

SISTEMES DE FINANÇAMENT DE LES EMPRESES

Índex	Pàgina
INTRODUCCIÓ	2
TIPUS DE FINANÇAMENT	2
FONTS DE FINANÇAMENT INTERN	2
FONTS DE FINANÇAMENT EXTERN	3
VIA ENTITATS DE CRÈDIT	4
PRÉSTEC BANCARI	5
PRÉSTEC DE L'INSTITUT CATALÀ DE FINANCES	7
PRÉSTECs ICO	7
CRÈDIT BANCARI: PÒLISSA DE CRÈDIT	8
LÍISING	9
RÈNTING	10
DESCOMPTE COMERCIAL BANCARI	12
CRÈDIT BANCARI A CT: LÍNIA DE CRÈDIT	13
CRÈDIT COMERCIAL	13
DESCOBERT COMPTE CORRENT	13
AVANÇAMENT DE CRÈDIT	14
FACTORING	15
CONFIRMING	15
CRÈDIT DOCUMENTARI	16
VIA MERCATS ORGANITZATS	17
PAGARÉS D'EMPRESA	17
OBLIGACIONS I BONS	18

INTRODUCCIÓ

La cerca de recursos financers és un dels grans reptes amb el que han de comptar aquells empresaris i emprenedors que estan pensant posar en marxa un projecte empresarial. Alguns disposen de recursos propis per iniciar un negoci, però la majoria han de buscar altres fórmules i mecanismes per a obtenir el finançament necessari.

Possiblement, el més habitual és acudir a tercers, com ara bancs, o buscar ajudes en administracions públiques o societats d'inversió. Tot i això, cada projecte és diferent i haurà de cercar les fonts de finançament que millor s'adaptin a les seves necessitats i característiques.

TIPUS DE FINANÇAMENT

El finançament d'una empresa són els recursos amb els que ha de comptar per fer front a les despeses d'activitat (despeses corrents) i inversió.

Com ja s'ha plantejat, una empresa compte amb dues alternatives per a obtenir els seus recursos econòmics:

- Fonts de finançament propi o intern: és el que realitza l'empresari directament a través dels seus recursos o capital propi. Quan l'empresa està en funcionament correspon als recursos que genera l'empresa a través de la seva activitat (autofinançament) o de les aportacions dels socis.
- Fonts de finançament aliè o extern: són els recursos que l'empresa obté de tercers, ja siguin accionistes, proveïdors, clients, entitats de crèdit, etc.

Ambdues fonts permeten obtenir tresoreria que generi liquiditat suficient per a desenvolupar l'activitat empresarial i permetre el seu creixement.

FONTS DE FINANÇAMENT INTERN

Aquest tipus de font de finançament, coneguda també com **finançament intern**, aglutina els recursos aportats pels socis a l'inici de l'activitat, per exemple al capital social, més els generats per la pròpia empresa.

Es caracteritzen per la seva estabilitat o permanència, però comporten un elevat risc en cas de fallida de l'empresa, per ser els socis els últims en rebre les liquidacions si finalment l'empresa es liquida.

Des del punt de vista comptable i financer, les fonts de finançament internes es concreten en dues:

- El capital social. És l'aportació dels socis a l'iniciar-se la vida de l'empresa i està dividit en accions en les Societats Anònimes (S.A.) o en participacions en les Societats Limitades (S.L.). Normalment es tracta d'un valor fix, però es pot alterar mitjançant l'emissió de noves accions o incrementant el valor de les existents (ampliació de capital). És imprescindible un valor mínim per a constituir una societat, 3.000€ en S.L. i 60.000€ en S.A.
- L'autofinançament. Es tracta del finançament que l'empresa realitza pels seus propis mitjans, l'obtenció de recursos financers a partir dels beneficis. Les més utilitzades en PIMES són:
 - Amortitzacions: deducció del capital fix per la pèrdua de valor dels béns de l'empresa.
 - Provisions: retenció de part dels beneficis empresarials per a constituir fons de reserva davant deutes o pèrdues.

A més a més, el Finançament Intern pot procedir dels recursos propis de l'empresa, capaços de generar liquiditat, no necessàriament immediata, que en alguns casos s'utilitza com a garantia de sol·licituds de finançament extern. Aquests recursos propis es poden materialitzar en:

Diner en efectiu o descomptes.

- Béns immobles i els seus drets (locals, oficines, garatges, altres immobles, etc.)
- Béns mobles (maquinària, vehicles, eines, art...).
- Els drets contra tercers (títols de crèdits...).
- Els drets i privilegis derivats d'un invent (patents, marques, dissenys, models, etc.).
- Altres drets derivats de contractes (adjudicacions, concessions, etc.).

TAULA FONTS DE FINANÇAMENT INTERN

- Capital Social
- Autofinançament:
 - Amortitzacions
 - Provisions

FONTS DE FINANÇAMENT EXTERN

També és conegut com Finançament de tercers o aliè, és el complement financer necessari pel desenvolupament de qualsevol activitat empresarial, ja que generalment els recursos propis no són sempre suficients per atendre les seves necessitats.

A continuació es presenta un esquema general de les fonts de finançament aliè disponibles per les empreses en el mercat nacional:

TAULA FONTS DE FINANÇAMENT EXTERN

	<i>Productes a Llarg Termini</i>	<i>Productes a Curt Termini</i>
Finançament Via Entitats de Crèdit	<ul style="list-style-type: none"> • Préstec bancari • Crèdit bancari: Pòlissa de crèdit • Lísing • Rènting 	<ul style="list-style-type: none"> • Descompte comercial bancari • Crèdit bancari a CT: Línia de crèdit • Crèdit comercial • Descobert en CC • Avançament de crèdit • Factoring • Confirming • Crèdit documentari
Finançament Via Mercats Organitzats	<ul style="list-style-type: none"> • Pagarés d'empresa (venciment a Curt Termini) • Bons i obligacions (venciment a Llarg Termini) 	
Altres Vies de Finançament	<ul style="list-style-type: none"> • Préstec dels accionistes • Capital - risc (ECR) • Societats de Garantia Recíproca (SGR) 	
Entitats i Organismes Públics	<ul style="list-style-type: none"> • Ajuts i subvencions 	

Les opcions disponibles, per tan, segons el que s'observa en la taula són:

- Mercat de crèdit: és el finançament a llarg termini disponible via entitats de crèdit (préstecs o crèdits, Leasing, rènting...)
- Emissió de deute: és el finançament a curt termini disponible via entitats de crèdit o a curt o llarg termini via mercats organitzats (pagarés, obligacions, bons...).
- Altres vies de finançament (capital – risc, Societats de Garantia Recíproca, etc.).

VIA ENTITATS DE CRÈDIT

És el finançament que ofereixen els bancs pel desenvolupament de l'activitat empresarial. Es formalitzen a través dels productes financers, classificats habitualment per la duració del finançament com:

Productes a llarg termini:

Són els productes amb un temps de devolució superior a l'any.

- Préstec bancari
- Crèdit bancari: pòlissa de crèdit
- Lísing
- Rènting

Productes a curt termini:

Són els productes amb un temps de devolució no superior a l'any.

- Descompte comercial bancari
- Crèdit bancari a CT: Línia de crèdit
- Crèdit comercial
- Descobert en CC
- Avançament de crèdit
- Factoring
- Confirming
- Crèdit documentari

PRÉSTEC BANCARI

És el sistema de finançament orientat a l'adquisició d'un determinat bé o servei, finançat una part del seu cost a mitjà o llarg termini i fixant des del primer moment el destí del capital prestat, la quantia i el termini de devolució.

Tipus de préstecs

1. En funció del tipus d'interès:
 - De tipus fix (l'interès es manté fins el final).
 - De tipus variable (s'agafa com a base un índex al que se suma un diferencial constant, habitualment Euríbor, ajustat periòdicament).
 - De tipus mix (durant un període de temps roman fix per posteriorment passar a variable fins el final de l'operació).
2. En funció del sistema escollit es calcularà l'import dels pagaments a realitzar:
 - Francès o de quotes constants. Tots els pagaments iguals. És el més estès.
 - Alemany, lineal o d'amortització constant. Pagaments variables amb la mateixa quota d'amortització.

- Americà. Durant tot el préstec només es paguen interessos fins la última quota que s'amortitza tot el capital.
3. Altres característiques:
- Carència: període inicial durant el qual només s'abonen els interessos del préstec. Pot variar de 6 mesos a 2 anys.
 - Carència total: el període del préstec en el que no es paguen ni interessos ni capital.

Característiques d'un préstec

- Capital: quantia del préstec atorgat.
- Termini d'amortització: període de temps fixat per la devolució del préstec.
- Interessos: el tipus d'interès unit al termini del préstec, determina la quantia total del préstec i, per tan la quota mensual a pagar per la seva amortització durant aquest termini.
- Quota: cadascun dels pagaments periòdics que es realitzen per la devolució del préstec i engloba el capital més els interessos.
- Comissions d'obertura, d'estudi, de cancel·lació i d'amortització anticipada: indiquen els percentatges que s'hauran de pagar sobre el capital per a formalitzar el préstec (obertura), cancel·lar-lo, realitzar amortització de capital anticipat. Totes elles són negociables i estan recollides en el contracte.
- Despeses de constitució: despeses generades per la formalització del préstec, i inclouen despeses notarials, gestió, taxacions, comissió d'obertura, comissió d'estudi, etc.

Utilitzacions d'un préstec

- Per fer front a descensos temporals d'activitat.
- Per iniciar noves activitats.
- Per iniciar un negoci.
- Per ampliar un negoci.
- Per l'adquisició de béns de quantia elevada.

Obligacions adquirides en un préstec

- Pagar les despeses i comissions conseqüents d'aquesta formalització.
- Aportar les garanties (avals) que exigeixi l'entitat financera: personals o de garantia real.
- Pagar els interessos i els reintegraments en els terminis establerts.

Avantatges d'un préstec

- Es poden aconseguir millors condicions comparativament a finançaments a curt termini.
- El llarg termini permet assumir inversions importants amb pagaments assumibles.
- Es pot negociar, dins de la oferta de l'entitat financera, les característiques més convenients (carència, termini, interès, quota, etc.).

Desavantatges d'un préstec

- L'aval per part de l'empresari, mesura normalment exigida per les entitats en empreses petites.
- La negociació d'unes condicions poc favorables o inadequades perjudicaran la rendibilitat o liquiditat de l'empresa en un llarg termini.
- Exigeixen un temps d'estudi per part de l'entitat financera.
- Les despeses de formalització solen ser elevades (notaris, escriptures, impostos, IVA...).
- No inclouen l'IVA del bé a finançar pel que cal disposar de la tresoreria necessària pel seu pagament.
- No solen assolir més d'un determinat percentatge del bé a finançar.

PRÉSTEC DE L'INSTITUT CATALÀ DE FINANCES

L'institut Català de Finances publica a la seva web www.icf.cat l'oferta de finançament per les empreses de tots els sectors (per una finalitat concreta: inversió o circulant) o per sectors. Ofereix una ampla oferta de finançament, d'avalis (a través d'Avalis) i d'oferta de Capital Risc.

El finançament de l'ICF es demana directament a través de la seva web.

Més informació a: www.icf.cat

PRÉSTECOS ICO

L'Institut de Crèdit Oficial publica anualment les Línies ICO – PIME del Ministeri d'Economia i Hisenda, la missió del qual és oferir finançament empresarial en condicions més avantatjoses que les del mercat mitjançant terminis de carència, subvenció de punts d'interès, exempció de comissions d'estudi o obertura, etc.

Aquestes línies es sol·liciten a través de les entitats bancàries emprant els formularis i directrius imposades per l'ICO.

Les característiques del ICO – PIME els fan molt interessants per emprenedors, encara que la tramitació és més lenta i exigeixen un Pla d'empresa detallat pel seu estudi.



Més informació a www.ico.es

CRÈDIT BANCARI: PÒLISSA DE CRÈDIT

Definició

Mitjançant la pòlissa de crèdit una entitat financera posa a disposició del client una quantitat de diners, durant aquest termini prefixat i a un cost establert, amb els seus corresponents interessos. Quan arriba la data de venciment del crèdit l'acreditat ha de saldar el compte en la seva totalitat.

Operativa d'una pòlissa de crèdit

El crèdit bancari es formalitza davant de notari, en una pòlissa de crèdit on s'estableixen les condicions de funcionament: vida de la pòlissa, límit de crèdit, tipus d'interès, comissions, freqüència de la liquidació, etc.

Costos derivats de la utilització d'una pòlissa de crèdit

- Interessos (negociats abans de la formalització).
- Comissió d'obertura (es realitza una sola vegada, al formalitzar-la).
- Comissió de disponibilitat (es paga per la part del crèdit que no s'està utilitzant).
- Comissió per excedit (es paga per la part utilitzada per sobre del límit de crèdit).

Usos d'una pòlissa de crèdit

Bàsicament per finançament a curt termini (1 any màxim):

- Per afrontar falta de liquiditat temporal.
- Per comprar consumibles.
- Per pagar proveïdors.
- Per disposar de tresoreria per iniciar un negoci.

Avantatges de la pòlissa de crèdit

- Es formalitza amb poc temps.
- S'adapta a les necessitats puntuals de recursos sense assumir costos fixes per tot el capital disponible.
- Normalment es renova de forma automàtica al finalitzar el seu termini.

Desavantatges de la pòlissa de crèdit

- La continua renovació pot convertir aquest sistema en un finançament a llarg termini amb un cost elevat.
- La renovació, la superació del límit de crèdit i les despeses de gestió han de justificar un ús adequat.

- Les quantitats ofertes solen ser un petit percentatge de la facturació de l'empresa.

LÍISING

Definició

És un contracte a mig o llarg termini entre una entitat financera, un client que desitja adquirir béns mobles o immobles, i un proveïdor. L'entitat financera compra el bé al proveïdor i cedeix el seu ús al client sota unes condicions personalitzades.

L'arrendatari podrà gaudir del bé durant el temps estipulat en el contracte a canvi d'una contraprestació (quotes periòdiques). Al complir-se el termini de vigència establert l'arrendatari disposarà de tres opcions:

- Adquirir el bé exercint l'opció de compra (el preu serà residual i estarà especificat en el contracte).
- Realitzar un nou contracte d'arrendament sobre el bé.
- Retornar el bé a l'entitat arrendadora.

Costos d'un contracte de Leasing

Per formalitzar un contracte de Leasing és necessari comptar amb els següents costos:

- Costos de concessió: comissió d'estudi, comissió d'obertura, fedatari públic i gestoria.
- Lloguer: la renda a pagar inclou el valor de recuperació del bé, despeses de compra i interessos generats pel valor de compra del bé durant el període de duració de la operació de Leasing.
- Assegurança: l'entitat de Leasing normalment obliga a la subscripció d'una assegurança al seu favor contra el risc de pèrdua accidental del bé.
- Costos de l'exercici de la opció de compra: normalment inclouran notari, gestor, inscripció en el registre de la propietat, impostos (ITP o IVA).

Variants principals del Líising

- Líising operatiu: arrendament de béns amb i sense opció de compra. L'arrendador s'encarrega del funcionament i manteniment del bé (equips informàtics, vehicles, etc.). el temps mínim legal és de 2 anys i el màxim més habitual entre 5/7 anys.
- Líising financer: l'entitat financera compra el bé, l'arrenda a l'usuari i l'usuari adquireix el bé al finalitzar l'arrendament. El manteniment va a càrrec de l'arrendatari (locals, oficines, etc.). el temps mínim legal és de 10 anys i de forma general el màxim de 15 anys.
- Retrolíising (lease-back): un propietari ven el bé a una entitat de Leasing perquè aquesta ho arrendi mitjançant un Leasing financer.

Algunes característiques dels Líising

- Permet en alguns casos finançar el 100% del bé.
- Duració mínima: 2 anys (béns mobles) i 10 anys (béns immobles).
- Els pagaments solen ser constants i la periodicitat mensual i anticipada.
- El pagament de les quotes és irrevocable.
- Les quotes estan constituïdes per la part de recuperació del bé i interessos, gravats amb l'IVA.

Avantatges del Lísing

- Permet finançar el valor total d'adquisició.
- No es necessita una fiança o aval.
- En l'aspecte fiscal permet amortitzar el bé acceleradament i deduir els interessos i amortització.
- Evita a l'arrendatari pagar al comptat l'IVA del bé, ja que corre a càrrec de l'entitat de Leasing.
- Permet deduir de la base imposable de l'Impost de Societats i IRPF de l'arrendatari fins el doble de l'amortització fiscal (o el triple en cas de PIMES), el que redueix el cost financer – fiscal de la operació.
- Les quotes són fixes.

Desavantatges del Lísing

- S'exigeix la contractació d'una assegurança pel bé.
- L'interès és més elevat que un préstec.
- En cas d'impagat de quotes, existeix el risc de perdre el bé.

RÈNTING

Definició

És un contracte de lloguer en el que l'arrendatari (entitat financera o fabricant del bé) li cedeix l'ús a l'arrendador assumint les despeses de manteniment, impostos, assegurances...durant un temps determinat, a canvi del pagament d'unes quotes periòdiques, mensuals i fixes.

Els béns en rènting poden ser de tot tipus, pel que resulta complicat determinar una oferta estàndard, els serveis es determinaran per cada cas particular i són els que marquen la diferència entre ofertes.

Modalitats de rènting

- Rènting de vehicles: permet disposar integralment (vehicle i serveis) de qualsevol tipus de vehicle tan pel seu ús empresarial, professional o particular.
- Rènting de béns d'equip: permet disposar integralment del bé (centraletes telefòniques, fotocopiadores, etc.) més el servei integral.

- Rènting tecnològic: aquesta modalitat està especialment dissenyada per a equips informàtics, hardware i software, degut a la constant modernització dels equips fins i tot abans d'amortitzar-los.

Especificacions del contracte de rènting

- Període de vigència entre 1 i 5 anys.
- Quota fixa durant tot el temps del contracte.
- Fiança (sol correspondre a dues quotes).
- Els serveis que inclou.
- Modificació del contingut i la cancel·lació anticipada del contracte.
- Opció de compra (encara que no és l'objectiu del rènting).

Avantatges del rènting

L'arrendatari utilitza un bé en règim de lloguer a llarg termini sense preocupar-se de les despeses de conservació, reparació, etc.

- És una alternativa al finançament tradicional dels béns d'inversió.
- Permet utilitzar un bé sense invertir en ell, sense utilitzar fons propis, sense endeutar-se i no afecta a la liquiditat de l'empresa.
- Possibilita adaptar-se als canvis que exigeix l'evolució tecnològica. La continua renovació del bé arrendat assegura una bona imatge per l'empresa.
- El lloguer és, per empreses i persones físiques amb activitat econòmica, una despesa fiscalment deduïble.

Desavantatges del rènting

- Cost final pot ser molt superior al seu preu d'adquisició.
- El bé no capitalitza l'empresa.
- No acostuma a incloure l'opció de compra sobre el bé.
- L'arrendatari ha de mantenir el rènting durant tot el període contractat o pagar un cost de cancel·lació depenent de la depreciació del bé i del temps restant per complir el contracte.

COMPARATIVA LÍISING vs RÈNTING

Les diferències entre operacions de Líising o Rènting són de forma genèrica cinc:

1. Opció de compra: el Líising inclou una opció de compra al finalitzar el contracte (normalment una última quota) i el rènting no (ocasionalment permet accedir a la compra del bé pel valor de mercat a l'acabar el contracte tot i que pot ser a un preu no competitiu).

2. Serveis inclosos: el Lísing normalment no inclou cap servei, havent d'assumir totes les despeses associades i imprevistos el client, mentre que el rènting cobreix el manteniment complet del bé, assegurances, impostos, etc.
3. Activació en el balanç: el bé contractat mitjançant Lísing s'inclou en el balanç de l'empresa, en canvi, el rènting es tracta com una despesa directa en el compte de pèrdues i guanys.
4. Tipus d'arrendatari: el Lísing exigeix un IAE per ser contractat. El rènting pot ser contractat per particulars, professionals i empreses.
5. Duració del contracte: el Lísing estableix un mínim legal de 2 anys per a béns d'equip i 10 anys per immobles. Els contractes de rènting es formalitzen a partir d'1 any.

DESCOMPTE COMERCIAL BANCARI

Definició

Presentació a una entitat de crèdit d'un títol o efecte comercial (lletra de canvi, pagaré, factura, taló, certificació o gir) no vençut perquè anticipi el seu import, menys els costos originats (interessos, comissions i altres despeses) i li gestioni el seu cobrament.

Costos derivats d'un descompte comercial

Interessos en funció del termini entre el cobrament i el venciment del mateix.

- Comissió per la gestió del cobrament.
- Comissió addicional depenent de si està domiciliat o no, o ha sigut acceptat o no.
- Despeses suplerts, inclou timbre (IAJD) i el correu.
- Despeses de devolució, quan no és pagat al seu venciment.

Mètodes d'aplicar el descompte comercial

- Descompte a la tirada: els interessos es cobren per anticipat. És la modalitat més tradicional.
- Descompte a forfait: s'aplica un % (inclòs interessos i comissions) sobre el valor nominal. És una tarifa única que el client negocia amb la seva entitat i suposa un menor cost.

Tipus de descompte comercial

- Descompte simple: negociació d'un efecte individual.
- Línia de descompte: operació de descompte contínua i repetitiva. Es basa en una classificació de risc comercial prèviament establert subjecte a un volum màxim d'efectes i a unes condicions per la seva renovació periòdica.

Avantatges del descompte comercial

- Facilitat de formalització.
- Rapidesa en l'obtenció de fons.
- Fiscalment les despeses de descompte són deduïbles i no estan subjectes a IVA.
- Permet descomptar també certificacions dels contractes d'obra i subministres públics.

Desavantatges del descompte comercial

- Cost de l'operació elevat.
- Al ser un document mercantil s'abonen impostos indirectes a través del IAJD.
- El risc d'impagat és del client, y si no és alliberat en data l'entitat carregarà el valor nominal més les despeses de devolució.

CRÈDIT BANCARI A CT: LÍNIA DE CRÈDIT

És el mateix que una pòlissa de crèdit.

CRÈDIT COMERCIAL

Definició

És l'obtenció de finançament automàtica per la pròpia activitat de l'empresa clients o proveïdors, com fórmules d'avançament de cobraments i retard de pagaments.

És el sistema més senzill, ràpid i flexible d'obtenir finançament.

Mètodes d'aplicació del crèdit comercial

- Clients: incentivant el pagament anticipat, implica l'aplicació del descompte per pagament immediat al client.
- Proveïdors: aplaçant el pagament de subministres o serveis proporcionats, implica la renúncia de l'empresa al descompte per pagament immediat.

DESCOBERT COMPTE CORRENT

Definició

Finançament que atorga l'entitat bancària en l'ús del compte corrent bancari per un import superior al saldo disponible. Popularment es coneix com "números vermells". Els descoberts poden ser autoritzats per l'entitat sense mitjançar un pacte exprés amb el client, o poden estar subjectes a un acord sobre l'import, els interessos i el termini màxim de descobert.

Costos derivats d'un descobert en el compte corrent

- Interessos per descobert en compte, superen considerablement el preu del diner.
- Comissió per descobert, es cobra sobre el major saldo de descobert durant el període de liquidació.

Avantatges d'un descobert en compte corrent

- És una fórmula immediata d'obtenir liquiditat.

Desavantatges d'un descobert en compte corrent

- El cost és molt superior al d'altres tipus de finançament. El màxim legal estableix una taxa anual equivalent superior a 2,5 vegades l'interès legal del diner.
- Crea cert desprestigi en l'empresa a l'hora de negociar qualsevol altre producte bancari.
- Els càrrecs poden ser rebutjats per l'entitat en qualsevol moment.

AVANÇAMENT DE CRÈDIT

Definició

Consisteix en l'avançament de l'import de crèdits a favor de l'empresa per operacions específiques de la seva activitat. També denominat avançament sobre rebut bancari, és el resultat de la unió de la gestió de cobrament de rebuts i una pòlissa de crèdit sobre l'import total de cada tramesa.

Operativa de l'avançament de crèdit

El client ha d'entregar a l'entitat la relació de crèdits comercials (rebuts) que ostenta contra tercers, abonant-se anticipadament cada tramesa en el compte del client deduïnt els costos de l'operació (interessos, despeses de correu, comissions i IVA).

Els interessos i comissions solen ser els d'un descompte comercial.

L'operació es realitza únicament a través de suport magnètic o per transmissió de fitxers.

Avantatges de l'avançament de crèdit

- És una fórmula per avançar liquiditat.
- Els interessos es liquiden al venciment dels rebuts.
- No hi ha timbres (estalvi de IAJD -1%).
- Flexibilitat del crèdit a mida de l'empresa durant el temps desitjat.
- Es pot retirar qualsevol avançament amb 30 dies d'antelació.
- Les despeses de correu són a càrrec dels deutors.

Desavantatges de l'avançament de crèdit

- És una operació més difícil que el descompte comercial, al respondre exclusivament el client per la totalitat del crèdit ja que no existeix cessió del crèdit.

- S'ha de formalitzar una pòlissa de garanties que cobreixi els riscos.
- Els càrrecs poden ser rebutjats pel pagador fins a 15 dies després del cobrament.
- Costos més elevats de devolució i recobriment, per no existir recursos contra tercers (els rebuts no són documents executius).

FACTORING

Definició

Cessió del crèdit comercial (factures, lletres, rebuts, pagarés...) a curt termini a una entitat perquè realitzi algunes o totes les operacions de gestió de crèdit (cobrament), administració de comptes (informació), cobertura de riscos (insolvència) i/o finançament (avançaments).

La manera d'operar és mitjançant l'obertura d'una pòlissa de crèdit o d'una línia de descompte.

Costos derivats d'un factoring

- Tarifa de factoring, percentatge sobre el valor total dels crèdits cedits en concepte de serveis, a pagar en el moment de cessió.
- Tipus d'interès, interès fix o variable aplicat al total de l'import anticipat i depenent del temps d'avançament.

Els avantatges i inconvenients seran els mateixos que una pòlissa de crèdit o una línia de descompte.

CONFIRMING

Definició

Producte financer que consisteix en gestionar els pagaments a proveïdors i creditors i garantir-los a ells el cobrament del deute.

Operativa del Confirming®

- Recepció del compromís de pagament, l'empresa remet les factures conformades a l'entitat i li ordena el pagament al seu càrrec en data.
- Comunicació als proveïdors i pagament opcional, l'entitat comunica als deutors l'ordre de pagament i ofereix avançar el pagament en unes condicions determinades.
- Informació periòdica al client, per comunicar els avançaments realitzats dels proveïdors.
- Gestor de pagaments, si no es sol·licita l'avançament, l'entitat abonarà l'import al venciment.

Avantatges del Confirming®

- El client (comprador):

- o Homogeneïtza el sistema de pagament a proveïdor i creditors.
- o Sistema flexible i senzill que permet optimitzar el rendiment dels excedents de tresoreria.
- o Estalvi de costos administratius (pagarés, negociació...).
- El proveïdor:
 - o Agilitza el cobrament.
 - o Sistema de finançament addicional senzill i ràpid.
 - o Eliminació de comptes pendents de cobrament del seu balanç.

Desavantatges del Confirming®

- Dependència d'una única entitat financera, sense poder aprofitar ofertes alternatives.
- Lligam als requisits formals imposats per l'entitat financera.
- Adaptació de l'emissió de factures i el control dels seus processos financers als requisits del contracte.

CRÈDIT DOCUMENTARI

Definició

Crèdit destinat al pagament d'un bé o servei en una operació de comerç exterior. Intervenien quatre figures: comprador (importador), venedor (exportador), banc emissor i banc intermediari o corresponsal.

Operativa del crèdit documentari

- La operativa és senzilla, el banc emissor rep les instruccions de l'importador per obrir un crèdit a favor de l'exportador.
- El banc corresponsal rep les instruccions del banc emissor i li comunica a l'exportador l'obertura del crèdit al seu favor.
- L'exportador expedeix la mercaderia amb els documents especificats en el crèdit (transport, assegurança, factures, impostos, etc.), i una vegada verificats pel banc emissor es pagarà el crèdit a l'exportador.

Modalitats de crèdit documentari

- Revocable, poden ser cancel·lats pel banc emissor en qualsevol moment i sense previ avís.
- Irrevocables, el banc ha de pagar sempre que es presentin els documents requerits.
- Transferibles, l'exportador pot demanar al banc emissor que posi a disposició de tercers el crèdit.
- Irrevocable confirmat, el banc emissor sol·licita la confirmació del banc corresponsal a petició de l'exportador.

Avantatges del crèdit documentari

- Evita problemes de riscos comercials.
- Garanteix la correcta realització de l'operació de compra – venda.

Desavantatges del crèdit documentari

- Cost elevat que ha d'assumir l'importador.
- Tramitació administrativa llarga i complexa.
- L'entitat emissora avalua totes les operacions abans d'acceptar-les.

VIA MERCATS ORGANITZATS

Els productes de finançament disponibles en mercats organitzats, entre els que s'inclouen els denominats mercats borsari, es basen en la negociació d'actius de les empreses tant a llarg com a curt termini per obtenir finançament.

Els productes disponibles són:

- Pagarés d'empresa (venciment a curt termini).
- Bons i obligacions (venciment a llarg termini).

PAGARÉS D'EMPRESA

Definició

Document que conté un compromís escrit de pagament d'una certa quantitat de diners en un termini determinat (pot ser curt o llarg). El pagament caldrà efectuar-se en la data marcada i cobrant els interessos durant la compra del pagaré.

Són venciments a curt termini, generalment 3, 6 o 12 mesos i fins a 18 mesos com a màxim.

La pròpia empresa actua com a garant dels pagarés.

Tipus de pagarés

- Pagarés seriatos: es distribueixen mitjançant subhasta i poden comprar-los inversors institucionals i minoristes. El seu ús exigeix inscripció en la Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV).
- Pagarés singulars o a mida: es tracta d'operacions úniques, en general, de quantitats de diners elevades a termini molt curt. Són les més habituals en PIMES.

Avantatges dels pagarés d'empresa

- La rendibilitat és major que altres tipus de renda fixa.
- S'emeten amb el temps i import necessari en cada moment.
- És una alternativa de finançament a curt termini.
- És pagable en efectiu.
- Existeix una alta seguretat de que es pagui.

Desavantatges dels pagarés d'empresa

- En cas d'impagat només resta l'acció legal, emetent un document notarial denominat Protesto. Les despeses han de ser assumides pel receptor i reclamades a l'emissor.
- El seu import s'incrementa amb els interessos meritats pels temps d'avançament.

OBLIGACIONS I BONS

Definició

Són títols o valors de renda fixa, un deute privat de l'empresa emissora davant els inversors que l'han adquirit. Les obligacions tenen venciment en un termini superior a 5 anys, mentre que en els bons aquest període es troba comprès entre els 18 mesos i els 5 anys.

Característiques de les obligacions i els bons

- Indicada per inversions a llarg termini de grans empreses amb solvència suficient.
- Més barat que la sol·licitud d'un préstec.
- Costos addicionals arrel de les gestions i requisits a complir per a la seva emissió.