
MANUALES PRÁCTICOS DE GESTIÓN

Guía básica de Financiación





Guía básica de financiación

MANUALES PRÁCTICOS DE GESTIÓN

AUTORES:

C.E.E.I GALICIA, S.A

Ana Núñez González

Roberto Vieites Rodríguez

ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN S.A.

EDITA: CEEI GALICIA, S.A

(c) DE LA EDICIÓN C.E.E.I GALICIA, S.,A

DEPÓSITO LEGAL:

DISEÑO Y MAQUETACIÓN:

Producciones Khartum S.L.

IMPRIME:

Santiago de Compostela, CEEI GALICIA, S.A. 2009

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del "Copyright", bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidas la reprografía y el tratamiento informático y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamos públicos.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

0. Prólogo	5
1. Introducción	9
1.1. Objetivos del presente manual	9
1.2. Estructura del documento	10
2. La gestión financiera de la empresa	13
2.1. Algunos conceptos básicos	13
2.1.1 El balance	13
2.1.2 El fondo de rotación o fondo de maniobra	14
2.2. ¿Cómo logramos el equilibrio financiero en nuestro ciclo de actividad?	16
2.3. ¿Qué determina la falta de liquidez?	17
2.4. ¿Cuánto dinero necesito?	18
2.5. ¿Qué ofrece el mercado financiero?	20
2.6. ¿Cómo elegir una fuente de financiación?	22
2.7. ¿Cuánto cuesta la financiación?	23
3. Los instrumentos financieros	29
3.1. Financiación generada por la propia empresa	30
3.1.1 Reservas	31
3.1.2 Amortizaciones y provisiones	33
3.2. Financiación externa	36
3.2.1 Capital	37
3.2.2 Capital riesgo	39
3.2.3 Business angels	42
3.2.4 Préstamo participativo	45
3.2.5 Préstamo hipotecario	48
3.2.6 Préstamos no hipotecarios	53
3.2.7 Leasing	56
3.2.8 Crédito bancario	60
3.2.9 Descuento comercial	64
3.2.10 Renting	67
3.2.11 Factoring	71
3.2.12 Confirming	76
3.2.13 Aval	78
3.2.14 Garantía recíproca	81
4. Ayudas y subvenciones	87
4.1. ¿Cómo busco la subvención que más me interesa?	87
4.2. Subvenciones desde el punto de vista contable y fiscal	90
5. Glosario	95
6. Bibliografía	107
7. Referencias web	111



Prólogo

La competitividad de cualquier negocio, al margen de su tamaño o del sector en el que se desenvuelva, está en gran medida condicionada por las habilidades de gestión que posean quienes asumen la toma de decisiones. El conocimiento que estas personas posean sobre elementos clave en materias como marketing, financiación, comunicación, tesorería, exportación... etc., será sin duda de vital importancia para el futuro de la empresa o negocio en cuestión.

Conscientes de las dificultades de encontrar estas informaciones explicadas de manera clara y sencilla - pero a la vez práctica y rigurosa - Bic Galicia asume el reto de lanzar esta colección de Manuales Prácticos de Gestión. Concebidos como un instrumento de trabajo para autónomos, empresarios, técnicos y emprendedores, pretenden contribuir a la mejora de la competitividad de la empresa, y a través de ésta, lograr su consolidación y crecimiento.

En el proceso de elaboración de los Manuales Prácticos de Gestión se ha querido responder a un doble objetivo: por una parte ofrecer una información teórica rigurosa y completa sobre el tema que se aborda en cada documento, y por otra, darle a esta información una orientación práctica, que facilite al usuario la implantación en su empresa de los conocimientos adquiridos.

Para lograr este objetivo, se han incluido ejemplos y/o casos prácticos en cada uno de los manuales. En éstos, se desarrolla uno o más supuestos sobre el tema abordado en el documento, facilitando de este modo la comprensión de la información y su posterior aplicación en la actividad empresarial.

Los Manuales Prácticos, en sus versiones en gallego y castellano, están disponibles en el portal de Bic Galicia <http://www.bicgalicia.es>.



1. Introducción



1. Introducción

1.1. Objetivos del presente manual

Todo proyecto empresarial, al margen de que sea promovido por un autónomo o por una gran empresa, sea tanto de creación, como de consolidación o crecimiento, se va gestando en una sucesión de pasos, desde el momento en el que surge la idea, hasta que esta se materializa y se pone en marcha. Aunque las limitaciones financieras orientan desde un primer momento la dimensión del proyecto a acometer, no es hasta que disponemos de un proyecto bien estructurado, cuando nos planteamos cómo financiarlo.

Es en este momento cuando surgen cuestiones como ¿cuánto dinero necesito? ¿cuánto puedo aportar? ¿cuánto dinero me prestará el banco? ¿cuál es el instrumento financiero que más me conviene?

Las opciones que nos ofrece el mercado financiero son cada vez más numerosas y sofisticadas, por lo que este manual nace con la pretensión de **capacitar a los emprendedores, autónomos y pequeños empresarios, así como a los técnicos que los asesoran, para que sean capaces de identificar el recurso que mejor se adapta a sus necesidades**. Para ello, describimos detalladamente los principales instrumentos financieros que actualmente se pueden encontrar en el mercado, indicando cuáles son sus características y cuáles los usos más oportunos de cada una de las alternativas.



1.2. Estructura del documento

El presente manual se estructura en torno a 7 capítulos, cuyos contenidos se describen como sigue:

El primero de ellos, de carácter introductorio, incluye una contextualización del manual y explica su estructura.

El capítulo 2 plantea de forma sencilla una serie de cuestiones genéricas en torno a la financiación de una empresa. Trata de explicar conceptos financieros básicos, como pueden ser: circulante, fondo de rotación, exigibilidad, liquidez, etc. Posteriormente, se presentan una serie de reflexiones que tratan de dar respuesta a cuestiones tales como: ¿Cómo logramos el equilibrio financiero en nuestro ciclo de actividad? ¿Qué determina la falta de liquidez? ¿Cuánto dinero necesito? ¿Qué ofrece el mercado financiero? ¿Cómo elegir una fuente de financiación? ¿Cuánto cuesta la financiación?

El objeto central de este documento lo constituye el capítulo 3, en el que se presentan de forma sencilla a la vez que detallada, los principales recursos e instrumentos financieros a los que puede acceder un autónomo o una pyme. Además de describirlos, se informa sobre sus principales características - tipos, fiscalidad, costes - se indican sus utilidades, ventajas e inconvenientes, y se ofrecen los datos de contacto sobre dónde encontrar a las entidades que los ofertan.

El capítulo 4 presenta una reflexión sobre las ayudas y subvenciones de carácter público destinadas a autónomos y empresas, tanto para la creación como para la consolidación y mejora de sus negocios.

Por último, los capítulos 5, 6 y 7 incluyen una serie de informaciones prácticas: glosario, bibliografía, referencias web.

Como complemento a esta Guía Básica, hemos desarrollado una serie de Cuadernos de Financiación, en los que se ofrece información de carácter más concreto y especializado. No pretendemos una relación cerrada de títulos, sino que tratamos de ofrecer una respuesta continuada a las inquietudes de nuestros usuarios, sobre temas como:

- Ayudas y subvenciones convocadas en cada ejercicio económico.
- La negociación bancaria.
- El diagnóstico financiero de la empresa.
- Instrumentos financieros para la internacionalización.
- Etc.



2. La gestión financiera de la empresa





2. La gestión financiera de la empresa

2.1. Algunos conceptos básicos

Una de las principales cuestiones a considerar en la búsqueda de financiación, es que debe existir una coherencia entre las características de las fuentes de financiación y el destino de las mismas. La coherencia a la que nos referimos se concreta en torno al nivel de exigibilidad de la deuda (cuándo tenemos que devolverla) y el nivel de liquidez de los bienes a que se destina (cuándo empezarán a generar dinero).

Para entender esta cuestión es preciso definir previamente determinados conceptos contables, como son: **el balance y el fondo de rotación.**

2.1.1 El balance

El balance de una empresa muestra, en un momento determinado, los recursos financieros de que dispone, procedentes de terceras personas ajenas a la empresa o de los propietarios de la misma (pasivo y patrimonio), y la inversión o aplicación que se ha dado a esa financiación (activo).

Figura 1. Estructura de un balance de situación



Los elementos del **activo** se ordenan de menor a mayor liquidez. La **liquidez** es la mayor o menor facilidad que tiene un bien para convertirse en dinero, siendo el dinero en caja - tesorería- el bien más líquido, y los terrenos uno de los bienes menos líquidos para la empresa.



Por su parte, los elementos del **pasivo** se ordenan de menor a mayor **exigibilidad**. Un elemento será más exigible cuanto menor sea el plazo en el que vence, y por tanto, debe devolverse. El capital - recurso propio - es uno de los pasivos menos exigibles, mientras que las deudas con proveedores suelen ser exigibles a muy corto plazo.

2.1.2 El fondo de rotación o fondo de maniobra

Utilizando la terminología contable, el fondo de rotación se define como la diferencia entre el Activo Corriente de la empresa y el Pasivo Corriente; si tenemos en cuenta que el activo es igual al pasivo, también lo podremos definir por la diferencia entre todo aquello que es no corriente, es decir, a largo plazo o fijo.

Fondo de rotación = Activo corriente - Pasivo corriente

O también:

Fondo de rotación = Pasivo no corriente - Activo no corriente

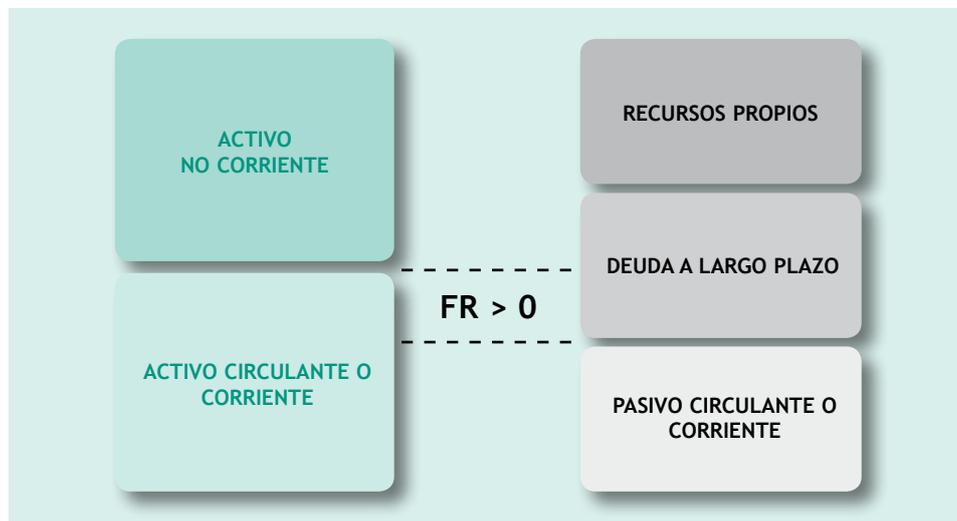
El balance de la empresa puede mostrar tres situaciones diferentes:

Fondo de rotación superior a cero

En este caso el Activo Corriente es mayor que las obligaciones a corto plazo, con lo que parece que existen recursos suficientes para atender dichas obligaciones. Sería una situación de **equilibrio financiero a corto plazo**.

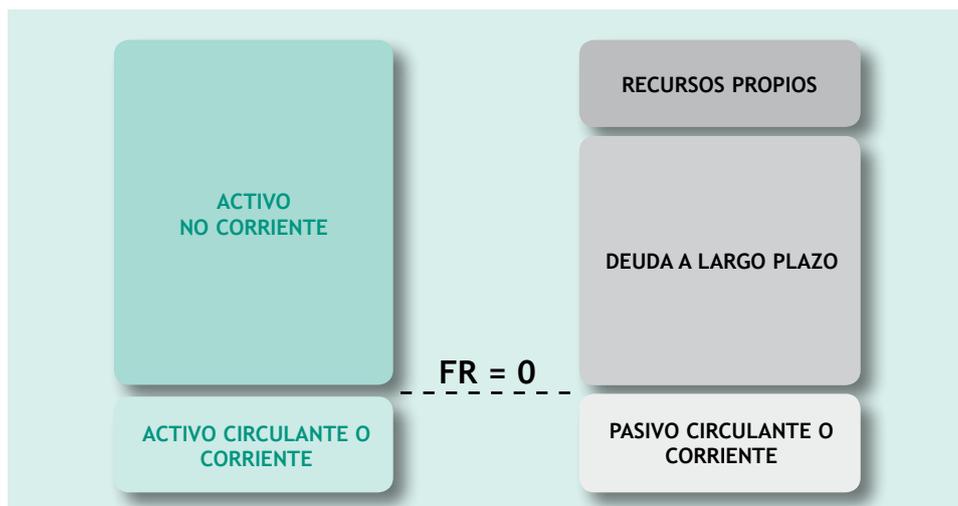


14



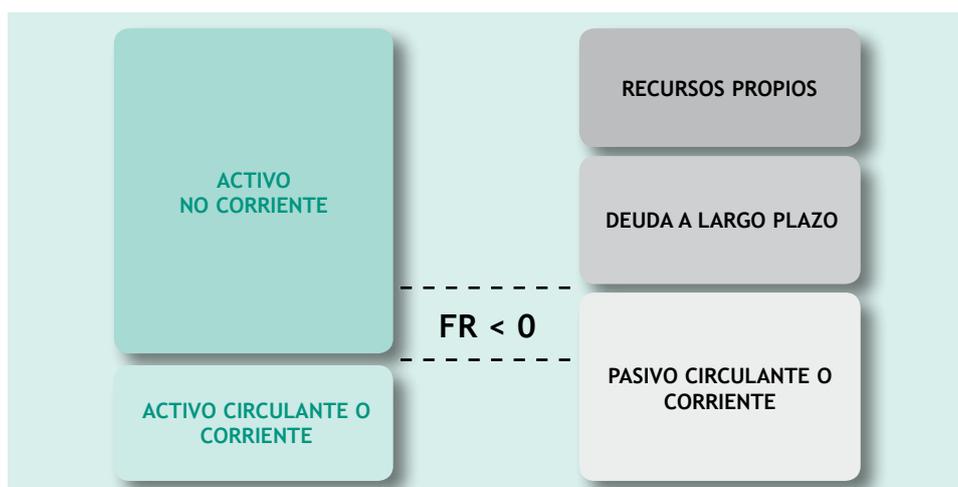
Fondo de rotación igual a cero

El activo corriente estaría financiado con deudas a corto plazo. Esta situación no es tan favorable como la anterior, ya que podríamos entrar en **desequilibrio financiero** ante cualquier dificultad que pueda surgir a la hora de renovar nuestros créditos, o de cobrar a nuestros clientes.



Fondo de rotación menor que cero

En esta situación, el activo corriente no es suficiente para financiar las deudas a corto plazo de la empresa, lo cual puede acarrear importantes problemas financieros. La empresa cuenta con activos no corrientes financiados con recursos a corto plazo, lo que implica que rompe con el principio de equilibrio financiero: esos activos no corrientes tendrían que dar su rendimiento en el largo plazo, y sin embargo se ha comprometido su pago en un plazo inmediato.



Debemos prestar, especial atención a los fondos de rotación negativos, ya que implican en la mayoría de los casos **dificultades en la solvencia a corto plazo** de la empresa, que pueden llevar a una suspensión de pagos.

Esta información sobre el Fondo de Rotación es simplemente un análisis muy sencillo, y es posible que determinadas empresas se encuentren en una situación de Fondo de Rotación negativo sin llegar a tener problemas de suspensión de pagos. Por tanto, siempre necesitaremos hacer una revisión más completa de la situación financiera de la empresa.

Cada empresa debe ser capaz de estimar basándose en su experiencia o conocimiento del sector, cual es el fondo de maniobra que necesita mantener para evitar problemas de liquidez.



2.2. ¿Cómo logramos el equilibrio financiero en nuestro ciclo de actividad?

Logramos alcanzar el equilibrio cuando, el plazo en que nos devuelve liquidez un activo - realización del activo - es similar al plazo de exigibilidad de los fondos utilizados en su financiación.

Como principio general, los **recursos financieros a corto plazo deben ser destinados a financiar la actividad típica** u ordinaria de la actividad empresarial, es decir, el activo circulante o corriente (compra de materias primas, pago de suministros, etc.). Mientras, **los recursos a largo plazo habrían de financiar la estructura fija** de la empresa, es decir, los elementos del activo no corriente, como la adquisición de un elemento de transporte o de un equipo informático.

Sin embargo, este **es un principio que debe romperse en la búsqueda del equilibrio financiero**; es muy conveniente que una parte de los recursos a largo plazo de la empresa - sean estos propios o ajenos - estén financiando parte de aquella actividad típica a la que antes hacíamos referencia.

Esto va a implicar que una parte de la financiación que teníamos prevista para financiar nuestras obligaciones en el largo plazo, tendrá que utilizarse en el corto plazo, obteniéndose así los fondos necesarios para llevar a cabo todos los pagos en el momento de su vencimiento.

Parece sencillo, pero cumplir con el equilibrio financiero en el ciclo de explotación es más complejo. En muchas ocasiones, los proveedores y otros agentes económicos con los que tenemos una obligación de pago en el corto plazo, sólo nos financian una parte del ciclo de explotación de nuestros aprovisionamientos, transformaciones, ventas y cobros. Esto supone, que vamos a tardar un mayor período de tiempo en recuperar la inversión realizada.

Los recursos ajenos a corto plazo pueden provenir, por ejemplo, de los mismos proveedores de nuestras materias primas, cuando acordamos con ellos el pago a 90 días, o bien de un banco cuando nos descuenta letras de cambio. Los recursos ajenos a largo plazo provendrán, asimismo, de una entidad bancaria cuando nos concede un préstamo a un año o más tiempo, o nos abre una línea de crédito que es renovada continuamente.



2.3. ¿Qué determina la falta de liquidez?

Algunas de las causas que pueden llevar a una empresa a tener problemas de liquidez, pueden ser las siguientes:

- **Disminución de los activos circulantes:** por ejemplo por disminución de cuentas a cobrar a clientes, cuentas a cobrar que se conviertan en incobrables, pérdidas en inventarios, o reducciones de los saldos de las cuentas bancarias.
- **Aumento del endeudamiento a corto plazo:** por la solicitud de créditos a corto plazo, o por tener que hacer frente a pagos a proveedores, entre otros motivos.

El responsable de la empresa, además de estar pendiente de los pagos e ingresos que ha de realizar, ha de conocer la naturaleza de los mismos. De esta manera podrá buscar alternativas para no tener problemas de caja.

De hecho, algunas soluciones que pueden mejorar la liquidez en un momento dado pueden ser las siguientes:

- **Reestructurar los pasivos a mayor plazo,** negociando los vencimientos con su entidad financiera o con sus proveedores.
- **Generar fondos,** vía venta de activos o aportaciones de capital.

Es preciso ser cuidadoso a la hora de elegir nuestras fuentes de financiación a corto y a largo plazo, no sólo por el mayor o menor coste que implican, sino también por los peligros que suponen los desfases o picos de tesorería.



2.4. ¿Cuánto dinero necesito?

Una de las principales dificultades a la hora de realizar una nueva inversión en nuestra empresa suele ser la financiación, es decir, la obtención de los recursos necesarios para acometer dicha inversión. Pero además existe otra dificultad a solventar previamente, que es el **cuantificar** cuáles son las verdaderas necesidades de financiación de la empresa. Veamos cómo podemos conocer dichas necesidades para el caso de un emprendedor.

Si preguntamos a cualquier emprendedor, autónomo o empresario cuáles son sus necesidades financieras a la hora de poner en marcha un proyecto, existen algunos elementos que surgen en primer lugar: todas aquellas **inversiones no corrientes** (bienes materiales o intangibles) pero con un planteamiento de largo plazo: compra del local dónde se ubicará el negocio, maquinaria, mobiliario, etc.

Pero es importante que nos planteemos una serie de cuestiones como ¿no tendremos la necesidad de contar con otro tipo de bienes para funcionar?, ¿no necesitamos otro tipo de inputs para desarrollar nuestra actividad con normalidad?

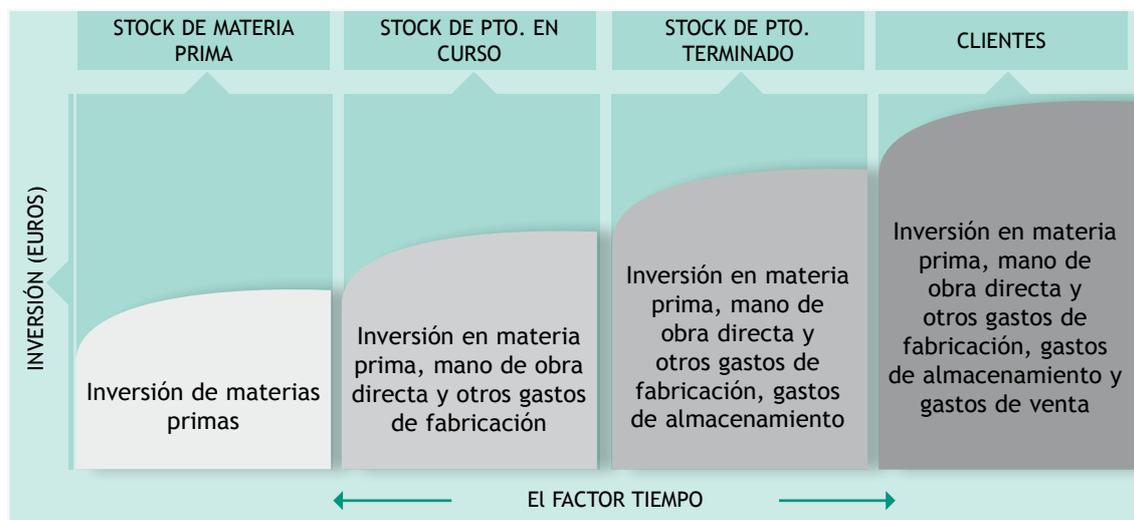
La respuesta evidentemente es afirmativa: la empresa debe realizar inversiones en **activos corrientes** que le permitan realizar el proceso de producción de un determinado bien o servicio. Estamos hablando de materias primas (M.P.) si somos fabricantes, de mercaderías, si somos comerciantes, y de nóminas del personal y gastos corrientes, en todos los casos.

Es en el propio proceso de producción donde se incorporan los costes de elaboración a los productos, a medida que va transcurriendo el tiempo. El recorrido hacia el producto terminado y la venta al cliente, permitirá al empresario recuperar el dinero invertido, y además, obtener un beneficio.

El factor clave por lo tanto, en el proceso productivo es el **tiempo**. Así, por ejemplo la inversión en harina en una panadería es completamente diferente, dependiendo de si el stock del que disponemos permite desarrollar la actividad de la empresa durante una semana, o de si permite que se desarrolle la producción sin necesidad de un nuevo aprovisionamiento durante varias semanas. Este análisis será idéntico desde el punto de vista del producto en curso (P.C.), producto terminado (p.t.) y cobro a clientes.



Figura 2. Proceso temporal para la consecución del producto terminado

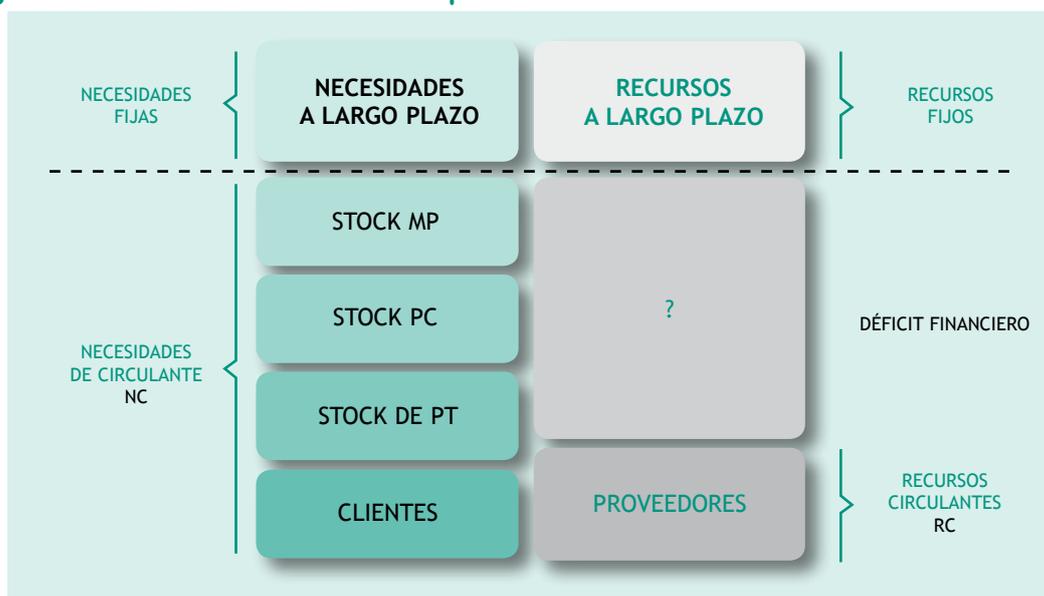


En cambio si la empresa fuera de servicios, los resultados no serían exactamente los mismos, por el peso mínimo o inexistente de las materias primas. No obstante, el resto del proceso sería idéntico.

En cambio si la empresa fuera de servicios, los resultados no serían exactamente los mismos, por el peso mínimo o inexistente de las materias primas. No obstante, el resto del proceso sería idéntico.

El propio ciclo de explotación de una empresa genera un **déficit financiero**, debido principalmente a que es necesario tener diversos niveles de stocks - materia prima, producto en curso, producto terminado y clientes - mientras que únicamente se cuenta con un mecanismo de financiación **espontánea**, que es el período de cobro que nos ofrecen nuestros proveedores.

Figura 3. Déficit financiero no ciclo de explotación



Esta premisa se cumple para un gran número de empresas. Pero existen casos con características específicas, como puede ser una empresa de distribución, donde únicamente se trabaja con producto terminado, en el cual la gestión de stocks es fundamental, y el cobro a los clientes se realiza con dinero en efectivo - lo que implica que el dinero invertido en clientes es prácticamente nulo - y donde el período de pago a los proveedores es muy amplio, que la mercancía entregada solo se cobra tras varios meses.

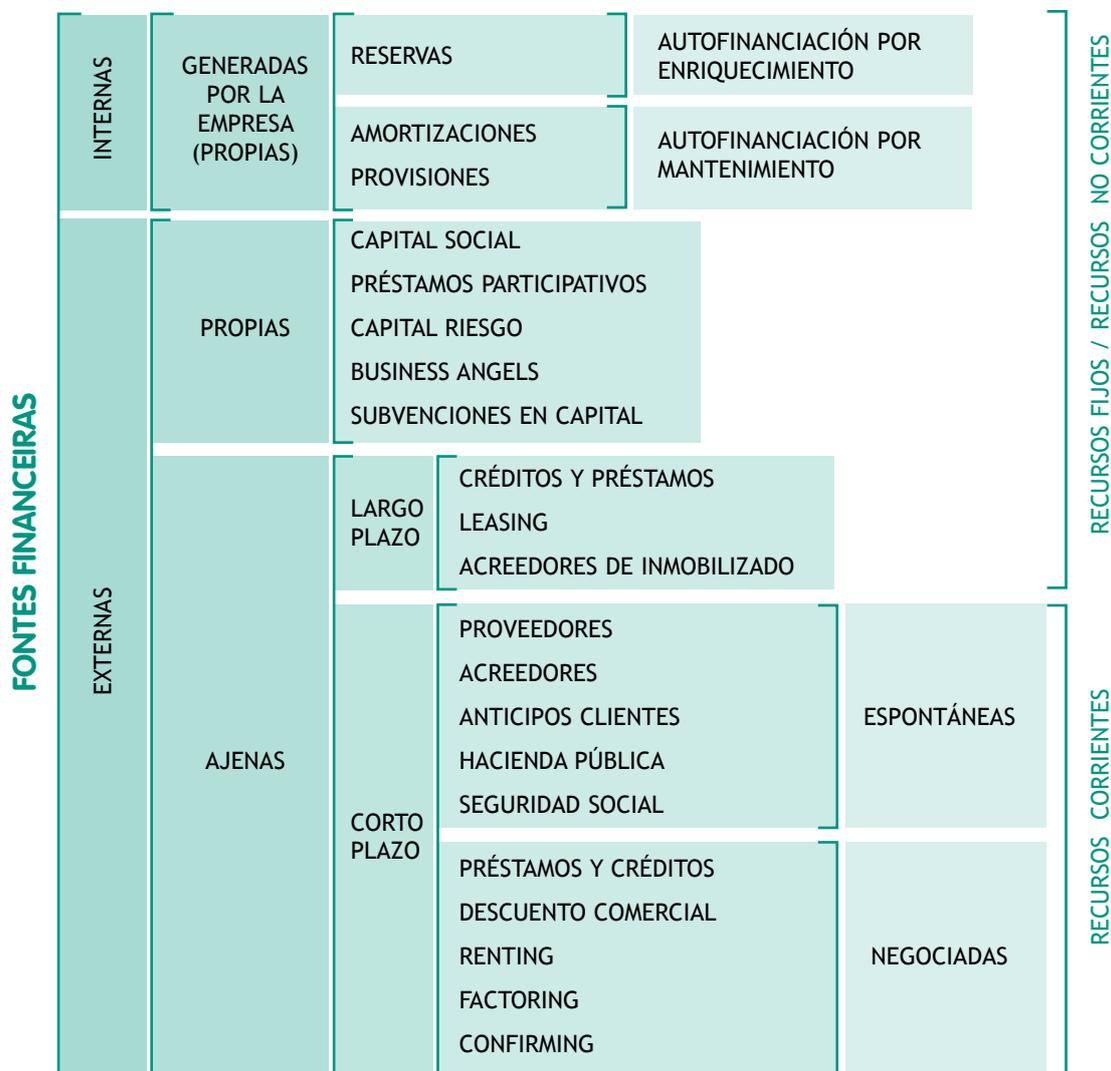
Siguiendo con el planteamiento expuesto, las necesidades de financiación están ligadas con la gestión de circulante. Sin embargo, realmente dejan de ser una **necesidad de corto plazo** y se convierten en una **necesidad permanente** en la empresa, ya que solamente se podrían eliminar si se elimina la actividad de la misma. Esta es la razón de que deban financiarse con recursos a largo plazo.

La cuantía de este déficit estará condicionado por dos aspectos, que son los que determinan la inversión en cada una de las partidas de circulante: por un lado los plazos y por otro el volumen de actividad.

La inversión en circulante vendrá dada por el resultado de multiplicar la inversión necesaria en cada subperíodo del ciclo de explotación por la duración del mismo.

2.5. ¿Qué ofrece el mercado financiero?

Figura 4. Mapa de los instrumentos financieros



El anterior esquema muestra en detalle las alternativas financieras a las que puede recurrir la empresa. Evidentemente, no todas van a ser interesantes y/o accesibles para todos los casos, pero lo que pretendemos es presentarlas debidamente clasificadas, para facilitar una mejor comprensión de todas las posibilidades.

En el gráfico se han clasificado las fuentes basándose en un criterio múltiple:

- Financiación **interna**: es generada por la propia empresa.
- Financiación **externa**: no la genera la propia empresa, sino que se obtiene a partir de desembolsos de terceras personas que son o actúan como propietarios de la empresa, al menos durante un periodo determinado. Dentro de la financiación externa, a su vez distinguimos:
 - Fuentes de financiación **propias**: son fondos son "propiedad" de la empresa, y por tanto, no son exigibles por terceras personas. Son siempre a largo plazo o no corrientes.



- Fuentes de financiación **ajenas**: proceden de aportaciones de terceros distintos de los propietarios, por lo que habrá que devolverlas. Por tanto, son recursos exigibles y, dependiendo de la permanencia de estos en la empresa, se clasifican en:
 - Financiación **no corriente** o exigible a **largo plazo**: a devolver en más de un año.
 - Financiación **corriente** o exigible a **corto plazo**: a devolver en menos de un año.

En el capítulo 3 de esta Guía se desarrollan en detalle cada uno de los instrumentos referidos en el gráfico anterior.



2.6. ¿Cómo elegir una fuente de financiación?

La elección de una fuente de financiación u otra depende de una serie de factores o condicionantes, como son:

- **Cantidad máxima a financiar:** no será la misma elección si de lo que se trata es de financiar una maquinaria de alto coste, que cuando se trate de responder a una necesidad puntual de tesorería de la empresa.
- **Plazo de amortización:** tratándose de financiación ajena, se refiere a aquel período, en el cual es posible la devolución de las cantidades exigibles.
- **Existencia o no de un período de carencia:** plazo inicial de no exigibilidad de la deuda.
- **Coste:** es uno de los factores que más influyen. Resulta determinante a la hora de decidir si una inversión debe efectuarse o no, ya que si su coste previsto supera el rendimiento esperado, implicará normalmente, y salvo que primen otras consideraciones no económicas, que aquélla no se lleve a cabo. En el coste suelen incluirse tanto el tipo de interés, que representa estrictamente hablando el precio a pagar por la financiación recibida, como las comisiones (de estudio, de apertura, etc.) y otros gastos asociados (gastos de formalización, de cancelación de la operación, etc.).
- **Período de tramitación:** desde la inmediatez, hasta un período de meses para la concesión de la financiación, el plazo podrá ser en muchas ocasiones decisivo a la hora de optar entre las diversas fuentes de financiación.
- **Riesgo:** se refiere a la mayor o menor probabilidad de devolución de los fondos obtenidos en las fechas convenidas, y a las consecuencias que la no devolución acarrearía (pérdida de los bienes o derechos ofrecidos en garantía, responsabilidad de los avalistas, etc.).
- **Garantías exigidas:** pueden ser diversas: real, personal, mixta. Dentro de cada categoría, cabe hablar además de garantías más o menos complejas (prenda, hipoteca, aval, etc.).
- **Variabilidad de la ganancia o de los flujos de renta obtenidos:** si la inversión a efectuar necesita de un plazo de n años para que comience a producir renta, será más adecuada una fuente de financiación que se ajuste a esta circunstancia, al contemplar por ejemplo, un período de carencia acorde a los plazos previstos.
- **Incidencia en la imagen de la empresa:** por ejemplo, su repercusión sobre una posible venta de la empresa, y por tanto, en la capacidad de obtener beneficio.
- **Otras circunstancias,** tales como estructura, forma jurídica y dimensión de la empresa, su situación, política y estructura de personal, etc.



2.7. ¿Cuánto cuesta la financiación?

Los costes que se derivan de una operación financiera pueden ser de distinta naturaleza: tipo de interés, comisiones, gastos, impuestos, etc.

Puesto que la partida principal de coste suele ser el tipo de interés, se definen a continuación distintos conceptos relacionados con este, comúnmente utilizados en las negociaciones financieras:

- Interés anual
- Interés inferior al año
- T.A.E o tasa anual equivalente en capitalización compuesta
- TIN o tasa de interés nominal
- Euribor

Interés anual

No es más que el precio del dinero que nos dejan: lo que cobra al año un acreedor, por prestar una determinada cantidad de dinero.

Su cálculo se realiza a través de la siguiente expresión $C^n = C^0 (1 + i)^n$ despejando de esta la "i".

$$i = (C_n / C_0)^{(1/n)} - 1$$

Sendo:

- C_0 : el importe del préstamo.
- C_n : el importe que finalmente devolvemos.
- n : el número de años en que tenemos que devolver el dinero recibidos.
- i : el tipo de interés resultante.



Interés inferior a un año

Muchos préstamos, aunque se publicitan a través de un tipo de interés anual, se articulan a través de devoluciones o cuotas mensuales, por lo que es de gran importancia conocer la equivalencia entre el tipo anual y el mensual.

En términos generales, podemos acudir a la siguiente expresión para poder convertir un interés anual en uno más pequeño (semestral, trimestral, mensual etc.). La expresión es la siguiente:

$$\text{Interés del período} = (1 + \text{interés anual})^{(1/\text{períodos})} - 1$$

Veámoslo en un ejemplo: ¿Qué tipo de interés mensual equivale a un anual del 8%?

$$\text{Interés del mes} = (1 + 0,08)^{(1/12)} - 1 = 0,6434\%$$

Como vemos, el interés mensual no es exactamente la parte proporcional del interés anual, ya que en ese caso sería de $8/12 = 0,6667\%$, sino que es un poco inferior. De tal manera que, si mes tras mes nos van retribuyendo un depósito durante un año a un 0,6434%, la ganancia final ascenderá a un 8% (que es algo más que $0,6434\% \times 12$, debido precisamente a que los intereses generan nuevos intereses, produciéndose ese factor acumulativo).

TAE

EL TAE se entiende como la Tasa Anual Equivalente o el Tipo Anual Efectivo, que incorpora tanto el efecto del tipo de interés, como de las comisiones que se nos puedan aplicar al concedernos financiación, derivadas de:

- La formalización de un préstamo.
- La apertura de una cuenta bancaria vinculada a ese préstamo.
- El estudio del riesgo que nuestra empresa implica como cliente y potencial moroso.
- Los gastos de corretaje u oficialización del contrato de préstamo ante notario.

Debido a que las comisiones pueden llegar a porcentajes en muchas ocasiones del 2 o 3%, conocer el impacto que estas tienen sobre el coste real que estamos soportando, será un aspecto clave para poder valorar las ofertas que nos hagan distintos bancos.

Veamos un ejemplo, con las características de la operación que se indican:



24

- Importe del préstamo: 200.000 €
- Período de devolución: 4 años.
- Cantidad a devolver: 240.000 €.
- Comisión: 2% de formalización y estudio de la operación.

¿Cuál sería el tipo de interés anual?

$$i = (C_n / C_0)^{(1/n)} - 1 = (240.000/200.000)^{(1/4)} - 1 = 0,0466 = 4,66\%$$

Incorporamos las comisiones:

Ahora despejaríamos igualmente en nuestra expresión, pero considerando que la cantidad que recibimos no son 200.000 €, sino estos 200.000 € menos el 2% de comisión que se nos cobra normalmente de manera anticipada en el momento de la concesión; nos quedaríamos con: $200.000 - 2\% \times 200.000 = 196.000$ €.

Por tanto, el TAE de esta operación sería:

$$(240.000/196.000)^{(1/4)} - 1 = 0,0519 = 5,19\%$$

TIN

En determinadas ocasiones, en la publicidad financiera aparece un tipo de interés denominado "Tasa de Interés Nominal" o "TIN", encaminado a facilitar la traslación del tipo de interés anual al tipo de interés del período en el que liquidan los intereses, sin tener que recurrir a farragosas fórmulas, que son difíciles de comprender por cualquier cliente de la entidad financiera.

A modo de ejemplo, cuando en la publicidad financiera se cita que el interés del préstamo es de un 6% nominal anual liquidable mensualmente, se están refiriendo a que el interés que nos van a cobrar mensualmente por el dinero que deba, es la parte proporcional del interés anual (6%/12 meses = 0,5% interés mensual).

Viéndolo en un caso concreto, que presenta los siguientes parámetros:

- Importe del préstamo : 20.000 €
- Período de devolución: 5 meses
- Tipo de interés nominal anual capitalizable mensualmente : 6%

¿Cuánto tendremos que devolver dentro de 5 meses?

Lo primero sería conocer cual es el tipo de interés mensual que equivale a uno nominal anual del 6%, que será simplemente su parte proporcional = 6% / 12 meses = 0,5% de interés efectivo mensual (o 0,005 en tanto por uno).

Una vez conocido el interés del período (mes) que rige en esta operación, ya simplemente tendría que recurrir a nuestra expresión:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + i)^n = 20.000 \cdot (1 + 0,005)^5 = 20.505,02 \text{ €}$$

Euribor

Euribor es un acrónimo de "Europe Interbank Offered Rate", o sea, Tipo Europeo de Oferta Interbancaria. Es el tipo de interés aplicado a las operaciones entre bancos de Europa; esto significa que es el porcentaje que un banco debe pagar cuando otro le deja dinero.

Se utiliza como referente en las tasas de las hipotecas en los países que pertenecen a la Unión Monetaria Europea. Su cálculo se realiza por la media simple de los tipos de interés diarios de las operaciones cruzadas, al plazo de un año, en el mercado de depósitos interbancarios, entre las 64 entidades financieras con mayor volumen de negocio.

Por tanto, el EURIBOR varía cada día, aunque en su aplicación a las operaciones financieras, se suele aplicar el tipo a una fecha para un periodo determinado (por ejemplo, el tipo medio de febrero será el que se aplique durante los seis últimos meses del año). De ahí la importancia en la negociación de las operaciones financieras, de considerar la frecuencia con que será revisado el tipo a aplicar, y el establecimientos de tipos mínimos y máximos.

En el capítulo 3, en el que se muestran los principales instrumentos financieros, se informa en cada caso de los costes de cada una de las alternativas.



3. Los instrumentos financieros





3. Los instrumentos financieros

Como hemos visto en los apartados anteriores, una empresa precisa realizar inversiones - corrientes y no corrientes - para desarrollar su proceso productivo. Pero, lo que no hemos analizado hasta el momento, es el tipo de recursos con los que debe financiarse.

Para realizar este análisis, es necesario responder a preguntas como: ¿es mejor financiarse con recursos propios o ajenos?, ¿internos o externos?, ¿a corto o a largo plazo?

La respuesta a todas estas preguntas dependerá, en primera instancia, **del grado de liquidez del activo al que se destine la financiación**. Pero también vendrá condicionada por **la situación económica, financiera y patrimonial de la empresa**, y por las implicaciones que cada instrumento supone, a nivel de **costes, garantías, fiscalidad, etc.**

A lo largo del apartado 3 de esta guía analizaremos todas estas cuestiones.



3.1. Financiación generada por la propia empresa

Una de esas alternativas que nos podemos plantear en un primer momento es recurrir a **financiación interna o autofinanciación**.

Está formada por aquellos recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero. **Las reservas, las amortizaciones y las provisiones**, constituyen las partidas más importantes dentro de los recursos financieros internos de la empresa.

Dentro de este tipo de financiación podemos optar por dos tipos de modalidades:

- **Autofinanciación de mantenimiento:** donde se incluye los fondos de amortización y las provisiones. Su finalidad es mantener "intacta" la riqueza o capacidad de la empresa; sin embargo, mientras no surge la necesidad de aplicarlas al destino para el que han sido creadas, constituyen fuentes de financiación.
- **Autofinanciación de enriquecimiento:** formada por las reservas. Las reservas o retención de beneficios (remanente, resultado del ejercicio...) suponen un incremento del neto patrimonial o riqueza de la empresa.

Esta vía de financiación tiene importantes **ventajas** como:

- Proporciona mayor independencia
- La tesorería va más desahogada, puesto que no debe soportar unos pagos correspondientes a la devolución de los recursos de otros.
- No requieren ni garantías ni avales.
- No tienen un plazo de devolución específico.
- Permiten una estructura del balance sólida.
- Son una fuente de financiación barata.

Pero también tiene algún inconveniente, como:

- Sólo podemos acudir a esta cuando la empresa ya está en funcionamiento y su actividad nos esta generando resultados económicos positivos.
- Los beneficios no repartidos entre los accionistas destinados a constituir reservas, no son deducibles fiscalmente.
- Los recursos son limitados.

Debemos partir siempre de la premisa de que la autofinanciación de enriquecimiento sea superior a la autofinanciación de mantenimiento, para que la empresa pueda fortalecerse al realizar nuevas inversiones y no perder poder adquisitivo

A continuación, pasamos a desarrollar brevemente las siguientes fuentes internas de financiación:

- Autofinanciación de enriquecimiento: reservas.
- Autofinanciación de mantenimiento: amortización y provisiones



3.1.1 Reservas

DESCRIPCIÓN

Son el porcentaje de beneficio obtenido por una empresa en el desarrollo de su actividad económica, que no ha destinado al reparto de dividendos, pasando a formar parte de la propia empresa, dotándola de mayor **solidez financiera**.

CARACTERÍSTICAS

Se caracterizan por:

- Están compuestas por los beneficios que la empresa no ha distribuido. Por lo tanto, se dotan con cargo a los beneficios.
- Tienen como objetivo incrementar los recursos propios de la empresa (el patrimonio de la empresa) para hacer frente a futuras pérdidas o inversiones que puedan producirse en el futuro. Por tanto, estamos hablando de una fuente financiera destinada a cubrir las necesidades financieras que puedan producirse en el **largo plazo**.
- No tienen ningún tipo de límite temporal, se pueden ir acumulando a lo largo del tiempo.
- Forman parte del **balance** de la empresa. Concretamente es una fuente de financiación que se encuentra en el Pasivo y concretamente dentro del **patrimonio neto** de la empresa.

Existen diversos **tipos** de reservas según sea la causa de su dotación y su destino:

- **Legales:** las dispuestas en la Ley de S.A., que suponen el 10 % del beneficio hasta que esta reserva alcance, al menos el 20 % del capital social.
- **Estatutarias:** lo que se haya dispuesto en los estatutos de la sociedad.
- **Voluntarias:** por acuerdo de la Junta General Ordinaria.



¿CUÁNDO CONVIENE?

Las reservas suelen ser, sobre todo para las PYMES y microempresas, una importante fuente de obtención de recursos financieros en el largo plazo, ya que a muchas empresas le puede resultar **difícil acceder al mercado financiero** obteniendo unas buenas condiciones, al menos en los **primeros momentos de vida de la empresa**, cuando todavía no se cuenta con unas referencias de solvencia.

Es una de las primeras fuentes a considerar en **procesos de expansión**.

Ventajas:

- La empresa obtiene una mayor autonomía financiera.
- Al aumentar los fondos propios también lo hace la solvencia financiera de la propia empresa.

- No hay que pagar intereses, por lo que no tienen un coste explícito; en cambio sí tienen un coste implícito, que es el coste de oportunidad que supone destinar estos recursos a reservas y no utilizarlos para cualquier otro tipo de destino por el cual se pudiese obtener algún tipo de rentabilidad.
- La obtención de otro tipo de financiación suele suponer mayores trámites y tiempo.

Desventajas:

- Muchas veces, por no tener un coste explícito, se opta por financiar con cargo a reservas inversiones que son poco rentables.
- Pueden surgir conflictos de intereses entre los accionistas de la empresa, que desean que se repartan dividendos, y los directivos que buscan el equilibrio financiero de la empresa.
- Debido a la propia limitación de recursos que supone esta fuente financiera, supone un freno mayor que los recursos ajenos en los procesos de expansión y crecimiento de la empresa.



3.1.2 Amortizaciones y provisiones

DESCRIPCIÓN

Amortizaciones

Los bienes que forman parte del patrimonio de la empresa, debido a su uso, a la obsolescencia o al mero transcurso del tiempo, pierden valor. A este efecto se le denomina **depreciación**, que se traduce en términos económicos en la amortización.

Las razones que hacen que los bienes se deprecien son:

- **Depreciación física:** por ejemplo, las maquinas de una fabrica pierden valor debido al desgaste y a su utilización
- **Depreciación por agotamiento o caducidad:** hay empresas que tienen activos que caducan, y por lo tanto, tienen que tener prevista la reposición de dicho activo cuando llegue el momento. Por ejemplo, en determinadas empresas, como las mineras, un gran número de elementos del activo fijo pierden valor al agotarse el recurso natural que se está explotando.
- **Depreciación por obsolescencia:** se debe a que con el paso del tiempo los bienes quedan anticuados debido, por ejemplo, por la aparición de máquinas completamente nuevas.

Existen diferentes métodos de amortización, siendo los tres más importantes:

- **Lineal o de cuotas fijas:** las cuotas de amortizaciones son constantes. A cada ejercicio económico se le asigna la n-ésima parte del valor de amortización.

Se calculará por medio de la siguiente fórmula:

$$\text{Cuota de amortización} = \frac{V_o - V_r}{n}$$

Siendo:

V_o : el valor inicial o de compra del activo.

V_r : el valor residual al final de su vida útil.

n : el número de años de la vida útil de un bien.

- **De números dígitos:** se obtendrá mediante la adición de los valores numéricos asignados a los años en que se haya de amortizar el elemento patrimonial. A estos efectos, se asignará el mayor valor numérico de la serie de años, al año en que deba comenzar la amortización, y para los años siguientes, valores numéricos sucesivamente decrecientes en una unidad, hasta llegar al último considerado para la amortización, que tendrá un valor numérico igual a la unidad.



El cálculo se realizará según se indica:

$$\text{Cuota de amortización año } n = (V_o - V_r) \times (n / S)$$

Donde:

S: suma de dígitos = $1+2+3+ \dots+n$

V_o : el valor inicial o de compra del activo.

V_r : el valor residual al final de su vida útil.

n: el número de años de la vida útil de un bien.

La asignación de valores numéricos también podrá efectuarse de manera inversa a la prevista en el párrafo anterior.

- **Método del tanto fijo sobre una base amortizable decreciente:** se aplica un tanto fijo t sobre el valor pendiente de amortizar en cada ejercicio.

El porcentaje a aplicar resulta de: $1 - (\text{Residual} / \text{Adquisición})^{1/n}$

$$\text{Cuota de amortización año } n = (V_o - V_r) \times (n / S)$$

Donde:

S: suma de dígitos = $1+2+3+ \dots+n$

V_o : el valor inicial o de compra del activo.

V_r : el valor residual al final de su vida útil.

n: el número de años de la vida útil de un bien.



Provisiones

Son retenciones de beneficios que se hacen en la empresa, para dotar fondos con los que hacer frente a pérdidas ciertas no realizadas, o a gastos futuros.

34

CARACTERÍSTICAS

Las **características** más comunes de ambos tipos de financiación son las siguientes:

- Son fuentes de financiación interna, propia y a largo plazo. Son recursos generados por la propia empresa derivados del desarrollo de su actividad.
- No suponen un incremento del neto patrimonial, sino un mantenimiento.

¿CUÁNDO CONVIENE?

Tanto para las pymes como para las microempresas, este tipo de autofinanciación representa una importante fuente de obtención de recursos en el largo plazo, sobre todo cuando existen ciertas dificultades para acceder al mercado financiero.

En empresas de rentabilidad elevada, son recursos que deben asignarse a la adquisición de activo, corriente o no corriente, tratando con ello de optimizar la tesorería de la empresa. En épocas de recesión o de debilidad de la empresa, las amortizaciones y provisiones se destinarán a la reducción de deudas.

Ventajas:

- La obtención de financiación ajena supone mayores trámites, tiempo y gasto que la autofinanciación por mantenimiento.
- Es una fuente financiera que no tiene un coste explícito, lo que supone que no es necesario remunerar a través de intereses o dividendos.

Desventajas:

- Debemos tener presente que tanto las amortizaciones como las provisiones tienen consideración de gasto, por lo que estas se traducen en un menor beneficio y por tanto en una menor remuneración de los socios de la empresa vía dividendos.
- Por no tener un coste explícito, muchas veces se opta por financiar con cargo a estas fuentes, inversiones que son poco rentables.



3.2. Financiación externa

Está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior. La financiación interna o autofinanciación resulta normalmente insuficiente para satisfacer las necesidades financieras de la empresa. Así que ésta tiene que acudir a la llamada financiación externa, bien sea emitiendo acciones, participaciones u obligaciones, o bien acudiendo al mercado de crédito para obtener préstamos a corto, medio o largo plazo.

La emisión de acciones o participaciones - ampliaciones de capital - forma parte de la financiación externa de la empresa, porque no la genera la propia empresa, sino que se obtiene a partir de desembolsos de terceras personas. Junto con la financiación interna, forman la financiación propia de la empresa, es decir estos fondos son "propiedad" de la empresa, ya que no son exigibles por terceras personas.

El resto de las fuentes externas son recursos ajenos a la empresa; estos sí son exigibles, y dependiendo de la permanencia de estos recursos en la empresa, serán exigibles a largo plazo (más de un año) o exigibles a corto plazo (menos de un año).

En función de estos parámetros, se establece la clasificación que sigue:

1. Recursos externos propios: aportaciones de capital de los propietarios, o entidades que actúan temporalmente como tales, realizadas tanto en el momento fundacional como en periodos posteriores. Estamos hablando de:

- Capital social
- Capital riesgo
- Business Angels
- Subvenciones de capital

2. Recursos externos ajenos: aportaciones de terceros distintos de los propietarios. Se clasifican en función del plazo en:

- A largo plazo: su reembolso es exigible a un plazo superior al año. En este apartado nos vamos a referir a los principales instrumentos financieros a largo plazo a los que puede acudir una empresa, como:
 - Préstamos y créditos a largo plazo: hipotecarios, no hipotecarios y participativos.
 - Leasing.
- A corto plazo: su reembolso es exigible a un plazo inferior al año. En este apartado vamos a referir a:
 - Crédito bancario a corto plazo.
 - Descuento Comercial.
 - Renting.
 - Factoring.
 - Confirming.

Se presentan además dos figuras que, no constituyendo fuentes de financiación en si mismas, facilitan el acceso a ellas:

- Avals.
- Garantía Recíproca.



3.2.1 Capital

DESCRIPCIÓN

La primera fuente de financiación de toda empresa es el capital, que representa las aportaciones, dinerarias y no dinerarias, realizadas por los socios propietarios en la fundación de la empresa, así como en futuras ampliaciones, documentándose en acciones o participaciones.

CARACTERÍSTICAS

El capital de una sociedad puede encontrarse fundamentalmente en los siguientes estados:

- **Suscrito:** capital efectivamente adquirido por los accionistas / partícipes o público en general, en caso de constitución de una sociedad o ampliación de capital, independientemente de que haya sido desembolsado o no en ese momento. Se corresponde con el valor nominal de las acciones / participaciones emitidas y ya adquiridas por los socios.
- **Suscrito con prima de emisión:** acciones o participaciones en el capital de una sociedad que se suscriben a un valor nominal superior al del título. La diferencia entre el valor nominal y el valor suscrito constituye la prima de emisión.
- **Capital desembolsado:** capital suscrito por los socios o accionistas y efectivamente ingresado en una sociedad anónima (no es posible en limitadas).

Las aportaciones pueden ser en dinero, bienes inmuebles, bienes muebles, y cualquier otro hasta efectuar el desembolso total comprometido por cada socio, siempre y cuando se traten de bienes y derechos económicos que se puedan valorar.

La escritura de constitución de la empresa reflejará el montante de capital inicial con el que nace la empresa, la cuantía que cada uno de los socios aporta, reflejándose la cuantía del capital que efectivamente ha sido desembolsada por cada socio y el plazo para desembolsar la totalidad.

Por ampliación de capital se entiende todo incremento en el capital social de una empresa. Puede ser resultado de la aportación de nuevos fondos a la sociedad, o bien de la capitalización de reservas (transformación de reservas en capital mediante ampliaciones de capital liberadas o mediante aumentos del nominal de las acciones), en cuyo caso no se produce una entrada efectiva de fondos en la sociedad (se trata de un mero apunte contable entre reservas y capital).

El procedimiento para una ampliación de capital fundamentalmente es el siguiente:

- Formulación por los administradores de la propuesta con informe escrito de su justificación.
- Convocatoria de junta general expresando en esta lo relativo a la ampliación de capital.
- Formalización en escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil.

El capital es una fuente de financiación que se caracteriza por:

- Es una fuente de financiación externa, propia y a largo plazo: no son generados por la propia empresa como resultado de su actividad empresarial, salvo en el caso de capitalización de reservas.
- La emisión de acciones o participaciones puede estar destinada al montante inicial del capital social en el caso de constitución de una sociedad, o bien puede ir destinada a la ampliación del capital social, para dotar de recursos adicionales a la empresa.



- Este tipo de recursos, por lo general no tiene fecha de vencimiento para ser devueltos a sus propietarios.

¿CUÁNDO CONVIENE?

Teniendo los socios o emprendedores disponibilidad de recursos, suele ser más accesible que la financiación ajena en general, sobre todo en épocas de incertidumbre de los mercados financieros.

Ventajas

- No suponen coste directo. Los fondos aportados no se remuneran a través del pago de un tipo de interés, sino a través del dividendo.
- No es exigible la devolución de los fondos aportados, por lo que genera una situación de tesorería más cómoda.
- Procedimiento de tramitación sencillo. No es necesario la aprobación de la operación por un comité externo, ni precisa la aportación de garantías.
- Las aportaciones de capital suponen un aumento de los recursos disponibles de la empresa que la dotan de una mayor autonomía financiera.
- Gastos de tramitación menores. No existen gastos de formalización, estudio, y cancelación, como en el caso de la financiación bancaria
- Es accesible para todas las empresas, independientemente de su forma jurídica, pueden ampliar capital, bien con la entrada de nuevos socios o con nuevas aportaciones en metálico o en especie de los socios ya existentes.



Desventajas

- Limitarse en exclusiva a esta fuente de financiación, puede suponer un freno importante a los procesos de expansión de la empresa.
- Puede existir un coste de oportunidad para los socios, en el sentido de disponer de mejores alternativas de inversión fuera de la empresa.

3.2.2 Capital riesgo

DESCRIPCIÓN

Las Sociedades de Capital Riesgo son sociedades que invierten, principalmente sus propios recursos, en la financiación temporal de pequeñas y medianas empresas con expectativas de crecimiento.

La actividad de las Sociedades de Capital Riesgo está regulada por la Ley 1/1999 de 5 de Enero, normativa que define el capital riesgo como “actividad financiera consistente en proporcionar recursos a medio y largo plazo pero sin vocación de permanencia ilimitada, a empresas que presentan especiales dificultades para acceder a otras fuentes de financiación”.

CARACTERÍSTICAS

El capital riesgo puede entrar en una empresa en distintos momentos, dando lugar a diferentes modalidades:

- **Capital semilla:** esta dirigido a proyectos empresariales de nueva creación.
- **Capital arranque o puesta en marcha:** dirigido a empresas ya constituidas y con actividad pero en una fase inicial de su desarrollo.
- **Capital de expansión o de crecimiento:** dirigido a empresas consolidadas que quieren hacer frente a ambiciosos proyectos de crecimiento.
- **Adquisición del negocio:** son equipos directivos con intención de comprar la empresa y que precisan de un socio que aporte el capital para el pago de los accionistas. O también en ocasiones, el capital riesgo compra sociedades a empresarios que desean retirarse. Esto suele ocurrir en sectores de gran crecimiento, y en empresas que presenten claros recorridos para la mejora de resultados.

Para que una empresa sea participada por una SCR ha de seguirse un **proceso** como el siguiente:

- Conocimiento de las entidades de capital riesgo susceptibles de participar en el capital de la empresa. A diferencia de lo que ocurre con la mayoría de vías de financiación, donde es el empresario quien debe acudir en su busca, las sociedades de capital riesgo son capaces de dirigirse directamente a la compañía si consideran que supone una buena posibilidad de inversión.
- Toma de contacto: entrevista con la SCR para presentar un informe que resuma el plan de negocio, con referencia a las necesidades financieras, descripción de las actividades, mercado actual y potencial, recursos con los que cuenta, etc.
- Estudio de viabilidad: si el resultado de estos contactos es positivo, la SCR solicita un documento que ofrezca más detalles del proyecto a acometer de cara a verificar datos y evaluar la conveniencia de la inversión. El estudio de esta viabilidad puede durar varios meses.
- Si se considera que el proyecto es viable y tiene posibilidades, se aprobará la inversión por el Órgano de decisión.
- Si la entidad se muestra conforme con el análisis, se inician las negociaciones para que la SCR participe en el capital social de la empresa, negociaciones que se materializan en la firma de un contrato de inversión.



La participación de una empresa de capital riesgo en el capital de una empresa implica:

- La Sociedad de Capital Riesgo se convierte en socio del negocio, con una permanencia limitada en el mismo.
- La Sociedad de Capital Riesgo no es un socio pasivo sino que participa de forma activa en la toma de decisiones estratégicas y presta un asesoramiento en todos aquellos asuntos que se les planteen.
- En ningún caso interviene en la gestión operativa de la empresa ni busca el control efectivo de la misma.
- La Sociedad de Capital Riesgo, una vez finalizado el plazo de participación pactado, venderá sus participaciones a cambio de la obtención de una plusvalía como retribución al riesgo asumido.

Las aportaciones de capital que realicen las empresas de Capital Riesgo no tienen ningún efecto fiscal sobre la sociedad.

¿CUÁNDO CONVIENE?

Las SCR valoran aquellos proyectos empresariales desarrollados en **sectores dinámicos con posibilidades de crecimiento** y que sean dirigidos por un equipo de trabajo que garantice la viabilidad del plan de negocio. Por lo tanto, la experiencia de los socios y los antecedentes de la empresa constituyen el mejor aval ante una SCR.

Ventajas

- Facilita la financiación a entidades de escasos recursos financieros, pero con potencial claro de desarrollo empresarial.
- Obliga a la elaboración de un plan de negocio detallado.
- Las SCR aportan a la empresa una visión profesional del negocio y una flexibilidad derivada del trato directo inversor - propietario, así como una mayor credibilidad ante terceros.



40

Desventajas

- Coste total elevado como plusvalía que retribuye el riesgo asumido.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

ASCRI (Asociación Española de Capital Inversión)

C/ Josefa Valcárcel, 8
28027 Madrid
Tel.: 91 320 2884
Fax: 91 320 8438
ascrí@mad.servicom.es
www.ascrí.org

COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo)

C/ Príncipe de Vergara, 132 - 12.ª planta
28002 Madrid
Tel.: 91 562 6008
Fax: 91 561 0015
cofides@cofides.es
www.cofides.es

XESGALICIA

San Lázaro, s/n (Edif. Igape)
15703 Santiago de Compostela
Tel.: 981 541621
xesgalicia@xesgalicia.org
www.xesgalicia.org

VIGO ACTIVO

Areal, 18
36201 Vigo
Tel.: 986 202 406
Fax: 986 203 105
vigoactivo@vigoactivo.com
www.zonafrancavigo.com

UNIRISCO

Edif. CACTUS. Campus Universitario Sur
15782 Santiago de Compostela
Tel.: 981 547044
unirisco@usc.es
www.unirisco.com

GESCAIXA GALICIA

Avda. Linares Rivas, 30- 9.ª planta
15005 A Coruña
Tel.: 981 121530
gescaixa@caixagalicia.es
www.caixagalicia.es

Iniciativa NEOTEC del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MCYT)

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI). Subdirección de Comunicación y Servicios Corporativos. Unidad de Nuevas Empresas Tecnológicas (NEOTEC)

C/ Cid, 4
28001 Madrid
Tels.: 91 581 55 00/91 581 55 12
Fax: 91 581 55 94.
neotec@cdti.es



3.2.3 Business angels

DESCRIPCIÓN

Los Business Angels son personas físicas con un amplio conocimiento de determinados sectores y con capacidad de inversión, que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida, aportando capital, habilidades directivas y su red de contactos. Se diferencia de los inversores tradicionales y del capital riesgo en que normalmente se implican en la gestión de la empresa.

Con el fin de poner en contacto a estos inversores privados con los emprendedores, se crean las Redes de Business Angels, que realizan una labor de intermediación (conocida como matchmaking) canalizando proyectos previamente validados, hacia los inversores más adecuados. Garantizarán además que el proceso se realice en las mejores condiciones de transparencia y confidencialidad.

CARACTERÍSTICAS

Se caracterizan por:

- Invierten su propio dinero a través de la participación en el capital; en este sentido se diferencian de las entidades de capital riesgo, que invierten recursos normalmente de inversores institucionales y/o de entidades financieras.
- Invierten en sectores que conocen.
- Prefieren mantener el anonimato ante terceras personas o entidades.
- No suelen adquirir más del 50 % de las participaciones.
- Los montantes de inversión no están establecidos, pero normalmente los business angels pueden financiar operaciones entre 25.000 y 250.000 € (o alrededor del 25 por 100 de su capital disponible).
- Intentan aportar el máximo valor y tiempo para que la empresa crezca.
- El destino de estas inversiones puede ser capital semilla (para arrancar un proyecto empresarial) o capital para aquellas empresas en fase de crecimiento que se han fijado como objetivo obtener una plusvalía a medio plazo, o reencontrar el potencial de los comienzos, etc.
- Sus decisiones de inversión pueden ser distintas a las motivaciones estrictamente financieras (satisfacción profesional, responsabilidad social, etc.), aunque lógicamente esperan obtener una rentabilidad.
- Suelen invertir en empresas que no le supongan grandes desplazamientos de su lugar de residencia; tienen un radio de acción de unos 100 kms.
- La desinversión, suelen ser más lenta que en el caso de los inversores de capital riesgo.
- La rentabilidad es generalmente inferior a la obtenida por las entidades de capital riesgo.
- Se diferencian también de las entidades de capital riesgo por su carácter informal, en el sentido de que no necesitan cumplir ningún requisito formal (no están regulados por ley, ni están sometidos a procesos de supervisión por ningún organismo de control).



Las redes de Business Angels pueden clasificarse en función de las entidades que las promuevan, y que determinarán tanto el perfil de los emprendedores que admitirán como socios como el tipo de proyectos:

- **Redes universitarias:** la vinculación a la Universidad que promueve la red de los empresarios promotores de la idea empresarial será el factor determinante a la hora de admitir a un socio emprendedor.
- **Redes de promoción pública:** impulsadas por la Administración, tratan de promover la actividad empresarial en un ámbito geográfico determinado.
- **Redes privadas:** impulsadas por inversores privados, en las que primarán únicamente objetivos de obtención de plusvalías, más que el perfil del emprendedor o el ámbito geográfico de desarrollo del proyecto.

Por lo que respecta a su **estructura legal**, teniendo en cuenta el escaso nivel de desarrollo alcanzado todavía en España, tomamos como referencia las distintas posibilidades adoptadas en otros países, en función del nivel de implicación de sus miembros:

- **Grupos informales**, sin ninguna estructura legal.
- **Sociedades sin ánimo de lucro**, que suponen el mayor porcentaje, ya que facilita la toma de decisiones.
- **Sociedades limitadas**, que es la forma mercantil adoptada por el mayor número de redes, y que posibilitan que puedan asociarse tanto personas físicas como jurídicas.
- **Sociedades anónimas**, poco utilizada por su reducido nivel de flexibilidad.
- **Sociedades comanditarias**, con un uso muy limitado debido principalmente a la escasa participación que permite a los socios comanditarios.

Para que una empresa sea participada por Business Angels ha de seguirse un proceso como el siguiente:

- **Toma de contacto** con una institución o red que participe en proyectos de inversión privados.
- **Entrevista** con el responsable de evaluación de proyectos, donde presentaremos nuestro proyecto empresarial, y se nos indicará si nuestro proyecto encaja dentro de los perfiles solicitados por los inversores o por la entidad que nos entrevista.
- **Presentación de documentación solicitada.** Normalmente se nos exigirá un plan de negocio, donde se haga constar las necesidades financieras, la descripción de las actividades, mercado actual y potencial, recursos propios con los que se cuenta etc.
- **Evaluación del proyecto.** Someterán al proyecto a un riguroso estudio de viabilidad, como último paso para ser presentado a futuros inversores.
- **Presentación del proyecto en el próximo Foro de inversores** o en el caso de pertenecer a una red de Business angel, la Red facilitará el contacto, no interviniendo en las negociaciones que se establezcan entre ambas partes.

Las aportaciones al capital que efectúen los socios Business Angels, no tienen efectos fiscales sobre la empresa.



¿CUÁNDO CONVIENE?

Es interesante para proyectos cuya inversión no alcanza los niveles mínimos para ser susceptibles de ser financiadas mediante capital riesgo, y que tienen dificultades para obtener financiación bancaria.

Dotan de viabilidad financiera a proyectos con difícil acceso al mercado bancario, al carecer los emprendedores en los momentos iniciales de garantías y de un historial que compense el riesgo.

Ventajas

- Nos ayudan a presentar el proyecto a inversores que nos pueden aportar financiación.
- Presentación del proyecto a inversores que nos pueden aportar gestión y contactos.
- Nos pueden proporcionar contactos con inversores a través de plataformas tecnológicas.
- Nos asesoran en la realización del plan de empresa.
- Nos ayudan a preparar la exposición del proyecto en foros de inversores.
- Nos asesoran y forman durante todo el proceso de capitalización de la empresa.

Desventajas

- Limitación de la cuantía de las financiaciones.
- Ausencia de normativa legal que regule estas operaciones.
- Todavía no está muy desarrollado en España.



44

PUNTOS DE INFORMACIÓN

BANG - Business Angels Network Galicia

Praza das Damas, 1
32005 Ourense
Tel.: +34 988 391 110
Fax: +34 988 391 957
<http://www.bang.es>

UNIBAN – University Business Angels Network

Edificio Cactus Campus Sur
15782 Santiago de Compostela
Tel.: +34 981 563100 ext. 16844
uniban@usc.es
<http://www.uniban.org>

EBAN European Business Angels Network

C/ Eurada
Avenue des Arts 12 Bte 7
B-1210 Brussels Belgium
Tel.: +32 [0] 2 218 43 13; +32 [0] 2 218 45 83
<http://www.eban.org/>

3.2.4 Préstamo participativo

DESCRIPCIÓN

El préstamo participativo, es un instrumento financiero que proporciona recursos a largo plazo sin interferir en la gestión de la empresa. Está regulado por el Art. 20 del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica y por la Ley 10/1996, de 18 de diciembre, de Medidas Fiscales Urgentes.

CARACTERÍSTICAS

Los préstamos participativos presentan las siguientes características:

- El tipo de interés es variable según la actividad (resultados) de la empresa prestataria. La cuantificación de los intereses se condiciona a los resultados empresariales. De esta manera, frente al préstamo tradicional, el participativo es más respetuoso con los ciclos económicos de las empresas, acomodando el pago de intereses a los resultados de las mismas.
- Los intereses son gastos deducibles a efectos fiscales.
- El rango de exigibilidad está subordinado a cualquier otro crédito u obligación prestataria.
- Se consideran **patrimonio contable**.
- En el supuesto de amortización anticipada se deben ampliar los fondos propios.

Los principales **requisitos** que suelen pedir las entidades financieras para acceder a este tipo de financiación son:

- Ser Pyme con forma societaria.
- Tener una situación económico-financiera saneada y equilibrada.
- Contar con estados financieros auditados.

La entidad responsable de la concesión del préstamo participativo puede poner alguna restricción a determinados sectores de actividad.

A efectos **contables**, el tratamiento es igual que el comentado para el punto de préstamos bancarios. Sin embargo, la especial particularidad de tener intereses vinculados a beneficios hace que se asemejen en el aspecto remunerativo a instrumentos de capital, por lo que se hace necesario una información adicional en la memoria sobre la forma de remunerarlos

A efectos **fiscales**, los préstamos participativos tienen la consideración de activos financieros con rendimiento explícito. Es decir, el rendimiento se produce mediante el sistema de intereses expresamente pactado, cobrándose el interés o rendimiento de manera separada o diferenciada del reembolso del capital. Para quien los cobra, se trata de rendimientos sujetos a retención del 18%, salvo cuando el prestamista es una entidad de crédito.

Asimismo, tanto los intereses fijos y variables devengados en el periodo impositivo derivados de un préstamo participativo, tienen la consideración de gasto deducible en la determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades de la empresa que recibe el préstamo.



¿CUÁNDO CONVIENE?

Con el préstamo participativo se financian proyectos empresariales en su conjunto, contemplando todo tipo de inversiones materiales e inmateriales necesarios para llevarlos a cabo.

Se considera especialmente diseñada para **pymes en fase de desarrollo y expansión o reconversión**, con independencia de su nivel de endeudamiento, que pretendan llevar a cabo proyectos de inversión con evidentes expectativas de éxito y que encuentren **dificultades para aportar garantías**.

La cuantificación de los intereses se condiciona a los resultados empresariales. De esta manera, frente al préstamo tradicional, el participativo es más respetuoso con los ciclos económicos de las empresas, acomodando el pago de intereses a los resultados de las mismas.

Ventajas

- La remuneración es deducible fiscalmente.
- Evita la cesión de la propiedad de la empresa.
- Evita la participación de terceros en la gestión.
- Evita la posible entrada de socios hostiles.
- El carácter subordinado permite incrementar la capacidad de endeudamiento.
- Adecua el pago de intereses en función de la evolución de la empresa.
- Plazo de amortización y carencia más elevadas.
- No son necesarios ni garantías, ni avales.
- Plazo de amortización y carencia más elevadas.
- No son necesarios ni garantías, ni avales.



46

Desventajas

- Coste elevado respecto de otras formas de financiación.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

UNIRISCO

Edif. CACTUS. Campus Universitario Sur
15782 Santiago de Compostela
Tel.: 981 547044
unirisco@usc.es
www.unirisco.com

GESCAIXA GALICIA

Avda. Linares Rivas, 30- 9.ª planta
15005 A Coruña
Tel.: 981 121530
gescaixa@caixagalicia.es
www.caixagalicia.es

Empresa Nacional de Innovación S.A.

Plaza de la Castellana, 141, 1.ª planta
28041 Madrid
Tel.: 91 570 82 00
Fax: 91 570 41 99
enisa@enisa.es
www.enisa.es

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

C/ Cid, 4
28001 Madrid
Tels.: (34) 91 581 55 00 / (34) 91 209 55 00
Fax: (34) 91 581 55 94
neotec@cdti.es
www.cdti.es



3.2.5 Préstamo hipotecario

DESCRIPCIÓN

Es un préstamo que tiene garantía real de un bien - mueble o inmueble - el cual responde del cumplimiento de la obligación que garantiza. La garantía real supone siempre un poder directo e inmediato sobre el bien.

El préstamo hipotecario más habitual es el que se constituye sobre bienes inmuebles, y se caracteriza por formalizarse en escritura pública ante Notario, e inscribirse en el Registro de la Propiedad correspondiente, ya que la garantía hipotecaria no nace jurídicamente hasta el momento en que se efectúa la inscripción registral.

CARACTERÍSTICAS

Es una fuente de financiación que se caracteriza por:

- **La existencia de una garantía real llamada hipoteca.**
- **Préstamos de larga duración.** El periodo de amortización es la totalidad de tiempo para el que se paga la **hipoteca**; así es usual la existencia de hipotecas a 15 o 20 años. En los últimos años se contratan préstamos hipotecarios con periodos de amortización más largos, que alcanzan los 30 o 40 años.
- **El destino habitual del préstamo hipotecario es la adquisición de un bien inmueble:** nave, taller, vivienda, etc.
- **Contrato mercantil:** es un contrato porque supone consentimiento común y la creación de una obligación, y es mercantil porque participa en el mismo un empresario
- **Contrato de adhesión:** el prestamista presenta al prestatario unas condiciones contractuales generales con escasas posibilidades de modificación.
- **Contrato oneroso:** la operación no es gratuita. El préstamo entregado por la entidad financiera se realiza a cambio de una contraprestación económica consistente en reembolso del capital, comisiones e intereses.
- Los intereses del préstamo hipotecario son más reducidos que los que se aplican en préstamos sin garantía hipotecaria.
- Las **obligaciones de pago están aseguradas** a través de garantías personales, reales y procesales (existencia de fedatario público).
- Contratos en los que rige la **mutua confianza:** supone la revelación de confidencias empresariales y que la entidad financiera confíe en su cliente para asumir el riesgo del préstamo.

Las **partes** que intervienen en un contrato hipotecario son las que siguen:

- **Prestamista:** es quien entrega el dinero; habitualmente, la entidad financiera.
- **Prestatario:** persona física o jurídica que recibe el dinero.



De acuerdo al **tipo de interés** considerado en la operación de préstamo, nos encontraremos con las siguientes **posibilidades**:

- **Préstamo hipotecario de tipo variable.** En esta modalidad de préstamo, el tipo de interés se revisa periódicamente, de modo que la cuota mensual se ajusta de acuerdo con un determinado índice de referencia especificado en el contrato, normalmente el EURIBOR.
- **Préstamo hipotecario de tipo fijo:** en este caso, el tipo de interés y las cuotas mensuales permanecen fijos a lo largo de toda la vida del préstamo.
- **Préstamos hipotecarios de tipo mixto:** se denominan así aquellas operaciones en que el período inicial de tipo fijo o cuota fija es superior al año (los préstamos de tipo variable suelen incluir un periodo inicial en que se aplica un tipo fijo). Después de esa etapa, normalmente los primeros 5 años, se revisará la cuota, y de ahí en adelante su comportamiento y revisión será igual que el los préstamos hipotecarios de tipo variable.

De acuerdo con las **características de la cuota**, hablaremos de:

- **Préstamos hipotecarios con amortización de capital variable:** muy semejantes a los préstamos a tipo fijo, puesto que requieren de una cuota que no cambia a través del tiempo de vida del préstamo, sin importar que suban o bajen los intereses.
- **Préstamos hipotecarios con amortización de capital fija:** a diferencia de los anteriores, si el tipo de interés fluctúa a la alza, el plazo de amortización se alargará. Si por el contrario, el tipo de interés baja, el periodo de amortización se acortará.

Por lo que respecta a las **clases de cuotas**:

- **Cuota constante:** el pago de los intereses se reduce proporcionalmente con el incremento del importe abonado por la amortización del capital. Esta es la cuota que se aplica a la mayoría de préstamos hipotecarios en España.
- **Cuota creciente:** como su nombre indica, es una cuota que se incrementa anualmente conforme a un porcentaje previamente convenido entre la entidad y comprador. La cuota creciente es comúnmente utilizada para atraer clientes, quienes pagan inicialmente una cuota menor, pero el porcentaje pactado incrementa los intereses a veces más allá de lo presupuestado.
- **Cuota decreciente:** esta cuota funciona inversamente a la anterior, amortizando una cantidad fija de capital reduciendo a través del tiempo tanto la cuota como el total a pagar por un préstamo hipotecario. Sin embargo, en este caso hay que pagar una cuota inicial de mayor cuantía.

Existe también la posibilidad de pagar cuotas que sólo cubren los intereses pero no amortizan el capital. Dichas cuotas se establecen en una situación denominada "Período de carencia", que se ofrece al titular del préstamo hipotecario por un plazo de entre uno y dos años al inicio de la operación, para facilitarle el pago inicial del préstamo.

El **procedimiento** para la solicitud de una hipoteca es inicialmente sencillo:

- Elegir la entidad financiera con la que se quiere tramitar el préstamo hipotecario.
- Cumplir los requisitos que exija la entidad financiera.
- La entidad financiera debe facilitar información impresa de las condiciones de la operación (tipo de interés, plazo de amortización, cuota a pagar etc.).



- La operación debe estar documentada por escrito. Normalmente en escritura pública autorizada por Notario.

La hipoteca es un **contrato** que reflejará entre otras las siguientes cuestiones:

- El **dinero** prestado, cuya cuantía será variable. En los préstamos hipotecarios el importe de la operación suele establecerse en torno al **80%** del valor de tasación del bien hipotecado, aunque este porcentaje se ampliará si el solicitante aporta garantías adicionales.
- El **precio** al que se presta: compuesto por el tipo de interés y las comisiones y gastos de la operación. Este interés lo abona periódicamente el prestatario a lo largo de la vida del contrato.

Comparar entre préstamos a interés variable puede resultar complicado debido a la existencia de diferentes **índices de referencia** o de revisión. Los más utilizados son:

- **Euribor**: media de los tipos de interés de las operaciones realizadas entre los principales bancos que actúan en la Unión Monetaria Europea (UME).
- **Mibor a un año**: media de los tipos de interés de las operaciones a plazo de un año efectuadas durante ese mes en el mercado interbancario de Madrid.
- **IRPH de Bancos**: media ponderada de los tipos de interés de los préstamos hipotecarios para vivienda libre que hayan sido contratados o renovados en ese mes por el conjunto de bancos privados.
- **IRPH de Cajas**: igual que el anterior pero referido a las Cajas de Ahorros.
- **Rentabilidad Interna de la Deuda Pública**: media semestral del rendimiento en el mercado secundario de Deuda Pública con vencimiento entre dos y seis años.
- **Índice Activo CECA**: tipo fijado mensualmente por la Confederación Española de Cajas de Ahorros.



50

A la hora de aplicar estos índices hay que considerar además dos factores:

- Uno es lo que se conoce como el **redondeo**, muchas entidades suelen redondear los decimales de los índices de referencia. Así, por ejemplo, si el Euribor está en el 3.60%, éste se redondea al 3.75%.
- El otro es la aplicación al índice del llamado **margen o diferencial**, que no es más que la cantidad que las entidades suman al índice de referencia que se ha tomado como base. Si un cliente tiene contratado un préstamo al euribor más un punto y el euribor está en el 4%, el nuevo tipo de interés del crédito será ese 4% más el punto establecido en el diferencial, es decir, un 5%.

En cuanto a las **comisiones y demás gastos** inherentes a la operación de préstamo hay que tener en cuenta:

- Gastos previos a la formalización:
 - La **tasación**: el inmueble ha de ser tasado, es decir valorado por un perito independiente de la Entidad Financiera. Esa tasación es necesaria y el perito que la realice conviene que pertenezca a una empresa oficial inscrita en el registro del Ministerio de Economía y Hacienda.

- Verificación registral: consiste en comprobar la existencia o no de cargas del inmueble a hipotecar.

Una vez comprobados estos datos, se llevará a cabo la formalización del Préstamo Hipotecario en un plazo que, normalmente, oscila entre 15 días y un mes.

- Gastos de formalización:

- **Comisión de apertura:** se trata de una comisión que cobra la Entidad Financiera por una sola vez, al inicio del préstamo. Se suele establecer como porcentaje sobre el importe del préstamo.
- **Comisión de estudio:** se genera por la gestión del estudio de la solicitud del préstamo. Al igual que la anterior se suele establecer como porcentaje sobre el importe del préstamo.
- **Comisión de subrogación:** la subrogación es el acto por el que una persona, asumiendo la deuda, sustituye jurídicamente al titular de un Préstamo respecto de los derechos y obligaciones derivados del Préstamo concedido, es decir, se convierte en titular del Préstamo. Normalmente se produce cuando una persona adquiere una vivienda directamente a un promotor-constructor. La Entidad Financiera tiene que estar de acuerdo para que se lleve a efecto la subrogación, derivándose el pago de la correspondiente comisión por parte del subrogado, aunque en este caso no se cobrarán las comisiones de apertura u estudio.
- **Gastos de notaría:** corresponde al gasto de realización de escritura pública otorgada por Notario. La cuantía a pagar depende de los aranceles establecidos, los cuales varían según el número de folios que tenga la escritura.
- **Impuestos oficiales:** la constitución de Hipoteca se halla sujeta al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados. La cantidad a pagar por dicho impuesto se calcula aplicando un porcentaje. En la actualidad, en Galicia es del 1 % - 0,75 en casos especiales - sobre el valor total garantizado, que incluye principal, intereses y gastos).
- **Gastos de inscripción en el Registro de la Propiedad:** formalizada la escritura del Préstamo Hipotecario, se debe inscribir en el Registro de la Propiedad correspondiente. El acto de inscripción en el Registro lo realiza la Entidad Financiera que ha concedido el Préstamo.

- Otros gastos posibles:

- **Intereses de demora:** es el tipo de interés a aplicar a aquellas cantidades que, llegando su vencimiento, o sea su fecha de pago, no han sido abonadas. En definitiva, es una penalización al titular de un préstamo si incumple sus obligaciones de pago.
- **Comisión de cancelación anticipada y de entregas a cuenta:** generalmente las Entidades Financieras reconocen a sus clientes el derecho a cancelar el Préstamo hipotecario total o parcialmente antes de que termine el plazo acordado. Como los intereses del Préstamo están estimados para el total de la vida de éste, si ésta se acorta, el beneficio de Banco o Caja es menor. Por ello, al cancelar el Préstamo total o parcialmente (con entregas a cuenta) la Entidades Financieras cobran una comisión, que es un porcentaje sobre la cantidad cancelada o entregada a cuenta.
- **Comisión por reclamación de cuotas impagadas:** en el caso de existir cuotas impagadas, las Entidades Financieras suelen cobrar al cliente, en el momento en el que regulariza la deuda, un importe fijo que está preestablecido en el contrato.



- **Comisión por emisión y gastos de envío de los recibos:** la comisión por emisión no es muy usual; viene a ser un importe fijo que una entidad financiera repercute en cada uno de los recibos de préstamo, por los gastos que le origina la confección de los mismos. Los gastos de envío suponen repercutir al cliente los costes que se le originan a la entidad financiera por el envío de los recibos del préstamo al domicilio indicado por el cliente. La tarifa de comisiones a repercutir al cliente debe ser comunicada previamente al Banco de España, y está a disposición de cualquier persona que quiera consultarla.
- **Gastos de gestión:** los cobra la entidad financiera, y se corresponden con los honorarios por la realización de trámites ante notarios, registros, ante la Administración de Hacienda, u otros precisos.

¿CUÁNDO CONVIENE?

Es un recurso a largo plazo adecuado para hacer frente a la adquisición de inmovilizados no corrientes. Sus condiciones suelen ser más favorables que las ofrecidas por otros instrumentos. Su solicitud puede responder a estrategias de reserva de recursos propios, para destinarlos a operaciones en los que la obtención de financiación ajena sea más dificultosa.

Ventajas:

- La empresa puede disponer de la totalidad del montante del préstamo una vez que este le es concedido.
- Si existe la posibilidad de consultar ofertas de distintas entidades financieras, se pueden obtener préstamos en condiciones realmente buenas en tipos de interés y en plazos de devolución.
- La persona física o jurídica titular del préstamo puede obtener ventajas fiscales, ya que los gastos e intereses inherentes a la operación son deducibles, en función del régimen fiscal en el que este se encuentre.



52

Desventajas:

- Existen dificultades de acceso a este instrumento financiero, en operaciones de gran volumen cuando las garantías son limitadas.
- Existen determinados sectores considerados "de riesgo" por las entidades financieras, que tienen mayores dificultades de acceder a esta fuente de financiación.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Las operaciones de préstamo hipotecarios pueden ser realizadas por entidades de financiación: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

3.2.6 Préstamos no hipotecarios

DESCRIPCIÓN

Son aquellos préstamos cuya garantía es personal o pignoratícia, pudiendo ser su titular, y por tanto quien aporta la garantía, tanto una persona física como una persona jurídica. Suelen amortizarse en períodos de entre 5 y 10 años.

CARACTERÍSTICAS

Es un contrato formalizado entre dos **partes**:

- **Prestamista**: es quien entrega el dinero, normalmente la entidad financiera.
- **Prestatario**: persona física o jurídica que recibe el dinero para su uso personal -consumo - o para la actividad mercantil que explote.

Este contrato se **caracteriza** por:

- **Es un contrato real**: la entrega del dinero es un elemento esencial para que exista el contrato, y a partir de ese momento se generan obligaciones para el prestatario.
- **Es un contrato mercantil**: es un contrato porque supone consentimiento común y creación de una obligación y es mercantil porque participa en el mismo un empresario.
- **Es un contrato de adhesión**: el prestamista presenta al prestatario unas condiciones contractuales generales con escasas posibilidades de modificación.
- **Es un contrato oneroso**: la operación no es gratuita. El préstamo entregado por la entidad financiera se realiza a cambio de una contraprestación económica consistente en reembolso del capital, comisiones e intereses.
- **Las obligaciones de pago están aseguradas** a través de garantías personales, reales y procesales (existencia de fedatario público).
- Es un contrato en el que rige la **mutua confianza**: supone la revelación de confidencias empresariales y que la entidad financiera confíe en su cliente para asumir el riesgo del préstamo.

De acuerdo a las **garantías** exigidas por la entidad financiera podemos distinguir entre:

- **Garantía personal**: se conceden atendiendo exclusivamente a la solvencia personal del beneficiario, teniendo en cuenta aspectos como la capacidad de generación de ingresos y el patrimonio.
- **Garantía pignoratícia**: se trata de utilizar como garantía del préstamo un capital depositado en la misma entidad financiera que nos concede el préstamo. En estos casos lo más habitual es que la entidad nos solicite como garantía una cantidad equivalente a la suma del principal más los intereses del préstamo. Evidentemente mientras este capital actúa como garantía no podemos disponer de él, si bien suele estar remunerado utilizándose para ello contratos de depósitos bancarios.



- **Avales:** es habitual que una entidad bancaria solicite avalistas que respondan de los pagos en el caso de que el titular no pueda hacerles frente. Ocurre esto cuando la capacidad de pago de los titulares no está clara, o cuando las garantías presentadas no son suficientes o muy justas para el riesgo admitido por la entidad.

El coste principal de un préstamo viene reflejado por el tipo de interés. En este sentido, se distinguen dos modalidades:

- **Préstamo a tipo fijo:** constante a lo largo de la vida del préstamo.
- **Préstamo a tipo variable:** definido por un tipo de referencia especificado en contrato (normalmente el EURIBOR), tipo de contratación en el mercado interbancario. Este tipo de interés suele estar revisado periódicamente (semestral, anual) al que se añade o resta un tipo diferencial (Ej. EURIBOR + 1%).

En cuanto a las **comisiones y demás gastos** inherentes a la operación de préstamo hay que tener en cuenta:

- Costes iniciales:
 - **Comisiones de apertura:** se generan a la concesión del préstamo a favor del prestamista. Oscilan entre un 0,5% y un 2% del importe prestado. **En estos préstamos hay que prestar una especial atención a las comisiones de apertura.**
 - **Comisión de estudios:** se genera por la gestión de estudio de la solicitud de préstamo. Oscila entre un 0,1% y un 0,5% del préstamo.
 - **Tasación de bienes:** gastos generados por la tasación del bien objeto de adquisición o que constituye la garantía real de devolución del préstamo.
- Gastos de formalización:
 - **Gastos de intervención:** honorarios del fedatario público Gastos de Gestión y Tramitación: Honorarios del gestor administrativo encargado de los trámites registrales u otros precisos. En el caso de préstamos no hipotecarios no es obligatoria la formalización de escritura pública.
 - **Impuestos:** Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (0,5% del importe del capital incluyendo intereses) sobre las escrituras de formalización de préstamos con garantía real.
 - **Gastos registrales:** derechos del registrador y gastos del Registro, en el caso de préstamos con garantía real.
 - **Costes de amortización anticipada:** para los supuestos de devolución parcial del principal pendiente (las propias condiciones del préstamo pueden eliminar esta comisión).
 - **Costes de cancelación:** para los supuestos de cancelación anticipada del préstamo (Al igual que antes, puede ser 0 esta comisión).

En cuanto a las **liquidaciones**, en un préstamo normal se conjugan en un mismo periodo intereses y amortización. Pero puede ocurrir que exista una carencia de amortización y sólo se paguen intereses durante un cierto periodo de tiempo. También puede ocurrir al contrario, que hubiera **carencia** de intereses, aunque no es tan normal.

Una variante del préstamo con carencia es el préstamo de **cuota cero**, no utilizado mucho en el ámbito empresarial, pero que se ha popularizado en la venta de vehículos. "Olvídense de pagar hasta...".



En este caso lo que ocurre es que se pacta un periodo de carencia total durante los primeros meses, pero no existe exención de intereses, simplemente se añadirán a las subsiguientes cuotas. Es un préstamo muy utilizado para forzar la venta de vehículos en épocas concretas del año o para restos de stock por cambio de modelo. De lo que se trata es que se lleven el vehículo aunque no dispongan de dinero.

El **procedimiento** para la solicitud de un préstamo sigue la siguiente pauta:

- Elegir la entidad financiera con la que se quiere tramitar el préstamo.
- Cumplir los requisitos que exija la entidad financiera.
- La entidad financiera debe facilitar información impresa de las condiciones de la operación (tipo de interés, plazo de amortización, cuota a pagar etc.).
- La operación debe estar documentada por escrito.

¿CUÁNDO CONVIENE?

Es interesante para la adquisición de elementos de activo a largo plazo, cuyo coste no sea demasiado elevado, y se disponga de garantías suficientes para avalar la operación. Suele ser de gran importancia a la hora de la concesión, la experiencia previa que tenga la entidad financiera con el titular del préstamo.

Ventajas

- El tipo de interés aplicable es menor que la retribución exigida por las aportaciones realizadas como fondos propios, suma de tipo de interés y prima de riesgo sobre las cantidades aportadas.
- Los gastos e intereses inherentes a la operación son gastos fiscalmente deducibles.

Desventajas

- Tipos de interés superior al aplicable a las operaciones de largo plazo.
- Procedimiento de tramitación complicado. Es necesaria la aprobación de la operación por un comité de la entidad financiera, así como la aportación de garantías adicionales en la mayor parte de los casos.
- Gastos de tramitación elevados. Se incurre en gastos de formalización, estudio, cancelación etc.
- Aunque no exista vinculación con ningún bien del titular del préstamo, en caso de impago la entidad bancaria iniciará la ejecución de las garantías del mismo, poniendo en riesgo depósitos, inmuebles, y restante patrimonio empresarial -presente y futuro - y también el personal en el caso de autónomos.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Las operaciones de préstamo pueden ser realizadas por entidades de financiación: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.



3.2.7 Leasing

DESCRIPCIÓN

Contrato de arrendamiento financiero con opción de compra de un bien mueble o inmueble. La operación de leasing es más propiamente una operación de compra-venta con pago aplazado, que un alquiler.

Los contratos de leasing se regulan:

- Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina de intervención de las Entidades de Crédito
- Real Decreto-Ley de ordenación económica de 25 de Febrero de 1977

CARACTERÍSTICAS

El leasing puede **clasificarse** siguiendo dos criterios diferentes:

- Según la naturaleza del bien objeto de arrendamiento:
 - **Leasing mobiliario:** contrato de arrendamiento financiero de bienes muebles. Tiene una duración mínima de dos años, y el valor residual del bien o precio de la opción de compra suele coincidir con el importe de una cuota mensual.
 - **Leasing inmobiliario:** consiste en la cesión en arrendamiento financiero de un inmueble; el objeto del arrendamiento es tan sólo para los destinados a actividades productivas, por lo que se excluyen las viviendas. El valor residual en este caso suele coincidir por motivos fiscales con el valor de la parte no amortizada del bien.
- Atendiendo al arrendador del bien:
 - **Leasing financiero:** la entidad de leasing se compromete a entregar el bien que necesita la empresa, pero no a su mantenimiento o reparación. El cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato sin poder rescindirlo unilateralmente. Al final del contrato, el cliente podrá o no ejercitar la opción de compra.
 - **Leasing operativo:** es el arrendamiento de un bien durante un periodo, y que puede ser revocable por la empresa en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es la de facilitar el uso del bien arrendado a base de proporcionar mantenimiento y de reponerlo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados. Una modalidad de leasing operativo muy utilizada en el mercado español se conoce con la denominación de "renting".

Existe un tipo de leasing especial denominado **LEASE-BACK** consistente en la venta de un bien propiedad de la empresa a la empresa de leasing, con la que firmará un contrato de arrendamiento financiero para volverlo a utilizar, pero no ya en propiedad sino arrendado. Es una operación recomendable solamente en determinadas situaciones, en las que se necesita liquidez y la empresa no quiere desprenderse del activo en cuestión. Su coste es elevado.

En un leasing intervienen las siguientes **figuras**:

- **El solicitante:** es quien disfruta del bien
- **La empresa de leasing:** puede ser un proveedor o fabricante, una empresa especializada o una entidad financiera.



- El **proveedor**: es quien fabrica el bien en cuestión

El procedimiento de una operación de leasing es el siguiente:

- El solicitante **selecciona un activo** (maquinaria, instalación, etc.) que precisa para su funcionamiento.
- La **empresa de leasing adquiere el bien** seleccionado al proveedor, y lo pone a disposición del solicitante mediante la firma de un contrato de arrendamiento financiero.
- El solicitante se **compromete a abonar** a la empresa de leasing cuotas periódicas, pactadas en el contrato durante el plazo de tiempo definido en el mismo.

- Una vez vencido el plazo del arrendamiento el solicitante puede optar entre las siguientes opciones:
 - **Adquirir el bien**, pagando la última cuota de "Valor residual" establecida en el contrato.
 - **Renovar el contrato** de arrendamiento.
 - **No ejercer la opción de compra**, entregando el bien a la empresa de leasing.

El contrato de Leasing recogerá:

- **Duración** - coincide con la vida útil del bien - tipo de interés nominal, periodicidad de pago de las cuotas, comisiones y gastos.
- **Carácter neto** - mantenimiento, reparación, seguros e impuestos a cargo del arrendatario - o de mantenimiento (gastos a cargo del arrendador).
- **Opciones al vencimiento de la operación**: adquirir el bien, renovar el contrato o darlo por finalizado.

En una operación de leasing el arrendatario puede soportar una serie de **gastos**:

- **Comisiones de apertura y estudios**: porcentaje sobre el valor del bien a financiar.
- **Carga financiera**: intereses que devenga la operación.
- **Impuestos**: las cuotas de leasing llevan IVA (16% - con excepciones - que se aplicará sobre los dos conceptos que forman parte de la cuota: amortización del bien y sobre la carga financiera). Sujeción al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- **Seguros** del bien objeto del contrato.

Habrán que tener en cuenta los siguientes aspectos relativos a las **cuotas**:

- Las cuotas deben venir expresadas diferenciando la parte que corresponde a la recuperación del coste del bien por el arrendador, excluido el valor de la opción de compra, y la carga financiera (intereses) exigida por la misma.

Cuota de leasing = Amortización del coste del bien + carga financiera + IVA

- El importe anual de la parte de las cuotas correspondiente a la recuperación del coste del bien **nunca puede ser decreciente** a lo largo del periodo contractual.

Las operaciones de Leasing **no admiten**:

- Amortizaciones anticipadas.



- Cancelación anticipada (se trata de un contrato irrevocable que no puede cancelarse por iniciativa del arrendatario y, en todo caso, tiene un coste elevado)
- Devolución anticipada del bien antes de la finalización del contrato.

Las operaciones de Leasing **sí admiten**, en cambio:

- Cambio de titularidad, mediante subrogación en el contrato, siempre y cuando el nuevo arrendatario sea empresario o profesional.
- Revisión en el importe de las cuotas, si se pacta un tipo de interés variable en el contrato.

Contablemente, se considerará una operación de arrendamiento financiero cuando se hayan traspasado todos los riesgos y beneficios de la propiedad, es decir, cuando no exista duda razonable de la ejecución de la opción de compra, y aún no existiendo tal opción de compra, cuando se cumplan estos requisitos:

- Periodo del contrato es menor o igual a la vida útil del bien.
- El valor residual del contrato no es significativo al final.
- El valor actual de todos los pagos supone casi la totalidad del valor razonable del bien.

¿CUÁNDO CONVIENE?

El leasing es un instrumento útil para acceder al uso de bienes afectos exclusivamente a una actividad empresarial o profesional, ya que permite financiar a largo plazo hasta el 100% del valor de adquisición (excluidos impuestos, tasas, gastos de traslado, seguros, etc...).

Es una financiación más **accesible** a las pequeñas y medianas empresas que el crédito bancario convencional.

Se trata de una operación financiera que goza de **ventajas fiscales** para sociedades y empresarios acogidos al régimen de estimación directa: las cuotas son deducibles en el Impuesto sobre Sociedades y en el IRPF. Por tanto, será especialmente interesante para empresas o profesionales que presentan, o esperan obtener a corto plazo, resultados fiscalmente positivos.



58

Ventajas

- Permite la financiación del 100 % de las operaciones sin necesidad de realizar un importante desembolso inicial.
- Disfruta de un tratamiento fiscal favorable, ya que además de ser un gasto deducible, se permite la amortización acelerada del bien.
- Mayor agilidad y rapidez en los procesos de tramitación y concesión.
- No supone un empeoramiento de la situación de endeudamiento de la empresa.
- Flexibilidad en el establecimiento de las cuotas, pudiendo adaptarlas a su conveniencia (constantes, crecientes, carencia etc.)
- El leasing evita al cliente el pago del IVA de la compraventa, que corre a cargo de la entidad de leasing, aspecto interesante en operaciones de importes elevados.

- Disminuye el riesgo de obsolescencia del bien arrendado fomentando la renovación técnica.
- Facilita la tramitación de las operaciones de bienes de importación.
- En el LEASE-BACK la ventaja financiera que se obtiene es la conversión del inmovilizado de la empresa en recurso disponible.

Desventajas

- Producto de coste elevado respecto a otras fuentes de financiación.
- El empresario utiliza el bien soportando el riesgo de obsolescencia (en el leasing financiero).
- Los costes de financiación son normalmente más altos que en los préstamos.
- Los empresarios o profesionales sujetos al régimen de estimación objetiva (signos, índices y módulos) en el IRPF no se acogen a las ventajas fiscales del leasing.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Asociación Española de Empresas de Leasing

Plaza Sta. María Soledad Torres Acosta, 2 1.ª planta
28004 Madrid
Tel.: 91 701 4626
Fax: 917014627

Las operaciones de leasing pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.



3.2.8 Crédito bancario

DESCRIPCIÓN

Contrato por el que la entidad financiera pone a disposición de la empresa fondos hasta un límite determinado. Por su parte, la empresa se compromete al pago periódico de intereses sobre las cantidades dispuestas, y a la devolución del principal al finalizar el plazo del contrato pactado, plazo normalmente inferior a un año. Las entidades financieras cobrarán intereses sobre las cantidades no dispuestas.

Se diferencian principalmente de un préstamo en que, se discrimina el importe de intereses entre la parte dispuesta y la no dispuesta. Los intereses por la parte dispuesta normalmente son abonados por trimestres vencidos.

Respecto a las garantías exigibles así como a los tipos de interés aplicables por la entidad financiera, es de aplicación lo visto en el apartado de "Préstamo no hipotecario", aunque excepcionalmente pueden solicitarse garantías hipotecarias.

CARACTERÍSTICAS

Es un **contrato** que tiene las siguientes características:

- Contrato mercantil: es un contrato porque supone consentimiento común y creación de una obligación y es mercantil porque participa en el mismo un empresario
- **Contrato de adhesión**: el acreedor presenta al acreditado unas condiciones contractuales generales con escasas posibilidades de modificación.
- **Contrato oneroso**: la operación no es gratuita. El crédito concedido por la entidad financiera se realiza a cambio de una contraprestación económica consistente en reembolso del capital dispuesto, comisiones e intereses.
- Las **obligaciones de pago están aseguradas** a través de garantías personales, reales y procesales (existencia de fedatario público).
- Contratos en los que rige la **mutua confianza**: supone la revelación de confidencias empresariales y que la entidad financiera confíe en su cliente para asumir el riesgo del préstamo.
- El acreditado está facultado para realizar disposiciones hasta el límite total contratado y, correlativamente, abonos en restitución de las cantidades dispuestas.

Dependiendo de la **forma en que pueda disponerse** de los fondos hablamos de:

- **Créditos en cuenta corriente**: límite de descubierto que se otorga en una cuenta bancaria. Se documenta mediante contrato o póliza.
- **Crédito concesionario**: es el que un banco concede a las empresas de venta de automóviles para financiar su stock. El concesionario recibe una cantidad de dinero similar a la que producirá la venta, depositando en el banco la documentación de los vehículos. Cuando tiene acordada la venta del vehículo, paga al banco, quién libera la documentación.



- **Crédito de campaña:** es el que se otorga en algún momento del ciclo operativo de una empresa, generalmente del sector agrícola. Presenta un menor tipo de interés que un crédito normal a corto plazo, bien por la existencia de algún tipo de subvención, bien para captar la gestión de los pagos.

Dependiendo de la **forma en que se paguen los intereses** hablamos de:

- **Créditos a tipo fijo:** el tipo de interés no varía con ningún índice externo, sino que se mantiene constante por todo el tiempo de la operación.
- **Créditos a tipo fijo variable:** el tipo de interés es constante durante un periodo determinado y en el siguiente periodo varía de acuerdo a un índice externo, generalmente el Euribor.

Los **costes** que se derivan de la operación de crédito son:

- Por lo que respecta a los **intereses**:
 - **Intereses deudores:** en función de los saldos dispuestos y del tiempo que hemos disfrutado de dichos saldos, la entidad liquidará intereses a su favor. Por la parte no dispuesta surgirán intereses acreedores a nuestro favor, que la entidad financiera liquidará en la misma cuenta de crédito.
 - **Intereses de descubierto:** surgen cuando disponemos de un importe superior al límite pactado la entidad.
- **Comisiones y otros gastos:**
 - o Gastos de **apertura** y de **estudio**.
 - o **Comisión de saldo no dispuesto:** es habitual encontrarse con comisiones de un 0,50 % anual sobre el saldo no dispuesto. Se ha de tener un especial cuidado al negociar dicha comisión ya que en ocasiones se habla de comisiones de un 0,25 % trimestral, que es el equivalente a un 1 % anual.
 - o **Comisión de máximo descubierto:** se aplica sobre el máximo descubierto habido durante un período. Suele tener mínimos y porcentajes elevados.



El cálculo del **coste efectivo** se puede realizar de dos formas:

- **Cálculo del coste efectivo aproximado**

$$K_t = i + 4c \frac{L-D}{D} + g \frac{L + C'}{D} - \frac{L}{D}$$

K_t = Coste efectivo anual esperado (%).

i = Tipo de interés nominal en base anual (%) sobre el dinero dispuesto.

C = Comisión trimestral sobre saldos no dispuestos.

g = Gastos de formalización.

C' = Comisión de apertura sobre el límite %.

L = Límite de la póliza.

D = Crédito medio dispuesto.

• Coste efectivo en base a la información

Para obtener un coste efectivo anual más exacto, podemos actualizar los flujos trimestrales correspondientes a la primera liquidación. Esto significa que, implícitamente, se supone una utilización de la póliza similar a la del primer trimestre.

Esta forma de cálculo sólo es posible cuando contamos con información precisa.

$$\text{Entradas de dinero} = \sum_{n=1}^n \frac{\text{Saídas de dinero}}{(1+k)^n}$$

K = Coste efectivo

N = Duración de la póliza

El crédito se **diferencia** del préstamo principalmente en los siguientes aspectos:

- En el crédito solamente se pagan intereses por el capital dispuesto. En el préstamo se pagan en su totalidad, aunque se encuentren en cuenta corriente sin utilizar.
- El crédito puede ser renovado una o varias veces a su vencimiento. Mientras, el préstamo ha de ser pagado en el plazo establecido; de no ser así habrá que instrumentar un nuevo préstamo.
- La amortización del préstamo normalmente se realiza mediante cuotas regulares, mensuales, trimestrales o semestrales. En el caso de los créditos, suele realizarse por trimestres vencidos, aunque la obligación es de liquidarlo al finalizar el contrato.
- El tipo de interés de los créditos suele ser más elevado que en los préstamos. Esto se ve compensado por tener solo que pagar por la parte dispuesta, y por el periodo efectivo durante el que se dispuso. La parte no dispuesta del crédito genera además unos gastos financieros mínimos.
- En los créditos no existen comisiones por cancelación anticipada.



¿CUÁNDO CONVIENE?

Es un instrumento financiero a corto plazo, adecuado para financiaciones no vinculadas a una operación de inversión concreta, cuando la empresa se encuentra con insuficiencia de liquidez, o cuando necesita de disponibilidades permanentes e irregulares y adaptadas a la marcha de su negocio.

Ventajas

- El crédito bancario da derecho a obtener fondos hasta una cierta cantidad, a cambio de unos intereses y comisiones y hasta una fecha en que ha de devolverse. Durante el plazo acordado, **el acreditado puede hacer uso o no del crédito a su conveniencia.**
- El tipo de interés aplicable es menor que la retribución exigida por las aportaciones realizadas como fondos propios, suma de tipo de interés y prima de riesgo sobre las cantidades aportadas.
- Los gastos inherentes a la operación de crédito (comisiones e intereses) tienen la consideración de deducibles.

- Únicamente existe la obligación de reembolsar la totalidad concedida al finalizar el contrato de crédito, por lo que no es obligatorio hacer frente a pagos periódicos intermedios, al margen de que sea habitual la existencia de un calendario de amortización del principal.
- Se puede reembolsar la totalidad antes del vencimiento del contrato sin penalización alguna.
- Puede pactarse su renovación automática, sin necesidad de iniciar un nuevo proceso de negociación.

Desventajas

- Tipos de interés superior al aplicable a las operaciones de préstamo.
- Gastos de tramitación elevados. Se incurre en gastos de formalización de estudio, cancelación, etc.
- Procedimiento de tramitación complicado. Es necesaria la aprobación de la operación por un comité de la entidad financiera, así como la aportación de garantías adicionales en la mayor parte de los casos.
- Es relativamente fácil sobre endeudarse.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Las operaciones de crédito pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.



3.2.9 Descuento comercial

DESCRIPCIÓN

Contrato por el que la entidad financiera anticipa a la empresa el importe de los efectos no vencidos recibidos de clientes, efectos que reconocen una obligación de pago. La entidad descuenta del importe de los efectos, los intereses que corresponden por el tiempo que media entre la fecha del anticipo y la fecha de vencimiento de los mismos, así como los gastos y comisiones que se derivan de la operación.

CARACTERÍSTICAS

Existen diversos medios para instrumentalizar el pago de operaciones comerciales con aplazamiento de pago, entre los que adquieren especial importancia **la letra de cambio, el cheque y el pagaré**.

Todas estas formas de pago suponen la emisión de un efecto en el que se reconoce la obligación de pago, así como las condiciones en que se producirá el mismo.

Los efectos comerciales posibilitan a su tenedor el acceso a financiación a través del descuento de los mismos. En la actualidad, la práctica bancaria ha extendido la posibilidad de descuento a letras de cambio, pagarés, cheques y recibos tramitados electrónicamente.

La entidad financiera gestiona a su vencimiento el cobro de los efectos anticipados, pero no asume el riesgo de impago si finalmente el deudor no paga las mismas, ejerciendo la acción de recobro sobre la empresa.

Merece mención especial la letra de cambio como el medio de pago materializado a través de efecto más común en el tráfico mercantil.

El descuento comercial **se caracteriza** por:

- Tiene **garantía jurídica** de cobro con fuerza ejecutiva.
- Es un título valor susceptible de transmisión vía endoso.

Podemos encontrarnos con las siguientes **modalidades** de descuento comercial:

- **Línea de descuento:** la entidad financiera, una vez analizado el riesgo comercial del cliente, le permite el descuento de efectos como hasta el límite del importe de la línea de descuento concedida.
- **Descuento puntual:** la entidad financiera estudia el descuento de un efecto comercial de forma individualizada. Dado su carácter circunstancial no es necesario instrumentalizarlo mediante póliza de descuento.

En función de la forma de liquidación que la entidad aplique, podemos distinguir:

- **Descuento ordinario:** tanto las comisiones como los intereses se calcularán en base al plazo desde la fecha de descuento hasta la fecha de vencimiento. La entidad financiera aplica intereses y comisiones crecientes en función del riesgo implícito que conlleva el efecto. Un efecto domiciliado y aceptado tiene un menor riesgo implícito que un efecto simplemente domiciliado, y éste menor riesgo que un efecto no domiciliado ni aceptado.



- **Forfait:** la entidad financiera aplica un único tipo de interés y una comisión fija independientemente del plazo de vencimiento que tenga el efecto.

El **funcionamiento** habitual de este instrumento es el siguiente:

- Las líneas de descuento se formalizan con un límite y plazo determinado, que fija el importe máximo que puede alcanzar la suma de los importes nominales no vencidos a descontar y que representa el riesgo máximo que la entidad financiera está dispuesta a asumir en el caso de que llegado el vencimiento, los efectos resulten impagados por los deudores.
- La empresa que ha facturado por el bien o servicio suministrado (librador), emite los correspondientes efectos con un vencimiento futuro y los lleva a descontar a la entidad financiera, la cual previo descuento de intereses y comisiones, le anticipa el nominal de tales efectos.
- Llegado el vencimiento de los efectos en posesión de la entidad financiera, ésta los presenta al cobro, y el deudor (librado) satisface el pago. El problema surge en caso de impago.
- En este último caso la entidad devolverá el efecto a la empresa cedente (librador), cargándole en su cuenta el importe del nominal más los intereses y comisiones.

Los **costes** más habituales de una operación de descuento son los siguientes:

- **Costes iniciales o de clasificación:** derivado del estudio del riesgo del cliente en cuestión. Suele incluir también la **comisión de apertura**.
- **Costes de formalización:** incluye gastos de fedatario público ante el que se formaliza la operación, normalmente mediante póliza o documento oficial.
- **Intereses:** se pagan normalmente por anticipado, y se calculan en función del tiempo que media entre la fecha en que se abona al cliente el efecto y la fecha de vencimiento del efecto.
- **Costes de gestión de cobro:** incluye:
 - **Comisiones:** en concepto de servicio de gestión de cobro. Su cuantía depende de la calidad del efecto (que esté o no aceptado, que esté domiciliado ...). Se suele fijar un importe mínimo por efecto, pero no uno máximo, siendo éste proporcional al importe.
 - **Correo:** coste postal de la notificación que se hace al librado para que proceda al pago del efecto.
 - **IVA:** los gastos de gestión están gravados con el 16% de IVA.
- **Costes de devolución:** en caso de impago del efecto por parte del deudor, la entidad financiera cobra al descontatario el importe total del mismo, más ciertos gastos de devolución:
 - **Comisión de impagado:** porcentaje sobre el importe del efecto.
 - **Correo:** coste del envío al cliente del efecto.
 - **IVA (16%)**
 - **Protesto:** requerimiento notarial de pago al deudor, en su caso.

El cálculo del **coste efectivo** del descuento comercial (CEDC) vendrá dado por:

$$\text{CEDC} = \frac{\text{Nominal} - \text{Efectivo}}{\text{Efectivo}} \times \frac{360}{n}$$



Siendo:

Nominal: importe negociado

Efectivo: cantidad real adelantada

n: número de días realmente adelantados

Los efectos deben ir extendidos en papel timbrado y tributar por el Impuesto de actos jurídicos documentados.

¿CUÁNDO CONVIENE?

Es un instrumento muy extendido y utilizado por las pymes, por dos motivos:

- Constituye el principal medio de financiación empresarial, ya que es de fácil acceso y permite a los acreedores con créditos a su favor, percibir anticipadamente el importe de sus créditos, mediante su cesión onerosa a la entidad financiera, sin esperar al vencimiento del efecto.
- Constituye una práctica bancaria muy tradicional y arraigada, ya que permite a los bancos obtener importantes beneficios por la diferencia entre el interés que abonan a sus depositantes y el más elevado que reciben de sus clientes cedentes del derecho a cobro.

Ventajas

- Mejora de los flujos de tesorería gracias al anticipo del importe de los efectos.
- Evita realizar las gestiones de cobro.
- Es una fórmula de financiación muy accesible, ya que casi la totalidad de las empresas generan efectos comerciales en su actividad operativa.



66

Desventajas

- Es un instrumento financiero caro, que requiere el pago anticipado de los intereses y comisiones derivadas.
- Requiere estudio de riesgo comercial para su aprobación.
- Precisa de unas buenas previsiones de tesorería.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Las operaciones de crédito pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

3.2.10 Renting

DESCRIPCIÓN

Contrato por el que la empresa de renting se obliga a poner a disposición del cliente un activo en régimen de arrendamiento y por un plazo de tiempo determinado. Por su parte, el cliente se obliga al pago de una renta periódica, renta que incluye el uso del bien, así como los gastos de mantenimiento y seguro que cubra posibles siniestros del mismo. El renting es por lo tanto una fórmula que combina financiación con contratación de servicios.

De momento, no está considerado un producto financiero por lo que no se encuentra bajo la disciplina reguladora y el control del Banco de España, como ocurre en el caso del leasing.

En cuanto a legislación, le es aplicable la regulación que contiene el Código Civil sobre arrendamiento de bienes muebles (Libro IV. Art. 1542 y siguientes).

Del renting se podría decir que es una ampliación de la herramienta de financiación conocida como leasing. Tiene bastantes similitudes con el leasing pero el renting se diferencia principalmente en que da cobertura a todos los gastos que genere el bien, excepto las sanciones administrativas y la energía que necesite el activo en cuestión para su utilización (gasolina, gasoil...etc.).

CARACTERÍSTICAS

Es un servicio integral de alquiler de bienes, que tiene las siguientes características:

- **A medio y largo plazo:** los plazos más habituales se plantean en torno a tres años en bienes tecnológicos, y a cuatro en renting de vehículos.
- **Sin opción de compra:** no existe opción de compra - extremo que lo diferencia del leasing - aunque en ocasiones los bienes objeto de estos contratos son adquiridos por el arrendatario - o por el conductor habitual, en el caso de vehículos - por un precio aproximado al valor residual del bien, que se negocia en el momento del vencimiento del contrato en función del estado del elemento en cuestión.
- **Dirigido a particulares, profesionales y empresas.**
- Con todos los **servicios** necesarios para el buen funcionamiento del bien.

El renting fundamentalmente se utiliza para disponer del uso de bienes muebles, pudiendo éstos desglosarse en:

- **Renting de vehículos.** Permite:
 - Disponer integralmente (vehículo y servicios) de cualquier tipo de vehículo, tanto para uso empresarial, profesional o particular.
 - Disfrutar de toda una serie de servicios que el arrendador le puede ofrecer, gracias al establecimiento de unos acuerdos mediante los cuales se asegura una calidad de servicio de primer orden.
- Renting de bienes de equipo. Permite disfrutar de cualquier bien cuyo uso está sujeto a cierto grado de obsolescencia en régimen de alquiler y con servicio integral incluido. La empresa, mediante una cuota fija, puede disfrutar integralmente del bien, es decir, del bien más el servicio integral.



Ejemplos de bienes financiados:

- Fotocopiadoras
- Equipos de televigilancia.
- Carretillas elevadoras.
- Grúas y carretillas industriales.
- Máquinas y herramientas de producción.
- Instrumental médico.

Los servicios incluidos más comunes son:

- Mantenimiento del equipo.
- Seguro a todo riesgo.
- Consumibles.
- Gestión tecnología.

Estos servicios se determinan para cada caso particular, ya que son muchos los bienes susceptibles de ser alquilados mediante el renting, y puede resultar difícil determinar una oferta estándar.

- **Renting tecnológico.** La rápida evolución tecnológica obliga a las empresas a renovar constantemente sus equipos, sin que apenas puedan amortizarlos. Es por ello que el Renting Tecnológico, una modalidad del renting de bienes de equipo, está especialmente diseñado para equipos informáticos, hardware y software.

Ejemplo de bienes financiados:

- Equipos informáticos.
- Equipos ofimáticos.

Los servicios incluidos más comunes son:

- Mantenimiento del equipo.
- Seguro a todo riesgo.
- Toda una amplia gestión tecnológica.

Estos servicios se determinan para cada caso particular, ya que son muchos los tipos de equipos susceptibles de ser alquilados mediante el renting y puede resultar difícil determinar una oferta estándar.

El **procedimiento** de una operación de renting es el siguiente:

- El solicitante selecciona un activo (maquinaria, instalación, etc.) que precisa para su funcionamiento.
- La empresa de renting adquiere el bien seleccionado al proveedor y contrata tanto el mantenimiento como el seguro del mismo. En esta situación lo pone a disposición del solicitante mediante la firma de un contrato de renting.
- El solicitante se compromete abonar a la empresa de renting cuotas periódicas de alquiler pactadas en el contrato durante el plazo de tiempo definido en el mismo.



¿CUÁNDO CONVIENE?

Permite disponer de un bien sin necesidad de inmovilizar los recursos financieros, permitiendo destinar estos recursos a inversiones con una mayor rentabilidad o interés estratégico.

Se aconseja su utilización para acceder a equipos informáticos de última generación, así como a equipos de transporte, elementos caracterizados por su rápida obsolescencia.

Ventajas

- No se requiere realizar inversiones.
- No inmoviliza recursos de la empresa en bienes que necesitan continua renovación.
- No se refleja en el balance de la sociedad ni como inmovilizado ni como pasivo, lo cual mejora su presentación y simplifica la contabilización del inmovilizado.
- Se eliminan los posibles desajustes entre los plazos de amortización legal y los de utilización real de un bien.
- La empresa elimina los costes variables (mantenimiento, seguro, etc.,) a cambio de un coste fijo mensual.
- Reduce los gastos administrativos de control de los servicios y gastos inherentes a los bienes en régimen de renting.
- Posibilita la adaptación ante cambios que exige la evolución tecnológica de los bienes existentes en el mercado.
- Gasto fiscalmente deducible.

Desventajas

- No existe opción de compra a favor del arrendatario al finalizar el contrato de arrendamiento.
- Producto de coste elevado respecto de otras fuentes de financiación.
- No supone la propiedad del bien objeto del contrato.
- La cancelación anticipada puede suponer al arrendatario penalizaciones que pueden llegar al 50 % de las cuotas pendientes de liquidar.



PUNTOS DE INFORMACIÓN

Asociación Española de Renting

C/ Caléndula, 95
28109 Alcobendas (Madrid)
Tel.: 91 650 9961
www.ae-renting.com

Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

C/ Fray Bernardino Sahagún, 24 planta baja
28036 Madrid
Tel.: 91 343 1343
Fax: 91 345 0377
prensa@anfacs.com
www.anfacs.com

Página de consultoría y formación en renting de vehículos

www.autorenting.net

Las operaciones de renting pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Los propios fabricantes y distribuidores de los bienes pueden ofrecer estos servicios de renting, como por ejemplo los concesionarios oficiales de vehículos, empresas de informática, fabricantes de maquinaria y equipos de oficina, etc.



3.2.11 Factoring

DESCRIPCIÓN

El Factoring es una fórmula de financiación y administración, basada en la cesión de facturas: la empresa cede el crédito comercial de sus clientes a una Compañía de Factoring, que se encarga de gestionar su cobro a cambio de una contraprestación consistente en una comisión por los servicios administrativos y unos intereses por la financiación (anticipo del vencimiento de pago de las facturas de sus clientes).

Permite a las empresas reducir la carga de trabajo del departamento administrativo, así como obtener anticipos sobre el vencimiento de pago de las facturas. Es por tanto una herramienta que mejora la rentabilidad, la capacidad crediticia y la solvencia financiera de la empresa.

La normativa reguladora de la actividad del factoring viene recogida en las disposiciones siguientes:

- Orden Ministerial 13-5-1981 del Ministerio de Economía y Hacienda.
- Ley 26/1988, que somete a este tipo de compañías a la disciplina del Banco de España

CARACTERÍSTICAS

En el contrato de factoring intervienen tres **partes**, el cedente, el factor y el deudor:

- **Cedente:** es el que contrata los servicios de una entidad de factoring, cediendo sus cuentas de realizable derivadas de su actividad comercial. Se compromete a:
 - Trabajar con una única entidad de factoring
 - Ceder toda su facturación
 - Comunicar a sus clientes que el pago se hará al factor
- **Deudores:** son los que responden a la obligación del pago.
- **Factor:** es la entidad que adquiere la cuentas de realizable del cedente asumiendo la gestión del cobro, ofrece una serie de servicios complementarios como cubrir el riesgo de insolvencia, y/o financiación mediante el pago anticipado de los créditos cedidos.

SE CARACTERIZA POR:

- El contrato de factoring debe comprender toda la facturación del cedente, por lo que éste se ve obligado a tener que ceder todos sus créditos frente a terceros. Esto se justifica por el hecho de que el cedente podría comportarse de manera oportunista y ceder únicamente aquellos créditos con riesgo de insolvencia, reservándose para sí aquellos en que no exista riesgo. Pero, en la práctica es el factor quien impone limitaciones en el ámbito del contrato pudiendo estas ser:
 - Temporales: excluyendo, por ejemplo, operaciones excepcionales.
 - Sectoriales: limitaciones según el tipo de deudor (sólo sector mayorista, sólo distribuidores,...).
 - Territoriales: según el riesgo.



- Cuantitativas: limitaciones referentes a las operaciones con un importe mínimo, períodos de vencimientos máximo, etc.,
- El cedente se compromete a no mantener, mientras esté vigente el contrato, tratos con ningún otro factor.

El contrato de factoring puede contemplar la oferta de distintos servicios:

- **Servicios administrativos:**

- **Investigación de la clientela:** el factor dispone de personal y medios muy especializados, pudiendo disponer de una información rápida y veraz sobre la solvencia de los compradores.
- **Administración de cuentas:** la sociedad de factoring facilitará al cliente toda la información relativa a la situación de los créditos y facturas cedidos.
- **Gestión de cobro de clientes:** el factor gestionará el cobro de las facturas; se compromete a agotar la vía amistosa antes de acudir a la vía judicial.

- **Servicios financieros:**

- **Garantía de cobro:** en caso de morosidad o insolvencia el factor asumirá el pago de los créditos a la empresa. Únicamente, cuando los impagos sean por motivos comerciales (retrasos en la entrega, mercancía no de acuerdo con pedido, errores, etc...) será la empresa cedente quien los asuma.
- **Concesión de financiación:** mediante anticipos sobre el importe de las facturas cedidas por el cliente, por lo que el factor percibirá un interés. En la práctica el importe de esta financiación suele abarcar el 80-90% de los créditos, quedando la diferencia como margen de garantía por posibles impagos.

Para **clasificar** los tipos de factoring lo haremos según diferentes criterios que pueden ser:

- **Por la residencia de las partes:** podemos distinguir entre el factoring nacional, cuando ambas partes (cedente y deudor) se encuentren en un mismo país, y el factoring internacional, en el caso de que el cedente (exportador) y el deudor (importador) se encuentren en diferentes países.
- **Por la cesión del riesgo:** según el riesgo de impago sea asumido por el cedente o el factor, se tratará de un factoring **con recurso o sin recurso**.

En el factoring con recurso el riesgo del impagado lo mantiene el cedente. Se trata de un tipo de factoring muy similar al descuento comercial.

En el factoring sin recurso el factor asume el riesgo de insolvencia, por lo que éste adquiere la obligación de pagar al cedente el importe de los créditos cedidos, independientemente de si el deudor ha satisfecho o no la deuda. Es el tipo de factoring más común, pues ofrece al cedente la garantía de cobro. Además puede acceder al descuento de los créditos cedidos, de forma que la conversión de realizable a disponible sea prácticamente inmediata.

El **procedimiento** de una operación de factoring es el siguiente:

- **Contratar al factoring:** el cedente ha de escoger aquella compañía de factoring que más se adecue a sus necesidades, teniendo en cuenta empresas con las que comercia, tipo de cliente y cuantía de las facturas.



- **Comunicación de la operación:** el cedente comunica cada una de las operaciones que realiza, indicando la cuantía de la deuda, el vencimiento y la empresa.
- **Estudio del deudor:** si aparece en algún registro de aceptaciones impagadas.
- **Aprobación:** después de haber analizado la información sobre el deudor, la empresa de factoring decidirá si aprueba o no la operación. En caso de aceptarla, decidirá el límite de crédito que otorga a la operación, y si acepta o no un factoring sin recurso. Normalmente en aquellas operaciones en las que pueda existir un riesgo de insolvencia la entidad de factoring aceptará únicamente ceder la deuda si se trata de un factoring con recursos.
- Comprador y vendedor firman un contrato de compra venta.
- **Envío de la mercancía o prestación del servicio.**
- **Comunicación de la cesión del crédito.**
- **Cesión del crédito:** el cedente cede al factor el crédito a cobrar.
- **Abono del crédito:** si así se lo requiere el cedente, el factor descontará la cuantía de la deuda y la abonará.
- **Pago:** el deudor hace efectiva la deuda del factor. De lo contrario, si el factoring es sin recursos el factor iniciará la reclamación del cobro por medios judiciales. Si el factoring es con recurso, el cedente es quien ha de hacerse cargo del cobro.

El **coste** del factoring viene determinado por:

- La comisión por **prestación de servicios.**
- La comisión por **cobertura de riesgos.**
- El **tipo de interés** sobre los anticipos.
- La comisión por **gestión de cobro.**

Para el cálculo del **coste efectivo** se aplicará la fórmula que sigue:

$$\text{Entradas de dinero} = \frac{\text{Salidas de dinero}}{(1+K)}$$

K = Coste de la financiación

¿CUÁNDO CONVIENE?

Las empresas que acceden al factoring como instrumento de diversificación financiera, se ven beneficiadas de dos formas diferentes: beneficios administrativos y financieros. Es útil para aquellas personas físicas o jurídicas que presentan el siguiente perfil:

- Que suministren a la Administración Pública ya que demoran sus pagos.
- Filiales que tengan que presentar sus estados financieros a la empresa matriz y que quieran mejorar la presentación de sus balances.
- Que los productos que suministren sean de venta repetitiva.
- Que sus perspectivas sean la exportación a mercados consolidados.



- Que pretendan reducir los costes de estructura relativos a la gestión y administración del cobro a los clientes.
- Que tienen dificultades para soportar una línea de crédito.
- Que, por encontrarse en un proceso de expansión con rápido desarrollo, necesitan liberar recursos de su circulante para mantener sus niveles de crecimiento.
- Que, por su dimensión, no tienen un departamento de gestión de créditos.

Ventajas

- **Administrativas:**

- Simplificación en la tarea de cobro de las cuentas deudoras, pues la sociedad de factoring se encarga de la gestión del cobro, reclamaciones por impagos, y análisis del riesgo sobre clientes, etc.
- Análisis de los costes por pedido, pudiendo imputar directamente costes que hasta el momento eran de imputación indirecta.
- Desplazamiento de un centro de costes (el de administración) a un tercero, permitiendo simplificar la estructura de la empresa.

- **Financieros:** los beneficios financieros del factoring son consecuencia de la cobertura del riesgo y la financiación:

- Respecto a la cobertura del riesgo, el factoring permite
 - Sanear su cuenta de resultados al eliminar las provisiones por insolvencia (en el factoring sin recurso).
 - Eliminar costes extraordinarios, originados de la reclamación del cobro al deudor (reclamación por vía ejecutiva, servicios jurídicos,...).
 - Elaborar presupuestos de tesorería más ajustados, de forma que permita planificar mejor la asignación de recursos en el
- La financiación de los créditos cedidos permite a la empresa:
 - Mejorar su flujo de caja, al pasar cuentas de realizable a disponible.
 - Mejorar la liquidez de la empresa. Ello podrá facilitar la adaptación de empresas a las condiciones de pago de sus clientes. Hecho que les da una ventaja comparativa frente a sus competidores, ya que podría ofrecer períodos de cobro más amplios.
 - Evitar el riesgo de déficit, que debería cubrir con deuda a corto. De esta manera el factoring reduce las necesidades de financiación ajena.
 - Aumentar sus posibilidades de financiación o inversión, dado que las líneas de crédito del factoring se basan en las garantías del deudor. Esto comporta para la empresa, no consumir líneas de crédito.
 - Aumentar la capacidad de obtener financiación bancaria, puesto que en el factoring sin recurso el factor no informa al CIRBE de la existencia de esta deuda.



Desventajas

- Falta de confidencialidad de quienes son los clientes de una empresa, pues la lista se entrega al factor.
- El coste es inicialmente alto, en comparación con otros instrumentos financieros o de gestión de cobro.
- La empresa cedente depende de las clasificaciones de riesgo del factor.
- El factor puede impugnar la cobertura de riesgo si existen reclamaciones de tipo comercial.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Asociación Española de Factoring

C/ Velázquez, 64-66 - 2.ª planta, 28001 Madrid

Tel.: 91 781 45 50

Fax: 91 431 47 67

aef@factoringasociacion.com

www.factoringasociacion.com

Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.



3.2.12 Confirming

DESCRIPCIÓN

Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

CARACTERÍSTICAS

Las **figuras** que aparecen en un contrato de confirming son:

- **Pagador u ordenante** (Siempre el CLIENTE de la Entidad): empresa que ha de atender el pago de facturas de "sus" proveedores en los plazos previamente acordados y que considera conforme.
- **La entidad financiera**: entidad que intermedia en la operación de pago. Recibe del CLIENTE pagador la información de las facturas a pagar -ya conformadas- y realiza las gestiones oportunas para saldar las mismas en las fechas acordadas.
- **Cobrador o beneficiario**: empresa que tiene el derecho de cobro como consecuencia de la prestación de un servicio o el suministro de un bien.

El **procedimiento** de contratación de un servicio de confirming es el siguiente:

- Elección de la entidad que se quiere para la prestación del servicio.
- Firma del contrato, donde se hará constar el volumen de pagos cedidos a dicho servicio.
- A la recepción de las facturas de los proveedores la empresa confirmadora procede a su verificación y confirmación.
- Una vez confirmadas las facturas se comunica a la entidad financiera los datos de dicha factura así como la fecha e importe de los pagos que se liquidarán.
- La entidad financiera se pone en contacto con el proveedor informándole de que su factura está confirmada y que por tanto si lo desea puede anticipar su cobro simplemente comunicándosele.
- El proveedor decide si acepta o no las condiciones del anticipo ofertado por la entidad financiera y se lo comunica. En caso de aceptarlas el proveedor dispone de dos opciones: cobrar mediante transferencia bancaria a una cuenta de su elección o bien abrir una cuenta en el banco pagador donde una vez comunicada le será abonada la factura. En caso de que el proveedor no esté interesado en anticipar dicho cobro, recibirá un pagaré con el vencimiento establecido en la factura.

Los **costes** que pueden surgir en una operación de confirming son los siguientes:

- **Empresa confirmadora**: sólo habrá de soportar el coste del afianzamiento de los pagos cedidos a la entidad así como los intereses que se devenguen como consecuencia de la financiación de los pagos realizados en el momento del vencimiento de los mismos.
- **Proveedor**: el proveedor tan sólo deberá hacer frente a los costes financieros que suponga el anticipo del cobro. Esto no quiere decir que para el proveedor la operación no sea ventajosa ya que dicho coste suele ser inferior al coste de un anticipo o descuento tradicional.
- **Cliente**: no tiene asignado ningún tipo de coste por la realización de esta actividad.



¿CUÁNDO CONVIENE?

El confirming es atractivo para empresas que reúnan una o más de las siguientes características:

- Empresas que tengan diversificados a sus proveedores.
- Empresas que tengan un sistema de pagos complejo.
- Empresas que deseen alargar el plazo de pago a proveedores, o mejorar sus condiciones de compra.

Ventajas para el comprador

- Reducción de costes, por la reducción de la gestión en administración interna de pagos.
- Evita costes de emisión de pagarés y cheques o manipulación de letras de cambio.
- Evita las incidencias que se producen en las domiciliaciones de recibos.
- Prestigio ante los proveedores, ya que les garantiza el cobro de sus facturas.
- Mayor poder de negociación con la entidad financiera al generar más volumen de negocio.
- Concentra la gestión de la tesorería.
- Puede solicitar la financiación de estos pagos.
- Remuneración de excedentes de tesorería (opcional): sistema flexible y fácil para invertir temporalmente excedentes de tesorería, obteniendo una remuneración a tipos preferenciales.

Inconvenientes para el comprador

- Dependencia a las propias directrices señaladas por la entidad financiera en materia de soportes documentales predeterminados, sistemas operativos en uso, etc.



Ventajas para el proveedor

- Se asegura el cobro, ya que una vez confirmada la factura es prácticamente imposible que no se produzca el cobro.
- Obtiene una línea de financiación que le permite adelantar el cobro de las facturas sin consumir su capacidad de crédito bancario.
- Evitan el pago de timbres, al gestionar los cobros a través de traspasos o transferencias.

Inconvenientes para el proveedor

- Perde a iniciativa no cobro, cedéndollela aos seus clientes.

Puntos de información

Las operaciones de confirming pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

3.2.13 Aval

DESCRIPCIÓN

El aval es un compromiso solidario de pago de una obligación a favor del acreedor o beneficiario, otorgada por un tercero para el caso de no cumplir el obligado principal con el pago de un título de crédito.

CARACTERÍSTICAS

Un aval tiene las siguientes **características**:

- Se trata de un contrato independiente de la obligación avalada.
- Es un contrato solidario: el acreedor se puede dirigir contra el avalista sin tener que hacerlo antes contra el deudor.
- Contrato remunerado: el avalista percibe como retribución un cierto interés, expresado en un porcentaje de la cantidad avalada.
- Contrato que se puede establecer sin restricción alguna o tener alguna limitación en cuanto a tiempo o cantidad.
- La entidad financiera nos cobrará una cantidad fija y otra variable, según el tipo de interés que se establezca, que será abonada por una fracción de tiempo que habitualmente suele ser un trimestre.
- Supone un gasto financiero que periódicamente ha de recogerse en los gastos financieros de la sociedad, junto con las comisiones de emisión del mismo.

Existen diversas **modalidades** de avales y garantías en función de las características de la obligación garantizada:

- **Preaval**: se trata del compromiso adquirido por la entidad financiera para formalizar un aval definitivo en el momento en que lo precise la empresa. Generalmente este tipo de documento es solicitado por administraciones públicas para estudiar la concesión de un aplazamiento o fraccionamiento de una deuda contraída por su empresa.
- **Aval técnico**: garantiza el incumplimiento de compromisos no económicos asumidos por la empresa, como es el caso de la participación en concursos y subastas, el buen funcionamiento de la maquinaria vendida, etc.
- **Aval económico-comercial**: garantiza el pago en la compra-venta de bienes, de impuestos u otros conceptos, así como las devoluciones de cantidades recibidas a cuenta por su empresa en concepto de venta de mercancías o suministro de servicios.
- **Aval económico-financiero**: garantiza la devolución de créditos, préstamos o de cualquier otro tipo de facilidad crediticia que la empresa tenga o le haya sido concedida en cualquier otra entidad financiera.



Los **pasos** básicos a seguir para solicitar un aval son:

- Acudir a la **entidad financiera** y comunicar la necesidad de obtener un aval bancario.
- La entidad **analizará la solvencia** del cliente a través del estudio de una serie de variables:
 - Importe objeto de la garantía.
 - Información sobre propiedades: edificaciones, terrenos, inversiones financieras, etc.
 - Estado del cliente frente a las deudas.
 - Estudio de las cuentas de la empresa.
 - Si es cliente, antecedentes del cliente con la entidad.
 - Declaraciones de la renta, sociedades, etc.
- Si el banco no tiene la suficiente confianza, le pedirá al cliente que firme una póliza de contra **garantía**, presentando aval personal o relación de bienes garantes del cobro en caso de impago al acreedor.
- Resuelto este primer paso, se **firmará** por ambas partes la "póliza de aval", contrato que regulará las obligaciones y derechos de ambas partes, así como las condiciones generales del mismo (vencimiento, importe, comisiones, gastos adicionales, etc.).
- El aval original se lo quedará el cliente para **presentarlo a la persona** o empresa con la que contrajo la obligación, debiéndolo llevar posteriormente a la entidad bancaria para su cancelación antes de la fecha de vencimiento.

Entre las **comisiones y demás gastos** tenemos fundamentalmente:

- Comisiones de **formalización**: su importe suele suponer el 0,5% de la operación, con un mínimo.
- Comisiones por **riesgo**: oscila entre el 0,5% y el 1,5% de la operación, también con un mínimo.
- Gastos de **estudio**.



¿CUÁNDO CONVIENE?

Se trata de un instrumento útil porque permite acceder a fondos económicos imposibles de obtener sin la existencia de una garantía que avale la devolución de los mismos a quién los presta.

Ventajas

- Es un instrumento financiero que nos permite acceder a financiación que de otro modo no sería posible.
- Para la empresa supone no inmovilizar tesorería que puede destinar a otros capítulos.
- Mejoran las condiciones de la financiación (tipos de interés; plazos de amortización etc.) que puede percibir la empresa.
- Evita aportar garantías reales.

Desventajas

- Supone un coste a veces elevado.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Las garantías frente a terceros pueden ser ofrecidas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y Sociedades de Garantía Recíproca.

(ver Garantía Recíproca)



3.2.14 Garantía recíproca

DESCRIPCIÓN

La Sociedad de Garantía Recíproca es una entidad financiera constituida por pequeñas y medianas empresas (PYMES) con el apoyo de organismos e instituciones públicas, organizaciones empresariales (Confederaciones de empresarios/as, Cámaras de Comercio) y las principales Cajas, con el objeto principal de **facilitar el acceso al crédito** a las pequeñas y medianas empresas y mejorar en general sus condiciones de financiación. Esta labor la realizan a través de la prestación de avales ante bancos y cajas de ahorro, así como demás fuentes de financiación que así lo requieran.

Cuando se solicita el amparo de este tipo de sociedades, la empresa debe tomar una **participación** en dicha sociedad, que para nuestra empresa constituye una "Inversión financiera permanente".

Las sociedades de garantía recíproca se regulan por la siguiente normativa:

- Ley 1/1994 de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.
- Orden de 12 de febrero de 1998 sobre normas especiales para la elaboración, documentación y presentación de la información contable de las sociedades de garantía recíproca.
- Circular Nº . 10/1998, de 27 de noviembre (BOE de 9 de diciembre). Información sobre recursos propios mínimos y otras informaciones de remisión obligatoria.
- Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre. Normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las Sociedades de Garantía Recíproca.

CARACTERÍSTICAS

Las sociedades de garantía recíproca asumen las siguientes **funciones**:

- Prestan a las Pymes avales solidarios ante los bancos, cajas de ahorro, organismos públicos y entidades privadas.
- Negocian con las entidades financieras líneas de financiación preferenciales.
- Informan y asesoran a la pyme sobre la modalidad de financiación que mejor se ajusta a las condiciones de su proyecto o empresa, así como sobre su actividad.

El **proceso** para la consecución de un aval por parte de una sociedad de garantía recíproca es el que se describe a continuación:

- **Presentación** del proyecto: se debe presentar un plan detallado sobre el proyecto para el que se solicita el aval, que incluya un plan de inversiones y las características de la empresa. Dependiendo del tipo, tendrá que adjuntar a su solicitud:
 - *Documentos administrativos*: NIF, escrituras de la sociedad y apoderamiento, IAE, IVA, cuentas anuales, etc.
 - *Documentos técnicos*: memorias explicativas de la empresa y de la solicitud de aval, facturas proforma de las inversiones, pólizas de préstamo de las entidades financieras, estudio de viabilidad de la nueva inversión, etc.
- Estudio de **viabilidad** por parte de la Sociedad de garantía recíproca de la documentación entregada.



- **Aprobación o denegación** de la propuesta.
- En caso de ser aprobada, el solicitante deberá **elegir** el tipo de financiación y la entidad financiera con la que quiere formalizar la operación.
- Se debe **aportar una cuota** para integrarse como socio partícipe de la Sociedad de garantía recíproca.
- Realizar los **pagos** a la entidad financiera con la que haya realizado la operación financiera, en la forma y plazos pactados. Si no se cumple con las obligaciones contraídas, la Sociedad de garantía recíproca puede disponer de las aportaciones como socio y del capital social de la empresa para cubrir la deuda. Si se reincide en el impago, la sociedad podrá iniciar acciones legales.

La obtención del aval supondrá para la empresa los siguientes **costes**:

- **Comisión del aval**: coste anual a pagar mientras el aval esté en vigor; supondrá un porcentaje a aplicar sobre la cantidad pendiente de amortizar del préstamo, que oscilará entre el 0,5 y 2% para avales financieros, y entre el 0 y el 1,5% para los avales técnicos.
- **Gastos de estudio**: oscila entre 0,25%- 1% y supone un único pago a abonar en el momento de la firma.
- Dependiendo de la entidad en cuestión y/o del tipo de operación pueden surgir **otros gastos**: formalización del aval, cancelación, etc.
- Además de afrontar estos gastos, la empresa deberá hacer frente a otro desembolso: la **suscripción de las aportaciones a la SGR**, que podrá oscilar entre un 1% y un 3% del montante de la operación.

¿CUÁNDO CONVIENE?

Facilitan la financiación a empresas de escasos recursos y nivel de solvencia reducido:

- Las SGR avalan a las pymes que necesiten obtener financiación de entidades de crédito.
- Las SGR prestan un gran apoyo a las pymes que no tienen garantías suficientes para obtener un crédito de las entidades financieras pese a tener un proyecto rentable y atractivo.
- Las SGR facilitan el acceso a líneas de financiación privilegiada: permite a la pyme conseguir mejores condiciones de plazos y tipos de interés gracias a los convenios existentes entre las SGR y las entidades financieras.
- Las SGR están especialmente dirigidas a empresarios y micro-empresas así como puesta en marcha de empresas (creación, adquisición).
- Las SGR desarrollan de forma complementaria actuaciones de:
 - Canalización y tramitación de subvenciones.
 - Formación, información y asesoramiento financiero.
- Abarcan todos los sectores económicos.

Ventajas

- En el caso de que la operación financiera resulte impagada, responde la sociedad de garantía recíproca frente a la entidad financiera.
- Evita aportar garantías reales y por tanto, los efectos negativos sobre la capacidad de expansión futura de la empresa.



Desventajas

- Coste total elevado, ya que la concesión del aval tiene un coste que hay que añadir al coste financiero de la operación que finalmente suscriba la empresa.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

AFIGAL (para as provincias de la Coruña y Lugo)

Calle de San Andrés, 143- 4.º
15003 A Coruña
Tel.: 981 216 276
comercial@afigal.es

Calle de Fernando III El Santo, 32 entrechán
15701 Santiago de Compostela
Tel.: 981 553 110

Calle Iglesia, 51 1.º
15402 Ferrol
Tel.: 981 369 383

Calle del Teatro, 10 2.º
27001 Lugo
Tel.: 982 284 124
www.afigal.es

SOGARPO (para Ourense y Pontevedra)

Calle de la Reconquista, 11 baixo
36201 Vigo (Pontevedra).
Tel.: 986 228052/053

Calle de Curros Enríquez, 1-3.º D
32003 Ourense
Tel.: 988 372 913
www.sogarpo.es

CESGAR (Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca)

C/ Carranza, 25
28004 Madrid
Tel.: 91 445 1400
Fax: 91 562 6571
cesgar@cesgar.es



4. Ayudas y subvenciones





4. Ayudas y subvenciones

4.1. ¿Cómo busco la subvención que más me interesa?

Al hablar de apoyos de la Administración a la financiación de autónomos y empresas, es preciso concretar el significado de dos términos frecuentemente utilizados como sinónimos: las subvenciones y las ayudas.

Las subvenciones son una prestación otorgada por la Administración Pública, para el sostenimiento o desarrollo de un negocio, sin que el beneficiario tenga que pagar nada a cambio de los bienes o servicios obtenidos con motivo de la subvención.

Es un incentivo económico y, en ningún caso puede considerarse como una fuente básica de financiación.

El concepto de ayudas es más general que el anterior, ya que comprende tanto las subvenciones como otras formas de prestaciones que alivian las cargas que normalmente pesan sobre el presupuesto de una empresa.

Encontrar la ayuda o subvención que es más adecuada a una inversión o a un gasto es muchas veces una tarea compleja, dada la multitud de organismos a los que acudir, que a su vez suelen ofrecer diferentes líneas.

En consecuencia, más importante que tratar de conocer todas las líneas que existen, es disponer de una metodología que permita descartar opciones y acotar los programas que pueden ser interesantes para cada caso.

Cuanto mayor sea el detalle en el que se ha desarrollado un proyecto, más sencilla y efectiva será la orientación que se puede hacer sobre las posibilidades de acogerse a ayudas y subvenciones. De hecho, esta búsqueda debería ser una fase posterior a la de elaboración de un plan de negocio, en el que se detallan inversiones, gastos e ingresos, que permitan estudiar en detalle la viabilidad del proyecto empresarial a acometer.

Los **datos de partida** en este proceso de búsqueda de apoyos públicos, son los que se indican a continuación:

- En primer lugar, y aunque parezca una evidencia, habrá que tener claro **para qué necesitamos la subvención**: ¿para comprar máquinas, naves, patentes, software ...? ¿para contratar personal, realizar gastos de I+D, asistir a una feria ...? Tener certeza sobre estos conceptos es importante, pues cada programa de ayuda establece normalmente una relación cerrada de los elementos subvencionables y/o de los excluidos de subvención.
- En segundo lugar, deben conocerse de la forma más precisa posible los **importes** de la inversión a realizar, ya que muchas líneas de ayuda establecen mínimos y máximos.



- En el caso de proyectos de creación de empresas, la forma jurídica que se adopte también permitirá el acceso a determinadas líneas de incentivo; es el caso de las cooperativas, las sociedades laborales y los autónomos. De la misma manera, la historia laboral y/o empresarial del los promotores también puede ser un condicionante; por ejemplo, los programas de apoyo al emprendedor incluirán ciertas restricciones para aquellas personas que ya han sido empresarios en el pasado.
- Por último, la ubicación de la empresa en un lugar u otro también puede ser un elemento determinante. Es el caso de las zonas consideradas prioritarias para determinadas líneas (O Ferrol, Eume y Ortegal) o de los programas de desarrollo rural (Leader o Agader).

Con esta información ya estamos en condiciones de iniciar una ronda de consultas en los diferentes organismos que ofrecen ayudas y subvenciones para la actividad empresarial, bien a través de sus web, teléfonos o solicitando una reunión. Es conveniente establecer una segmentación de los organismos a los que dirigirse en función de 2 criterios:

1º.- Organismos que cuentan permanentemente con programas de apoyo a empresas:

- Consellería de Trabajo e Benestar: subvenciones, ayudas y/o apoyos financieros a la contratación, economía social, autoempleo. Programas específicos para proyectos promovidos por mujeres.
- IGAPE.- subvenciones, ayudas y/o apoyos financieros a gastos y/o inversiones en general, con programas específicos de carácter sectorial o de fomento de la mejora competitiva de la empresa.
- Consellería de Economía e Industria. subvenciones, ayudas y/o apoyos financieros a gastos y/o inversiones, normalmente de carácter tecnológico, o referidas a algún sector específico (comercio principalmente).
- AGADER.- subvenciones y ayudas a proyectos de creación y/o mejora de proyectos de empresa ubicados en el medio rural.
- ICO.- préstamos a emprendedores y empresas.
- INEM.- capitalización por desempleo, para el caso de personas con prestaciones pendientes de cobro en el momento de crear su empresa.

2º.- Organismos reguladores directamente relacionados con ese sector de actividad o con el carácter de la inversión concreta a acometer. Es el caso por ejemplo de las inversiones relacionadas con:

- Medio ambiente, para las cuales es posible encontrar apoyos en la Consellería de Medio Ambiente, Territorio e Infraestructuras.
- Sector pesquero; habría que consultar las ayudas existentes en la Consellería del Mar.
- Turismo; habría que recurrir a la Consellería de Cultura e Turismo.
- etc ...



Direcciones y datos de contacto

En la web oficial de la Xunta de Galicia encontrarás los datos de contacto de las Consellerías referenciadas: <http://www.xunta.es/>

El IGAPE dispone de un servicio de información sobre ayudas, principalmente orientado a sus propias líneas, pero que informa sobre los programas existentes en otros organismos, tanto autonómicos como estatales:

Base Xeral de Axudas: <http://app.igape.es/.axudas/>

Teléfono de información: 902 300 903

AGADER.- encontrarás información sobre sus líneas de ayuda propias como de los programas que coordinan en su portal: <http://agader.xunta.es/> ICO.- la tramitación de las distintas líneas del Instituto de Crédito Oficial se realiza en las entidades financieras adheridas. Obtendrás información sobre las condiciones de cada una de ellas en <http://www.ico.es>

INEM.-en la página web del Instituto Nacional de Empleo encontrarás tanto las direcciones de sus oficinas, donde tramitar la solicitud de pago único de la prestación por desempleo, como los requisitos y condiciones: <http://www.inem.es>



4.2. Subvenciones desde el punto de vista contable y fiscal

La norma sobre subvenciones y donaciones recibidas afirma que se recogerán directamente en el patrimonio neto y se imputarán posteriormente al resultado sobre una base sistemática según la correlación de ingresos y gastos. Se valorarán las monetarias por el importe concedido y las no monetarias por su valor razonable.

En concreto la imputación a resultados seguirán las siguientes directrices:

Las subvenciones de explotación, concedidas para garantizar una rentabilidad mínima o financiar gastos específicos - como las de creación de empleo - en el ejercicio en el que se perciben.

Las subvenciones de capital, destinadas a adquirir activos o cancelar deudas:

- Activos amortizables : en proporción a la dotación de amortización
- Existencias: cuando se dan de baja del inventario
- Activos financieros: en el ejercicio que se dan de baja
- Cancelación de deudas: en el ejercicio de cancelación.

Ejemplo de contabilización de una subvención de capital:

Reconocimiento de la concesión en firme y cobro:

47 Administraciones públicas

a 940. Ingresos subvenciones

572 Bancos

a 47 Administraciones públicas

Reconocimiento del efecto impositivo (Criterios temporales del impuesto)

8301 Impuestos diferidos

a 479 Pasivos por diferencias temporarias temporarias

Adquisición del inmovilizado

21 Inmovilizado material

a 572 Bancos

Al cierre, amortización del inmovilizado



68 Amortización del inmovilizado

a 28 Amortización acumulada del inmovilizado

Al cierre, reclasificación del patrimonio neto

940. Ingresos subvenciones

a 8301 Impuestos diferidos

a 130 Subvenciones oficiales de capital

Al cierre, imputación al resultado

840 Transferencias de subvenciones

a 746 Subvenciones transferidas al resultado del ejercicio

Al cierre, por la imputación al resultado se reconoce el efecto fiscal

479 Pasivos por diferencias temporarias imponibles

a 8301 Impuestos diferidos

Al cierre, regularización de los grupos 8 y 9

8301 Impuestos diferidos

130 Subvenciones oficiales de capital

a 840 Transferencias de subvenciones

Fiscalmente

El tratamiento de las subvenciones en el impuesto de sociedades es diferenciado según se trate de una aportación a la explotación o una aportación al capital:

Subvenciones a la explotación: Constituyen un ingreso en el ejercicio en el que se conceden aunque se perciban con posterioridad. Tributando íntegramente en la base general del impuesto.

Subvenciones de Capital: Se imputan a la base general del impuesto en el ejercicio en el que se reconocen pero no en su totalidad, en proporción a la depreciación de los bienes financiados por dicha subvención. En el caso de activos no amortizables la imputación se producirá en el ejercicio de enajenación o baja del elemento.



5. Glosario





5. Glosario

Activos circulantes: conjunto de cuentas dentro de los activos de una empresa, cuya conversión en efectivo se realiza en un plazo menor a un año. Están constituidos generalmente por caja y bancos, cuentas por cobrar, inventarios, etc.

Activos fijos: activos permanentes que típicamente son necesarios para llevar a cabo el giro habitual de una empresa. Están constituidos generalmente por maquinaria, equipo, edificios, terrenos, etc.

Activo financiero: son aquellos títulos emitidos por entidades públicas y privadas con el fin de obtener financiación para sus actividades. Son tales como acciones, obligaciones, letras...

Activo sin riesgo: es un bien, normalmente de carácter financiero, que asegura al propietario una renta y/o un precio de venta, antes de su compra.

Ampliación de capital: es un incremento del capital de la empresa mediante la emisión de nuevas acciones, que se utiliza como medio de financiación de las actividades de la empresa.

Amortización anticipada: devolución total o parcial de un crédito antes de la fecha pactada. Habitualmente se encuentra sometida a comisión, que varía según el tipo de interés del préstamo.

Amortización: devolución total o parcial de un préstamo, según lo pactado con la entidad financiera. La amortización puede ser mensual, semestral o anual.

Amortización lineal: método de amortización en el que en cada período se descuenta un monto fijo de la obligación.

Anualidad: flujo de fondos regulares y de un mismo monto durante un determinado número de períodos.

Apalancamiento financiero: relación de deuda total a activo total. Proporción de los activos totales que se ha financiado con préstamos

Arrendamiento financiero: mecanismo de financiación para la adquisición de activos fijos a través de un contrato de arrendamiento con opción de compra. Se establece el pago de cuotas periódicas que pueden producir incentivos fiscales más importantes que financiar la compra del bien por medio de deuda.

Autofinanciación: acumulación de fondos o recursos financieros generados en el interior de la propia empresa y utilizados para financiar las operaciones de la sociedad, evitando así el endeudamiento con terceros o con los accionistas.

Avalista: persona que interviene como garante en un préstamo y que asume las responsabilidades de pago en caso de que el prestatario no haga frente a la deuda o a sus intereses.

Avalar: acto por el que una persona física o jurídica se responsabiliza de la conducta, las deudas o el cumplimiento de una obligación de otra persona.



Banca corporativa: conjunto de servicios de financiación y otros que una institución bancaria brinda a las empresas.

Banca personal: actividades de financiación y servicios de un banco para atender las necesidades del individuo.

BAIT: beneficio antes de intereses e impuestos. Cifra que aparece en la cuenta de pérdidas y ganancias y que es utilizada en muchas herramientas de análisis. Representa los resultados de la empresa durante un ejercicio económico y no muestra los efectos del endeudamiento ni de los impuestos.

BDT: beneficio después de impuestos. Resultado contable del ejercicio de una empresa cuando no tiene pérdidas. Es la cantidad final que deben distribuir los directivos entre dividendos e inversión.

Cancelación: extinción de una obligación por liquidación de la deuda pendiente.

Capital de riesgo: recursos destinados al financiación de proyectos cuyos resultados esperados son de gran incertidumbre, por corresponder a actividades riesgosas o a la incursión en nuevas actividades y/o mercados.

Capital social: valor nominal de las acciones de una sociedad.

Capitalización: inversión de recursos en una empresa por parte de sus propietarios.

Cargas: limitaciones al dominio de una finca. Constan en documento público y se inscriben en el Registro de Propiedad. Son algunos ejemplos: las hipotecas, usufructos, condiciones resolutorias, etc. No todas suponen derechos económicos y son cancelables con la extinción del derecho que representan.

Certificado registral: documento expedido por el Registro de la Propiedad en el que se expone la situación de cargas de una finca.

Cirbe: central de Información de Riesgos del Banco de España, lugar donde recurren las entidades financieras, bajo autorización del cliente, para consultar los niveles de riesgo y morosidad de los interesados en contratar un préstamo.

Crédito comercial: política de administración de cuentas por cobrar.

Comisión de administración: retribución por el servicio de administración de activos financieros.

Comisión apertura: importe que se paga al formalizar un préstamo, en contraprestación a los gastos administrativos, informáticos y de gestión que conlleva su apertura. Se paga una sola vez y suele ser un porcentaje sobre el capital prestado.

Comisión cancelación anticipada: pago que se devenga al amortizar anticipadamente una deuda, para préstamos hipotecarios normalmente es un 1%, para créditos personales está en torno al 3%, según se pacte con la entidad financiera.

Comisión de subrogación: porcentaje que se aplica sobre el capital pendiente en caso de que el prestatario cambie de entidad acreedora para mejorar las condiciones en otro banco.

Compra a crédito: también se conoce como compra apalancada. Al realizar una inversión, se desembolsa sólo parte de su precio y se obtiene un préstamo por la cuantía restante.

Corretaje: comisión como pago por los servicios prestados por un intermediario.



Coste del capital: rentabilidad que el accionista de una empresa espera obtener de su inversión en acciones de la empresa y, por tanto, es el coste que la empresa deberá satisfacer a sus accionistas bien por vía dividendos o bien por vía plusvalías.

Costes del registro de la propiedad: son los que se derivan de la inscripción de la hipoteca en el Registro de la Propiedad.

Coste de oportunidad: utilidad máxima que podría haberse obtenido de la inversión en cualquiera de sus usos alternativos.

Crédito: contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses. Llegado el momento del vencimiento deberá devolver el montante inicial.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias: estado contable de una empresa en el que se reflejan los ingresos y gastos que ha tenido la misma durante un determinado ejercicio o periodo de tiempo. De la diferencia entre ingresos y gastos se deduce el beneficio, que también aparece en dicha cuenta.

Cuenta corriente: cuenta de depósito a la vista que utiliza la emisión de cheques para el movimiento de los fondos.

Cuota: importe a pagar, en el cual se engloba capital más intereses.

Depreciación: reducción del valor contable o de mercado de un activo. Representa un gasto no erogable, por lo que no afecta al flujo de fondos de la empresa.

Descontar: operación por la que se obtiene el valor actual de un activo en función de un valor futuro del dinero. Es la operación inversa a la capitalización.

Descuento: cualquier cosa que se vende por debajo de su precio normal. En bonos, es la cantidad por la que el valor facial de un bono excede su precio de mercado.

Deuda garantizada: deuda que en caso de incumplimiento de pago, otorga un derecho preferente sobre determinados activos.

Diferencial: documento expedido por un notario en el que figuran las condiciones establecidas entre las partes. Para que tenga validez jurídica ha de inscribirse en el Registro de la Propiedad.

Dividendo: pago de una empresa a sus propietarios por concepto de distribución de utilidades generadas.

Dividendo en acciones: dividendo pagado en forma de acciones en vez de efectivo.

Divisa: moneda extranjera.

Duración: plazo promedio ponderado de los flujos de caja de un activo financiero.

Ebitda: abreviatura de Earnings Before Interests, Taxes, Deferreds and Amortizations. Es el resultado de una compañía antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

Emisión: títulos valores de una empresa con iguales características. También se refiere al lanzamiento al mercado de un conjunto de títulos valores.



Empréstito: crédito o préstamo que toman las empresas o el Estado mediante la emisión de títulos nominativos o al portador y que coloca en los mercados nacional y extranjero como forma de captar recursos.

Enajenación: venta de los títulos poseídos, donde se pasa la propiedad de los mismos al comprador.

Endoso: firma estampada en el reverso de un documento por el que se transfiere su propiedad a otra persona.

Escritura pública: es el contrato definitivo de compra-venta que se firma ante Notario y atribuye la propiedad al comprador, que resulta propietario de lo comprado.

Euribor: índice de referencia oficial. Se define como la media simple de los tipos de interés diarios, aplicados para las operaciones cruzadas al plazo de un año en el mercado de depósitos interbancarios de la zona de la Unión Monetaria, entre las 64 entidades financieras con mayor nivel de negocio.

Exención fiscal: bonificación fiscal a favor de la realización de una determinada transacción o de una situación financiera definida.

Factor de descuento: tasa a la que se descuenta el flujo de fondos de un proyecto para obtener su valor presente.

Factoring: actividad en la cual una institución financiera descuenta las cuentas por cobrar de una empresa y se encarga de llevar a cabo la labor de cobro.

Fiscalidad: término utilizado para designar al conjunto de leyes y procedimientos que se refieren a los impuestos.

Fluctuación: movimientos alternos de subida y bajada de las cotizaciones de los títulos en el mercado debidos a las variaciones en la oferta y en la demanda de los títulos.

Flujo de caja: movimiento temporal de las cuentas de efectivo de una empresa.

Ganancias de capital: beneficios que se obtienen al vender un activo financiero a un precio mayor a su costo o valoración estimada.

Garantía: valor que protege contra pérdidas a una persona o entidad legal que ha dado un préstamo, en caso de falta de pago de la obligación contraída.

Garantía personal: patrimonio del deudor que comprende todos sus bienes presentes y futuros. Sirve de garantía para el cumplimiento de cualquier obligación. Existe la posibilidad de que responda con sus bienes una tercera persona que no sea el deudor.

Gastos administrativos: gastos reconocidos sobre las actividades administrativas globales de una empresa.

Gastos de gestión: son los producidos por la tramitación y gestión en Notaría, Registro de la Propiedad y Administración de Hacienda. Son efectuados por profesionales de la entidad que concede la hipoteca.

Gastos financieros: gastos correspondientes a los intereses de las obligaciones financieras.

Gastos de Notaría: comprenden los honorarios y gastos del notario.



Gastos de gestoría: son los gastos que se derivan de los trámites de la escritura, de la liquidación de impuestos y de las gestiones que se llevan a cabo en el Registro de la Propiedad.

Gestión de riesgos: conjunto de actividades gerenciales destinadas a controlar y administrar los seguros y coberturas de una empresa.

Gravamen: carga sobre la propiedad efectuada como garantía de pago de una deuda.

Hacienda: activos o bienes del Estado. Organismos que se dedican a la administración de dichos bienes.

Hipoteca: garantía para asegurar el pago de una deuda, constituida por bienes inmuebles.

IBI: tasa municipal que grava la propiedad de una finca. Se cobra anualmente y en función al valor catastral asignado a la finca.

Impuesto Actos Jurídicos Documentados: este impuesto grava las escrituras de constitución de los préstamos hipotecarios y de la cancelación de los mismos. Debe pagarse por el hecho de formalizar la escritura pública. Actualmente, el tipo de gravamen aplicable es el 0.5% del valor de la garantía hipotecaria y lo paga el comprador a Hacienda en el momento de la adquisición.

Impuesto de Transmisiones Patrimoniales: grava las transmisiones de patrimonio que implican un intercambio de bienes.

Indicador: herramienta utilizada en el análisis técnico para detectar tendencias en los precios de las acciones.

Índice de referencia: lo componen los valores del mercado hipotecario o financiero empleados para revisar los tipos de interés de los préstamos a tipo variable. El Banco de España se encarga de establecer los índices de referencia oficiales.

Existen diversos índices: el CECA, el de la deuda pública, el Mibor, el IRPH de los Bancos, el IRPH de las Cajas y el IRPH del conjunto de entidades financieras.

Inflación: aumento sostenido y generalizado de los índices de precios.

Interés: es el precio pagado por el uso de un dinero prestado.

Interés de demora: interés adicional que se cobra sobre las cuotas impagadas de un préstamo. Se calcula en función de los días de retraso en el pago, son pactados a priori por la entidad financiera y el cliente.

Interés fijo: el tipo de interés nominal permanece invariable a lo largo de la vida del préstamo con independencia de las variaciones del mercado hipotecario. Permite asegurar que aunque varíen los tipos de interés, no cambiarán las condiciones de su préstamo, y pagará siempre lo mismo.

Interés variable: se fija en relación con un índice de referencia, que evoluciona al alza o a la baja según las oscilaciones del mercado, al que se suma un margen o diferencial, estableciéndose una revisión periódica de actualización del índice. En esta modalidad, el tipo de interés se revisa semestralmente, de modo que la cuota mensual se ajusta a las tendencias del mercado. En este caso, el plazo de su préstamo se mantendrá siempre fijo, variando periódicamente las cuotas mensuales.

Intermediario: persona física o jurídica que actúa como enlace entre dos o más partes que desean realizar una compraventa u otro tipo de operación. Actúa sin tomar una posición propia.



Intermediación financiera: proceso mediante el cual una entidad, generalmente bancaria o financiera, traslada los recursos de los ahorradores directamente a las empresas que requieren de financiación.

Joint venture (asociación de negocios): empresa comercial integrada por dos o más agentes y que se forma para la realización de un proyecto específico.

Letras del Tesoro: deuda al descuento con vencimiento inferior a un año, emitida periódicamente por la Administración.

LIBOR (London Interbank Offered Rate): tasa a la que las instituciones de crédito más confiables hacen transacciones entre ellas mismas.

Línea de crédito: acuerdo de crédito entre una institución financiera y un cliente, por el cual el cliente tiene un monto máximo autorizado durante un período dado de tiempo, que usa y reintegra según sus necesidades.

Liquidación: conclusión de un negocio o proyecto mediante la venta de todos sus activos y la cancelación de todas sus deudas. Darle vencimiento a un activo financiero mediante su conversión a efectivo, típicamente por medio de su venta.

Liquidez: situación en la que una empresa no cuenta con suficientes activos líquidos para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

Maduración: término normalmente utilizado para bonos. Fecha en el que el bono termina y se paga. Fecha en el que el principal de cualquier instrumento de deuda se convierte en pagadero.

Margen: diferencia entre el precio de venta y el costo de un producto.

Margen sobre ventas: porcentaje que resulta de dividir la utilidad neta después de impuestos sobre las ventas.

Margen bruto: diferencia entre los ingresos totales y los costos de producción.

Margen neto: diferencia entre los ingresos totales y los costos y gastos incurridos en la operación de un negocio.

Negociable: característica de aquellos documentos mercantiles como letras de cambio, talones, cheques... que, debidamente cumplimentados, son susceptibles de descuento o transmisión.

Nivel de precios: valor de los bienes y servicios que se traspan en una economía en un momento específico.

Nominal: valor que consta en el documento en el momento de su emisión o transacción.

Nominativo: documento emitido a nombre de una persona física o jurídica.

Nota de cargo: documento por el que se pone en conocimiento del deudor el haber realizado un cargo en su cuenta.

Notaría: el notario da fe pública de la escritura, es decir, certifica la operación y podrá ser elegido libremente por el solicitante de entre los que operen en la plaza.

Notario: profesional con capacidad legal para dar fe pública de los actos en los que interviene.

Novación: cambio en el plazo o en el tipo de interés pactado, o ambos.



Obligación: cualquier tipo de deuda.

Obligación con descuento: deuda realizada por debajo del valor nominal del título.

Opción: derecho para comprar o vender un activo a un precio de ejercicio determinado en, o antes de, una fecha de ejercicio determinada.

Operaciones a plazo (Forwards): es un contrato que se realiza en forma privada entre dos partes para la compra o venta de títulos, divisas u otras mercancías a un plazo determinado. En el contrato se estipula el precio, la cantidad y la fecha en que se realizará la operación.

Pagarés de empresa: son efectos negociables a corto plazo emitidos por empresas.

Pasivos: obligaciones que tiene una empresa ante terceros.

Pasivos circulantes: conjunto de cuentas dentro de los pasivos de una empresa que deben cancelarse en un período menor a un año.

Patrimonio: propiedad real de una empresa o individuo, definida como la suma de todos los activos, menos, la suma de todos los pasivos.

Pérdida de capital: pérdidas que provienen de la venta de un activo financiero a un precio menor a su costo o valor estimado.

Periodicidad: es la frecuencia con la que pagará las cuotas del préstamo; por lo que se recomienda que coincida con la periodicidad de sus ingresos.

Período de recuperación: período que se requiere para que los ingresos netos de una inversión sean iguales al costo de la inversión.

Período fiscal: período contable de 12 meses respecto al cual se da la información económica de las actividades de la empresa para los efectos del pago de impuestos.

Periodo de revisión: es la frecuencia en la que se modifica el tipo de interés cuando se trata de una hipoteca a tipo variable. Normalmente son semestrales o anuales.

Pignoración: financiación cuya garantía es un activo, principalmente mercadería, para el pago de una deuda de corto plazo. Normalmente aplicado al financiación de importaciones por medio de almacenes fiscales.

Plazo de amortización: es el periodo establecido en el préstamo para su total devolución. Debe tenerse en cuenta que, el plazo más adecuado debe ser aquel que permita pagar las cuotas cómodamente. Por tanto, la elección del plazo de amortización deberá hacerse siempre en función de la capacidad de reembolso.

Plusvalía: aumento del valor de una propiedad debido a la inflación o a un mayor nivel de demanda.

Prestamista: persona que presta el dinero temporalmente.

Préstamo a la vista: préstamo que no tiene una fecha fija de vencimiento, pero que debe pagarse a petición del banco que lo realiza.

Préstamo puente: préstamo a corto plazo que proporciona financiación provisional hasta disponer de un mayor nivel de financiación permanente.



Préstamo hipotecario: es una operación financiera por la cual se permite acceder a la compra de elemento de inmovilizado, pudiendo obtener unos importes de financiación superiores, a unos tipos de interés bastante más reducidos, que los concedidos en otro tipo de préstamos en los que el inmueble no queda hipotecado como garantía del pago de la operación. Se formaliza en documento público y sus derechos se constituyen con la inscripción en el Registro de la Propiedad.

Prestatario: persona titular de un préstamo, que asume todas las obligaciones y adquiere todos los derechos del contrato que firma con la entidad financiera prestamista.

Presupuesto de capital: proceso de planificar las inversiones en la adquisición de activos, cuyos rendimientos se recibirán en el largo plazo.

Prima de emisión: es la diferencia entre el precio de emisión de una acción y su valor nominal. Existe para evitar la dilución de las reservas en justicia con los antiguos accionistas.

Prima de riesgo: diferencia entre la tasa requerida de rendimiento sobre un activo arriesgado y específico y la tasa de rendimiento sobre un activo libre de riesgos, con la misma vida esperada.

Principal: cantidad facial de un instrumento de deuda o depósito sobre la cual se fija el pago de intereses.

Quiebra: situación en la que un individuo o empresa no está en capacidad de cumplir con las obligaciones financieras normales.

Rentabilidad: incremento porcentual de riqueza.

Registro de la propiedad: oficina pública que tiene por función llevar los libros oficiales en los que consten todas las circunstancias que afectan a las fincas de la demarcación correspondiente a dicho Registro. Estas circunstancias son las relativas a la propiedad: cargas, transmisiones, notas marginales, etc.

Rendimiento esperado: tasa de rendimiento que una empresa espera realizar en una inversión. Es el valor promedio de la distribución de probabilidades de los rendimientos posibles.

Responsabilidad hipotecaria: es la suma de todos los conceptos que son garantizados mediante la hipoteca (el capital prestado, los intereses normales y los intereses de demora, costas judiciales, gastos, etc.). Sobre esta cantidad es sobre la que se calculan los gastos de formalización y cancelación de una hipoteca.

Riesgo del negocio: riesgo inherente a las operaciones típicas de una empresa dentro de su industria.

Riesgo financiero: porción del riesgo total de la empresa por encima del riesgo del negocio, que resulta de la contratación de deudas.

Seguro de amortización: no es obligatoria su contratación pero es conveniente contratarlo siempre que se formalice un préstamo hipotecario. Este producto está especialmente diseñado para los titulares de préstamos hipotecarios, y garantiza la amortización del préstamo en caso de muerte o invalidez del titular o los titulares.

Swap: intercambio de un instrumento financiero por otro.

TAE (Tasa anual equivalente): es el coste efectivo anual del préstamo. Tiene en cuenta no sólo el tipo de interés inicial sino también sus posibles revisiones, el plazo de amortización y las comisiones ligadas a la operación. En definitiva, es el tipo de interés real que usted pagará en su préstamo.



Tasa de descuento: tasa utilizada para calcular el valor actual de los flujos de caja futuros.

Tasa de inflación: tasa porcentual a la que crece el nivel de precios en una economía durante un período específico.

Tasa de interés nominal: tasa o porcentaje de rendimiento sobre la que se calcula el monto de interés bruto de una obligación.

Tasa de interés real: tasa que expresa una corriente de ingresos según su valor real, es decir, corrigiendo el efecto inflacionario.

Tasa impositiva: tasa que se aplica para el pago de impuestos.

Tasa interna de retorno (TIR): tasa de rendimiento sobre una inversión de activos.

Tasación: valor certificado de un inmueble. La lleva a cabo una empresa independientemente especializada, según obliga la Ley Hipotecaria.

Tesorería: actividad de dirección responsable de la custodia e inversión del dinero, garantía del crédito, cobro de cuentas, suministro de fondos y seguimiento del mercado de valores en una empresa.

Tipo de cambio: tasa a la cual una moneda puede cambiarse por otra.

Tipo de interés: porcentaje que se aplica al capital pendiente de un préstamo para calcular los intereses que deben abonarse.

Tipo de interés nominal y tipo de interés real: el tipo de interés nominal es la expresión porcentual de la rentabilidad de un instrumento financiero en relación a su precio. Descontando el efecto de la tasa de inflación esperada durante la vida del mismo, se obtiene el tipo de interés real.

Uso mercantil: se considera una fuente del derecho mercantil. Este nace y se desarrolla a través de un lento proceso de repetición de actos. Se requiere de su aceptación generalizada en el sector o actividad mercantil en la cual se origina.

Valor actual neto (VAN): es el valor presente (a hoy) de los flujos de efectivo de un proyecto descontados a una tasa de interés dada.

Valor nominal: valor de un activo o título que aparece en el correspondiente documento.

Valor presente: valor actual del dinero cuyo monto se considera equivalente a un ingreso o egreso futuro de dinero.

Valor residual: valor de liquidación de instalaciones y equipo.

Vencimiento: es la fecha de pago de una obligación financiera

Verificación registral: Comprobación de la situación de la finca en el Registro de la Propiedad. Se puede hacer a través del examen directo de los libros, de nota simple informativa, de una certificación del Registrador.

Vida útil: duración esperada del funcionamiento de un activo.

Volatilidad: situación en la que el precio de un activo financiero está expuesto a fluctuaciones extremas, durante un corto período.



6. Bibliografia





6. Bibliografía

- AGUAYO, A. y S. LOZANO (2007): "Empresa y patrimonio empresarial". [Non publicado].
- ÁLVAREZ LÓPEZ, J. (1990). *Análisis de balances*. Editorial Donostiarra. San Sebastián.
- AMAT SALAS, EL. (1992). *Contabilidad y Finanzas para no financieros*. Ediciones Deusto. Bilbao.
- AMAT SALAS, EL. (1994). *Análisis de estados financieros*. Ediciones Gestión 2000. Barcelona.
- ARROYO A. y M. PRAT (1992). *Dirección financiera*. Deusto. Bilbao.
- BARCELONA ACTIVA (2008): *Negociación bancaria*. Barcelona Activa SPM-SA.
- CAJASTUR: *Otros instrumentos de financiación: factoring, forfaiting, cuentas en divisas*.
- CERDÁ, R. (1998): *Manual de negociación bancaria*. Colección publicaciones GMC. Número IX.
- DELGADO, J. I.: *Manual práctico de gestión de tesorería de empresas*. Díaz Santos.
- ESCUELA DE NEGOCIOS CAIXANOVA (1995). *Informe económico-financiero de la empresa gallega*. Consorcio de la Zona Franca de Vigo.
- FERNÁNDEZ, A. (1994). *Introducción a las finanzas*. Ed. Civitas. Madrid.
- ICE (2006): "Los Business Angels como alternativa financiera para la pyme". *Boletín Económico de ICE* N° 2876.
- JINESTA, L.: *Contratos bancarios*. [Non publicado].
- LA CAIXA (2003): *Monográfico sobre el Renting*. Espaciopyme, S.A.
- LÓPEZ, F. J. (1993): "El coste de capital como coste de oportunidad". *Cuadernos*, 25, pp. 53-58.
- LÓPEZ, F. (1998): "Apalancamiento financiero". Artículo publicado en *ABC*.
- NADAL, J.: *Instrumentos de financiación*. GF Pymes.
- RIVERO, J. (1990). *Análisis de estados financieros*. Editorial Trivium. Madrid.
- SÁNCHEZ, M. L., J. A. MORIANO y C. G. SEVILLA (coord.) (2003): *Guía luces para emprendedores*. Patronato Pedro Ibarra. Organismos Autónomos de la Excma. Diputación Provincial de Cáceres.
- TÉLLEZ L., L. FERRANDO y M. PEÑA: *Instrumentos financieros*. Fuente: www.monografias.com.
- URÍAS, J. (1992). *Análisis de estados financieros*. Mc. Graw Hill. Madrid
- VELA SASTRE, E. y A. y J. PÉREZ CARBALLO (1992). *Principios de gestión Financiera de la empresa*. Alianza Editorial. Madrid.



7. Referencias web





7. Referencias web

www.arpem.com

www.bang.es

www.bicgalicia.es

www.canaltrabajo.com

www.cdti.es

www.confebask.es

www.ico.es

www.igape.es

www.microsoft.com/spain/empresas/guia_financiacion

www.tesoreria.com



