se utilizan para equipos tecnológicos y vehículos, con valores residuales bajos o tendentes a cero y el lease-back se utiliza en inversiones inmobiliarias dentro de la empresa como pueden ser naves industriales u oficinas, dado que a priori se presupone revalorización de los activos.

#### **VENTAJAS:**

- Se aportan bienes como garantías de toda la operación, facilitando la obtención de la financiación deseada.
- El porcentaje de financiación que se obtiene es el 100% del valor del bien
- Las cuotas mensuales y duración del contrato son negociables, siempre con el límite de la vida útil de los bienes objeto del contrato.
- La inmovilización financiera que hemos generado con la adquisición de los activos, la podemos liberar para destinar el dinero obtenido mediante estos contratos a financiar la actividad corriente de la empresa, sin comprometer por ello la viabilidad de la empresa puesto que seguimos disponiendo de todos los elementos productivos de la misma.

- A nivel fiscal, las cuotas de renting se consideran gasto íntegramente, y el tratamiento fiscal del leasing también presenta aspectos muy favorables.

#### DESVENTAJAS:

- Adquirimos unos compromisos de pago mensuales a largo plazo que hay que cumplir: si no mejoramos la tesorería de la empresa con estas financiaciones logrando un fondo de maniobra positivo, al final nos encontraremos en una situación peor que la inicial dado que no dispondremos del activo, tendremos obligaciones de pago adicionales y no tendremos la liquidez suficiente.

#### 4.-LOS APLAZAMIENTOS DE LA AGENCIA TRIBUTARIA Y LA SEGURIDAD SOCIAL

---

En tiempos de crisis se producen encontremos dificultades para hacer frente a los pagos que la Administración reclama. En estos casos nunca debemos dejar de presentar las declaraciones o incumplir las obligaciones pues ello conllevaría la imposición de las correspondientes sanciones por infracción.

Por el contrario, **las deudas pueden aplazarse o fraccionarse**. Dicho aplazamiento es posible tanto en período voluntario como en período ejecutivo, una vez transcurrida la fecha límite de pago. Cuando una empresa solicita un aplazamiento en el periodo ejecutivo, Hacienda o la Seguridad Social paraliza cualquier acción contundente, como un embargo, para cobrar la deuda. No obstante, la solicitud no se podrá presentar cuando Hacienda o la Seguridad Social ya hayan notificado a la empresa deudora el acuerdo de enajenación de los bienes embargados

La solicitud de aplazamiento debe realizarse ante la Administración correspondiente y debe ir acompañada de una explicación de las dificultades financieras o de tesorería por las que se atraviesa y de la forma en que se piensa hacer frente a tales deudas.

Ante nuestra solicitud, Hacienda o la Seguridad Social, nos reclamará normalmente garantías para conceder el aplazamiento (avales, hipotecas, etc...).

Como requisitos, en primer lugar, la Administración comprueba que, efectivamente, la empresa presenta problemas reales de Tesorería. Por otra parte, tanto Hacienda como la

Seguridad Social valoran el expediente de la compañía, comprueban que no tenga deudas con la Administración y que sus problemas de liquidez sean reversibles y pueda saldar la deuda en el futuro. Aun así, cada caso se estudia de forma individualizada y los criterios para aceptar o denegar una solicitud no son públicos.

Si Hacienda o la Seguridad Social nos concede el aplazamiento, se establecerá un calendario de pagos y se devengarán el correspondiente interés de demora, que ahora se encuentra en el 7%.

Si Hacienda o la Seguridad Social rechaza el aplazamiento solicitado se deberá hacer frente al pago de las deudas en los plazos que nos indiquen, que será normalmente de un mes y algunos días.

#### 4.1.- Agencia Tributaria

Para solucionar problemas puntuales de tesorería, se pueden **aplazar** deudas de carácter tributario estatal, es decir deudas frente a la Agencia Tributaria que se encarga de su recaudación aún sin depender de ella. Con los aplazamientos y fraccionamientos de pagos Hacienda pretende ayudar a cumplir las obligaciones fiscales a los contribuyentes, por lo que en etapas de dificultades como las actuales, no sólo se incrementan las solicitudes, sino también las concesiones de estos fraccionamientos y aplazamientos de pagos.

#### DEUDAS SUSCEPTIBLES DE APLAZAMIENTO

En primer lugar hay diferenciar que deudas tributarias se pueden aplazar y cuales no. Como norma general, **no se pueden aplazar aquellas deudas que provienen de la obligación de retener** impuestos a cuenta de terceros, como por ejemplo el modelo 110 con el que se procede a ingresar a Hacienda las cantidades retenidas a terceros por el IRPF, como por ejemplo los pagos a cuenta de los trabajadores.

El resto de deudas o impuestos si es susceptible de aplazamiento, salvo disposición en contra en la propia legislación de cada impuesto. Hay que diferenciar dos tipos de deudas:

- **Deudas originadas por una autoliquidación**, como por ejemplo el IVA, el impuesto de sociedades o los pagos a cuenta del impuesto de sociedades.
- **Deudas de otra naturaleza**, como sanciones, recargos de apremio, intereses de demora, originadas por liquidación del organismo emisor.

En ambos casos, los aplazamientos se pueden solicitar en el periodo de pago voluntario de la deuda, que para el caso de autoliquidaciones corresponde con el periodo natural de presentación de la misma, o bien para las deudas de carácter tributario, en el plazo de pago en periodo voluntario, antes de la finalización de dicho periodo. Cuando se tengan deudas en periodo ejecutivo, o combinación de ambas, se podrá solicitar un aplazamiento conjunto de todas aquellas deudas.

## GARANTÍAS

La AEAT diferencia dos tipos de deudas en función del importe:

- ✓ Si son menores de 18.000 €(\*) se exime al contribuyente de garantizar la deuda (\*) *Orden EHA/1030/2009 de 23 de abril.*
- ✓ Para deudas superiores a 18.000 € se tienen que garantizar obligatoriamente con un aval, garantía hipotecaria, pignoraticia o personal. Últimamente y en respuesta a la situación de crisis de liquidez actual, la AEAT está aceptando otras garantías, como derechos de crédito (las facturas de clientes), o los inmuebles de la empresa (valorados por un tasador independiente)

Las solicitudes de aplazamiento deben acompañarse de una propuesta de plan de pagos de la deuda aplazada, justificación documental de no poder hacer frente a la deuda en el momento de vencimiento, pre-aval con entidad financiera o garantías que podemos aportar en el caso de deudas superiores a 18.000 €

## INTERÉS

Si se nos concede el aplazamiento, se devengarán los intereses de demora correspondientes, por cada uno de los pagos prefijados. Para el 2009, desde la aprobación del Real Decreto-Ley 3/2009 de 27 de marzo son del 5% (anteriormente el 7%). Si hay avales, el interés de demora es del 4% (anteriormente 5,5%).

Hay que tener en cuenta que, **el IRPF no es susceptible de aplazamiento en el periodo voluntario de pago.** Las opciones que tenemos aquí son el fraccionamiento en dos pagos, en el caso que la declaración final nos resulte a pagar, siendo las fechas de cada plazo el 30 de junio para el 60% del importe y el 40% restante el 5 de noviembre.

Con respecto a las retenciones, aunque como regla general no son aplazables, tal y como establece el artículo 49 del reglamento general de recaudación, se contempla la siguiente

salvedad: " Excepcionalmente, podrán concederse aplazamientos para el pago de dichas deudas cuando se den las circunstancias a que se refiere el apartado 1 del artículo 53 de este Reglamento "

El mencionado artículo 53 se refiere a la dispensa de garantías y dice literalmente:

- "El órgano competente podrá dispensar total o parcialmente de la prestación de las garantías exigibles cuando el deudor carezca de medios suficientes para garantizar la deuda y la ejecución de su patrimonio pudiera afectar al mantenimiento de la capacidad productiva y del nivel de empleo de la actividad económica respectiva, o bien pudiera producir graves quebrantos para los intereses de la Hacienda Pública.
- En la resolución podrán establecerse las condiciones que se estimen oportunas para asegurar el pago efectivo en el plazo más breve y para garantizar la preferencia de la deuda aplazada, así como el correcto cumplimiento de las demás obligaciones tributarias del solicitante. "

En la normativa del IRPF no están reflejadas en ningún punto las condiciones en las que se puedan aplazar las retenciones, que sería el mecanismo legal para poder aplazar la obligación. Por lo que se produce una situación en la que la interpretación de la norma tributaria se deja a la voluntad del funcionario de recaudación correspondiente, por lo que cabe preguntarse: ¿Cómo van a evaluar objetivamente si una empresa es rentable a medio plazo? ¿Cómo van a comprobar que una empresa tiene verdaderas dificultades de tesorería?

De todas formas, en caso de no poder realizar el pago en plazo, aun a sabiendas del probable resultado negativo de la solicitud de aplazamiento, existe otra opción para ganar tiempo consistente en realizar la solicitud del mismo y así diferir el pago hasta el momento en que recibamos la contestación denegatoria.

## **DOCUMENTOS**

Las empresas deben presentar toda documentación que sirva para justificar la necesidad de aplazamiento. Además, deben proponer el periodo de aplazamiento y los plazos de amortización y, si es necesario, acompañar la solicitud del correspondiente aval o garantía.

### **4.2.- Seguridad Social**

En el pago de una deuda con la Seguridad Social existe la posibilidad de solicitar un aplazamiento, teniendo siempre en cuenta que el aplazamiento es un acto administrativo de carácter rogado mediante el cual se autoriza el pago de las deudas de Seguridad Social fuera

del plazo reglamentario de ingreso, con devengo de intereses y que permite considerar al deudor, en tanto se cumplan las condiciones requeridas, al corriente respecto de las deudas aplazadas.

La solicitud de aplazamiento de deuda se puede presentar cuando el sujeto prevea que su situación económico-financiera le va a impedir efectuar el ingreso de sus deudas que estén en plazo reglamentario de ingreso. Lo que no puede solicitar es el aplazamiento de cuotas futuras cuyo plazo reglamentario de ingreso no ha llegado aún.

#### **DEUDAS SUSCEPTIBLES DE APLAZAMIENTO:**

- Cualquier deuda de Seguridad Social objeto de gestión recaudatoria en dicho ámbito, ya se trate de cuotas, recursos de distinta naturaleza a cuotas o recargos sobre los anteriores.
- Los recargos sobre prestaciones económicas debidas a accidentes de trabajo y enfermedades profesionales originados por falta de medidas de seguridad e higiene en el trabajo sólo podrán aplazarse cuando se garanticen íntegramente con aval.

Son inaplazables:

- Cuotas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- Aportaciones de los trabajadores por cuenta ajena o asimilados.

El ingreso de las cuotas inaplazables deberá realizarse, si no estuviera hecho con anterioridad, en el plazo máximo de un mes desde la fecha de notificación de la resolución por la que se conceda el aplazamiento.

#### **GARANTÍAS**

El aplazamiento deberá asegurarse mediante garantía suficiente para cubrir el importe principal de la deuda, recargos, intereses y costas, salvo cuando el total de la deuda aplazable sea igual o inferior a 30.000 euros, o cuando, siendo la deuda aplazable inferior a 90.000 euros, se acuerde que se ingrese al menos un tercio de la deuda antes de que hayan transcurrido 10 días desde la notificación de la concesión y el resto en los dos años siguientes.

#### **EFFECTOS DEL APLAZAMIENTO**

La concesión del aplazamiento, siempre y cuando se cumplan las condiciones establecidas en la resolución que lo conceda, tendrá los siguientes efectos:

- **Suspensión del procedimiento recaudatorio**, en cuanto a las deudas aplazadas, y
- Que el deudor **sea considerado al corriente** de sus obligaciones con la Seguridad Social.

## INTERÉS

La concesión de aplazamiento dará lugar al devengo de interés, que será exigible desde su concesión hasta la fecha de pago, conforme al tipo de **interés legal del dinero** que se encuentre vigente en cada momento durante el período de duración del aplazamiento. Para el 2009, desde la aprobación del Real Decreto-Ley 3/2009 de 27 de marzo, es el **4%** (anteriormente el 5,5%).

En aquellos aplazamientos, en los que se haya eximido al sujeto responsable de pago de la obligación de constituir garantías por causas de carácter extraordinario, el interés aplicable será el **interés de demora**, que desde la aprobación del Real Decreto-Ley 3/2009 de 27 de marzo, es el **5%** (anteriormente el 7%).

## PLAZO

El plazo máximo para la amortización de la deuda es de cinco años, pero dependerá del importe de la deuda y de las circunstancias existentes que se conceda el máximo o uno inferior.

## DOCUMENTOS

No existe un listado de documentos. La Administración puede solicitar documentación económica del solicitante dependiendo de lo complejo que sea el expediente, del importe de la deuda, de la naturaleza del sujeto responsable, etc...

### 4.3.- Devolución mensual del Impuesto sobre el Valor añadido 2009

Aunque obviamente, no es el aplazamiento de un impuesto, se ha considerado relevante hacer referencia a esta novedad fiscal por las repercusiones que sobre la liquidez de las pymes puede tener.

El procedimiento general de devolución que ha estado vigente hasta el 1 de enero de 2009, sólo permitía la solicitud de devoluciones al final de cada período de liquidación a un grupo reducido de sujetos pasivos (grandes empresas, exportadores, exportadores grandes

empresas). En el resto de los casos, las solicitudes de devolución quedaban diferidas a la declaración que debía presentarse en el último período de liquidación, es decir, a final de año.

En el nuevo sistema, el régimen general de devoluciones (solicitud a final de año del saldo pendiente) se mantiene invariable, coexistiendo con un nuevo régimen que dispone la posibilidad, para aquellos contribuyentes que opten por ello, de aplicar un sistema de devolución mensual.

Con este nuevo sistema se pretende evitar el coste financiero que representaba el diferimiento en la percepción de las devoluciones, especialmente en aquellos períodos de declaración en los que se habían realizado fuertes inversiones o bien cuando se tiene la intención de comenzar el ejercicio de una actividad empresarial o profesional.

Para poder ejercitar el derecho a la devolución mensual, los sujetos pasivos deberán estar inscritos en un “registro de devolución mensual”. Su entrada se articula a través de una Declaración Censal específica

### **Características del nuevo régimen de devolución mensual del IVA**

- Se establece como un régimen excepcional: el sistema general consiste en solicitar a final de año el saldo pendiente del IVA que el sujeto pasivo no haya podido resarcirse con anterioridad.
- Mientras que en el régimen anterior se producía la devolución anual a partir de enero del año siguiente, ahora se producirá la devolución mensual, mes a mes, en el año en curso y la solicitud de devolución se efectuará al término de cada período de liquidación.
- Es un régimen voluntario que deberá solicitar el sujeto pasivo mediante la inscripción en el registro de devolución mensual del IVA.
- Los sujetos pasivos que opten por esta posibilidad deberán liquidar el IVA con periodicidad mensual y las autoliquidaciones se presentarán exclusivamente por vía telemática.
- La devolución que corresponda se efectuará exclusivamente por transferencia bancaria a la cuenta que indique al efecto el sujeto pasivo en cada una de sus solicitudes de devolución mensual.

### Requisitos básicos para solicitar la inscripción en el registro

- Solicitar la inscripción en el registro en plazo mediante la presentación de la declaración censal correspondiente.
- Los modelos tributarios en los que se solicitará su inclusión serán el modelo 036 y el modelo 039 de grupos de IVA.
- No realizar actividades que tributen en el régimen simplificado.

### Plazos para solicitar la inscripción en el registro

Las solicitudes de inscripción en el registro se presentarán en el mes de noviembre del año anterior a aquél en que deban surtir efectos. La inscripción en el registro se realizará desde el día 1 de enero del año en el que deba surtir efectos. Para el año 2009 el plazo para efectuar la solicitud se establece desde el día 1 al 30 de enero.

No obstante, los sujetos pasivos que no hayan solicitado la inscripción en el registro en el plazo establecido en el párrafo anterior, podrán igualmente solicitar su inscripción en el registro durante el plazo de presentación de las declaraciones-liquidaciones periódicas. En este caso, la inscripción en el registro surtirá efectos desde el día siguiente a aquél en el que finalice el período de liquidación de dichas declaraciones-liquidaciones.

Los efectos de la inclusión en el registro surtirán, con carácter general desde el 1 de enero siguiente o desde el primer día del período de liquidación de IVA posterior a aquél en que se formuló la solicitud.

## 5.-LAS LÍNEAS DEL INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)

---

### 5.1.- Línea ICO-PYME 2009

Como novedad para el 2009, se podrá financiar hasta el 100% de los proyectos de inversión a realizar, pudiéndose y destinar hasta el 40% del importe del crédito obtenido a financiación complementaria de la empresa, si bien esta financiación está supeditada a la inversión en activos fijos productivos de, al menos, el 60% del importe total de la financiación.

Son **inversiones financiadas**, la inversión productiva en activos fijos nuevos y financiación complementaria. Se financia hasta el 100% del proyecto de inversión, con las limitaciones y condiciones siguientes:

- La financiación complementaria está ligada a la financiación en activos fijos y no a la inversa.
- La financiación en activos fijos debe representar, como mínimo, el 60% del total de la financiación.

Las inversiones financiables en activos fijos no podrán tener una antigüedad superior a 6 meses a la fecha de firma del contrato de financiación, y deberán ejecutarse en el plazo máximo de 1 año desde la firma.

En caso de solicitarse financiación de activos fijos y financiación complementaria, se firmarán dos contratos de financiación en la misma fecha y con la misma Entidad de Crédito.

El **importe máximo** de financiación por cliente es de 1,5 millones de euros por cliente y año, ya sea en una operación o en varias.

Respecto a los **tipos de interés**:

#### **A.- Financiación de activos fijos productivos:**

Para operaciones con Aval SGR:

- Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,50 %.
- Variable. Referencia ICO, más hasta 1,50 %.

Para operaciones sin Aval SGR:

- Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,75 %.
- Variable. Referencia ICO, más hasta 1,75 %.

#### **B.- Financiación complementaria:**

Para operaciones con Aval SGR:

- Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,79 %.
- Variable. Referencia ICO, más hasta 1,79 %.

Para operaciones sin Aval SGR

- Fijo. Referencia ICO, más hasta 2,04 %.
- Variable. Referencia ICO, más hasta 2,04 %.

El cliente puede elegir entre los siguientes **plazos de amortización**

**A.- Financiación de activos fijos productivos:**

- 3 años sin carencia.
- 5 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 1 año.
- 7 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 2 años.
- 10 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 3 años.

**B.- Financiación complementaria**

- 3 años sin carencia del principal

El tipo de interés que el ICO comunica es TAE y la Entidades de Crédito no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de **comisiones**, tales como apertura, estudio o de disponibilidad.

Respecto a la modalidad del contrato, se permite el préstamo o leasing para la financiación en activos fijos y préstamo para la financiación complementaria.

El cliente podrá efectuar, con acuerdo de la entidad de crédito, la cancelación anticipada total o parcial de la operación de préstamo/leasing, en las condiciones siguientes:

**Tipo variable:** no se imputará penalización.

**Tipo fijo:** el cliente deberá pagar:

1.- Para operaciones con garantía hipotecaria:

- 0,50% sobre el importe cancelado, si la cancelación se produce durante los 5 primeros años.
- 0,25% sobre el importe cancelado, si la cancelación se produce a partir del quinto año.

2.- Resto operaciones a tipo fijo:

- 1% sobre el importe cancelado.

En todos los casos, si la amortización anticipada se produce durante los dos primeros años de la financiación, se aplicará una comisión en función del momento de la cancelación.

La tramitación se realizará directamente en las oficinas de los principales Bancos, Cajas de Ahorros y Cajas Rurales establecidos en España aportando la documentación y garantías que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

Tipos de interés de la Línea ICO PYME 2009 vigentes del 3 al 16 de marzo de 2009.

AÑOS	CARENCIA	Tramo I (TAE)	Tramo II (TAE)
Fijo 3 años Sin aval SGR	Sin carencia	4,365	4,661
Fijo 5 años Sin aval SGR	Sin carencia	4,656	
Fijo 5 años Sin aval SGR	1 año de carencia	4,675	
Fijo 7 años Sin aval SGR	Sin carencia	4,913	
Fijo 7 años Sin aval SGR	2 años de carencia	4,979	
Fijo 10 años Sin aval SGR	Sin carencia	5,228	
Fijo 10 años Sin aval SGR	3 años de carencia	5,317	
Variable 6 meses Sin aval SGR		4,092	4,392
Fijo 3 años Con aval SGR	Sin carencia	4,109	4,405
Fijo 5 años Con aval SGR	Sin carencia	4,400	
Fijo 5 años Con aval SGR	1 año de carencia	4,420	
Fijo 7 años Con aval SGR	Sin carencia	4,657	
Fijo 7 años Con aval SGR	2 años de carencia	4,723	
Fijo 10 años Con aval SGR	Sin carencia	4,971	
Fijo 10 años Con aval SGR	3 años de carencia	5,060	
Variable 6 meses Con aval SGR		3,833	4,133

## 5.2.- Línea ICO LIQUIDEZ 2009

Nueva línea para atender las necesidades de financiación de **capital circulante** de pymes y autónomos.

Se establece como plazo de amortización el de 3 años, incluidos 6 meses de carencia de principal.

El importe máximo de financiación será de 500.000 euros por cliente y año, en una o varias operaciones.

Respecto a los tipos de interés:

Tipo fijo medio de los dos tipos siguientes:

- Fijo, Referencia ICO, más el margen que se aplique.
- Fijo, Referencia Entidad de Crédito, más el margen que se aplique.

Se podrá aplicar a la operación uno de los tres márgenes siguientes:

- 1,50%
- 2,00%
- 2,50%

Se establece como comisión el 0,40 % sobre el importe dispuesto.

Por acuerdo entre el Cliente y la Entidad de Crédito, se podrá realizar, en el momento que las partes acuerden, la cancelación anticipada, total o parcial, de la operación de préstamo/leasing, en las condiciones siguientes:

- 1.- Para operaciones que se encuentren dentro del ámbito de la Ley 41/2007, de regulación del mercado hipotecario: 0,50% sobre el importe cancelado.
- 2.- Resto operaciones: 1% sobre el importe cancelado.

La tramitación se realizará directamente en las oficinas de los principales Bancos, Cajas de Ahorros y Cajas Rurales establecidos en España y el cliente tendrá que presentar la documentación que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

Cada entidad de Crédito analiza la solicitud del préstamo y, en función de la solvencia del solicitante, determina las garantías a aportar, que pueden ser por ejemplo:

- Hipotecarias

- Personales
- Avales mancomunados o solidarios
- Sociedades de Garantía Recíproca

Tipos de interés vigentes del 3 al 16 de marzo de 2009:

años	Tipo de interés de partida referencia ICO
3	2,719 **

\*\* A este tipo de interés se le añadirá uno de los siguientes márgenes:

- 1,5%
- 2%
- 2,5%

\*\* No incluye la comisión sobre importe de préstamo

### 5.3.- MORATORIA para préstamos de la Línea ICO-PYME

Moratoria destinada a pequeñas y medianas empresas que estén pagando un préstamo de la Línea ICO- PYME solicitado en 2006, 2007 y 2008. Las empresas que se acojan a esta medida en 2009 solo tendrán que abonar los intereses, no amortizando capital durante el periodo de la moratoria.

Respecto al plazo de amortización:

- 1, 2 ó 3 años, a contar desde 25 de enero de 2010.
- El plazo de estos préstamos será igual o inmediatamente superior al plazo residual del préstamo de la Línea ICO – PYME 2006, 2007 y 2008 de que se trate.

El importe máximo de financiación por cliente puede llegar hasta el importe de las cuotas de capital a pagar en 2009 correspondientes a la operación de préstamo/leasing formalizada al amparo de la Línea ICO-PYME 2006, 2007 o 2008 que vaya a ser objeto de la moratoria en el pago de las cuotas de capital correspondientes al año 2009.

En todo caso el importe cada una de las operaciones formalizadas al amparo de la línea ICO-MORATORIA PYMES 2009 no podrá ser superior a 550.000 €

Respecto al tipo de interés será el FIJO Referencia ICO + hasta 2'50%., teniendo en cuenta que el tipo de interés que el ICO comunica es TAE y la Entidades de Crédito no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de: comisión de apertura, estudio o de disponibilidad.

La amortización anticipada voluntaria no conllevará penalización.

La tramitación se efectuará directamente en las oficinas de los principales Bancos, Cajas de Ahorros y Cajas Rurales establecidos en España y deberá coincidir con aquella en la que se hubiese formalizado la operación adscrita a la línea ICO-PYME 2006, 2007 y 2008 y el cliente tendrá que presentar la documentación que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

Cada entidad de Crédito analiza la solicitud del préstamo y, en función de la solvencia del solicitante determina las garantías a aportar, que pueden ser por ejemplo:

- Hipotecarias
- Personales
- Avals mancomunados o solidarios
- Sociedades de Garantía Recíproca

Tipos de interés de la Línea ICO-Moratoria PYME 2009, vigentes del 3 al 16 de marzo de 2009:

AÑOS	TIPO DE INTERÉS (TAE)
Fijo 1 año	5,097
Fijo 2 años	4,985
Fijo 3 años	5,287
Fijo 5 años	5,732

#### **5.4.-La Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana (SGR)**

Las Ventajas que aporta la SGR a las Empresas son:

1. Acceso a la financiación con los tipos de interés más ventajosos del mercado.
2. Acceso a la financiación con plazos de financiación más largos.
3. Mejora, refuerza y complementa las garantías ofrecidas ante las entidades de crédito, hecho que permite acceder a líneas de financiación antes inalcanzables.
4. Posibilidad de evitar la aportación de garantías reales y, por tanto, sus efectos negativos sobre la capacidad de expansión futura de la empresa.
5. Canalización y tramitación de todo tipo de subvenciones.
6. Minimiza trámites de resolución y formalización.

El aval financiero ante entidades de crédito, garantiza riesgos dinerarios ante Entidades Financieras en operaciones tales como préstamos, créditos y leasings para:

- Financiación de inversiones: adquisición de inmuebles (locales, naves, oficinas), equipos, maquinaria, mobiliario, vehículos, etc.
- Financiación de circulante y atender necesidades de tesorería.

## 6.- LA GESTIÓN DEL CIRCULANTE

---

### ¿Por qué no puede afrontar mi empresa sus pagos con normalidad?

Quizás en otros tiempos no fuese tan relevante el canalizar el circulante de una empresa, cuando la financiación bancaria era abundante y barata, y los criterios de riesgo eran relajados. Hoy por hoy, gran parte de los fracasos empresariales no se deben a una mala gestión de la esencia del negocio. El fallo suele estar en la Administración, en la gestión del circulante y de las inversiones desde la óptica financiera, cuando **una empresa genera beneficios, y pasa por verdaderas dificultades para afrontar sus pagos a corto plazo.**

En la marcha de toda empresa, especialmente las pymes, se hace necesario analizar y gestionar adecuadamente el circulante para evitar la falta de liquidez o una suspensión de pagos, y en definitiva, garantizar su viabilidad futura.

El circulante de una empresa engloba las partidas de activo y pasivo que están vinculadas al “ciclo de explotación” o ciclo “dinero-mercancía-dinero”, que viene a ser el tiempo que tardamos en recuperar el dinero invertido en la adquisición de los bienes que se consumen en

la actividad productiva. Es el denominado Periodo Medio de Maduración Un control adecuado de este concepto es vital

Dicho periodo se obtiene mediante la suma de distintas subfases o periodos medios: de pago a proveedores, de almacenamiento y/o transformación, de cobro.

Son escasísimas las empresas afortunadas que gozan de periodos medios de maduración negativos, es decir, que cobran antes que pagan. Por ejemplo, los centros comerciales. Pero para la Pyme esto no es así, hay un diferencial de tiempo que hay que financiar, y en hacerlo mejor o peor puede estar la diferencia, como decía, entre sobrevivir o no. Y se trata de un juego permanente, ya que, por si sólo, **el incremento de ventas no supone una mejora del problema**. Todo lo contrario. Lo convierte en mayor.

La liquidez, que es lo que nos ocupa en esta ponencia, **es la capacidad que tienen las empresas para atender a sus compromisos de pago a corto plazo descritos anteriormente**. Por regla general, salvo excepciones, una empresa tendrá liquidez, siempre y cuando el activo circulante (AC) sea mayor que el pasivo circulante (PC).

$$AC > PC$$

Cuando se da esta situación, la empresa tiene un “fondo de maniobra” o capital circulante positivo. Sin embargo, aunque este indicador sea positivo, **no se confíe**, ya que todas las partidas del activo circulante no son igualmente líquidas (rapidez en transformarse en dinero) para hacer frente a los pagos inmediatos

El primer indicador de liquidez es el ratio de tesorería. Es decir la caja “pura” (T), que es lo que realmente dispone la empresa en sus cuentas bancarias, a la que podríamos añadir las inversiones financieras temporales (IFT) realizables en muy corto plazo (pocos días), para hacer frente a sus pagos inmediatos:

$$(T+IFT)/PC$$

Si teniendo a la vista el indicador anterior, diseñamos una gestión de control de caja “cuasidiaria” y bajo previsión a un mes vista, podremos atisbar posiblemente situaciones de iliquidez y tener cierto margen de maniobra para buscar posibles soluciones.

Cuando al ratio de tesorería anterior, le sumamos los derechos de cobro (DC), principalmente de clientes y tenemos en cuenta el momento de entrada del dinero, podremos tener **mayor confianza para poder hacer frente a nuestros pagos**. Pero, **no se fíe**, en épocas de crisis como usted bien sabe, los clientes también padecen el “efecto arrastre” de impagos y nos pueden llegar a trasladar “su problema”. Así, en crisis, **no alargue plazos y haga un “buen marcaje” a sus clientes**, que también a usted se lo harán sus proveedores, no lo dude.

$$(T+IFT+DC)/PC$$

Por último, si al cálculo anterior le sumamos las existencias (E) en almacenes listas para la venta. Es decir, realizables a corto plazo, tendremos una aproximación de la liquidez de la empresa. Pero **tampoco se confíe mucho**, las existencias son más difíciles de transformar en ventas (generalmente derechos de cobro y luego, en dinero) cuando cae el consumo y, posiblemente, si se necesita liquidez habrá que darles salida a un menor precio en el mejor de los casos.

$$(T+IFT+DC+E)/PC$$

Las empresas, y especialmente las pymes por sus mayores debilidades financieras y de garantías, deben vigilar muy de cerca la gestión del corto plazo y no conformarse con esperar que esta crisis sea pasajera y vivir en la ilusión de una recuperación rápida

En definitiva, la “calidad del activo circulante” tiene una gran importancia en la gestión de crisis en el corto plazo. En una coyuntura como la actual **vigile la caja** (previsiones de ingresos y pagos), **no acumule existencias ni derechos de cobro en demasía y maximice la tesorería y las IFT hasta donde le sea posible**

## 7.- LA GESTIÓN DE TESORERÍA

---

La gestión de tesorería es el concepto más puramente financiero de todos lo que integran el circulante. Su función es recoger la información de gestión de la empresa y transformarla en cobros y pagos, o más sencillo, en entradas y salidas de dinero. Todas las partidas reflejan dinero. La elaboración del mismo está enfocada a la obtención de las **necesidades de financiación e inversión** de la empresa en consonancia con sus objetivos. Debe estar preparado para suministrar información de gestión cuando no se cumpla, esto es, cuando se produzcan desviaciones.

La gestión de tesorería (o *cash-flow*) nos indica mes a mes las disponibilidades con que partimos, así como lo cobros y pagos que vamos a realizar. Es de gran utilidad porque nos permite conocer, con la suficiente antelación, la situación futura de tesorería y nos proporciona mayor capacidad de previsión, tanto ante posibles superávits como déficits.

### ¿Por qué es necesario un sistema de gestión de la tesorería en una pyme?

- a) La primera de las razones por la que es necesario llevar a cabo una buena gestión de la tesorería, es que los recursos financieros de los que disponen las empresas para afrontar su actividad son siempre limitados.
- b) Al mismo tiempo, la estructura de financiación de la mayoría de las pymes es ineficiente, puesto que muchas veces el ritmo al que han aumentado las fuentes de financiación ha sido menor que el ritmo al que ha crecido la actividad, llegando incluso a financiar, en ocasiones, inversiones a largo plazo con recursos a corto plazo.
- c) Otro motivo es la condición de pyme, que conlleva generalmente un bajo poder de negociación frente a proveedores y/o clientes, con la consiguiente adaptación a las condiciones de pago y cobro que ellos ofrecen, y sin poder entrar a negociar las condiciones que realmente le convienen a la empresa.

Como consecuencia de estas circunstancias, la empresa puede tener numerosos problemas derivados de la falta liquidez, lo que acentúa la necesidad de una buena gestión de tesorería para tratar de evitar, a su vez, una mala imagen frente a proveedores financieros y operativos.

### ¿Cómo puede y debe ser este sistema de gestión?

Las características que debe recoger el sistema son:

- Debe **reflejar la situación real** y actualizada de la situación de tesorería de la empresa.
- Debe recoger ordenadamente tanto **cobros como pagos**
- Debe recoger el **nivel de riesgo** que tiene la empresa con las entidades financieras.
- Debe servir para **anticiparse a los pagos comprometidos**.
- Debe aportar el **saldo de tesorería estimado para cada momento**.
- Debe tener un **nivel de detalle suficiente**, semanal, que permita agilidad en la toma de decisiones.

Bastaría con una Hoja Excel, en la que se formularsen los vencimientos, y basándose en ello se calculen las previsiones

## Efectos de la utilización del sistema de tesorería

Los principales efectos de una gestión óptima de la tesorería son:

- Es un instrumento **imprescindible para la planificación financiera**, permitiéndonos negociar con suficiente antelación los recursos financieros necesarios.
- Mayor capacidad de **previsión y anticipación**.
- Con la información que nos aporta un sistema de gestión de tesorería se accede a la **toma de decisiones con mayor información** que de la que se dispondría en caso de no llevar dicha gestión.
- **Reducción de gastos** financieros.
- Incremento de la eficiencia.

## 8. PRÁCTICAS PARA PREVENIR Y/O GESTIONAR LA MOROSIDAD

---

### 8.1-¿Cómo prevenir la morosidad?

- **No dejarse deslumbrar por las apariencias.** Nunca cierre una operación de envergadura con un cliente nuevo sin comprobar que los datos que le está dando son correctos. Últimamente se está dando mucho la suplantación de domicilios empresariales, es decir, presentarse con un domicilio de oficinas lujosas, sofisticadas, que en realidad corresponde a otra empresa paralela.
- **Aclarar las condiciones de pago desde el inicio.** Debe hacerlo en el momento de cerrar la operación y por escrito. Para mayor seguridad en los pagos, se recomienda recurrir a los títulos cambiarios: el pagaré y la letra, que son dos documentos válidos para aplazar el pago. Mejor si vienen avalados por el banco.
- **Cumplimentar bien el pagaré.** El requisito más importante y el que causa más problemas es el de la firma de quien emite el título. Para garantizar su ejecución debe quedar constancia “fehaciente de que quien se está obligando al pago es la sociedad y no la persona física que firma. Los datos restantes, como la fecha de vencimiento o el lugar en el que se efectuará el pago, suelen venir ya reflejados en los impresos bancarios. No obstante, nunca está de más revisarlo. Recordar finalmente que para que pueda ejecutarse el pagaré no deberá emitirse al portador, sino ser nominal”,
- **Limitar el riesgo de las operaciones.** Implante una política de crédito clara y coherente. “Otorgue a cada cliente un límite de riesgo acorde a su comportamiento habitual y atendiendo al grado de solvencia e importe de la operación concertada”,

- **Blindar la información a nivel jurídico.** Puede buscar un buen abogado que redacte un contrato marco en el que se reflejen las condiciones generales de venta, pedidos, entregas, cantidades adeudadas, procedimientos de pago, plazos, penalizaciones... las cláusulas fundamentales.
- **Documentar siempre las operaciones.** Ninguna deuda será reconocida judicialmente sin pruebas documentales, tanto de las condiciones generales de compraventa como de cada transacción. Así, la factura por sí sola carece de valor si no va acompañada del albarán de entrega o de envío debidamente cumplimentado y firmado por el cliente en conformidad con el género o servicio. A falta de albarán, se puede intentar que el deudor firme una copia de la factura indicando su conformidad expresa con la cantidad, precio y condiciones de pago.

## 8.2.- Instrumentos de garantía de cobro

Si tiene dudas sobre la solvencia de un cliente, valore si le interesa más solicitar una garantía complementaria que le asegure el cobro antes que perder la venta. Existen muchas fórmulas legales pensadas para garantizar el cobro de las deudas: avales, seguros de caución, seguros de crédito, 'factoring'... La mayoría consisten en transferir el riesgo a un tercero, de modo que si el cliente no paga, dispone de una garantía para cobrar todo o una parte de la deuda.

- **Aval** Una persona física o jurídica (normalmente una entidad financiera) adquiere el compromiso de responder a la obligación de pago asumida por el deudor. Solicitar un aval al cliente permite el cobro casi inmediato de la deuda. En contrapartida, debes tener en cuenta el coste financiero que supone para él y las lógicas dificultades que puede tener un deudor, del que ya hemos sospechado, para encontrar un avalista.
- **Seguro de caución** El tomador de este tipo de seguros es el deudor, para quien esta figura resulta más económica que el aval, con la ventaja, para él, de no incrementar su riesgo bancario. Por su parte, la compañía aseguradora asume el riesgo de responder económicamente en caso de incumplimiento del deudor. Eso sí, conviene asegurarse de que la póliza contratada no libera a la compañía aseguradora de la obligación de pago por la falta de abono de la prima.
- **Documento de solidarización de la deuda** Puede ocurrir que, aún sabiendo el riesgo de impago que entraña una operación, el vendedor siga interesado en ella. Mediante esta fórmula se busca el compromiso de los administradores de la sociedad, que quedan obligados a responder de forma solidaria con sus propios bienes frente al vendedor-acreedor con la suma total de la deuda. En el documento no debe hacerse constar ninguna limitación en cuanto al importe o al tiempo y se debe especificar que la solidarización de la deuda se realiza con renuncia a los beneficios de exclusión, división y orden.

- **Factoring** En este caso es el deudor quien contrata estos servicios que, consisten en analizar el grado de solvencia de los compradores, su clasificación conforme a la misma y la asignación de una línea de riesgo a cada uno de ellos. Además, la empresa que ofrece el servicio de *factoring* (el factor) efectúa la gestión de cobro de las facturas que cede el cliente, administra las cuentas a cobrar, anticipa fondos y asegura créditos.
- **Seguro de crédito** Esta modalidad “es, después del pago por adelantado o la solicitud de garantías, el sistema más utilizado por las empresas españolas para protegerse del riesgo de impagos. Prueba de ello es que el 30% de las pymes españolas tienen contratado un seguro de crédito frente, al 20% a escala mundial. La característica básica de este seguro es que cubre la venta de unos bienes o servicios realizados por una empresa determinada a sus clientes. Existen luego unas variantes de póliza conforme a la actividad y proyección de la empresa. Lo primero que aporta el seguro de crédito es una gran prevención al impago. Lo que se ofrece es una opinión garantizada de cada cliente, la cual es cambiante conforme a la coyuntura del mercado. Todo esto se lo vamos adelantando. La posibilidad de retorno de la cantidad impagada oscila entre el 80% y el 85% del importe total, aunque también pueden darse casos del 90% o del 50%. Nunca se asume el 100% de la deuda porque ése es el total que nosotros pretendemos recaudar en los mecanismos de recobro”, explican desde Crédito y Caucción. En cuanto al precio de la contratación de un seguro de estas características, oscila entre el 0,3% y el 1% de la facturación anual de la empresa, dependiendo del tipo de sociedad y del riesgo que quiera asumir. También en este caso la compañía aseguradora puede desestimar a algún cliente por considerarlo de elevado riesgo.

### 8.3.- La gestión de la información

#### ¿Cómo voy a pedir informes de una empresa de reconocido prestigio?

No debe plantearse el cómo, sino el porqué. ¿Por qué le interesa denunciar a un cliente? ¿Por qué debe pedir informes?... “Hay que dejar de lado la resignación y el conformismo ante los morosos y adoptar una postura beligerante. **Los morosos no son un mal necesario e ineludible, sino un problema empresarial.**”

La técnica más eficaz para prevenir un impago es tener controlado en todo momento el riesgo de cada una de las operaciones comerciales que se lleven a cabo. ¿Cómo hacerlo? Lo primero es conocer la situación patrimonial del cliente antes de iniciar operaciones con él e informarse de su historial como pagador.

#### Registros públicos

La primera vía de investigación y la más habitual es a través del Registro Mercantil y el de la Propiedad. Aquí se puede comprobar si la empresa está registrada; desde cuándo funciona; su

domicilio social; quién es el administrador, los socios, sus trayectorias en los pagos, si son o no solventes. Eso sí, hay que tener en cuenta que muchas veces el Registro Mercantil tarda en actualizar sus datos, de manera que las empresas pueden haber sufrido un cambio absoluto con respecto a la situación registrada

### **Ficheros de morosos**

El Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI) es uno de los listados de solvencia patrimonial más importantes en nuestro país; recoge información sobre aquellos impagados de cuantía igual o superior a 300 euros. En el RAI se puede consultar información facilitada por acreedores o entidades financieras sobre personas que tienen alguna deuda pendiente con alguno de ellos

En el caso de Asnef Industrial se incluyen únicamente empresas o personas físicas que actúan en el ejercicio de actividades empresariales o profesionales.

### **Informe jurídico investigado**

Por un precio que oscila entre los 40 y los 80 euros puede disponer de un informe detallado. Muchos empresarios se limitan a pedirlo a empresas que trabajan *on line*, a veces gratuito, aunque es recomendable encargarlo *ex profeso* porque así pueden averiguarse asuntos tan importantes como la solvencia, la liquidez o el comportamiento de pago”,

### **Informes comerciales**

El principal objetivo de los informes comerciales es “ayudar en la toma de decisiones de riesgo que pueden darse en situaciones como la relación con los *partners*, clientes, proveedores...”

## **8.4.- Actuaciones ante el impago**

Si a pesar de las medidas preventivas se produce el impago de una deuda, la regla de oro es actuar inmediatamente. Aunque el desconocimiento lleva a muchas empresas a no intentar el recobro, existen varios caminos para hacer frente al moroso.

No destinar recursos para este tipo de acciones, carecer de actuaciones de recobro y dejar pasar el tiempo son los tres grandes enemigos del recobro. Un importante volumen de empresas ha desarrollado cierta tolerancia a la morosidad contemplándola, desde el desconocimiento, como un mal necesario e inherente al mercado.

Los plazos de pago de las facturas en España son mucho más largos que en otros países. Además, No todos los empresarios saben que una vez superado el plazo de cobro pueden reclamar el importe de la factura con un recargo de intereses de demora, un porcentaje que se actualiza semestralmente. En España, tan sólo el 5% de empresarios reclaman este porcentaje.

La directiva europea 2000/35 /CE fue adoptada por España en la ley 3/2004. Pese a sus deficiencias, la ley es una buena herramienta para combatir la morosidad, dado que implica un castigo a los deudores que no pagan sus facturas en un plazo determinado y establece unos intereses de demora.

Tenemos ya a un deudor que se niega a afrontar el pago. Las medidas preventivas ya no son posibles. ¿Cómo lo solucionamos? **¿Cómo reclamar una deuda?**

9 de cada 10 empresas simplemente optan por algún recordatorio para intentar acelerar los pagos; 5 de cada 10 recurren a abogados para reclamar las deudas, mientras que un 21% contrata los servicios de una empresa especializada. Existen empresas que se encargan de gestionar el cobro de deudas. Son sociedades que ofrecen múltiples servicios. Una vez producido el impago es muy aconsejable confiar cuanto antes el expediente a una agencia de cobros especializada en estos procesos.

### **Acudir a la Ley**

Si la deuda se alarga, no dude en acudir a la ley para exigir sus derechos. Puede hacerlo a través de **la vía amistosa** o llegando al extremo de un proceso judicial. En la mayoría de los casos le resultará más rentable que arriesgarse a dar por perdido su dinero.

Dentro de la legalidad existe una amplia gama de recursos que le permiten exigir el pago de una factura. La primera y más recomendable es la de reclamar la deuda por la vía amistosa. Tanto es así, que el 95 % de las recuperaciones de deuda son amistosas, es decir, no hace falta llegar a un procedimiento judicial. La única mediación de un abogado, interponiendo un burofax en su calidad de letrado, puede resolver entre el 40 y 50% de los casos, dado que es entonces cuando el deudor se da cuenta de que los avisos van en serio y que quieren evitar la demanda

¿Qué hacer si la vía amistosa no prospera? Desde luego no cruzarse de brazos. Quedan más salidas: **los procesos menores**. Si el acreedor cuenta con un pagaré, letra de cambio o cheques impagados, tiene la posibilidad de resolver el asunto mediante un juicio cambiario. En estos

casos se dispone de una protección especial y la opción de un juicio rápido que permite embargar las propiedades del deudor como medida preventiva antes, incluso, de que se dicte la sentencia. Con el pagaré y la letra el juicio puede interponerse hasta tres años después de contraerse la deuda, mientras que con el cheque el plazo se restringe a seis meses después de la emisión.

Por otro lado, si la cantidad adeudada es inferior a 30.000 euros y no se considera conveniente contratar a un abogado, existe la posibilidad de recurrir a un proceso monitorio. Se trata también de un juicio rápido, en el que la reclamación la puede interponer el mismo acreedor. Al adoptar esta iniciativa se asumen, no obstante, una serie de riesgos. Hay aspectos que un empresario desconoce, como son el derecho a reclamar intereses de demora, la situación económica real del deudor o la documentación requerida para acreditar la deuda. Si por alguno de estos motivos desestiman su caso, habrá perdido el tiempo y el dinero. Otro riesgo es el de encontrarse con una oposición preparada y asesorada legalmente de manera que, aunque se tenga razón, no se pueda demostrar y den el caso por cerrado. Si sucede esto, se pierde el juicio, el asunto se entenderá como cosa juzgada y no habrá posibilidad de reclamar de nuevo. Por todo ello, se aconseja ir, si no con un abogado, al menos sí bien asesorado legalmente”.

Finalmente queda la **vía judicial**. Entre los principales motivos por los que los empresarios españoles se niegan a recurrir a la vía judicial predominan dos: prejuicios por las consecuencias que pueda acarrear contra el deudor y miedo a que los costes judiciales pueden superar a la cantidad demandada. Es una premisa equivocada, los costes van siempre en función de la cuantía que se está reclamando y de las tarifas que tenga cada letrado. En líneas generales, puede decirse que el precio oscila entre el 15% y el 20 % sobre el total de la deuda que se recupera.

Por otra parte, es el único procedimiento que permite al acreedor recuperar el IVA repercutido en facturas impagadas e incobrables. Además, tiene la posibilidad de desgravar los costes judiciales en Hacienda hasta un máximo del 16%. De esta manera, el precio por acudir a juicio oscilará entre el 1% y el 4%.

## 9.- EL CONCURSO VOLUNTARIO DE ACREEDORES

---

Si todas las medidas expuestas y todas aquellas que se os “ocurran”, no solventan nuestros problemas de liquidez, nos queda un último cartucho: el **Concurso Voluntario de Acreedores**.

Solicitar el Concurso Voluntario es una opción a valorar ya que es la figura a la que se acogen las empresas cuando son o están a punto de ser insolventes, es decir, no pueden pagar sus deudas. El concurso les permite congelar el pago de los créditos.

Muchas empresas (incluso personas físicas) ante las serias dificultades para hacer frente al pago de sus deudas, con situaciones de insolvencia actuales o inminentes, las afrontan con los medios y garantías que la nueva ley Concursal (Ley 22/2003) pone a nuestro alcance, pudiendo conseguir una salida airosa de un estado de dificultad.

Aunque es una figura jurídica que tradicionalmente despierta recelo en las empresas y en la sociedad en su conjunto, aunque el mayor motivo sea debido a que se trata de una figura todavía poco conocida, el concurso de acreedores ofrece importantes ventajas al empresario diligente que lo insta para hacer frente a una situación de insolvencia, más aún si lo hace cuando ésta es inminente y aún no se ha llegado al impago de los acreedores. No se trata sólo de conseguir la satisfacción del acreedor, sino también la de evitar que los administradores incurran en una responsabilidad que pueda alcanzar a sus bienes propios o incluso, y aún más grave, puedan ser acusados de un delito de insolvencia punible.

Veamos a continuación algunas consideraciones que corroboran la anterior afirmación:

- El concurso les permite congelar el pago de los créditos. Un equipo externo evalúa si el estrangulamiento financiero es pasajero o no.
- No supone la desaparición de la empresa. De hecho, el concurso de acreedores está pensado para permitir su continuidad, por ejemplo, a través de la venta ordenada de activos
- Si no hay fondos, la plantilla cobraría del Fondo de Garantía Salarial hasta un máximo de lo que resulte de multiplicar el doble del salario mínimo diario, sin pagas extras, por el número de días pendientes, con un máximo de 120 días..
- A diferencia del llamado concurso forzoso, el voluntario (declarado a instancias de los propietarios), permite a los gestores seguir llevando las riendas de la compañía, aunque sus decisiones pueden ser vetadas por el juez o por los administradores concursales.
- A la hora de los cobros, cobran con preferencia los llamados acreedores con privilegios: los trabajadores de la empresa, las administraciones públicas y los deudores con garantías reales, es decir, prendas e hipotecas. Lógicamente, en ese grupo está la mayoría de los bancos. Los últimos en cobrar son todos los demás: los bancos que no tengan garantía de cobro, los proveedores y los suministradores.

En el concurso voluntario el deudor conserva las facultades de administración y disposición sobre su patrimonio, de forma que la intervención de los administradores concursales se limita a su autorización o conformidad. No cabe duda que la situación es preferible a la que se derivaría de un concurso necesario, instado por cualquier acreedor, en la que el efecto fundamental es la suspensión del deudor para el ejercicio de sus facultades de administración y disposición sobre su patrimonio, al ser sustituido por los administradores concursales, lo que supone una desventaja para tratar de conseguir que la empresa siga su actividad y permitir al empresario salir airoso de su situación de crisis.

Por otra parte, la finalidad de reestructuración de la empresa que pretende la Ley Concursal pasa necesariamente por asegurar a los acreedores el pago de todas las deudas contraídas desde el día de la declaración de concurso, ya que, de otra forma, ningún proveedor trabajaría más para dicha empresa. Sólo las deudas anteriores al procedimiento quedan en suspenso, a la espera de que el procedimiento determine cuándo y cómo deben pagarse. Esto permite a la empresa en crisis un respiro y una reorganización de la deuda mientras que, para los acreedores, el concurso garantiza que todas las obligaciones posteriores serán pagadas. Por estas peculiaridades, es especialmente importante que el concurso llegue a tiempo, es decir, que antes de que el impago se prorrogue durante meses haciendo entrar en una crisis definitiva a la empresa, se pongan en marcha estos mecanismos legales que garantizan el pago de las deudas desde el primer día. La nueva ley Concursal otorga importantes ventajas a la empresa en situación de insolvencia provisional, en aras a lograr su recuperación y garantizar el cobro para los acreedores.

Instar el concurso a tiempo permite que los impagos no se produzcan y pone en marcha los mecanismos de reestructuración de la empresa, como son entre otros la oportunidad de alcanzar un convenio con los acreedores que prevea una reducción de la deuda (quita) y un retraso admitido en el pago de esta (espera), con el fin de que no sea necesaria la liquidación y cierre de la empresa, sino que sea viable el reflotamiento y mantenimiento de la misma.



A este respecto y por lo relevante, es necesario hacer una breve referencia a los aspectos novedosos que ha introducido el Real Decreto-Ley 3/2009 de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica.

Esta reforma trata de favorecer la utilización del concurso de acreedores para el fin que se creó: la reestructuración de la empresa y supone un intento de eliminar barreras que impidan la utilización de esta vía como solución a ciertas situaciones de iliquidez o insolvencia patrimonial.

Los aspectos esenciales de esta reforma son:

- Abaratamiento de costes, por la gratuidad de las publicaciones en el BOE exigidas por la ley y por el nombramiento de un único administrador concursal, en vez de tres, en los concursos de acreedores que no superen un pasivo de 10.000.000 €
- Se dota de cierta protección jurídica a determinados acuerdos de refinanciación de deuda operados extrajudicialmente, siempre que hayan sido suscritos, al menos con 3/5 del pasivo del deudor, haya sido elaborado un informe valorativo por experto independiente designado por el Registro Mercantil y haya sido formalizado en instrumento público.
- Se crea el Registro Público Concursal, para dar publicidad a través de Internet a los concursos de acreedores.
- La extensión del procedimiento especialmente abreviado a deudores cuyos pasivos alcancen, como máximo, 10.000.000 € supone aplicar un procedimiento menos costoso y más rápido que el procedimiento ordinario
- Se impulsa el convenio de acreedores ya que además de la posible tramitación escrita, se reducen los requisitos legales para la presentación de una propuesta anticipada de convenio.
- El deber de solicitar el concurso en caso de insolvencia actual, cuyo plazo venía estipulado hasta ahora en 2 meses, puede quedar en suspenso durante 3 meses adicionales, siempre que el deudor comunique al Juzgado el inicio con sus acreedores de negociaciones tendentes a alcanzar una propuesta anticipada de convenio.

Proporcionar mayores garantías contractuales ya que incluye una medida tendente a garantizar que los deudores seguirán percibiendo durante el concurso los bienes y servicios que tuvieron contratados.