

FINANÇAMENT CURT TERMINI



Entre els recursos financers a curt termini més habituals en la gestió de les PIME trobem els següents,

- Descompte comercial
- Pòlissa de crèdit en compte corrent
- Pòlissa de préstec
- Confirming
- Facturatge

DESCOMPTE COMERCIAL

El descompte comercial, també denominat descompte bancari o descompte d'efectes comercials, constituïx un dels recursos financers més utilitzat per les empreses, sobretot en el cas de les PIME, a causa de les dificultats que tenen estes per a accedir a fonts de finançament alternatives. El dit document no està regulat explícitament en l'ordenament jurídic espanyol.

Existix sempre una venda de béns i/o serveis a crèdit que se sustenta en un document mercantil anomenat genèricament efecte comercial.

A través del descompte comercial, les empreses mobilitzen els crèdits comercials que tenen davant dels seus clients a fi de cobrar el seu import de forma anticipada, i cedixen el document suport del crèdit a una entitat financera.

Elements

- El lliurador: és qui ven a crèdit i estén l'efecte que sustenta el dret de cobrament, i, d'una altra, és qui cedix l'efecte a l'entitat financera per a anticipar el cobrament
- L'alliberat: persona física o jurídica a qui se li ordena el pagament de l'efecte.
- El tenidor: persona que posseïx l'efecte i té el dret legítim a cobrar-lo.

També poden intervindre:

- L'avalista. Persona que garantix el pagament de l'efecte en cas d'impagament.
- Els endossants. En el cas que, al seu torn, se cedisca l'efecte a tercers.

Per a descomptar efectes en una entitat financera, prèviament l'empresa ha de contractar este servei amb l'entitat, i es podran establir dos modalitats diferents de contractació:

- Una operació de descompte aïllada. Es negocia el descompte d'un únic efecte o conjunt d'efectes, denominat remesa, sense vinculació posterior.
- Una línia de descompte. Si l'empresa descompta efectes de forma habitual; és convenient formalitzar una línia de descompte amb l'entitat financera que arplegue les condicions negociades entre l'entitat i l'empresa per a descomptar efectes comercials.

La contractació dona lloc a una comissió per les despeses d'estudi i de classificació de risc, que l'entitat financera cobra a l'empresa al formalitzar-se el contracte.

En tota operació de descompte comercial hi ha la denominada clàusula *Excepte Bon Fi (SBF)*. Si l'alliberat no paga a l'entitat al venciment de l'efecte, esta pot carregar el seu client, sense necessitat autorització, l'import de l'efecte impagat i les despeses de devolució en què haja incorregut.



MANISES
centre de promoció
i desenvolupament
municipal

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



www.manises.es

Una vegada contractada la línia de descompte, l'empresa ja pot cedir els efectes a l'entitat per a la seua negociació, i facilitar-li a més una relació detallada amb la informació bàsica dels documents que entrega.

Quan l'entitat financera rep la remesa, procedix a la seua liquidació i remet al seu client els detalls de la mateixa. Ha d'indicar per a cada efecte: els interessos cobrats per la bestreta de fons, les comissions repercutides per la gestió del cobrament, les despeses de correu incorregudes i els timbres, en el compte i sobre la *Taxa Anual Equivalent (TAE)* de l'operació.

Els interessos i les comissions a aplicar depenen de les condicions que haja pactat l'empresa amb l'entitat al formalitzar el contracte, si bé les comissions estan subjectes als màxims establits en els fullets informatius que les entitats financeres han de fer públics.

Quant al tipus de descompte a aplicar, hi ha dos modalitats:

- El descompte a forfet. S'establix un tipus d'interés únic a aplicar sobre el nominal, que engloba els interessos per la bestreta i les comissions.
- El descompte per trams o escalat. El tipus de descompte a aplicar depén del termini fins al venciment, segons l'escala de tipus establida al formalitzar el contracte.

Amb relació a les comissions, estes corresponen al pagament dels serveis de gestió de cobrament que realitza l'entitat. Les entitats financeres solen aplicar distintes comissions siguen les característiques dels efectes. El seu càlcul es reduïx a aplicar la comissió pactada sobre el nominal de l'efecte.

Els timbres corresponen a l'impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats. El timbre es paga en el moment d'adquirir-la, ja que es troba imprés en la pròpia lletra.

Les entitats financeres, habitualment, repercutixen als seus clients despeses de correu per les comunicacions enviades. Únicament es poden carregar el client les despeses en què realment haja incorregut l'entitat.

L'entitat financera ha d'informar el client sobre la TAE de l'operació.

La TAE calculada segons el Banc d'Espanya no reflectix el cost efectiu del descompte per al cedent. Resultarà convenient que l'empresa calcule el dit cost i el compare amb el d'altres fonts alternatives de finançament.

LA PÒLISSA DE CRÈDIT

El crèdit en compte corrent sol ser una operació a curt termini (amb un venciment inferior a l'any).

Intervenien dos parts: el prestador, que sol ser una entitat financera, i el client, que és l'acreditat de l'operació. L'entitat financera s'obliga a posar a disposició de l'acreditat, d'acord amb allò que s'ha estipulat en el contracte, fins una quantitat determinada de diners durant un període de temps establert. A canvi, rebrà interessos per la bestreta de disposar de la totalitat de diners que l'entitat financera posa a la seua disposició de forma parcial o en la seua totalitat, durant el termini de vigència del contracte.

El suport de l'operació és un compte corrent en què l'acreditat pot realitzar tant ingressos com disposicions. El compte pot presentar un saldo:

- Deutor, que és la situació més normal. El saldo reflectix la quantitat total disposada i és per este saldo pel qual es meriten interessos deutors.



centre de promoció
i desenvolupament
municipal

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

- Creditor, quan l'acreditat ha realitzat impositcions i presenta un saldo a favor seu.
- Excedit, quan l'acreditat realitza disposicions per damunt del límit concedit, ja siga de valoració o per la realització d'operacions reals. L'excés sobre l'import màxim concedit origina interessos excedits a favor de l'entitat financera, de forma semblant als descoberts en compte corrent.

Els tipus d'interés deutor i creditor es pactaran lliurement entre les parts al formalitzar en contracte, el tipus d'interés excedit ha de ser públic i, en entitats financeres solen establir un tipus d'interés referit a algun índex (com, per exemple, l'Euribor) més un diferencial. El tipus d'interés creditor sol ser el que apliquen les entitats als depòsits a la vista. Es pot establir el tipus d'interés excedit de forma alternativa com un tipus d'interés nominal o com un recàrrec sobre el tipus d'interés deutor. Este tipus d'interés s'aplica també per a calcular els interessos nominal o com un recàrrec sobre el tipus d'interés deutor. Este tipus d'interés s'aplica també per a calcular els interessos de demora quan el compte presenta saldo disposat al venciment del contracte de crèdit.

Característiques:

- En el crèdit hi ha la possibilitat de reutilitzar els fons; açò és, a mesura que el client va tornant capital pot tornar a disposar de les quantitats tornades durant el termini de vigència del contracte.
- El prestador posa a disposició del seu acreditat un volum de fons i este pagarà interessos únicament per la quantitat disposada.
- És una font financera flexible per al client, ja que li permet adaptar el finançament a les seues necessitats i pagar únicament interessos pels fons que realment utilitza.
- No hi ha una finalitat concreta, sinó una necessitat genèrica per a fer front a les necessitats transitòries de liquiditat al llarg del seu cicle d'explotació.
- No es coneix *a priori* el moment en què es duen a terme els moviments del compte.
- Sol ser habitual la renovació de l'operació de crèdit a l'arribar el seu venciment.
- La determinació del deute viu requerix la valoració i liquidació del compte.

PÒLISSA DE PRÉSTEC

El préstec pot ser a curt, mitjà o llarg termini.

Característiques:

El prestador entrega la totalitat dels diners establits en el contracte i el prestatari ha de pagar interessos per la totalitat de fons concedida.

No es pot tornar a disposar dels fons reintegrats.

Se sol sol·licitar amb una finalitat establida.

Esta preestablit el moment en què s'han d'efectuar les amortitzacions financeres.

No hi ha renovació.

El saldo de l'operació es coneix de forma precisa i permet saber en qualsevol moment l'import del deute viu, mentre que en l'operació de crèdit la seua determinació requerix la valoració i liquidació del compte.

Classificació:

Segons la duració o termini de venciment de l'operació:



www.manises.es



- Préstecs o crèdits a llarg termini. Venciment superior a 3 anys. La seua destinació és el finançament d'inversions en actiu fix.
- Préstecs o crèdits a mitjà termini. Venciment entre 12 mesos i 3 anys.
- Préstecs o crèdits a curt termini. Venciment fins a 12 mesos. La seua finalitat és finançar les necessitats del cycle d'exploració.

Segons la destinació dels fons obtinguts

- Préstecs o crèdits consumptius. Es destinen al consum privat.
- Préstecs o crèdits productius. Tenen com a objecte el finançament d'activitats productives. Dins d'esta categoria distingim:
 - Préstecs de circulat. Es destinen a finançar el cycle diners-mercaderies-diners de l'empresa
 - Préstecs per a inversió. Destinats al finançament d'inversió, és a mitjà i llarg termini.

Segons el seu receptor (prestatar):

- Privats. Són els que es concedixen a les persones físiques o jurídiques amb una activitat privada.
- Públics. Quan el receptor dels fons té una àmbit públic.

Segons la garantia exigida:

Les entitats financeres no solen exigir només un cert nivell de solvència al creditor, sinó també l'aportació de garanties addicionals. Atenent al tipus de garantia acordat, podem distingir operacions amb garantia:

- Personal. Es concedixen exclusivament en funció de la solvència personal del beneficiari o d'un tercer (avalista).
- Real. S'aporten determinats béns com a garantia fins al final de l'operació. Segons estos béns, podem distingir entre:
 - Garantia hipotecària. Quan els béns garante són immobles
 - Garantia pignoratària. És un bé moble (actiu financer, títol canviari, etc.) el que s'aporta com a penyora per a assegurar l'operació.

Segons la forma concreta de pagament:

- De quota única. Quan donen lloc a un únic pagament que arreplega tots els interessos de l'operació i la devolució del principal.
- De quota constant. Si els terminis amortitzatius són constants. Així, la quota d'interés va disminuint amb el temps mentre que la quota d'amortització va augmentant.
- De quota decreixent. La quota d'amortització és constant, però la quota d'interés va disminuint i, per tant, el termini amortitzatiu.
- De quota variable. Comprén altres fórmules de pagament no incloses en els casos anteriors.

Segons el nombre d'entitats prestadores.

- Crèdits amb prestador únic. Concedits per una única entitat financer.
- Crèdits sindicats. A causa de la seua quantia elevada, necessiten la intervenció de diverses entitats financeres.

Segons com es formalitze l'operació:

- Crèdits i préstecs en escriptura pública. Requerixen la intervenció del notari i ha d'elevant-se a escriptura pública.





- Crèdits i préstecs en pòlissa. L'operació es formalitza en pòlissa de crèdit o pòlissa de préstec
- Crèdits i préstecs en efectes financers. És un efecte el que documenta l'operació, i el prestador ho accepta.

Segons el tipus d'interés establert en la contractació:

- Préstecs i crèdits amb interés fix. El tipus d'interés es manté inalterat fins al venciment de l'operació.
- Préstecs i crèdits amb interés variable. El tipus d'interés és susceptible de ser modificat al llarg de l'operació en funció d'un índex de referència.

Comissions i despeses d'estes fonts financeres per als clients.

- Comissions d'estudi. Per l'estudi de l'operació de préstec o de crèdit en el moment de la seua formalització, i és un percentatge sobre l'import o el límit del crèdit concedit.
- Comissió d'obertura. S'aplica tant en l'operació de préstec com en l'operació de crèdit. Es cobra d'una sola vegada, al contractar l'operació, i s'establix com un percentatge sobre l'import màxim a disposició del client o sobre el nominal del préstec concedit.
- Despeses d'intervenció de fedatari públic, de gestió, de registre i impostos. Inclouen les despeses del notari que intervé la pòlissa o l'escriptura pública. Estes despeses són per compte del client i no es computen en el càlcul de la TAE.
- Comissió de disponibilitat o de no ús. És específica del compte de crèdit i es determina com un percentatge sobre el saldo mitjà no disposat durant el període de liquidació. S'aplica amb un caràcter eminentment penalitzador per a evitar que el client demane una quantitat superior a què realment necessita.
- Comissió d'excedit en compte. És semblant a la que es produïx en el descobert en compte corrent i es calcula com un percentatge sobre la quantitat màxima excedida, per data comptable, haguda en cada període de liquidació.
- Comissió per cancel·lació anticipada.
- Comissió per reclamació de posicions deutores. Quan l'entitat reclama quantitats vençudes i no satisfetes, pot aplicar una comissió fixa que es merita i liquida d'una vegada.
- Comissió de manteniment o d'administració. Afecta el compte corrent que servix de suport de l'operació de crèdit i s'aplica com un cost per apunt en el compte, si bé és habitual establir un nombre determinat d'apunts exempt per mes.

EL CONFIRMING

El *confirming* consistix en la gestió per part d'una entitat de crèdit dels pagaments ajornats que la seua empresa client ha d'efectuar als seus proveïdors. Es tracta d'un producte ideat pels bancs i caixes d'estalvis com a estratègia comercial amb l'objectiu de millorar la seua cartera de negocis captant empreses com a clients.

Elements

- El client de l'entitat de crèdit.
- L'entitat de crèdit, que gestionarà els pagaments de les factures pendents.
- El proveïdor de l'empresa.

El contracte de *confirming* ha d'arreglar expressament les condicions relatives a l'operació, entre elles:





- Tipus d'interés i comissió bancària aplicats en cas de finançament de pagaments.
- El període límit per a sol·licitar finançament. Respecte d'això, se sol exigir un nombre mínim de dies abans del venciment de la factura.
- El procediment que s'ha de seguir: correu, telèfon, fax, etc.

L'operativa del *confirming* és molt senzilla. L'única cosa que ha de fer l'empresa és generar una proposta de pagament amb les factures de *confirming* amb una data de venciment determinada, indicant les dades següents: import, nom del proveïdor, adreça, telèfon i/o fax i número de compte bancari, si el pagament es realitza per transferència. L'entitat financera s'encarrega del seguiment de l'operació fins al seu venciment, moment en què realitza el pagament.

Per si el proveïdor vol cobrar de forma anticipada les factures pendents, l'operació de *confirming* s'instrumenta a través d'un contracte-resposta que suposa una cessió de crèdit a favor del banc.

En l'operació de *confirming*, el proveïdor de l'empresa disposa de la possibilitat d'obtenir finançament sol·licitant a l'entitat de crèdit la bestreta de l'import de les factures pendents de cobrament, deduïdes les corresponents despeses (interessos i comissions). L'entitat bancària efectuarà el pagament al proveïdor: abonant l'efectiu (deduïts interessos i comissions) en el compte que l'empresa tinga en la dita entitat, si l'empresa és client d'esta; emetent un xec bancari, o ordenant una transferència bancària a una altra entitat.

L'empresa client també pot utilitzar el servei de *confirming* com a font de finançament en el cas que abone al banc l'import de les factures amb data posterior al seu venciment.

EL FACTORING

Per mitjà de la formalització d'un contracte de factoring, una empresa transferix en exclusiva, els crèdits comercials que té davant de tercers a una companyia de facturatge, perquè esta s'encarregue de la gestió de cobrament i comptabilitat de tals crèdits, podent assumir, el risc d'insolvència dels deutors dels crèdits cedits, així com la mobilització de tals crèdits per mitjà d'un bestreta dels mateixos a favor del seu client. A canvi, el client haurà d'abonar a l'empresa *factoring* la corresponent prestació econòmica (comissions i interessos).

Elements:

- El cedent. Empresa que contracta els serveis de facturatge i cedix els seus crèdits comercials
- El factor. Entitat que adquirix els crèdits i assumix la gestió de cobrament i, si és el cas, determinats serveis addicionals.
- Els deutors. Els clients de l'empresa, i per tant, els qui tenen l'obligació de pagar els crèdits.

Estos deutors són un element fonamental, tant a l'hora d'establir la relació contractual com al fixar el preu del contracte, ja que el factor al classificar el risc de l'operació posarà especial interès a comprovar la solvència dels clients de l'empresa.

Prestacions a què es compromet el factor:





- Gestió de cobrament al seu venciment dels crèdits comercials cedits. El cedent de comunicar als seus clients l'existència del contracte de facturatge i a qui han d'efectuar el pagament.
- Finançament per mitjà del pagament anticipat de les factures. El client pot disposar de forma avançada fins a un determinat percentatge, especificat en el contracte, de l'import dels crèdits comercials cedits.
- Administració i control dels comptes cedits, facilitant informació sobre l'estat dels mateixos: cobrats, pendents de cobrament i incidències produïdes.
- Cobertura del risc d'impagament, motivat per insolvència dels clients fins a un percentatge prèviament pactat i que pot arribar a ser fins al 100 per 100. El factor efectuarà una qualificació creditícia dels clients de l'empresa cedent analitzant el seu grau de solvència. La cobertura no inclou els impagaments per motius comercials aliens a la insolvència.

Les operacions de facturatge podem classificar-les segons dos criteris:

- Segons la cobertura o no del risc d'insolvència o impagament, podem diferenciar entre:
 - Facturatge amb recurs. Contempla l'administració i gestió de cobrament de les factures de vendes, però l'entitat de facturatge no suporta el risc d'insolvència.
 - Facturatge sense recurs. El factor ofereix els mateixos servicis que quan es tracta d'un facturatge amb recurs i, a més, assumix el risc per insolvència del client, no podent actuar contra l'empresa cedent si es produïx impagament.
- Segons el moment en què el factor ha de pagar als seus clients l'import dels crèdits cedits, cal distingir entre:
 - Mètode *pay-as paid*. El factor esta obligat a pagar els crèdits als clients en el moment en què aconseguisca cobrar les factures. El cost financer és suportat pel venedor.
 - Mètode *ixed-maturity-period*. Per a establir la data de pagament es negocia un nombre de dies en concepte de marge de cobrament. Este marge, que és el mateix per a tots els clients, se suma a la data de venciment mitjà ponderat de tots els crèdits que vencen en el mes i s'obté així el dia en què l'empresa de facturatge ha de pagar tots els crèdits, amb independència que haja aconseguit o no el seu cobrament. Si l'empresa de facturatge aconsegueix cobrar els crèdits sense esgotar els dies de marge pactat obtindrà un benefici extraordinari.

Comissions i despeses d'esta font financera per als clients.

- Comissió d'obertura. Es cobra al formalitzar l'operació i es calcula com un percentatge sobre el límit del risc aprovat.
- Despeses d'estudi. Se sol cobrar una quantitat fixa per l'estudi de cada deutor classificat i un import, també fix, per factura cedida.
- Comissió de tarifa de factoratge. Tindrà en compte: el nombre i l'import de les factures cedides, el nombre de deutors, la cobertura o no del risc per insolvència, el volum de facturació de l'empresa contractant, el termini de cobrament, i les característiques del sector en què l'empresa desenvolupa la seua activitat.
- Interés aplicat sobre les bestretes. És equiparable al del descompte comercial i amb el mateix procediment de càlcul. Només es cobra quan hi ha finançament i s'aplica tenint en compte la quantia avançada i el termini finançat.





Avantatges del facturatge:

- Elaboració de la comptabilitat de vendes i cobraments, facilitant el control comptable de les factures.
- Gestió de la cartera de crèdits comercials, millorant l'eficàcia en la gestió de cobraments.
- Elaboració d'estadístiques de vendes i informació periòdica de la solvència dels clients de l'empresa.
- Menors costos administratius i de gestió.
- El facturatge sense recursos cobrix la insolvència dels deutors classificats i elimina les gestions per impagaments, morosos i fallits i les dotacions per a la previsió de riscos dels crèdits acceptats pel factor.
- Millora les ràtios del balanç i incrementa la capacitat creditícia.
- Millora la planificació i gestió financera a curt termini, evitant possibles desviacions en el pressupost de tresoreria.
- Permet obtindre liquiditat a través del descompte dels crèdits pendents de cobrament.

Inconvenients del facturatge:

- El factor no sol acceptar la gestió de cobraments amb venciments allunyats en el temps. Tampoc no assumix les vendes relacionades amb productes peribles.
- El factor té accés a la informació comptable i financera de l'empresa pel que pot deteriorar la mateixa i inclús fer que l'empresa perda definitivament el client si el tracte que li dóna el factor en la gestió de cobraments no és adequat.
- L'exclusivitat i globalitat.

Cal destacar l'existència del denominat facturatge internacional, amb especial rellevància per a les xicotetes i mitjanes empreses exportadores que troben majors obstacles per a operar en mercats exteriors. Este tipus de facturatge proporciona els mateixos avantatges i elimina els mateixos riscos que en el cas del factoring nacional, afegint un component de seguretat i comoditat en el cobrament de factures a clients estrangers. Cobrix els serveis següents: informació sol·licitada sobre clients, accions comercials, comptabilitat, serveis financers, assegurances i suport jurídic.

LA GESTIÓ DEL CRÈDIT A CLIENTS

Un dels aspectes de major rellevància en la gestió empresarial és, sens dubte, la que afecta a clients i, conseqüentment, al crèdit comercial. Podem afirmar que una bona gestió de clients és imprescindible per a garantir la supervivència de les empreses, tant des del punt de vista del risc que assumixen estes, com pel volum de recursos financers que precisa la gestió de clients. Per a aconseguir resultats satisfactoris en este camp, és necessari establir una adequada política de vendes que contemple determinades regles d'actuació emmarcades en la concessió, seguiment i control del binomi crèdit-risc que, al mateix temps, permeta un desenrotllament sostingut de l'empresa i un apropiat grau de satisfacció en els nostres clients.

La major part dels béns i serveis comercialitzats entre societats i una part important de les vendes directes al consumidor, són finançats directament pels proveïdors. L'empresa venedora, a més de fabricar o comercialitzar un producte o servei, està entrant, d'alguna manera en una activitat financera per a la que moltes vegades no està degudament preparada.





Per això, hem de tindre en compte les consideracions següents:

- Encara que siga una activitat secundària, el crèdit comercial condiona fortament l'activitat principal. Les condicions i forma de pagament comporten la presa de decisions que poden afectar negativament la liquiditat de l'empresa i al seu equilibri financer.
- Els usos i normes de cada sector, mercat o branca d'activitat, on existisca competència, marcaran sens dubte l'actuació de les empreses i les seues condicions econòmiques de venda. Així, canvis en el volum de l'oferta poden influir positiva o negativament sobre les condicions de venda, el seu risc associat i el volum de finançament necessari per al crèdit a clients.

Estes consideracions ens han d'ajudar a comprendre les dificultats que comporta la gestió i administració del crèdit a clients i la necessitat de tractar este assumpte amb tot el rigor, serietat i dedicació que necessita.

LA GESTIÓ DE PAGAMENT A PROVEÏDORS

La font de finançament considerada com espontània més important és, sens dubte, la de proveïdors. Encara que, en realitat, el finançament per proveïdors està considerat com una font espontània o no negociable, açò no és rigorosament cert, ja que, si bé el sector on una empresa opera i la lliure competència marquen la pauta respecte a les condicions d'ajornament de pagament, haurem de negociar amb cada proveïdor el període o ajornament de pagament que ens atorga, sense cobrament d'interessos, i el límit de vendes a crèdit que està disposat a concedir-nos, així com les garanties comercials que pretén obtindre de la nostra empresa.

Dins de la política de proveïdors hem de ser rigorosos en la determinació de les necessitats de compra de l'empresa i nivell de dependència d'un determinat proveïdor o grup. Conseqüentment, la selecció de proveïdors requereix un coneixement complet i actualitzat del mercat d'aprovisionament i de qui és cadascú en el mateix. L'anàlisi de les diverses ofertes, la seua negociació i la selecció de les més convenients en funció de diversos factors com: preus, condicions, serietat en el subministrament, nivell de dependència, riscos associats, qualitat del producte, etc. són elements imprescindibles en la gestió de proveïdors i conseqüentment afectaran el volum de passiu circulant.

Dins dels aspectes financers de la gestió de proveïdors, hem de destacar dos conceptes de cost per a l'empresa compradora.

D'una banda, la possible existència d'un cost implícit o cost d'oportunitat en què pot incórrer l'empresa si renúncia al pagament immediat.

D'altra banda, hem de considerar que les diferents condicions que oferixen els proveïdors, quant a preus i terminis de pagament, fa difícil a primera vista identificar la proposta més convenient des del punt de vista del cost real comparat, per la qual cosa les empreses tenen la necessitat homogeneïtzar les diferents ofertes d'un mateix producte o matèria primera.



FINANÇAMENT LLARG TERMINI

EL LÍISING

El líising és un sistema de finançament a llarg termini que es formalitza per mitjà d'un contracte d'arrendament financer, pel qual una part (entitat de líising) adquirix un bé moble o immoble seguint les directrius de l'altra part (arrendatari) i, al seu torn, cedix a esta el seu ús durant un termini de temps determinat a canvi del cobrament periòdic d'unes quotes, que incorporen els interessos pel finançament i l'amortització del bé. En el contracte, es contempla sempre l'opció que el client pugua comprar el bé al final del període pactat pagant l'opció de compra, que, normalment, serà una quota més.

Al final del període d'arrendament establert, l'usuari pot triar entre:

- Tornar el bé a l'entitat líising.
- Renovar el contracte de líising.
- Adquirir el bé pagant l'opció de compra establida en el contracte.

L'usuari ha de comunicar a l'entitat l'opció triada abans d'acabar el contracte. En cas contrari, esta pressuposa que s'ha optat per exercir la compra.

En una operació d'arrendament financer, podem distingir les parts següents:

- Usuari o arrendatari. Part que subscriu el contracte i té dret a l'ús del bé durant el període de temps establert.
 - Arrendador. Entitat de líising que compra el bé i el cedix a l'usuari. Es tracta, per tant, de la propietària del bé durant la vigència del contracte.
- Proveïdor. Empresa, triada per l'arrendatari, que fabrica o subministra el bé.

Les quotes del líising que paga l'arrendatari inclouen els impostos indirectes i la quantitat que permet a l'entitat líising:

- Anar recuperant el preu pagat al proveïdor del bé. Esta part de la quota rep nom de recuperació del cost o amortització financera.
- Cobrar els interessos corresponents al finançament concedida a l'arrendatari, part que es denomina càrrega financera.

Les operacions de líising es poden classificar atenent a distints criteris:

a) Segons el bé objecte del contracte, podem diferenciar entre:

- Líising mobiliari, que té com a objecte la cessió de béns mobles.
- Líising immobiliari, quan l'objecte material del contracte són béns immobles.



MANISES
centre de promoció
i desenvolupament
municipal

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



www.manises.es

1 Segons l'objectiu del contracte, es pot distingir:

- Lísing financer, l'objectiu del qual és finançar l'adquisició (exercir l'opció de compra). En esta modalitat, l'arrendador és una entitat de lísing. Es caracteritza per tindre una duració irrevocable (de manera que el risc d'obsolescència el suporta l'arrendatari) i perquè totes les despeses de manteniment corren per compte de l'usuari del bé.
- Lísing operatiu, l'objectiu del qual és la utilització del bé i la seua devolució al finalitzar el contracte. En este cas, l'arrendador normalment és el fabricant o distribuïdor de l'equip i és qui corre amb les despeses de manteniment i el risc d'obsolescència, atés que se sol incorporar la possibilitat de rescindir el contracte de forma anticipada.

1 Segons les operacions mixtes que involucra, podem destacar:

- El *retroleasing* o *leasing-back*. El propietari d'un bé el ven a una entitat de lísing i esta, al seu torn, li l'arrenda per mitjà d'un contracte de lísing financer. Es tracta, per tant, de dos operacions combinades: una compravenda i un lísing financer. Esta modalitat que se sol utilitzar amb la finalitat de transformar deute a curt termini en deute a llarg termini.
- L'arrendament financer individual o big tiquet. Consistix en l'arrendament d'instal·lacions clau en mà. Així, es combinen diverses operacions de lísing mobiliari i immobiliari. A més com sol involucrar un volum important de recursos, l'operació, normalment, es realitza de forma sindicada.

En la situació actual d'Espanya, només esta regulada la modalitat de lísing financer. En concret, la Disposició Addicional Sèptima de la Llei 26/1988 estableix que els contractes d'arrendament financer han de tindre com a objecte exclusiu la cessió del seu ús de béns mobles i immobles, adquirits per a la dita finalitat.

Així mateix, assenyala l'obligatorietat que els béns objecte de cessió queden afectes a una activitat productiva i que el contracte d'arrendament financer incloga una opció de compra a favor de l'usuari.

D'altra banda, qualsevol entitat financera (banc, caixa d'estalvis, cooperatives de crèdit o establiment financer de crèdit) pot ser una entitat de lísing. A més les entitats de lísing poden desenrotllar altres activitats complementàries a l'arrendament financer.

Quant al seu tractament fiscal, este constituïx un dels avantatges més importants davant d'altres fonts de finançament i es troba regulat pel Reial Decret Legislatiu 4/2004. Així, perquè l'empresa arrendadora pugua acollir-se als avantatges fiscals establits:

- Ha de tractar-se de contractes d'arrendament que complisquen els requisits establits en la Llei 26/1988.
- Ha de tindre una duració mínima. En concret, els que tinguen com a objecte la cessió de béns mobles han de tindre una duració d'almenys 2 anys, mentre que en el cas de cessió de béns immobles la duració mínima són 10 anys.
- Ha d'estar clarament diferenciada la part que corresponga a la recuperació del cost del bé, excloent l'opció de compra, i la part corresponent a la càrrega financera en el contracte.
- L'import anual corresponent a la recuperació del cost del bé no pot ser decreixent al llarg de la duració del contracte.



Si es complixen els requisits anteriors, la càrrega financera pagada a l'entitat financera es considera despesa deduïble a efectes fiscals, mentre que la part de la quota neta satisfeta en concepte de recuperació del cost del bé és deduïble (l'amortització), sempre que:

- Es referisca a béns amortitzables; és a dir, excloent de la deducció els elements com solars, terrenys, etc. Per tant, si l'objecte de contracte inclou béns amortitzables i no amortitzables, hem de diferenciar la part de la recuperació que correspon a cada categoria, sent deduïble només la part que es referix als béns amortitzables.
- Se satisfaga certs límits. En particular, la recuperació del cost del bé imputada com a despesa fiscal no pot ser superior al resultat d'aplicar al cost del bé el doble del coeficient d'amortització lineal que corresponga al bé segons les taules d'amortització oficialment aprovades.

Els avantatges que suposa el lísing com a mitjà de finançament, davant d'altres alternatives, com la compra del bé o el finançament a través d'un préstec, se sintetitza en:

- Dóna lloc a una immobilització de recursos menor durant la vigència del contracte, la qual cosa suposa que els recursos alliberats puguen utilitzar-se per a finançar altres operacions.
- Permet flexibilitzar els desembossaments necessaris, adaptant les quotes a les necessitats l'empresa.
- És susceptible de reduir el risc d'obsolescència tecnològica del bé, ja que, a l'arribar la finalització del contracte, l'usuari no té per què exercitar l'opció de compra.
- El seu tractament fiscal, ja que la càrrega financera és deduïble totalment, i la recuperació del cost del bé també ho és, fins als límits establits en l'Impost sobre Societats.

D'altra banda, podem assenyalar com a inconvenients d'esta operació:

- La major complexitat en la seua comptabilització davant de, per exemple, un lloguer pur.
- Les quotes de lísing són elevades, ja que l'amortització financera sol ser més accelerada que si l'empresa finança l'adquisició del bé per mitjà d'una operació de préstec.
- Caràcter irrevocable del contracte, que dóna rigidesa a l'operació.

EL RÈNTING

El rènting es pot definir com un contracte de lloguer a mitjà i llarg termini, generalment d'un bé moble (vehicle, maquinària, equip informàtic, etc.), durant un període de temps determinat en el qual l'arrendatari es compromet a pagar una quota periòdica (normalment fixa i de caràcter mensual o trimestral) i rebre a canvi, per part de la societat de rènting (arrendadora), entre altres, els serveis d'ús, manteniment, i assegurança del bé objecte de contracte.

El rènting no es troba expressament regulat en la legislació espanyola.

Podem destacar les següents característiques del rènting:

- No es requerix que l'arrendatari realitze una activitat empresarial o professional.



- Pot realitzar-se amb béns nous o usats.
- La duració del lloguer és variable i esta vinculada a l'obsolescència de l'element.
- Els lloguers solen ser quantitats constants que s'establixen en funció del bé arrendat, els serveis contractats i la duració del contracte
- El contracte rënting es considera irrevocable, excepte pacte en contra.
- Al finalitzar el termini, l'arrendatari pot tornar l'element o prorrogar l'arrendament.
- En els contractes de rënting no hi ha opció de compra, la qual cosa no impediex que els béns arrendats per està fórmula puguen ser finalment adquirits per l'arrendatari al preu de mercat del bé.
- L'arrendador assumix la prestació de serveis i la realització de les operacions necessàries per al manteniment integral del bé objecte de rënting.
- L'arrendador està obligat a formalitzar una pòlissa d'assegurança a tot risc sobre el bé arrendat.
- Les companyies de rënting no tenen per què ser entitats financeres, a diferència de les entitats de lísing.

El servei de rënting oferix tres tipus d'avantatges als seus clients:

-Econòmics:

- Fa possible l'ús o disposició del bé sense realitzar cap tipus d'inversió ni desembossament, excepte la quota periòdica d'arrendament.
- Permet una millor adaptació de l'empresa a l'evolució tecnològica dels equips existents en el mercat.

-Comptables:

- Els béns de rënting no es comptabilitzen en l'immobilitzat ni les obligacions derivades en el passiu de l'empresa. Per tant, no afecta les ràtios financeres de l'empresa.
- La gestió comptable i administrativa del rënting és senzilla, ja que es rep una factura de l'empresa arrendadora.

-Fiscals:

- El 100 per 100 del lloguer és deduïble fiscalment
- Evita qualsevol problema relatiu a la imputació d'amortitzacions, ja que l'equip no és propietat de l'empresa.
- Per tractar-se fiscalment d'una prestació de serveis, si l'usuari du a terme una activitat productiva, pot descomptar l'IVA suportat en les liquidacions periòdiques.

Al contrari, els dos principals inconvenients que presenta el rënting per al client són:

-El cost de l'operació, que, normalment, és superior al cost d'una operació de lísing o d'un préstec. Cal tindre en compte que la quota de rënting incorpora una sèrie de serveis: assegurança a tot risc, manteniment, canvi de peces, etc.

-En rënting no hi ha disponibilitat de tots els béns.





LES SOCIETATS DE GARANTIA RECÍPROCA

Les Societats de Garantia Recíproca (SGR) són societats mercantils l'accionariat de les quals es compon bàsicament de PIME. L'objecte que pretenen és facilitar l'accés de les seues empreses associades al finançament bancari que necessiten en millors condicions, quant a cost i termini, que les que obtindrien acudint al mercat de forma autònoma. L'actuació conjunta de les PIME associades oferix, a través de la SGR, les garanties que estes empreses no poden aportar individualment, i soluciona així un dels requisits bàsics per a accedir al crèdit.

Les SGR intenten atenuar dos dificultats bàsiques en les PIME: les dificultats amb què es troben per a accedir al finançament bancari a llarg termini, i el major cost financer suportat per este tipus d'empreses en relació a les grans companyies.

També les SGR disposen de convenis globals amb entitats financeres col·laboradores. Gràcies a estos acords, que permeten que els tipus oferits a les PIME i a les grans empreses siguen semblants, les PIME poden disfrutar de línies de finançament privilegiat.

Així mateix, les SGR informen a les seues PIME associades sobre els mitjans financers existents en el mercat que més s'ajusten a les seues necessitats i els presten assessorament financer sobre els projectes d'inversió que tinguen prevists.

Si es vol pertànyer a una SGR és necessari estar al corrent de pagament amb la Seguretat Social i Hisenda, així com no trobar-se immers en un procés concursal.

La SGR té dos tipus de socis:

-Partícpis. Aquelles PIME que poden sol·licitar i obtindre avals de la SGR.

-Protectors. Institucions públiques o privades que participen en el capital recolzant la seua solvència davant de tercers. Proporcionen els fons necessaris per al funcionament correcte de la societat.

Vegem quin és el procés seguit per a la concessió d'un aval:

- Quan una PIME contacta amb la SGR perquè li avale en una operació financera, esta li informa sobre l'entitat col·laboradora amb les condicions preferents quant a tipus d'interés i terminis d'amortització que s'adapten millor a les seues necessitats.
- Després, li sol·licita la documentació del tipus social, econòmic i fiscal necessària per a poder analitzar l'operació.
- El comité executiu de la SGR valora la viabilitat del projecte presentat i decidix concedir o no l'aval
- Si s'aprova la concessió de l'aval, per a procedir a la firma de l'operació, la SGR contactarà amb l'entitat financera col·laboradora triada per l'empresa.

El soci partícpic sol·licitant de l'aval haurà de fer front a dos costs: els propis del producte financer avalat i els relatius a l'aval atorgat per la SGR, que es concreten en:

- Despeses d'estudi. Un percentatge sobre la quantitat avalada en funció de les característiques de l'operació.





- Comissió d'aval. Un percentatge sobre la quantitat avalada (risc viu). S'abona durant tota la vida de l'operació amb una periodicitat que sol ser anual.
- Depòsit per subscripció de capital. L'empresa ha de subscriure participacions en la SGR en proporció a la quantitat avalada. Este depòsit es torna a l'empresa al cancel·lar l'operació de l'aval.

Les SGR proporcionen una sèrie d'avantatges tant a les PIME com a les entitats financeres i a la pròpia Administració.

- Avantatges per a les PIME:
 - Augmenten la seua capacitat d'endeutament a través de l'aval financer que els concedeix la SGR.
 - Poden obtindre finançament amb terminis d'amortització més llargs.
 - Aconsegueixen tipus d'interés més favorables.
 - Accedixen a majors subvencions i ajudes públiques.
 - Una gestió de més qualitat a l'obtenció d'informació, assessorament i formació en matèria financer.
- Avantatges per a les entitats financeres:
 - Major presència en el mercat, ja que arriben a un nombre més gran de PIME gràcies a la mediació de la SGR.
 - Minimitzen el risc se les seues operacions actives.
 - Obtenen les garanties líquides.
- Avantatges per a l'Administració:
 - Canalització de subvencions i ajudes cap a un nombre més gran d'empreses.
 - Potenciació de les PIME, categoria d'empresa que representa més del 99 % d'empresa en l'economia espanyola.
 - Gestió de la política empresarial amb menor burocràcia.
 - Reducció de l'actuació directa de l'Administració en el finançament empresarial.

ELS PRÉSTECES PARTICIPATIUS

En els últims anys han aparegut diversos mitjans de finançament alternatius com a resposta a les limitacions que suporten les PIME per a accedir al mercat de capitals, entre ells, el préstec participatiu, dirigit a proporcionar el desenrotllament i expansió d'estes empreses.

Es tracta d'un instrument financer, diferent del préstec tradicional, que se situa en una posició intermèdia entre els recursos propis i els recursos aliens, on el prestador participa dels beneficis nets de l'empresa finançada.

És una via de finançament especialment dissenyada per a aquelles empreses que disposen de projectes amb clares expectatives d'èxit i no poden accedir al finançament bancari tradicional.

Entre les característiques financeres bàsiques podem destacar:

- Import. Solen ser préstecs de quantia elevada que financen projectes d'inversió a llarg termini que requerixen importants volums de recursos.



- Duració. Tenen un horitzó temporal a llarg termini, entre 5 i 10 anys, període que permet que el projecte finançat genere beneficis i, així, es puga maximitzar l'interés participatiu a cobrar per l'entitat prestadora. En este tipus de préstecs es contemplen també la possibilitat de reembossament parcial o cancel·lació anticipada, si bé, en este cas, l'empresa haurà de pagar al prestador la penalització pactada per cancel·lació anticipada i, a més, estarà obligada a augmentar els seus fons propis en la mateixa quantia.
- Interés meritat. Compost de dos trams: un fix, que es correspon amb l'interés mínim pactat i té una periodicitat de pagament inferior a l'annual, i un altre variable, que s'aplica en funció de determinats objectius per a l'empresa.
- Criteris de concessió. Els dos aspectes bàsics que valoren els prestadors per a concedir un préstec participatiu són: la qualitat de l'equip directiu i la viabilitat econòmica i tècnica del projecte d'inversió que es pretén finançar, demostrada a través de la presentació d'un pla de negocis coherent.

LA LÍNIA DE FINANÇAMENT ICO-PIME

Entre les funcions de l'ICO com a entitat de crèdit especialitzada es troba la de prestar suport financer a les PIME, comesa que desenrotlla per mitjà d'una línia de finançament denominat Línia Pime.

A través d'esta línia de finançament de l'ICO, que permet l'accés de les PIME a crèdits en condicions preferents de mercat, quant a terminis d'amortització i tipus d'interés, el Ministeri d'Economia col·labora en la creació de riquesa i generació d'ocupacions, en la modernització del teixit empresarial i la millora de la competitivitat de les empreses.

Entre els factors que determinen l'èxit de la Línia Pime, es troben els següents:

- Generalitat. Comprén tots els sectors productius i totes les zones geogràfiques, segons la seua demanda específica.
- Accessibilitat. Es tramita a través de les entitats de crèdit habituals, dins de l'entorn empresarial propi del beneficiari.
- Simplicitat en la tramitació. No requerix tràmits complexos ni especials.
- Col·laboració amb les entitats de crèdit. Estes han assumit eficaçment la tramitació d'operacions ICO. Es parla inclús d'una cultura ICO en les entitats col·laboradores.
- Llarg termini d'amortització i tipus d'interés preferencials. Terminis d'amortització fins de set anys (pot incloure un període de carència) i tipus d'interés per davall de l'oferta bancària a què accedixen habitualment les PIME.

INSTITUT VALENCIÀ DE FINANCES (IVF)

Entitat de dret públic subjecta a la Generalitat i adscrita a la Conselleria d'Economia, Hisenda i Ocupació, amb personalitat jurídica pròpia i plena capacitat pública i privada.

Té com a finalitat actuar com principal instrument de la política financera i de crèdit públic de la Generalitat, i és el finançament empresarial la seua principal comesa, que queda configurada de la manera següent:

- Concessió de crèdits a favor d'empreses privades.
- Participació i suport a altres societats que faciliten finançament a l'empresa privada.





El finançament de l'IVF té un caràcter complementari a les entitats financeres, oferint suports crediticis que per la seua temporalitat a llarg termini, no solen ser aportats de manera habitual pel sector bancari. Esta actuació es materialitza en préstecs a llarg termini dirigit a empreses privades que duguen a terme activitats productives i de serveis l'import mínim dels quals és de 300.000 euros i màxim, el 75% del projecte d'inversió.

A més, el Govern valencià, a través de l'IVF, està promovent la creació de fons de Capital Risc que exercisquen la seua activitat a la Comunitat Valenciana, a fi d'ampliar l'oferta de productes i instruments que faciliten l'accés al finançament de les empreses valencianes, i milloren d'este mode la productivitat de la nostra economia.

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



www.manises.es