

ÍNDICE

NOTA DE LOS AUTORES	15
I. INTRODUCCIÓN	17
II. SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL Y LA PYME	25
1. FUENTES DE FINANCIACIÓN	30
1.1. Fondos propios	33
1.2. Fondos ajenos	33
1.2.1. <i>Financiación Directa</i>	33
1.2.2. <i>Financiación indirecta, o intermediada</i>	33
III. PROBLEMÁTICA EN LA FINANCIACIÓN DE LA PYME Y PROFESIONALES	43
2. LA FINANCIACIÓN DE LA PYME (MARCO DE REFERENCIA)	45
2.1. A propósito de empresarios y profesionales	47
3. PROBLEMAS DE FINANCIACIÓN DE LA PYME	48
3.1. Escasez de capital inicial	49
3.2. Falta de cultura empresarial y visión de futuro	49
3.3. Asimetría en la información	49
3.4. La obligación de aportar garantías adicionales	50
3.5. Su dimensión	51
3.6. Falta de estructuras organizativas	52
3.7. El empresario “orquesta”	52
3.8. Equivocado planteamiento de las relaciones banco / empresa.	53
3.9. Desconocimiento de las ventajas oficiales	53

4.	ESQUEMA BÁSICO DE FINANCIACIÓN DE LA PYME	54
5.	ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA PYME	55
IV.	LA FINANCIACIÓN DE LA PYME Y EL ENTORNO MERCANTIL Y JURÍDICO	57
6.	LOS USOS Y ABUSOS COMERCIALES	59
7.	IMPLANTACIÓN DE LAS NIC (INCREMENTO DE LAS OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN CONTABLE)	63
8.	EL ENTORNO JURÍDICO Y SU INFLUENCIA EN LA FINANCIACIÓN DE LA PYME	64
8.1.	Las garantías y cláusulas restrictivas	64
8.2.	Eficacia del sistema jurídico. Especial mención al procedimiento monitorio.....	65
8.3.	Especial mención a la Ley Concursal	67
8.4.	Especial mención a la denominada Ley anti-morosidad	70
V.	NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DE LA PYME	81
9.	INTRODUCCIÓN	83
10.	¿QUÉ FINANCIACIÓN NECESITA UNA PYME?	84
10.1.	El “working” Capital (fondo de rotación o maniobra)	86
10.2.	El FM necesario (una aproximación a la determinación de los capitales mínimos para el ciclo de explotación)	92
11.	PRINCIPALES CONCLUSIONES	101
11.1	La financiación se ha convertido en un elemento estratégico de la empresa	101
11.2.	El FM y la determinación de su valor óptimo debe considerarse como un objetivo fundamental dentro de un correcto planteamiento financiero.....	101
11.3.	No existen reglas mágicas. Sólo recomendaciones.....	102
VI.	PRODUCTOS Y SERVICIOS BÁSICOS	103

12. UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE RIESGO DESDE EL PUNTO DE VISTA BANCARIO	105
13. PRINCIPALES PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS	108
13.1. Descubiertos en cuenta corriente	108
13.2. Pólizas de préstamo y crédito.....	109
13.2.1. Instrumentación de las operaciones de préstamo y crédito	109
13.2.2. Amortización	110
13.2.3. Costes	111
13.2.4. Garantías	114
13.2.5. Diferencia entre crédito y préstamo.....	116
13.2.6. Diferencias entre los créditos y el descuento de efectos	116
13.3. Descuento bancario	117
13.3.1. Papel físico	118
13.3.2. Soporte magnético (Telemático).....	119
13.3.3. Póliza paraguas	120
13.3.4. Líneas de descuento	121
13.3.5. El coste en las operaciones de descuento	121
13.4. “Factoring”	124
13.4.1. “Factoring” sin recurso.....	125
13.4.2. El “factoring” sin recurso frente al descuento + seguro de crédito.....	125
13.4.3. El “forfaiting”	126
13.5. Avaluos	127
13.6. Créditos documentarios.....	128
13.7. “Leasing”	130
13.7.1. “Leasing” frente a préstamo	131
13.8. “Renting”	132
13.9. “Confirming”	134
13.10. Crediglobal	135
VII. SISTEMAS Y MEDIOS DE PAGOS	137
14. INTRODUCCIÓN.....	139
14.1. Sistema de pagos	139
14.2. Sistemas de pago interbancarios	139
14.3. Instrumentos de pago	139

14.4.	Canales de pago.....	139
14.5.	Sistemas de pago electrónico	140
15.	TIPOS DE SISTEMAS DE PAGOS INTERBANCARIOS	140
15.1.	En función del tipo de liquidación: brutos o netos	141
15.2.	En función del momento de liquidación: en tiempo real o diferido	141
15.3.	En función del importe de las operaciones: de pequeños o grandes pagos	141
15.4.	En función del ámbito geográfico: nacional o internacional	141
16.	LOS SISTEMAS DE PAGO/LIQUIDACIÓN EN ESPAÑA	142
16.1.	TARGET2-Banco de España.....	142
16.2.	SNCE	142
17.	NORMATIVA ESTATAL SOBRE SISTEMAS DE PAGO EN ESPAÑA	145
18.	VOLUMEN Y EVOLUCIÓN DEL SNCE (Sistema Nacional de Compensación Electrónica)	146
19.	MEDIOS DE PAGO	148
19.1.	Pagos en efectivo.....	148
19.2.	Instrumentos de pago	148
20.	SISTEMA DE PAGOS ELECTRÓNICO	151
20.1.	TPV-virtual para el pago con tarjeta	152
20.2.	Monedero electrónico	153
20.3.	Conexión directa a la banca electrónica del usuario.....	153
20.4.	Pago por móvil, (SMS, Java, Html) o “contactless” (tecnología ésta última que será la de mayor futuro).	153
21.	SEGURIDAD Y SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE PAGO	154
22.	LEY 16/2009 DE 13 DE DICIEMBRE DE SERVICIOS DE PAGO	154
22.1.	Plazos de devolución	154
22.2.	Plazo de abono	155

22.3. Abono de un ingreso en efectivo	156
22.4. Gastos aplicables	156
23. LEGISLACIÓN.....	156
VIII.LA NEGOCIACIÓN BANCARIA	157
24. INTRODUCCIÓN.....	159
25. LA IMPORTANCIA DE LA SITUACIÓN DE PARTIDA	160
25.1. La situación del entorno	160
25.2. La situación previa de la empresa	161
25.3. El tipo de financiación	162
25.4. Quién inicia las negociaciones	162
25.5. La matriz de situaciones de partida	163
26. QUIÉN ES QUIÉN EN UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN BANCARIA.....	164
26.1. Por parte de la empresa	165
26.2. Por parte de la entidad financiera.....	165
27. LOS DIEZ MANDAMIENTOS DEL NEGOCIADOR.....	169
27.1. Etapas en el proceso de negociación.....	173
27.2. El “ <i>dossier</i> ” de negociación	183
27.3. La información de que disponen las entidades financieras	188
27.4. Las denominadas “compensaciones”	189
IX. CAPITAL RIESGO	191
28. INTRODUCCIÓN.....	193
29. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR CAPITAL RIESGO?	193
29.1. Las empresas	194
29.2. Las entidades de capital riesgo.....	195
29.3. El inversor de capital riesgo	195
29.4. Especial mención a los “ <i>business angels</i> ”	195

30.	PRINCIPALES DIFERENCIAS DEL CAPITAL RIESGO CON LA FINANCIACIÓN TRADICIONAL DE BANCOS Y CAJAS	196
31.	TIPOS DE CAPITAL RIESGO	197
32.	EL PLAN DE NEGOCIOS (“BUSINESS PLAN”)	198
33.	LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS	198
34.	EVOLUCIÓN DEL CAPITAL RIESGO EN EUROPA	199
35.	EVOLUCIÓN DEL CAPITAL RIESGO EN ESPAÑA	199
36.	LA POLÍTICA COMUNITARIA DE APOYO AL CAPITAL RIESGO	200
37.	EL APOYO OFICIAL AL CAPITAL RIESGO EN ESPAÑA	201
38.	LOS PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS	201
39.	EL CDTI	202
40.	ALGUNAS REFERENCIAS DE INTERÉS	203
X.	FINANCIACIÓN PREFERENCIAL	205
41.	INTRODUCCIÓN	207
42.	AYUDAS Y SUBVENCIONES	207
43.	TIPOS DE AYUDAS	207
	43.1. Según la autoridad competente	208
	43.2. Según la forma de la ayuda	208
44.	CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LAS AYUDAS	209
	44.1. ¿Por dónde empezamos?	209
	44.2. Particularidades de cada ayuda	210

44.3. Cuestiones comunes	210
44.4. Algunas direcciones de interés.....	211
45. DIRECTRICES SOBRE LOS PROGRAMAS DE AYUDAS	211
45.1. Ayudas regionales.....	211
45.2. Ayudas sectoriales	212
45.3. Ayudas horizontales.....	212
46. UN EJEMPLO DE SUBVENCIÓN A FONDO PERDIDO.....	212
46.1. InnoEmpresa (2007-2013).....	212
47. FINANCIACIÓN PREFERENCIAL O CRÉDITOS BLANDOS	213
47.1. Créditos preferentes.....	214
47.2. Créditos subvencionados	216
48. SISTEMA DE GARANTÍAS RECÍPROCAS	219
48.1. Características de la Sociedad de Garantía Recíproca.....	219
48.2. Servicios que ofrecen las SGR	221
49. EL SISTEMA DE REAFIANZAMIENTO	223
XI. LA FISCALIDAD Y LA FINANCIACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME).....	225
50. INTRODUCCIÓN.....	227
51. LOS COSTES DE LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL.....	227
52. IMPUESTOS Y RENTABILIDAD EMPRESARIAL	229
53. MÁS SOBRE LA FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA Y LA COMPLEJIDAD DEL FACTOR TRIBUTARIO	231
54. FINANCIACIÓN PROPIA <i>VERSUS</i> FINANCIACIÓN AJENA	233

54.1. En general.....	233
54.2. Operaciones vinculadas	234
54.3. Consideraciones fiscales. Elaboración	237
54.4. El impacto en el socio	239
54.5. Una situación común: si mi financiación se complica, los problemas tributarios también	240
54.6. Arrendamiento financiero, “lease back” y “renting”	241
55. LOS OTROS TRIBUTOS	244
XII. DERECHOS Y OBLIGACIONES	247
56. INTRODUCCIÓN.....	249
57. PROCESO A SEGUIR EN LAS RECLAMACIONES A ENTIDADES FINANCIERAS .	251
58. SERVICIO DE RECLAMACIONES DEL BANCO DE ESPAÑA	255
58.1. Funciones.....	255
58.2. ¿Quién puede reclamar?	255
58.3. Trámite previo	255
58.4. Motivos de la reclamación	255
58.5. Presentación de la reclamación	256
58.6. Trámite de la reclamación	257
58.7. Efectos de la reclamación.....	257
58.8. Memoria anual.....	257
59. ALGUNAS CIFRAS	258
XIII. LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS	263
60. INTRODUCCIÓN.....	265
61. EL TODO PODEROSO CAJERO AUTOMÁTICO.....	266
61.1. ¿Qué operaciones podemos hacer en un cajero?	266
61.2. Ventajas de los cajeros	267
61.3. El futuro del cajero.....	267
61.4. “Hal cash”	267

62. CANALES REMOTOS	268
63. LA BANCA TELEFÓNICA	268
63.1. ¿Qué operaciones se pueden realizar por banca telefónica?.....	269
63.1. Ventajas e inconvenientes.....	269
63.3. ¿Complementario o sustitutivo?.....	270
64. LA BANCA ELECTRÓNICA.....	270
65. LA BANCA “ON LINE”	272
65.1. ¿Qué podemos hacer mediante la banca “on line”?.....	272
65.2. Ventajas ¿para quién?	275
66. LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES.....	277
67. EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS DE ANÁLISIS DE RIESGO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS (DE LOS MÉTODOS CUALITATIVOS AL RORAC)	279
XIV. UN CASO PRÁCTICO	281
68. NUESTRA EMPRESA EJEMPLO	283
68.1. Introducción.....	283
68.2. Los promotores.....	283
68.3. La actividad	283
68.4. Situación actual	284
68.5. Nuevo proyecto	284
68.6. Las inversiones previstas.....	285
68.7. Ingresos previstos	286
68.8. Los recursos necesarios.....	286
69. LA MEMORIA DEL PROYECTO	286
69.1. Aspectos generales	287
69.2. Memoria técnica	287
69.3. Memoria económica	288
69.4. Cuadro de financiación.....	290

Índice

70. LA FINANCIACIÓN EFECTIVA DEL PROYECTO	291
70.1. Las gestiones iniciales	291
70.2. La financiación obtenida	292
71. CONCLUSIÓN	296
XV. ANEXOS	299
ANEXO 1. Ratios utilizados en el análisis económico-financiero	301
ANEXO 2. Ratios específicos utilizados en el análisis del riesgo bancario.....	306
ANEXO 3. Glosario de términos financieros	308
ANEXO 4. Acrónimos.....	330
ANEXO 5. Fuentes electrónicas de referencia	334
ANEXO 6. Normas del Consejo Superior Bancario.....	338
XVI. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE REFERENCIA	345