

FINANCIACIÓN CORTO PLAZO



MANISES
centre de promoció
i desenvolupament
municipal

Edifici "Obradors" C/ Valencia, 22 46940 Manises Tfno: 96 152 46 32 – Fax: 96 152 45 92 ; e-mail: promocio@manises.es

Entre los recursos financieros a corto plazo más habituales en la gestión de las PYME encontramos los siguientes,

- Descuento comercial
- Póliza de crédito en cuenta corriente
- Póliza de préstamo
- Confirming
- Factoring

DESCUENTO COMERCIAL

El descuento comercial, también denominado descuento bancario o descuento de efectos comerciales, constituye uno de los recursos financieros más utilizado por las empresas, sobre todo en el caso de las PYME, debido a las dificultades que tienen estas para acceder a fuentes de financiación alternativas. Dicho documento no está regulado explícitamente en el ordenamiento jurídico español.

Existe siempre una venta de bienes y/o servicios a crédito que se sustenta en un documento mercantil llamado genéricamente efecto comercial.

A través del descuento comercial, las empresas movilizan los créditos comerciales que tienen frente a sus clientes con el fin de cobrar su importe de forma anticipada, cediendo el documento soporte del crédito a una entidad financiera.

Elementos

- El librador: es quien vende a crédito y extiende el efecto que sustenta el derecho de cobro, y, por otra, es quien cede el efecto a la entidad financiera para anticipar el cobro
- El librado: persona física o jurídica a quien se le ordena el pago del efecto.
- El tenedor: persona que posee el efecto y tiene el derecho legítimo a cobrarlo.

También pueden intervenir:

- El avalista. Persona que garantiza el pago del efecto en caso de impago.
- Los endosantes. En caso de que, a su vez, se ceda el efecto a terceros.

Para descontar efectos en una entidad financiera, previamente la empresa ha de contratar este servicio con la entidad, pudiendo establecer dos modalidades distintas de contratación:

- Una operación de descuento aislada. Se negocia el descuento de un único efecto o conjunto de efectos, denominado remesa, sin vinculación posterior.
- Una línea de descuento. Si la empresa descuenta efectos de forma habitual; es conveniente formalizar una línea de descuento con la entidad financiera que recoja las condiciones negociadas entre la entidad y la empresa para descontar efectos comerciales.

La contratación da lugar a una comisión por los gastos de estudio y de clasificación de riesgo, que la entidad financiera cobra a la empresa al formalizarse el contrato.

En toda operación de descuento comercial existe la denominada cláusula *Salvo Buen Fin (SBF)*. Si el librado no paga a la entidad al vencimiento del efecto, ésta puede cargar a su



www.manises.es



cliente, sin necesidad de autorización, el importe del efecto impagado y los gastos de devolución en que haya incurrido.

Una vez contratada la línea de descuento, la empresa ya puede ceder los efectos a la entidad para su negociación, facilitándole además una relación detallada con la información básica de los documentos que entrega.

Cuando la entidad financiera recibe la remesa, procede a su liquidación y remite a su cliente los detalles de la misma. Debe indicar para cada efecto: los intereses cobrados por el anticipo de fondos, las comisiones repercutidas por la gestión del cobro, los gastos de correo incurridos y los timbres, en el cuenta y sobre la *Tasa Anual Equivalente (TAE)* de la operación.

Los intereses y las comisiones a aplicar dependen de las condiciones que haya pactado la empresa con la entidad al formalizar el contrato, si bien las comisiones están sujetas a los máximos establecidos en los folletos informativos que las entidades financieras deben hacer públicos.

En cuanto al tipo de descuento a aplicar, existen dos modalidades:

- El descuento a forfait. Se establece un tipo de interés único a aplicar sobre el nominal, que engloba los intereses por el anticipo y las comisiones.
- El descuento por tramos o escalado. El tipo de descuento a aplicar depende del plazo hasta el vencimiento, según la escala de tipos establecida al formalizar el contrato.

Con relación a las comisiones, éstas corresponden al pago de los servicios de gestión de cobro que realiza la entidad. Las entidades financieras suelen aplicar distintas comisiones sean las características de los efectos. Su cálculo se reduce a aplicar la comisión pactada sobre el nominal del efecto.

Los timbres corresponden al impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. El timbre se paga en el momento de adquirirla, ya que se encuentra impreso en la propia letra.

Las entidades financieras, habitualmente, repercuten a sus clientes gastos de correo por las comunicaciones enviadas. Únicamente se pueden cargar al cliente los gastos en que realmente haya incurrido la entidad.

La entidad financiera debe informar al cliente sobre la *TAE* de la operación.

La *TAE* calculada según el Banco de España no refleja el coste efectivo del descuento para el cedente. Resultara conveniente que la empresa calcule dicho coste y lo compare con el de otras fuentes alternativas de financiación.

LA POLIZA DE CREDITO

El crédito en cuenta corriente suele ser una operación a corto plazo (con un vencimiento inferior al año).

Intervienen dos partes: el prestamista, que suele ser una entidad financiera, y el cliente, que es el acreditado de la operación. La entidad financiera se obliga a poner a disposición del acreditado, de acuerdo con lo estipulado en el contrato, hasta una cantidad determinada de dinero durante un periodo de tiempo establecido. A cambio, recibirá intereses por el anticipo del disponer de la totalidad de dinero que la entidad financiera pone a su disposición de forma parcial o en su totalidad, durante el plazo de vigencia del contrato.





MANISES
centre de promoció
i desenvolupament
municipal

Edifici "Obradors" C/ Valencia, 22 46940 Manises Tfno: 96 152 46 32 – Fax: 96 152 45 92 ; e-mail: promocio@manises.es

El soporte de la operación es una cuenta corriente en la que el acreditado puede realizar tanto ingresos como disposiciones. La cuenta puede presentar un saldo:

- Deudor, que es la situación más normal. El saldo refleja la cantidad total dispuesta y es por este saldo por el que se devengan intereses deudores.
- Acreedor, cuando el acreditado ha realizado imposiciones y presenta un saldo a su favor.
- Excedido, cuando el acreditado realiza disposiciones por encima del límite concedido, ya sea de valoración o por la realización de operaciones reales. El exceso sobre el importe máximo concedido origina intereses excedidos a favor de la entidad financiera, de forma similar a los descubiertos en cuenta corriente.

Los tipos de interés deudor y acreedor se pactarán libremente entre las partes al formalizar en contrato, el tipo de interés excedido debe ser público y, en entidades financieras suelen establecer un tipo de interés referido a algún índice (como, por ejemplo, el Euribor) más un diferencial. El tipo de interés acreedor suele ser el que aplican las entidades a los depósitos a la vista. Se puede establecer el tipo de interés excedido de forma alternativa como un tipo de interés nominal o como un recargo sobre el tipo de interés deudor. Este tipo de interés se aplica también para calcular los intereses nominal o como un recargo sobre el tipo de interés deudor. Este tipo de interés se aplica también para calcular los intereses de demora cuando la cuenta presenta saldo dispuesto al vencimiento del contrato de crédito.

Características:

- En el crédito existe la posibilidad de reutilizar los fondos; esto es, a medida que el cliente va devolviendo capital puede volver a disponer de las cantidades devueltas durante el plazo de vigencia del contrato.
- El prestamista pone a disposición de su acreditado un volumen de fondos y este pagará intereses únicamente por la cantidad dispuesta.
- Es una fuente financiera flexible para el cliente, ya que le permite adaptar la financiación a sus necesidades y pagar únicamente intereses por los fondos que realmente utiliza.
- No existe una finalidad concreta, sino una necesidad genérica para hacer frente a las necesidades transitorias de liquidez a lo largo de su ciclo de explotación.
- No se conoce a priori el momento en que se llevan a cabo los movimientos de la cuenta.
- Suele ser habitual la renovación de la operación de crédito al llegar su vencimiento.
- La determinación de la deuda viva requiere la valoración y liquidación de la cuenta.

POLIZA DE PRESTAMO

El préstamo puede ser a corto, medio o largo plazo.

Características:

El prestamista entrega la totalidad del dinero establecido en el contrato y el prestatario debe pagar intereses por la totalidad de fondos concedida.

No se puede volver a disponer de los fondos reintegrados

Se suele solicitar con una finalidad establecida

Esta preestablecido el momento en que se deben efectuar las amortizaciones financieras.

No hay renovación



www.manises.es



MANISES
centre de promoció
i desenvolupament
municipal

Edifici "Obradors" C/ Valencia, 22 46940 Manises Tfn: 96 152 46 32 – Fax: 96 152 45 92 ; e-mail: promocio@manises.es



www.manises.es

El saldo de la operación se conoce de forma precisa y permite saber en cualquier momento el importe de la deuda viva, mientras que en la operación de crédito su determinación requiere la valoración y liquidación de la cuenta.

Clasificación:

Según la duración o plazo de vencimiento de la operación:

- Préstamos o créditos a largo plazo. Vencimiento superior a 3 años. Su destino es la financiación de inversiones en activo fijo.
- Préstamos o créditos a medio plazo. Vencimiento entre 12 meses y 3 años.
- Préstamos o créditos a corto plazo. Vencimiento hasta 12 meses. Su finalidad es financiar las necesidades del ciclo de explotación.

Según el destino de los fondos obtenidos

- Préstamos o créditos consuntivos. Se destinan al consumo privado.
- Préstamos o créditos productivos. Tienen por objeto la financiación de actividades productivas. Dentro de esta categoría distinguimos:
 - Prestamos de circulante. Se destinan a financiar el ciclo dinero-mercancías-dinero de la empresa
 - Prestamos para inversión. Destinados a la financiación de inversión es a medio y largo plazo.

Según su receptor (prestatario):

- Privados. Son los que se conceden a las personas físicas o jurídicas con una actividad privada
- públicos. Cuando el receptor de los fondos tiene una ámbito publico.

Según la garantía exigida:

Las entidades financieras no suelen exigir solo un cierto nivel de solvencia al acreedor, sino también la aportación de garantías adicionales. Atendiendo al tipo de garantía acordado, podemos distinguir operaciones con garantía:

- Personal. Se conceden exclusivamente en función de la solvencia personal del beneficiario o de un tercero (avalista).
- Real. Se aportan determinados bienes como garantía hasta el final de la operación. Según dichos bienes, podemos distinguir entre:
 - Garantía hipotecaria. Cuando los bienes garantes son inmuebles
 - Garantía pignoritaria. Es un bien mueble (activo financiero, titulo cambiario, etc.) el que se aporta en prenda para asegurar la operación.

Según la forma concreta de pago:

- De cuota única. Cuando dan lugar a un único pago que recoge todos los intereses de la operación y la devolución del principal.
- De cuota constante. Si los términos amortizativos son constantes. Así, la cuota de interés va disminuyendo con el tiempo mientras que la cuota de amortización va aumentando.
- De cuota decreciente. La cuota de amortización es constante, pero la cuota de interés va disminuyendo y, por ende, el término amortizativo.
- De cuota variable. Comprende otras fórmulas de pago no incluidas en los casos anteriores.



centre de promoció
i desenvolupament
municipal

Edifici "Obradors" C/ Valencia, 22 46940 Manises Tfno: 96 152 46 32 – Fax: 96 152 45 92 ; e-mail: promocio@manises.es

Según el número de entidades prestamistas.

- créditos con prestamista único. Concedidos por una única entidad financiera.
- créditos sindicados. Debido a su cuantía elevada, precisan la intervención de varias entidades financieras.

Según como se formalice la operación:

- créditos y préstamos en escritura publica. Requieren la intervención del notario y ha de elevarse a escritura pública.
- créditos y préstamos en póliza. La operación se formaliza en póliza de crédito o póliza de préstamo
- créditos y préstamos en efectos financieros. Es un efecto el que documenta la operación, y el prestamista lo acepta.

Según el tipo de interés establecido en la contratación

- Préstamos y créditos con interés fijo. El tipo de interés se mantiene inalterado hasta el vencimiento de la operación
- Préstamos y créditos con interés variable. El tipo de interés es susceptible de ser modificado a lo largo de la operación en función de un índice de referencia.

Comisiones y gastos de estas fuentes financieras para los clientes.

- Comisiones de estudio. Por el estudio de la operación de préstamos o de crédito en el momento de su formalización, siendo un porcentaje sobre el importe o el límite del crédito concedido.
- comisión de apertura. Se aplica tanto en la operación de préstamo como en la operación de crédito. Se cobra de una sola vez, al contratar la operación, y se establece como un porcentaje sobre el importe máximo a disposición del cliente o sobre el nominal del préstamo concedido.
- Gastos de intervención de fedatario publico, de gestión, de registro e impuestos. Incluyen los gastos del notario que interviene la póliza o la escritura publica. Estos gastos son por cuenta del cliente y no se computan en el cálculo de la TAE.
- comisión de disponibilidad o de no uso. Es específica de la cuenta de crédito y se determina como un porcentaje sobre el saldo medio no dispuesto durante el periodo de liquidación. Se aplica con un carácter eminentemente penalizador para evitar que el cliente pida una cantidad superior a la que realmente necesita.
- comisión de excedido en cuenta. Es similar a la que se produce en el descubierto en cuenta corriente y se calcula como un porcentaje sobre la cantidad máxima excedida, por fecha contable, habida en cada periodo de liquidación.
- comisión por cancelación anticipada.
- comisión por reclamación de posiciones deudoras. Cuando la entidad reclama cantidades vencidas y no satisfechas, puede aplicar una comisión fija que se devenga y liquida de una vez.
- comisión de mantenimiento o de administración. Afecta a la cuenta corriente que sirve de soporte de la operación de crédito y se aplica como un coste por apunte en la cuenta, si bien es habitual establecer un número determinado de apuntes exento por mes.



www.manises.es



MANISES
centre de promoció
i desenvolupament
municipal

Edifici "Obradors" C/ Valencia, 22 46940 Manises Tfno: 96 152 46 32 – Fax: 96 152 45 92 ; e-mail: promocio@manises.es

EL CONFIRMING

El confirming consiste en la gestión por parte de una entidad de crédito de los pagos aplazados que su empresa cliente debe efectuar a sus proveedores. Se trata de un producto ideado por los bancos y cajas de ahorros como estrategia comercial con el objetivo de mejorar su cartera de negocios captando a empresas como clientes.

Elementos

- El cliente de la entidad de crédito
- La entidad de crédito, que gestionara los pagos de las facturas pendientes.
- El proveedor de la empresa

El contrato de confirming debe recoger expresamente las condiciones relativas a la operación, entre ellas:

- Tipo de interés y comisión bancaria aplicados en caso de financiación de pagos.
- El periodo límite para solicitar financiación. Al respecto, se suele exigir un número mínimo de días antes del vencimiento de la factura.
- El procedimiento a seguir: correo, teléfono, fax, etc.

La operativa del confirming es muy sencilla. Lo único que debe hacer la empresa es generar una propuesta de pago con las facturas de *confirming* con una fecha de vencimiento determinada, indicando los siguientes datos: importe nombre del proveedor, dirección, teléfono y/o fax y número de cuenta bancaria, si el pago se realiza por transferencia. La entidad financiera se encarga del seguimiento de la operación hasta su vencimiento, momento en el que realiza el pago.

Por si el proveedor quiere cobrar de forma anticipada las facturas pendientes, la operación de confirming se instrumenta a través de un contrato-respuesta que supone una cesión de crédito a favor del banco.

En la operación de confirming, el proveedor de la empresa dispone de la posibilidad de obtener financiación solicitando a la entidad de crédito el anticipo del importe de las facturas pendientes de cobro, deducidos los correspondientes gastos (intereses y comisiones). La entidad bancaria efectuará el pago al proveedor: abonando el efectivo (deducidos intereses y comisiones) en la cuenta que la empresa tenga en dicha entidad, si la empresa es cliente de ésta; emitiendo un cheque bancario, u ordenando una transferencia bancaria a otra entidad.

La empresa cliente también puede utilizar el servicio de confirming como fuente de financiación en el supuesto de que abone al banco el importe de las facturas con fecha posterior a su vencimiento.

EL FACTORING

Mediante la formalización de un contrato de factoring, una empresa transfiere en exclusiva, los créditos comerciales que tiene frente a terceros a una compañía de factoring, para que esta se encargue de la gestión de cobro y contabilidad de tales créditos, pudiendo asumir, el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante un anticipo de los mismos a favor de su cliente. A cambio, el cliente tendrá



www.manises.es



que abonar a la empresa factoring la correspondiente prestación económica (comisiones e intereses).

Elementos:

- El cedente. Empresa que contrata los servicios de factoring y cede sus créditos comerciales
- El factor. Entidad que adquiere los créditos y sume la gestión de cobro y, en su caso, determinados servicios adicionales.
- Los deudores. Los clientes de la empresa, y por tanto, lo que tienen la obligación de pagar los créditos.

Estos deudores son un elemento fundamental, tanto a la hora de establecer la relación contractual como al fijar el precio del contrato, ya que el factor al clasificar el riesgo de la operación pondrá especial interés en comprobar la solvencia de los clientes de la empresa.

Prestaciones a las que se compromete el factor:

- gestión de cobro a su vencimiento de los créditos comerciales cedidos. El cedente de comunicar a sus clientes la existencia del contrato de factoring y a quien deben efectuar el pago.
- financiación mediante el pago anticipado de las facturas. El cliente puede disponer de forma adelantada hasta un determinado porcentaje, especificado en el contrato, del importe de los créditos comerciales cedidos.
- Administración y control de las cuentas cedidas, facilitando información sobre el estado de las mismas: cobradas, pendientes de cobro e incidencias producidas.
- Cobertura del riesgo de impago, motivado por insolvencia de los clientes hasta un porcentaje previamente pactado y que puede llegar a ser hasta el 100 por 100. el factor efectuara una calificación crediticia de los clientes de la empresa cedente analizando su grado de solvencia. La cobertura no incluye los impagos por motivos comerciales ajenos a la insolvencia.

Las operaciones de factoring podemos clasificarlas según a dos criterios:

- Según la cobertura o no del riesgo de insolvencia o impago, podemos diferenciar entre:
 - Factoring con recurso. Contempla la administración y gestión de cobro de las facturas de ventas, pero la entidad de factoring no soporta el riesgo de insolvencia.
 - Factoring sin recurso. El factor ofrece los mismos servicios que cuando se trata de un factoring con recurso y, además, asume el riesgo por insolvencia del cliente, no pudiendo actuar contra la empresa cedente si se produce impago.
- Según el momento en que el factor debe pagar a sus clientes el importe de los créditos cedidos, cabe distinguir entre:
 - Método *pay-as paid*. El factor esta obligado a pagar los créditos a los clientes en el momento en que consiga cobrar las facturas. El coste financiero es soportado por el vendedor.
 - Método *ixed-maturity-period*. Para establecer la fecha de pago se negocia un número de días en concepto de margen de cobro. Este margen, que es el mismo para todos los clientes, se suma a la fecha de vencimiento medio ponderado de todos los créditos que vencen en el mes y se obtiene así el día en que la





empresa de factoring ha de pagar todos los créditos, con independencia de que haya conseguido o no su cobro. Si la empresa de factoring consigue cobrar los créditos sin agotar los días de margen pactado obtendrá un beneficio extraordinario.

Comisiones y gastos de esta fuente financiera para los clientes.

- comisión de apertura. Se cobra al formalizar la operación y se calcula como un porcentaje sobre el límite del riesgo aprobado.
- Gastos de estudio. Se suele cobrar una cantidad fija por el estudio de cada deudor clasificado y un importe, también fijo, por factura cedida.
- comisión de tarifa de factoraje. Tendrá en cuenta: el número e importe de las facturas cedidas, el número de deudores, la cobertura o no del riesgo por insolvencia, el volumen de facturación de la empresa contratante, el plazo de cobro, y las características del sector en el que la empresa desarrolla su actividad.
- interés aplicado sobre los anticipos. Es equiparable al del descuento comercial y con igual procedimiento de cálculo. Solo se cobra cuando existe financiación y se aplica teniendo en cuenta la cuantía adelantada y el plazo financiado.

Ventajas del factoring:

- Elaboración de la contabilidad de ventas y cobros, facilitando el control contable de las facturas.
- gestión de la cartera de créditos comerciales, mejorando la eficacia en la gestión de cobros.
- Elaboración de estadísticas de ventas e información periódica de la solvencia de los clientes de la empresa.
- Menores costes administrativos y de gestión.
- El factoring sin recursos cubre la insolvencia de los deudores clasificados y elimina las gestiones por impagos, morosos y fallidos y las dotaciones para la previsión de riesgos de los créditos aceptados por el factor.
- Mejora los ratios del balance e incrementa la capacidad crediticia.
- Mejora la planificación y gestión financiera a corto plazo, evitando posibles desviaciones en el presupuesto de tesorería.
- Permite obtener liquidez a través del descuento de los créditos pendientes de cobro.

Inconvenientes del factoring:

- El factor no suele aceptar la gestión de cobros con vencimientos alejados en el tiempo. Tampoco asume las ventas relacionadas con productos perecederos.
- El factor tiene acceso a la información contable y financiera de la empresa por lo que puede deteriorar la misma e incluso hacer que la empresa pierda definitivamente al cliente si el trato que le da el factor en la gestión de cobros no es adecuado.
- La exclusividad y globalidad.

Hay que destacar la existencia del denominado factoring internacional, con especial relevancia para las pequeñas y medianas empresas exportadoras que encuentran mayores obstáculos para operar en mercados exteriores. Este tipo de factoring proporciona las mismas ventajas y elimina los mismos riesgos que en el caso del factoring nacional, añadiendo un componente de seguridad y comodidad en el cobro de facturas a clientes extranjeros. Cubre los siguientes servicios: información solicitada acerca de clientes, acciones comerciales, contabilidad, servicios financieros, seguros y apoyo jurídico.



LA GESTIÓN DEL CREDITO A CLIENTES

Uno de los aspectos de mayor relevancia en la gestión empresarial es, sin duda, la que afecta a clientes y, consecuentemente, al crédito comercial. Podemos afirmar que una buena gestión de clientes es imprescindible para garantizar la supervivencia de las empresas, tanto desde el punto de vista del riesgo que asumen éstas, como por el volumen de recursos financieros que precisa la gestión de clientes. Para conseguir resultados satisfactorios en este campo, es preciso establecer una adecuada política de ventas que contemple determinadas reglas de actuación enmarcadas en la concesión, seguimiento y control del binomio crédito-riesgo que, al mismo tiempo, permita un desarrollo sostenido de la empresa y un apropiado grado de satisfacción en nuestros clientes.

La mayor parte de los bienes y servicios comercializados entre sociedades y una parte importante de las ventas directas al consumidor, son financiados directamente por los proveedores. La empresa vendedora, además de fabricar o comercializar un producto o servicio, está entrando, de alguna manera en una actividad financiera para la que muchas veces no está debidamente preparada.

Por ello, debemos tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Aunque sea una actividad secundaria, el crédito comercial condiciona fuertemente a la actividad principal. Las condiciones y forma de pago comportan la toma de decisiones que pueden afectar negativamente a la liquidez de la empresa y a su equilibrio financiero.
- Los usos y normas de cada sector, mercado o rama de actividad, donde exista competencia, marcarán sin duda la actuación de las empresas y sus condiciones económicas de venta. Así, cambios en el volumen de la oferta pueden influir positiva o negativamente sobre las condiciones de venta, su riesgo asociado y el volumen de financiación necesario para el crédito a clientes.

Estas consideraciones nos deben ayudar a comprender las dificultades que comporta la gestión y administración del crédito a clientes y la necesidad de tratar éste asunto con todo el rigor, seriedad y dedicación que precisa.

LA GESTIÓN DE PAGO A PROVEEDORES

La fuente de financiación considerada como espontánea más importante es, sin duda, la de proveedores. Aunque, en realidad, la financiación por proveedores está considerada como una fuente espontánea o no negociable, esto no es rigurosamente cierto, ya que, si bien el sector donde una empresa opera y la libre competencia marcan la pauta respecto a las condiciones de aplazamiento de pago, deberemos negociar con cada proveedor el periodo o aplazamiento de pago que nos otorga, sin cobro de intereses, y el límite de ventas a crédito que está dispuesto a concedernos, así como las garantías comerciales que pretende obtener de nuestra empresa.





Dentro de la política de proveedores debemos ser rigurosos en la determinación de las necesidades de compra de la empresa y nivel de dependencia de un determinado proveedor o grupo. Consecuentemente, la selección de proveedores requiere un conocimiento completo y actualizado del mercado de aprovisionamiento y de quién es quién en el mismo. El análisis de las diversas ofertas, su negociación y la selección de las más convenientes en función de diversos factores como: precios, condiciones, seriedad en el suministro, nivel de dependencia, riesgos asociados, calidad del producto, etc. son elementos imprescindibles en la gestión de proveedores y consecuentemente afectarán al volumen de pasivo circulante.

Dentro de los aspectos financieros de la gestión de proveedores, debemos destacar dos conceptos de coste para la empresa compradora.

- Por una parte, la posible existencia de un coste implícito o coste de oportunidad en el que puede incurrir la empresa si renuncia al pronto pago.

- Por otra parte, debemos considerar que las diferentes condiciones que ofrecen los proveedores, en cuanto a precios y plazos de pago, hace difícil a primera vista identificar la propuesta más conveniente desde el punto de vista del coste real comparado, por lo que las empresas tienen la necesidad de homogeneizar las diferentes ofertas que de un mismo producto o materia prima.



FINANCIACIÓN LARGO PLAZO

EL LEASING

El leasing es un sistema de financiación a largo plazo que se formaliza mediante un contrato de arrendamiento financiero, por el cual una parte (entidad de leasing) adquiere un bien mueble o inmueble siguiendo las directrices de la otra parte (arrendatario) y, a su vez, cede a ésta su uso durante un plazo de tiempo determinado a cambio del cobro periódico de unas cuotas, que incorporan los intereses por la financiación y la amortización del bien. En el contrato, se contempla siempre la opción de que el cliente pueda comprar el bien al final del período pactado pagando la opción de compra, que, normalmente, será una cuota más.

Al final del período de arrendamiento establecido, el usuario puede elegir entre:

- Devolver el bien a la entidad leasing.
- Renovar el contrato de leasing.
- Adquirir el bien pagando la opción de compra establecida en el contrato.

El usuario debe comunicar a la entidad la opción elegida antes de acabar el contrato. En caso contrario, ésta presupone que se ha optado por ejercer la compra.

En una operación de arrendamiento financiero, podemos distinguir las siguientes partes:

- Usuario o arrendatario. Parte que suscribe el contrato y tiene derecho al uso del bien durante el período de tiempo establecido.
- Arrendador. Entidad de leasing que compra el bien y lo cede al usuario. Se trata, por tanto, de la propietaria del bien durante la vigencia del contrato.
- Proveedor. Empresa, elegida por el arrendatario, que fabrica o suministra el bien.

Las cuotas del leasing que paga el arrendatario incluyen los impuestos indirectos y la cantidad que permite a la entidad leasing:

- Ir recuperando el precio pagado al proveedor del bien. Esta parte de la cuota recibe nombre de recuperación del coste o amortización financiera.
- Cobrar los intereses correspondientes a la financiación concedida al arrendatario, parte que se denomina carga financiera.

Las operaciones de leasing se pueden clasificar atendiendo a distintos criterios:

- a) Según el bien objeto del contrato, podemos diferenciar entre:
- Leasing mobiliario, que tiene por objeto la cesión de bienes muebles.
 - Leasing inmobiliario, cuando el objeto material del contrato son bienes inmuebles.



b) Según el objetivo del contrato, se puede distinguir:

- Leasing financiero, cuyo objetivo es financiar la adquisición (ejercer la opción de compra). En esta modalidad, el arrendador es una entidad de leasing. Se caracteriza por tener una duración irrevocable (de forma que el riesgo de obsolescencia lo soporta el arrendatario) y porque todos los gastos de mantenimiento corren por cuenta del usuario del bien.
- Leasing operativo, cuyo objetivo es la utilización del bien y su devolución al finalizar el contrato. En este caso, el arrendador normalmente es el fabricante o distribuidor del equipo y es quien corre con los gastos de mantenimiento y el riesgo de obsolescencia, dado que se suele incorporar la posibilidad de rescindir el contrato de forma anticipada.

c) Según las operaciones mixtas que involucra, podemos destacar:

- El retroleasing o leasing-back. El propietario de un bien lo vende a una entidad de leasing y ésta, a su vez, se lo arrienda mediante un contrato de leasing financiero. Se trata, por tanto, de dos operaciones combinadas: una compra-venta y un leasing financiero. Esta modalidad que se suele utilizar con la finalidad de transformar deuda a corta plazo en deuda a largo plazo.
- El arrendamiento financiero individual o big ticket. Consiste en el arrendamiento de instalaciones llave en mano. Así, se combinan diversas operaciones de leasing mobiliario e inmobiliario. Además como suele involucrar un volumen importante de recursos, la operación, normalmente, se realiza de forma sindicada.

La situación actual de España, solo esta regulada la modalidad de leasing financiero. En concreto, la Disposición Adicional Séptima de la Ley 26/1988 establece que los contratos de arrendamiento financiero deben tener por objeto exclusivo la cesión de su uso de bienes muebles e inmuebles, adquiridos para dicha finalidad.

Asimismo, señala la obligatoriedad que los bienes objeto de cesión queden afectos a una actividad productiva y que el contrato de arrendamiento financiero incluya una opción de compra a favor del usuario.

Por otra parte, cualquier entidad financiera (banco, caja de ahorros, cooperativas de crédito o establecimiento financiero de crédito) puede ser una entidad de leasing. Además las entidades de leasing pueden desarrollar otras actividades complementarias al arrendamiento financiero.

En cuanto a su tratamiento fiscal, éste constituye una de las ventajas más importantes frente a otras fuentes de financiación y se encuentra regulado por el Real Decreto Legislativo 4/2004. Así, para que la empresa arrendadora pueda acogerse a las ventajas fiscales establecidas:

- Debe tratarse de contratos de arrendamiento que cumplan los requisitos establecidos en la Ley 26/1988.
- Ha de tener una duración mínima. En concreto, los que tengan por objeto la cesión de bienes muebles deben tener una duración de, al menos, 2 años, mientras que en el caso de cesión de bienes inmuebles la duración mínima son 10 años.
- Debe estar claramente diferenciada la parte que corresponda a la recuperación del coste del bien, excluyendo la opción de compra, y la parte correspondiente a la carga financiera en el contrato.



- El importe anual correspondiente a la recuperación del coste del bien no puede ser decreciente a lo largo de la duración del contrato.

Si se cumplen los requisitos anteriores, la carga financiera pagada a la entidad financiera se considera gasto deducible a efectos fiscales, mientras que la parte de la cuota neta satisfecha en concepto de recuperación del coste del bien es deducible (la amortización), siempre que:

- Se refiera a bienes amortizables, es decir, excluyendo de la deducción los elementos como solares, terrenos, etc. Por tanto, si el objeto de contrato incluye bienes amortizables y no amortizables, debemos diferenciar la parte de la recuperación que corresponde a cada categoría, siendo deducible sólo la parte la que se refiere a los bienes amortizables.
- Se satisfaga ciertos límites. En particular, la recuperación del coste del bien imputada como gasto fiscal no puede ser superior al resultado de aplicar al coste del bien el doble del coeficiente de amortización lineal que corresponda al bien según las tablas de amortización oficialmente aprobadas.

Las ventajas que supone el leasing como medio de financiación, frente a otras alternativas, como la compra del bien o la financiación a través de un préstamo, se sintetiza en:

- Da lugar a una inmovilización de recursos menor durante la vigencia del contrato, lo que supone que los recursos liberados puedan utilizarse para financiar otras operaciones.
- Permite flexibilizar los desembolsos necesarios, adaptando las cuotas a las necesidades de la empresa.
- Es susceptible de reducir el riesgo de obsolescencia tecnológica del bien, ya que, al llegar la finalización del contrato, el usuario no tiene por qué ejercitar la opción de compra.
- Su tratamiento fiscal, ya que la carga financiera es deducible totalmente, y la recuperación del coste del bien también lo es, hasta los límites establecidos en el Impuesto sobre Sociedades.

Por otra parte, podemos señalar como inconvenientes de esta operación:

- La mayor complejidad en su contabilización frente a, por ejemplo, un alquiler puro.
- Las cuotas de leasing son elevadas, ya que la amortización financiera suele ser más acelerada que si la empresa financia la adquisición del bien mediante una operación de préstamo.
- Carácter irrevocable del contrato, que da rigidez a la operación.

EL RENTING

El renting se puede definir como un contrato de alquiler a medio y largo plazo, generalmente de un bien mueble (vehículo, maquinaria, equipo informático, etc.), durante un período de tiempo determinado en el cual el arrendatario se compromete a pagar una cuota periódica (normalmente fija y de carácter mensual o trimestral) recibiendo a cambio, por parte de la sociedad de renting (arrendadora), entre otros, los servicios de uso, mantenimiento, y seguro del bien objeto de contrato.

El renting no se encuentra expresamente regulado en la legislación española.

Área de Empresas del Centro de Promoción - CDTE (Centro Desarrollo Tecnológico Empresarial)
C/ Valencia, 22 46940 Manises +34 961524632 Fax: +34 961524592 cdte@emanises.es



Podemos destacar la siguientes características del renting:

- No se requiere que el arrendatario realice una actividad empresarial o profesional.
- Puede realizarse con bienes nuevos o usados.
- La duración del alquiler es variable y esta vinculada a la obsolescencia del elemento.
- Los alquileres suelen ser cantidades constantes que se establecen en función del bien arrendado, los servicios contratados y la duración del contrato
- El contrato renting se considera irrevocable, salvo pacto en contra.
- Al finalizar el plazo, el arrendatario puede devolver el elemento o prorrogar el arrendamiento.
- En los contratos de renting no existe opción de compra, lo que no impide que los bienes arrendados por esta fórmula puedan ser finalmente adquiridos por el arrendatario al precio de mercado del bien.
- El arrendador asume la prestación de servicios y la realización de las operaciones necesarias para el mantenimiento integral del bien objeto de renting.
- El arrendador está obligado a formalizar una póliza de seguro a todo riesgo sobre el bien arrendado.
- Las compañías de renting no tienen por qué ser entidades financieras, a diferencia de las entidades de leasing.

El servicio de renting ofrece tres tipos de ventajas a sus clientes:

-Económicas:

- Hace posible el uso o disposición del bien sin realizar ningún tipo de inversión ni desembolso, salvo la cuota periódica de arrendamiento.
- Permite una mejor adaptación de la empresa a la evolución tecnológica de los equipos existentes en el mercado.

-Contables:

- Los bienes de renting no se contabilizan en el inmovilizado ni las obligaciones derivadas en el pasivo de la empresa. Por tanto, no afecta a los ratios financieros de la empresa.
- La gestión contable y administrativa del renting es sencilla, ya que se recibe una factura de la empresa arrendadora.

-Fiscales:

- El 100 por 100 del alquiler es deducible fiscalmente
- Evita cualquier problema relativo a la imputación de amortizaciones, puesto que el equipo no es propiedad de la empresa.
- Por tratarse fiscalmente de una prestación de servicios, si el usuario lleva a cabo una actividad productiva, puede descontar el IVA soportado en las liquidaciones periódicas.

Por el contrario, los dos principales inconvenientes que presenta el renting para el cliente son:



-El coste de la operación, que, normalmente, es superior al coste de una operación de leasing o de un préstamo. Hay que tener en cuenta que la cuota de renting incorpora una serie de servicios: seguro a todo riesgo, mantenimiento, cambio de piezas, etc.

-En renting no hay disponibilidad de todos los bienes.

LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son sociedades mercantiles cuyo accionariado se compone básicamente de PYME. El objeto que pretenden es facilitar el acceso de sus empresas asociadas a la financiación bancaria que necesitan en mejores condiciones, en cuanto a coste y plazo, que las que obtendrían acudiendo al mercado de forma autónoma. La actuación conjunta de las PYME asociadas ofrece, a través de la SGR, las garantías que estas empresas no pueden aportar individualmente, solucionando así uno de los requisitos básicos para acceder al crédito.

Las SGR intentan atenuar dos dificultades básicas en las PYME: las dificultades con que se encuentran para acceder a la financiación bancaria a largo plazo, y el mayor coste financiero soportado por este tipo de empresas en relación a las grandes compañías.

También las SGR disponen de convenios globales con entidades financieras colaboradoras. Gracias a estos acuerdos, que permiten que los tipos ofertados a las PYME y a las grandes empresas sean similares, las PYME pueden disfrutar de líneas de financiación privilegiada.

Asimismo, las SGR informan a sus PYME asociadas sobre los medios financieros existentes en el mercado que más se ajustan a sus necesidades y les prestan asesoramiento financiero sobre los proyectos de inversión que tengan previstos.

Si se quiere pertenecer a una SGR es necesario estar al corriente de pago con la Seguridad Social y Hacienda, así como no encontrarse inmerso en un proceso concursal.

La SGR tiene dos tipos de socios:

-Participes. Aquellas PYME que pueden solicitar y obtener avales de la SGR.

-Protectores. Instituciones públicas o privadas que participan en el capital respaldando su solvencia frente a terceros. Proporcionan los fondos necesarios para el correcto funcionamiento de la sociedad.

Veamos cuál es el proceso seguido para la concesión de un aval:

- Cuando una pyme contacta con la SGR para que le avale en una operación financiera, ésta le informa acerca de la entidad colaboradora con las condiciones preferentes en cuanto a tipos de interés y plazos de amortización que se adaptan mejor a sus necesidades.
- Después, le solicita la documentación del tipo social, económico y fiscal necesaria para poder analizar la operación.
- El comité ejecutivo de la SGR valora la viabilidad del proyecto presentado y decide conceder o no el aval
- Si se aprueba la concesión del aval, para proceder a la firma de la operación, la SGR contactará con la entidad financiera colaboradora elegida por la empresa.



MANISES
centre de promoció
i desenvolupament
municipal

Edifici "Obradors" C/ Valencia, 22 46940 Manises Tfno: 96 152 46 32 – Fax: 96 152 45 92 ; e-mail: promocio@manises.es

El socio partícipe solicitante del aval tendrá que hacer frente a dos costes: los propios del producto financiero avalado y los relativos al aval otorgado por la SGR, que se concretan en:

- Gastos de estudio. Un porcentaje sobre la cantidad avalada en función de las características de la operación.
- Comisión de aval. Un porcentaje sobre la cantidad avalada (riesgo vivo). Se abona durante toda la vida de la operación con una periodicidad que suele ser anual.
- Depósito por suscripción de capital. La empresa debe suscribir participaciones en la SGR en proporción a la cantidad avalada. Este depósito se devuelve a la empresa al cancelar la operación del aval.

Las SGR proporcionan una serie de ventajas tanto a las PYME como a las entidades financieras y a la propia Administración.

- Ventajas para las PYME:

- Aumentan su capacidad de endeudamiento a través del aval financiero que les concede la SGR.
- Pueden obtener financiación con plazos de amortización más largos.
- Consiguen tipos de interés más favorables.
- Acceden a mayores subvenciones y ayudas públicas.
- Una gestión de más calidad a la obtención de información, asesoramiento y formación en materia financiera.

- Ventajas para las entidades financieras:

- Mayor presencia en el mercado, ya que llegan a un número mayor de PYME gracias a la mediación de la SGR.
- Minimizan el riesgo de sus operaciones activas.
- Obtienen las garantías líquidas.

- Ventajas para la Administración:

- Canalización de subvenciones y ayudas hacia un número mayor de empresas.
- Potenciación de las PYME, categoría de empresa que representa más del 99 % de empresa en la economía española.
- Gestión de la política empresarial con menor burocracia.
- Reducción de la actuación directa de la Administración en la financiación empresarial.

LOS PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS

En los últimos años han aparecido diversos medios de financiación alternativos como respuesta a las limitaciones que soportan las PYME para acceder al mercado de capitales, entre ellos, el préstamo participativo, dirigido a proporcionar el desarrollo y expansión de estas empresas.

Se trata de un instrumento financiero, diferente del préstamo tradicional, que se sitúa en una posición intermedia entre los recursos propios y los recursos ajenos y donde el prestamista participa de los beneficios netos de la empresa financiada.



www.manises.es



MANISES
centre de promoció
i desenvolupament
municipal

Edifici "Obradors" C/ Valencia, 22 46940 Manises Tfno: 96 152 46 32 – Fax: 96 152 45 92 ; e-mail: promocio@manises.es

Es una vía de financiación especialmente diseñada para aquellas empresas que disponen de proyectos con claras expectativas de éxito y no pueden acceder a la financiación bancaria tradicional.

Entre las características financieras básicas podemos destacar:

- Importe. Suelen ser préstamos de cuantía elevada que financian proyectos de inversión a lo largo plazo que requieren importantes volúmenes de recursos.
- Duración. Tienen un horizonte temporal a largo plazo, entre 5 y 10 años, período que permite que el proyecto financiado genere beneficios y, así, se pueda maximizar el interés participativo a cobrar por la entidad prestamista. En este tipo de préstamos se contemplan también la posibilidad de reembolso parcial o cancelación anticipada, si bien, en este caso, la empresa deberá pagar al prestamista la penalización pactada por cancelación anticipada y, además, estará obligada a aumentar sus fondos propios en la misma cuantía.
- Interés devengado. Compuesto de dos tramos: uno fijo, que se corresponde con el interés mínimo pactado y tiene una periodicidad de pago inferior a la anual, y otro variable, que se aplica en función de determinados objetivos para la empresa.
- Criterios de concesión. Los dos aspectos básicos que valoran los prestamistas para conceder un préstamo participativo son: la calidad del equipo directivo y la viabilidad económica y técnica del proyecto de inversión que se pretende financiar, demostrada a través de la presentación de un plan de negocios coherente.

LA LÍNEA DE FINANCIACIÓN ICO-PYME

Entre las funciones del ICO como entidad de crédito especializada se encuentra la de prestar apoyo financiero a las PYME, cometido que desarrolla mediante una línea de financiación denominada Línea Pyme.

A través de esta línea de financiación del ICO, que permite el acceso de las PYME a créditos en condiciones preferentes de mercado, en cuanto a plazos de amortización y tipos de interés, el Ministerio de Economía colabora en la creación de riqueza y generación de empleos, en la modernización del tejido empresarial y la mejora de la competitividad de las empresas.

Entre los factores que determinan el éxito de la Línea Pyme, se encuentran los siguientes:

- Generalidad. Abarca todos los sectores productivos y todas las zonas geográficas, según su demanda específica.
- Accesibilidad. Se tramita a través de las entidades de crédito habituales, dentro del entorno empresarial propio del beneficiario.
- Simplicidad en la tramitación. No requiere trámites complejos ni especiales.
- Colaboración con las entidades de crédito. Éstas han asumido eficazmente la tramitación de operaciones ICO. Se habla incluso de una cultura ICO en las entidades colaboradoras.
- Largo plazo de amortización y tipos de interés preferenciales. Plazos de amortización de hasta siete años (puede incluir un periodo de carencia) y tipos de interés por debajo de la oferta bancaria a la que acceden habitualmente las PYME.



www.manises.es



INSTITUTO VALENCIANO DE FINANZAS (IVF)

Entidad de Derecho Público sujeta a la Generalitat y adscrita a la Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo, con personalidad jurídica propia y plena capacidad pública y privada.

Tiene como finalidad actuar como principal instrumento de la política financiera y de crédito público de la Generalitat, siendo la financiación empresarial su principal cometido, quedando configurada de la siguiente forma:

- Concesión de créditos a favor de empresas privadas.
- Participación y apoyo a otras sociedades que faciliten financiación a la empresa privada.

La financiación del IVF tiene un carácter complementario a las entidades financieras, ofreciendo apoyos crediticios que por su temporalidad a largo plazo, no suelen ser aportados de manera habitual por el sector bancario. Esta actuación se materializa en préstamos a largo plazo dirigido a empresas privadas que lleven a cabo actividades productivas y de servicios cuyo importe mínimo es de 300.000 euros y máximo, el 75% del proyecto de inversión.

Además, el Gobierno Valenciano, a través del IVF, está promoviendo la creación de fondos de Capital Riesgo que ejerzan su actividad en la Comunidad Valenciana, con el fin de ampliar la oferta de productos e instrumentos que faciliten el acceso a la financiación de las empresas valencianas, mejorando de esta modo la productividad de nuestra economía.

