

SISTEMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS

Índice	Página
INTRODUCCIÓN	2
TIPOS DE FINANCIACIÓN	2
FUENTES DE FINANCIACIÓN INTERNA	2
FUENTES DE FINANCIACIÓN EXTERNA	3
PRÉSTAMO BANCARIO	5
PRÉSTAMO DEL INSTITUTO CATALAN DE FINANZAS.....	7
PRÉSTAMOS ICO	7
CRÉDITO BANCARIO: PÓLIZA DE CRÉDITO	8
LÍISING	9
RENTING	10
DESCUENTO COMERCIAL BANCARIO	12
CRÉDITO BANCARIO A CT: LÍNEA DE CREDITO	13
CREDITO COMERCIAL	13
DESCUBIERTO EN LA CUENTA CORRIENTE	13
ADELANTO DE CRÉDITO	14
FACTORING.....	15
CONFIRMING	15
CRÉDITO DOCUMENTARIO.....	16
VIA MERCADOS ORGANITZADOS	17
PAGARÉS DE EMPRESA.....	17
OBLIGACIONES I BONOS.....	18

INTRODUCCIÓN

La búsqueda de recursos financieros es uno de los grandes retos con el que deben contar aquellos empresarios y emprendedores que están pensando poner en marcha un proyecto empresarial. Algunos disponen de recursos propios para iniciar un negocio, pero la mayoría tienen que buscar otras fórmulas y mecanismos para obtener la financiación necesaria.

Posiblemente, lo más habitual es acudir a terceros, tales como bancos, o buscar ayudas en administraciones públicas o sociedades de inversión. Sin embargo, cada proyecto es diferente y tendrá que buscar las fuentes de financiación que mejor se adapten a sus necesidades y características.

TIPOS DE FINANCIACIÓN

La financiación de una empresa son los recursos con los que debe contar para hacer frente a los gastos de actividad (gastos corrientes) e inversión.

Como ya se ha planteado, una empresa cuenta con dos alternativas para obtener sus recursos económicos:

- Fuentes de financiación propia o interna: es el que realiza el empresario directamente a través de sus recursos o capital propio. Cuando la empresa está en funcionamiento corresponde a los recursos que genera la empresa a través de su actividad (autofinanciación) o de las aportaciones de los socios.
- Fuentes de financiación ajena o externa: son los recursos que la empresa obtiene de terceros, ya sean accionistas, proveedores, clientes, entidades de crédito, etc.

Ambas fuentes permiten obtener tesorería que genere liquidez suficiente para desarrollar la actividad empresarial y permitir su crecimiento.

FUENTES DE FINANCIACIÓN INTERNA

Este tipo de fuente de financiación, conocida también como **financiación interna**, aglutina los recursos aportados por los socios al inicio de la actividad, por ejemplo, al capital social, más los generados por la propia empresa.

Se caracterizan por su estabilidad o permanencia, pero conllevan un elevado riesgo en caso de quiebra de la empresa, por ser los socios los últimos en recibir liquidaciones si finalmente la empresa se liquida.

Desde el punto de vista contable y financiero, las fuentes de financiación internas se concretan en dos:

- El capital social. Es la aportación de los socios al iniciarse la vida de la empresa y está dividido en acciones en las Sociedades Anónimas (S.A.) o en participaciones en las Sociedades Limitadas (S.L.). Normalmente se trata de un valor fijo, pero se puede alterar

mediante la emisión de nuevas acciones o incrementando el valor de las existentes (ampliación de capital). Es imprescindible un valor mínimo para constituir una sociedad, 3.000 € en S.L. y 60.000 € en S.A.

- La autofinanciación: Se trata de la financiación que la empresa realiza por sus propios medios, la obtención de recursos financieros a partir de los beneficios. Las más utilizadas en PYMES son:
 - Amortizaciones: deducción del capital fijo por la pérdida de valores de los bienes de la empresa.
 - Provisiones: retención de parte de los beneficios empresariales para constituir fondos de reserva ante deudas o pérdidas.

Además, la Financiación Interna puede proceder de los recursos propios de la empresa, capaces de generar liquidez, no necesariamente inmediata, que en algunos casos se utiliza como garantía de solicitudes de financiación externa. Estos recursos propios se pueden materializar en:

- Dinero en efectivo o descuentos.
- Bienes inmuebles y sus derechos (locales, oficinas, garajes, otros inmuebles, etc.)
- Bienes muebles (maquinaria, vehículos, herramientas, arte ...)
- Los derechos contra terceros (títulos de créditos ...).
- Los derechos y privilegios derivados de un invento (patentes, marcas, diseños, modelos, etc.).
- Otros derechos derivados de contratos (adjudicaciones, concesiones, etc.).

TABLA DE FUENTES DE FINANCIACIÓN INTERNA

<ul style="list-style-type: none">● Capital Social● Autofinanciación:<ul style="list-style-type: none">○ Amortizaciones○ Provisiones
--

FUENTES DE FINANCIACIÓN EXTERNA

También es conocido como Financiación de terceros o ajeno, es el complemento financiero necesario para el desarrollo de cualquier actividad empresarial, ya que generalmente los recursos propios no son siempre suficientes para atender sus necesidades.

A continuación, se presenta un esquema general de las fuentes de financiación ajena disponibles para las empresas en el mercado nacional:

TABLA DE FUENTES DE FINANCIACIÓN EXTERNA

	<i>Productos a Largo Plazo</i>	<i>Productos a Corto Plazo</i>
Financiación Entidades Crédito Vía de	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamo bancario • Crédito bancario: Póliza de crédito. • Leasing • Renting 	<ul style="list-style-type: none"> • Descuento comercial bancario • Crédito bancario a CT: Línea de crédito • Crédito comercial • Descubierta en CC • Avance de crédito • Factoring • Confirming • Crédito documentario
Financiación Mercados Organizados Vía de	<ul style="list-style-type: none"> • Pagarés de empresa (vencimiento a Corto Plazo) • Bonos y obligaciones (vencimiento a Largo Plazo) 	
Otras Vías de Financiación Vías de	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamo de los accionistas • Capital - riesgo (ECR) • Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) 	
Entidades Organismos Públicos y	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudas y subvenciones 	

Las opciones disponibles, por lo tanto, según el que se observa en la tabla son:

- Mercado de crédito: es la financiación a largo plazo disponible vía entidades de crédito (préstamos o créditos, Leasing, renting ...).
- Emisión de deuda: es la financiación a corto plazo disponible vía entidades de crédito o a corto o largo plazo vía mercados organizados (pagarés, obligaciones, bonos ...).
- Otras vías de financiación (capital - riesgo, Sociedades de Garantía Recíproca ...).

VIA ENTIDADES DE CREDITO

Es la financiación que ofrecen los bancos para el desarrollo de la actividad empresarial. Se formalizan a través de los productos financieros, clasificados habitualmente por la duración de la financiación como:

Productos a largo plazo:

- Préstamo bancario
- Crédito bancario: póliza de crédito
- Leasing
- Renting

Productos a corto plazo:

Son los productos con un tiempo de devolución no superior al año.

- Descuento comercial bancario
- Crédito bancario a CT: Línea de crédito
- Crédito comercial
- Descubierta en CC
- Avance de Crédito
- Factoring
- Confirming
- Crédito documentario

PRÉSTAMO BANCARIO

Es el sistema de financiación orientado a la adquisición de un determinado bien o servicio, financiado una parte de su coste a medio o largo plazo y fijando desde el primer momento el destino del capital prestado, la cuantía y el plazo de devolución.

Tipos de préstamos

1. En función del tipo de interés:
 - De tipo fijo (el interés se mantiene hasta el final).
 - De tipo variable (se toma como base un índice al que se suma un diferencial constante, habitualmente Euribor, ajustado periódicamente).
 - De tipo mix (durante un período de tiempo permanece fijo para posteriormente pasar a variable hasta el final de la operación).
2. En función del sistema elegido se calculará el importe de los pagos a realizar:
 - Francés o de cuotas constantes. Todos los pagos iguales. Es el más extendido.
 - Alemán, lineal o de amortización constante. Pagos variables con la misma cuota de amortización.
 - Americano. Durante todo el préstamo sólo se pagan intereses hasta la última cuota que amortiza todo el capital.

3. Otras características:

- Carencia: período inicial durante el cual sólo se abonan los intereses del préstamo. Puede variar de 6 meses a 2 años.
- Carencia total: el período del préstamo en el que no se pagan ni intereses ni capital

Características de un préstamo:

- Capital: cuantía del préstamo otorgado.
- Plazo de amortización: período de tiempo fijado para la devolución del préstamo
- Intereses: el tipo de interés unido al plazo del préstamo, determina la cuantía total del préstamo y, por tanto, la cuota mensual a pagar por su amortización durante este plazo.
- Cuota: cada uno de los pagos periódicos que se realizan para la devolución del préstamo y engloba el capital más los intereses.
- Comisiones de apertura, de estudio, de cancelación y de amortización anticipada: indican los porcentajes que deberán pagarse sobre el capital para formalizar el préstamo (apertura), cancelarlo, realizar amortización capital anticipado. Todas ellas son negociables y están recogidas en el contrato
- Gastos de constitución: gastos generados por la formalización del préstamo, e incluyen gastos notariales, gestión, tasaciones, comisión de apertura, comisión de estudio, etc.

Utilizaciones de un préstamo

- Para hacer frente a descensos temporales de actividad.
- Para iniciar nuevas actividades.
- Para iniciar un negocio.
- Para ampliar un negocio.
- Para la adquisición de bienes de cuantía elevada.

Obligaciones adquiridas en un préstamo

- Pagar los gastos y comisiones consecuentes de esta formalización.
- Aportar las garantías (avales) que exija la entidad financiera: personales o de garantía real.
- Pagar los intereses y los reintegros en los plazos establecidos.

Ventajas de un préstamo

- Se pueden conseguir mejores condiciones comparativamente a financiaciones a corto plazo.
- El largo plazo permite asumir inversiones importantes con pagos asumibles.
- Se puede negociar, dentro de la oferta de la entidad financiera, las características más convenientes (carencia, plazo, interés, cuota, etc.).

Desventajas de un préstamo

- El aval por parte del empresario, medida normalmente exigida por las entidades en empresas pequeñas.
- La negociación de unas condiciones poco favorables o inadecuadas perjudicarán la rentabilidad o liquidez de la empresa en un largo plazo.
- Exigen un tiempo de estudio por parte de la entidad financiera.
- Los gastos de formalización suelen ser elevadas (notarios, escrituras, impuestos, IVA ...).
- No incluyen el IVA del bien a financiar por lo que es necesario disponer de la tesorería necesaria para su pago.
- No suelen alcanzar más de un determinado porcentaje del bien a financiar.

PRÉSTAMO DEL INSTITUTO CATALAN DE FINANZAS

El Instituto Catalán de Finanzas publica en su web www.icf.cat la oferta de financiación para las empresas de todos los sectores (por una finalidad concreta: inversión o circulante) o por sectores. Ofrece una amplia oferta de financiación, de avales (a través de Avalis) y de oferta de Capital Riesgo.

La financiación del ICF se pide directamente a través de su web.

Más información en: www.icf.cat

PRÉSTAMOS ICO

El Instituto de Crédito Oficial publica anualmente las Líneas ICO - PYME del Ministerio de Economía y Hacienda, cuya misión es ofrecer financiación empresarial en condiciones más ventajosas que las del mercado mediante plazos de carencia, subvención de puntos de interés, exención de comisiones de estudio o apertura, etc.

Estas líneas se solicitan a través de las entidades bancarias utilizando los formularios y directrices impuestas por el ICO.

Las características del ICO - PYME los hacen muy interesantes para emprendedores, aunque la tramitación es más lenta y exigen un Plan de empresa detallado para su estudio.

Más información en www.ico.es

CRÉDITO BANCARIO: PÓLIZA DE CRÉDITO

Definición

Mediante la póliza de crédito una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad de dinero, durante este plazo prefijado y a un coste establecido, con sus correspondientes intereses. Cuando llega la fecha de vencimiento del crédito el acreditado debe saldar la cuenta en su totalidad.

Operativa de una póliza de crédito

El crédito bancario se formaliza ante notario en una póliza de crédito donde se establecen las condiciones de funcionamiento: vida de la póliza, límite de crédito, tipos de interés, comisiones, frecuencia de la liquidación, etc.

Costes derivados de la utilización de una póliza de Crédito

- Intereses (negociados antes de la formalización).
- Comisión de apertura (se realiza una sola vez, al formalizarla).
- Comisión de disponibilidad (se paga por la parte del crédito que no se está utilizando).
- Comisión por excedido (se paga por la parte utilizada por encima del límite de crédito).

Usos de una póliza de crédito

Básicamente por financiación a corto plazo (1 año máximo):

- Para afrontar falta de liquidez temporal.
- Para comprar consumibles.
- Para pagar proveedores.
- Para disponer de tesorería para iniciar un negocio.

Ventajas de la póliza de crédito

- Se formaliza en poco tiempo.
- Se adapta a las necesidades puntuales de recursos sin asumir costes fijos por todo el capital disponible.
- Normalmente se renueva de forma automática al finalizar su plazo.

Desventajas de la póliza de crédito

- La continua renovación puede convertir este sistema en una financiación a largo plazo con un coste elevado.
- La renovación, la superación del límite de crédito y los gastos de gestión deben justificar un uso adecuado.

- Las cantidades ofrecidas suelen ser un pequeño porcentaje de la facturación de la empresa.

LÍISING

Definición

Es un contrato a medio o largo plazo entre una entidad financiera, un cliente que desea adquirir bienes muebles o inmuebles, y un proveedor. La entidad financiera compra el bien al proveedor y cede su uso al cliente con unas condiciones personalizadas.

El arrendatario podrá disfrutar del bien durante el tiempo estipulado en el contrato a cambio de una contraprestación (cuotas periódicas). Al cumplirse el plazo de vigencia establecido el arrendatario dispondrá de tres opciones:

- Adquirir el bien ejerciendo la opción de compra (el precio será residual y estará especificado en el contrato).
- Realizar un nuevo contrato de arrendamiento sobre el bien.
- Devolver el bien a la entidad arrendadora.

Costes de un contrato de Leasing

Para formalizar un contrato de Leasing es necesario contar con los siguientes costos:

- Costes de concesión: comisión de estudio, comisión de apertura, fedatario público y gestoría.
- Alquiler: la renta a pagar incluye el valor de recuperación del bien, gastos de compra e intereses generados por el valor de compra del bien durante el periodo de duración de la operación de Leasing.
- Seguro: la entidad de Leasing normalmente obliga a la suscripción de un seguro a su favor contra el riesgo de pérdida accidental del bien.
- Costes del ejercicio de la opción de compra: normalmente incluirán notario, gestor, inscripción en el registro de la propiedad, impuestos (ITP o IVA).

Variantes principales del Leasing

- Leasing operativo: arrendamiento de bienes con y sin opción de compra. El arrendador se encarga del funcionamiento y mantenimiento del bien (equipos informáticos, vehículos, etc.). el tiempo mínimo legal es de 2 años y el máximo más habitual entre 5/7 años.
- Leasing financiero: la entidad financiera compra el bien, la arrienda al usuario y el usuario adquiere el bien al finalizar el arrendamiento. El mantenimiento corre a cargo del arrendatario (locales, oficinas, etc.). el tiempo mínimo legal es de 10 años y de forma general el máximo de 15 años.
- Retroleasing (lease-back): un propietario vende el bien a una entidad de Leasing para que ésta lo arriende mediante un Leasing financiero.

Algunas características de los Leasings

- Permite en algunos casos financiar el 100% del bien.
- Duración mínima: 2 años (bienes muebles) y 10 años (bienes inmuebles).
- Los pagos suelen ser constantes y la periodicidad mensual y anticipada.
- El pago de las cuotas es irrevocable.
- Las cuotas están constituidas por la parte de recuperación del bien e intereses, gravados con el IVA.

Ventajas del Leasing

- Permite financiar el valor total de adquisición.
- No se necesita una fianza o aval.
- En el aspecto fiscal permite amortizar el bien aceleradamente y deducir los intereses y amortización.
- Evita al arrendatario pagar al contado el IVA del bien, ya que corre a cargo de la entidad de Leasing.
- Permite deducir de la base imponible del Impuesto de Sociedades e IRPF del arrendatario hasta el doble de la amortización fiscal (o el triple en caso de PYMEs), lo que reduce el costo financiero - fiscal de la operación.
- Las cuotas son fijas.

Desventajas del Leasing

- Se exige la contratación de un seguro por el bien.
- El interés es más elevado que un préstamo.
- En caso de impago de cuotas, existe el riesgo de perder el bien.

RENTING

Definición

Es un contrato de alquiler en el que el arrendatario (entidad financiera o fabricante del bien) le cede el uso al arrendador asumiendo los gastos de mantenimiento, impuestos, seguros ... durante un tiempo determinado, a cambio del pago de unas cuotas periódicas, mensuales y fijas.

Los bienes en renting pueden ser de todo tipo, por lo que resulta complicado determinar una oferta estándar, los servicios se determinarán para cada caso particular y son los que marcan la diferencia entre ofertas.

Modalidades de renting

- Renting de vehículos: permite disponer integralmente (vehículo y servicios) de cualquier tipo de vehículo tan para su uso empresarial, profesional o particular.

- Renting de bienes de equipo: permite disponer integralmente del bien (centralitas telefónicas, fotocopiadoras, etc.) más el servicio integral.
- Renting tecnológico: esta modalidad está especialmente diseñada para equipos informáticos, hardware y software, debido a la constante modernización de los equipos incluso antes de amortizarlos.

Especificaciones del contrato de renting

- Período de vigencia entre 1 y 5 años.
- Cuota fija durante todo el tiempo del contrato.
- Fianza (suele corresponder a dos cuotas).
- Los servicios que incluye.
- Modificación del contenido y la cancelación anticipada del contrato.
- Opción de compra (aunque no es el objetivo del renting).

Ventajas del renting

El arrendatario utiliza un bien en régimen de alquiler a largo plazo sin preocuparse de los gastos de conservación, reparación, etc.

- Es una alternativa a la financiación tradicional de los bienes de inversión.
- Permite utilizar un bien sin invertir en él, sin utilizar fondos propios, sin endeudarse y no afecta a la liquidez de la empresa.
- Posibilita adaptarse a los cambios que exige la evolución tecnológica.
- La continua renovación del bien arrendado asegura una buena imagen para la empresa.
- El alquiler es, por empresas y personas físicas con actividad económica, un gasto fiscalmente deducible.

Desventajas del renting

- El coste final puede ser muy superior a su precio de adquisición.
- El bien no capitaliza la empresa.
- No suele incluir la opción de compra sobre el bien.
- El arrendatario debe mantener el renting durante todo el período contratado o pagar un coste de cancelación dependiendo de la depreciación del bien y del tiempo restante para cumplir el contrato.

COMPARATIVA LEASING vs RENTING

Las diferencias entre operaciones de Leasing o Renting son de forma genérica cinco:

1. Opción de compra: el Leasing incluye una opción de compra al finalizar el contrato (normalmente una última cuota) y el renting no (ocasionalmente permite acceder a la compra del bien por el valor de mercado al terminar el contrato).

2. Servicios incluidos: el Leasing normalmente no incluye ningún servicio, debiendo asumir todos los gastos asociados e imprevistos el cliente, mientras que el renting cubre el mantenimiento completo del bien, seguros, impuestos, etc.
3. Activación en el balance: el bien contratado mediante Leasing incluye en el balance de la empresa, en cambio, el renting se trata como un gasto directo en el pérdidas y ganancias.
4. Tipo de arrendatario: el Leasing exige una licencia fiscal para ser contratado. El renting puede ser contratado por particulares, profesionales y empresas.
5. Duración del contrato: el Leasing establece un mínimo legal de 2 años para bienes de equipo y 10 años para inmuebles. Los contratos de renting se formalicen a partir de 1 año.

DESCUENTO COMERCIAL BANCARIO

Definición

Presentación a una entidad de crédito de un título o efecto comercial (letra de cambio, pagaré, factura, talón, certificación o giro) no vencido porque anticipe su importe, menos los costes originados (intereses, comisiones y otros gastos) y le gestione su cobro.

Costes derivados de un descuento comercial

- Intereses en función del plazo entre el cobro y el vencimiento del mismo.
- Comisión para la gestión del cobro.
- Comisión adicional dependiendo de si está domiciliado o no, o ha sido aceptado o no.
- Gastos suplidos, incluye timbre (IAJD) y el correo.
- Gastos de devolución, cuando no es pagado a su vencimiento.

Métodos de aplicar el descuento comercial

- Descuento en la tirada: los intereses se cobran por anticipado. Es la modalidad más tradicional.
- Descuento a forfait: se aplica un% (incluido intereses y comisiones) sobre el valor nominal. Es una tarifa única que el cliente negocia con su entidad y supone un menor coste.

Tipo de descuento comercial

- Descuento simple: negociación de un efecto individual.
- Línea de descuento: operación de descuento continua y repetitiva. Se basa en una clasificación de riesgo comercial previamente establecido sujeto a un volumen máximo de efectos y en unas condiciones para su renovación periódica.

Ventajas del descuento comercial

- Facilidad de formalización.
- Rapidez en la obtención de fondos.
- Fiscalmente los gastos de descuento son deducibles y no están sujetas a IVA.
- Permite descontar también certificaciones de los contratos de obra y suministros públicos.

Desventajas del descuento comercial

- Coste de la operación elevado.
- Al ser un documento mercantil abonar impuestos indirectos a través del IAJD
- El riesgo de impago es del cliente, y si no es liberado en fecha la entidad cargará el valor nominal más los gastos de devolución.

CRÉDITO BANCARIO A CT: LÍNEA DE CREDITO

Es lo mismo que la póliza de crédito.

CREDITO COMERCIAL

Definición

Es la obtención de financiación automática por la propia actividad de la empresa clientes o proveedores, como fórmulas de avance de cobros y retraso de pagos.

Es el sistema más sencillo, rápido y flexible de obtener financiación.

Métodos de aplicación del crédito comercial

- Clientes: incentivando el pago anticipado, implica la aplicación del descuento por pronto pago al cliente.
- Proveedores: aplazando el pago de suministros o servicios proporcionados, implica la renuncia de la empresa al descuento por pronto pago.

DESCUBIERTO EN LA CUENTA CORRIENTE

Financiación que otorga la entidad bancaria en el uso de la cuenta corriente bancaria por un importe superior al saldo disponible. Popularmente se conoce como "números rojos". Los descubiertos pueden ser autorizados por la entidad sin mediar pacto expreso con el cliente, o pueden estar sujetos a un acuerdo sobre el importe, los intereses y el plazo máximo de descubierto.

Costes derivados de un descubierto en la cuenta corriente

- Intereses por descubierto en cuenta, superan considerablemente el precio del dinero.
- Comisión por descubierto, se cobra sobre el mayor saldo de descubierto durante el período de liquidación.

Ventajas de un descubierto en la cuenta corriente

- Es una fórmula inmediata de obtener liquidez.

Desventajas de un descubierto en la cuenta corriente

- El coste es muy superior al de otros tipos de financiación. El máximo legal establece una tasa anual equivalente superior a 2,5 veces el interés legal del dinero.
- Crear cierto desprestigio en la empresa a la hora de negociar cualquier otro producto bancario.
- Los cargos pueden ser rechazados por la entidad en cualquier momento.

ADELANTO DE CRÉDITO

Definición

Consiste en el anticipo del importe de créditos a favor de la empresa para operaciones específicas de su actividad. También denominado adelanto sobre recibo bancario, es el resultado de la unión de la gestión de cobro de recibos y una póliza de crédito sobre el importe total de cada envío.

Operativa del adelanto de crédito

El cliente debe entregar a la entidad la relación de créditos comerciales (recibos) que ostenta contra terceros, abonándose anticipadamente cada envío en la cuenta del cliente deduciendo los costes de la operación (intereses, gastos de correo, comisiones y IVA).

Los intereses y comisiones suelen ser los de un descuento comercial.

La operación se realiza únicamente a través de soporte magnético o por transmisión de ficheros.

Ventajas del adelanto de crédito

- Es una fórmula para avanzar liquidez.
- Los intereses se liquidan al vencimiento de los recibos.
- No hay timbres (ahorro de IAJD -1%).
- Flexibilidad del crédito a medida de la empresa durante el tiempo deseado.

- Se puede retirar cualquier adelanto con 30 días de antelación.
- Los gastos de correo son a cargo de los deudores.

Desventajas del adelanto de crédito

- Es una operación más difícil que el descuento comercial, al responder exclusivamente el cliente para la totalidad del crédito ya que no existe cesión del crédito.
- Se ha de formalizar una póliza de garantías que cubra los riesgos.
- Los cargos pueden ser rechazados por el pagador hasta 15 días después del cobro.
- Costes más elevados de devolución y recobro, por no existir recursos contra terceros (los recibos no son documentos ejecutivos).

FACTORING

Definición

Cesión del crédito comercial (facturas, letras, recibos, pagarés ...) a corto plazo a una entidad para que realice algunas o todas las operaciones de gestión de crédito (cobro), administración de cuentas (información), cobertura de riesgos (insolvencia) y / o financiación (anticipos).

La manera de operar es mediante la apertura de una póliza de crédito o de una línea de descuento.

Costes derivados de un factoring

- Tarifa de factoring, porcentaje sobre el valor total de los créditos cedidos en concepto de servicios, a pagar en el momento de cesión.
- Tipo de interés, interés fijo o variable aplicado al total del importe anticipado y dependiendo del tiempo de adelanto.

Las ventajas e inconvenientes serán los mismos que una póliza de crédito o una línea de descuento.

CONFIRMING

Definición

Producto financiero que consiste en gestionar los pagos a proveedores y acreedores y garantizarles a ellos el cobro de la deuda.

Operativa del Confirming®

- Recepción del compromiso de pago, la empresa remite las facturas conformadas a la entidad y le ordena el pago a su cargo en fecha.
- Comunicación a los proveedores y pago opcional, la entidad comunica a los deudores la orden de pago y ofrece adelantar el pago en unas condiciones determinadas.
- Información periódica al cliente, para comunicar los avances realizados de los proveedores.

- Gestor de pagos, si no se solicita el anticipo, la entidad abonará el importe al vencimiento.

Ventajas del Confirming®

- El cliente (comprador):
 - Homogeneiza el sistema de pago a proveedor y acreedores.
 - Sistema flexible i sencillo que permite optimizar el rendimiento de los excedentes de tesorería.
 - Ahorro de costes administrativos (pagarés, negociación...).
- El proveedor:
 - Agiliza el cobro.
 - Sistema de financiación adicional sencillo i rápido.
 - Eliminación de cuentas pendientes de cobro del balance.

Desventajas del Confirming®

- Dependencia de una única entidad financiera, sin poder aprovechar ofertas alternativas.
- Ligadura los requisitos formales impuestos por la entidad financiera.
- Adaptación de la emisión de facturas y el control de sus procesos financieros a los requisitos del contrato.

CRÉDITO DOCUMENTARIO

Definición

Crédito destinado al pago de un bien o servicio en una operación de comercio exterior. Intervienen cuatro figuras: comprador (importador), vendedor (exportador), banco emisor y banco intermediario o corresponsal.

Operativa del crédito documentario

- La operativa es sencilla, el banco emisor recibe las instrucciones del importador para abrir un crédito a favor del exportador.
- El banco corresponsal recibe las instrucciones del banco emisor y le comunica al exportador la apertura del crédito a su favor.
- El exportador expide la mercancía con los documentos especificados en el crédito (transporte, seguro, facturas, impuestos, etc.), y una vez verificados por el banco emisor se pagará el crédito al exportador.

Modalidades del crédito documentario

- Revocable, pueden ser cancelados por el banco emisor en cualquier momento y sin previo aviso.
- Irrevocables, el banco debe pagar siempre que se presenten los documentos requeridos.
- Transferibles, el exportador puede pedir al banco emisor que ponga a disposición de terceros el crédito.
- Irrevocable confirmado, el banco emisor solicita la confirmación del banco corresponsal a petición del exportador.

Ventajas del crédito documentario

- Evita problemas de riesgos comerciales.
- Garantiza la correcta realización de la operación de compra – venta

Desventajas del crédito documentario

- Coste elevado que debe asumir el importador.
- Tramitación administrativa larga y compleja.
- La entidad emisora evalúa todas las operaciones antes de aceptarlas.

VIA MERCADOS ORGANIZADOS

Los productos de financiación disponibles en mercados organizados, entre los que se incluyen los denominados mercados bursátil, se basan en la negociación de activos de las empresas tanto a largo como a corto plazo para obtener financiación.

Los productos disponibles son:

- Pagarés de empresa (vencimiento a corto plazo).
- Bonos y obligaciones (vencimiento a largo plazo).

PAGARÉS DE EMPRESA

Definición

Documento que contiene un compromiso escrito de pago de una cierta cantidad de dinero en un plazo determinado (puede ser corto o largo). El pago deberá efectuarse en la fecha marcada y cobrando los intereses durante la compra del pagaré.

Son vencimientos a corto plazo, generalmente 3, 6 o 12 meses y hasta 18 meses como máximo.

La propia empresa actúa como a garantía de los pagarés.

Tipos de pagarés

- Pagarés seriados: se distribuyen mediante subasta y pueden comprarlos inversores institucionales y minoristas. Su uso exige inscripción en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).
- Pagarés singulares o a medida: se trata de operaciones únicas, en general, de cantidades de dinero elevadas a muy corto plazo. Son las más habituales en PYMES.

Ventajas de los pagarés de empresa

- La rentabilidad es mayor que otros tipos de renta fija.
- Se emiten con el tiempo e importe necesario en cada momento.
- Es una alternativa de financiación a corto plazo.
- Es pagadero en efectivo.
- Existe una alta seguridad de que se pague.

Desventajas de los pagarés de empresa

- En caso de impago sólo queda la acción legal, emitiendo un documento notarial denominado Protesto. Los gastos deben ser asumidas por el receptor y reclamadas al emisor.
- Su importe se incrementa con los intereses devengados por los tiempos de avance.

OBLIGACIONES I BONOS

Definición

Son títulos o valores de renta fija, una deuda privada de la empresa emisora ante los inversores que la han adquirido. Las obligaciones tienen vencimiento en un plazo superior a 5 años, mientras que en los buenos este periodo se encuentra comprendido entre los 18 meses y los 5 años.

Características de las obligaciones i bonos

- Indicada para inversiones a largo plazo de grandes empresas con solvencia suficiente.
- Más barato que la solicitud de un préstamo.
- Costes adicionales raíz de las gestiones y requisitos a cumplir para su emisión.