



Guía básica de financiamiento

MANUAIS PRÁCTICOS DE XESTIÓN

ÍNDICE DE CONTIDOS

0. Limiar	5
1. Introducción	9
1.1. Obxectivos do presente manual	9
1.2. Estrutura do documento	10
2. A xestión financeira da empresa	13
2.1. Algúns conceptos básicos	13
2.1.1 O balance	13
2.1.2 O fondo de rotación ou fondo de manobra	14
2.2. ¿Como logramos o equilibrio financeiro no noso ciclo de actividade?	16
2.3. ¿Que determina a falta de liquidez?	17
2.4. ¿Cantos cartos preciso?	18
2.5. ¿Que ofrece o mercado financeiro?	20
2.6. ¿Como elixir unha fonte de financiamento?	22
2.7. ¿Canto custa o financiamento?	23
3. Os instrumentos financeiros	29
3.1. Financiamento xerado pola propia empresa	30
3.1.1 Reservas	31
3.1.2 Amortizacións e provisións	33
3.2. Financiamento externo	36
3.2.1 Capital	37
3.2.2 Capital risco	39
3.2.3 Business angels	42
3.2.4 Préstamo participativo	45
3.2.5 Préstamo hipotecario	48
3.2.6 Préstamos non hipotecarios	53
3.2.7 Leasing	56
3.2.8 Crédito bancario	60
3.2.9 Desconto comercial	64
3.2.10 Renting	67
3.2.11 Factoring	71
3.2.12 Confirming	76
3.2.13 Aval	79
3.2.14 Garantía recíproca	82
4. Axudas e subvencións	87
4.1. ¿Como busco a subvención que máis me interesa?	87
4.2. Subvencións desde o punto de vista contable e fiscal	90
5. Glosario	95
6. Bibliografía	107
7. Referencias web	111



Limiar

A competitividade de calquera negocio, á marxe do seu tamaño ou do sector no que se desenvolva, está en gran medida condicionada polas habilidades de xestión que posúa quen asume a toma de decisións. O coñecemento que estas persoas posúan sobre elementos clave en materias como mercadotecnia, financiamento, comunicación, tesourería, exportación etc. será sen dúbida de vital importancia para o futuro da empresa ou negocio en cuestión.

Conscientes das dificultades de atopar estas informacións explicadas de xeito claro e sinxelo, pero á vez práctico e rigoroso, **BIC Galicia** asume o reto de lanzar esta colección de **Manuais Prácticos de Xestión**. Concibidos como un instrumento de traballo para autónomos, empresarios, técnicos e emprendedores, pretenden contribuír á mellora da competitividade da empresa para, a través desta, lograr a súa consolidación e crecemento.

No proceso de elaboración dos **Manuais Prácticos de Xestión** quíxose responder a un dobre obxectivo: por unha banda, ofrecer unha información teórica rigorosa e completa sobre o tema que se aborda en cada documento e, por outra, darlle a esta información unha orientación práctica, que lle facilite ao usuario a implantación na súa empresa dos coñecementos adquiridos.

Para lograr este obxectivo, incluíronse exemplos e/ou casos prácticos en cada un dos manuais. Nestes, desenvólvese un ou máis supostos sobre o tema abordado no documento, o que facilita a comprensión da información e a súa posterior aplicación na actividade empresarial.

Os **Manuais Prácticos**, nas súas versións en galego e castelán, están dispoñibles no portal de **BIC Galicia** <http://www.bicgalicia.es>.



1. Introducción





1. Introducción

1.1. Obxectivos do presente manual

Todo proxecto empresarial, á marxe de que sexa promovido por un autónomo ou por unha grande empresa, sexa tanto de creación, como de consolidación ou crecemento, vaise xestando nunha sucesión de pasos, desde o momento en que xorde a idea, ata que esta se materializa e se pon en marcha. Aínda que as limitacións financeiras orientan desde un primeiro momento a dimensión do proxecto que se vai acometer, non é ata que dispoñemos dun proxecto ben estruturado cando nos preguntamos como financeiro.

É neste momento cando xorden cuestións como: ¿cantos cartos preciso?, ¿canto podo achegar?, ¿cantos cartos me prestará o banco? ou ¿cal é o instrumento financeiro que máis me convén?

As opcións que nos ofrece o mercado financeiro son cada vez máis numerosas e sofisticadas, polo que este manual nace coa pretensión de **capacitar os emprendedores, autónomos e pequenos empresarios, así como os técnicos que os asesoran, para que sexan capaces de identificar o recurso que mellor se adapta ás súas necesidades**. Para iso, describimos detalladamente os principais instrumentos financeiros que actualmente se poden atopar no mercado, indicando cales son as súas características e cales os usos máis oportunos de cada unha das alternativas.



1.2. Estrutura do documento

O presente manual estrutúrase ao redor de sete capítulos, cuxos contidos se describen como segue:

O primeiro deles, de carácter introdutorio, inclúe unha contextualización do manual e explica a súa estrutura.

O capítulo 2 expón de forma sinxela unha serie de cuestións xenéricas ao redor do financiamento dunha empresa. Trata de explicar conceptos financeiros básicos, como poden ser circulante, fondo de rotación, esixibilidade, liquidez etc. Posteriormente, preséntanse unha serie de reflexións que tratan de dar resposta a cuestións tales como: ¿como logramos o equilibrio financeiro no noso ciclo de actividade?, ¿que determina a falta de liquidez?, ¿cantos cartos preciso?, ¿que ofrece o mercado financeiro?, ¿como elixir unha fonte de financiamento?, ¿canto custa o financiamento?

O obxecto central deste documento constitúeo o capítulo 3, no que se presentan de forma sinxela á vez que detallada os principais recursos e instrumentos financeiros aos que pode acceder un autónomo ou unha peme. Ademais de describilos, infórmase sobre as súas principais características –tipos, fiscalidade, custos–, indícanse as súas utilidades, vantaxes e inconvenientes, e ofrécense os datos de contacto sobre onde atopar as entidades que os ofrecen.

O capítulo 4 presenta unha reflexión sobre as axudas e subvencións de carácter público destinadas a autónomos e empresas, tanto para a creación como para a consolidación e mellora dos seus negocios.

Para rematar, os capítulos 5, 6 e 7 inclúen unha serie de informacións prácticas: glosario, bibliografía e referencias web.

Como complemento a esta Guía básica, desenvolvemos unha serie de Cadernos de financiamento, nos que se ofrece información de carácter máis concreto e especializado. Non pretendemos unha relación pechada de títulos, senón que tratamos de ofrecer unha resposta continuada ás inquietudes dos nosos usuarios sobre temas como:

- Axudas e subvencións convocadas en cada exercicio económico.
- A negociación bancaria.
- O diagnóstico financeiro da empresa.
- Instrumentos financeiros para a internacionalización.
- Etc.



2. A xestión financeira da empresa





2. A xestión financeira da empresa

2.1. Algúns conceptos básicos

Unha das principais cuestións que é preciso considerar na procura de financiamento é que debe existir unha coherencia entre as características das fontes de financiamento e o destino destas. A coherencia á que nos referimos concrétese arredor do nivel de esixibilidade da débeda (cando temos que devolvela) e o nivel de liquidez dos bens a que se destina (cando empezarán a xerar diñeiro).

Para entender esta cuestión é preciso definir previamente determinados conceptos contables, como son o **balance** e o **fondo de rotación**.

2.1.1 O balance

O balance dunha empresa mostra, nun momento determinado, os recursos financeiros de que dispón, procedentes de terceiras persoas alleas á empresa ou dos seus propietarios (pasivo e patrimonio), e o investimento ou aplicación que se lle deu a ese financiamento (activo).

Figura 1. Estrutura dun balance de situación



Os elementos do activo ordénanse de menor a maior liquidez. A liquidez é a maior ou menor facilidade que ten un ben para converterse en diñeiro, sendo o diñeiro en caixa –tesourería– o ben máis líquido, e os terreos un dos bens menos líquidos para a empresa.



Pola súa banda, os elementos do pasivo ordénanse de menor a maior esixibilidade. Un elemento será máis esixible canto menor sexa o prazo no que vence e, xa que logo, debe devolverse. O capital –recurso propio– é un dos pasivos menos esixibles, mentres que as débedas con provedores adoitan ser esixibles a moi curto prazo.

2.1.2 O fondo de rotación ou fondo de manobra

Utilizando a terminoloxía contable, o fondo de rotación defínese como a diferenza entre o activo corrente da empresa e o pasivo corrente; se temos en conta que o activo é igual ao pasivo, tamén o poderemos definir pola diferenza entre todo o que é non corrente, é dicir, a longo prazo ou fixo.

$$\text{Fondo de rotación} = \text{Activo corrente} - \text{Pasivo corrente}$$

Ou tamén:

$$\text{Fondo de rotación} = \text{Pasivo non corrente} - \text{Activo non corrente}$$

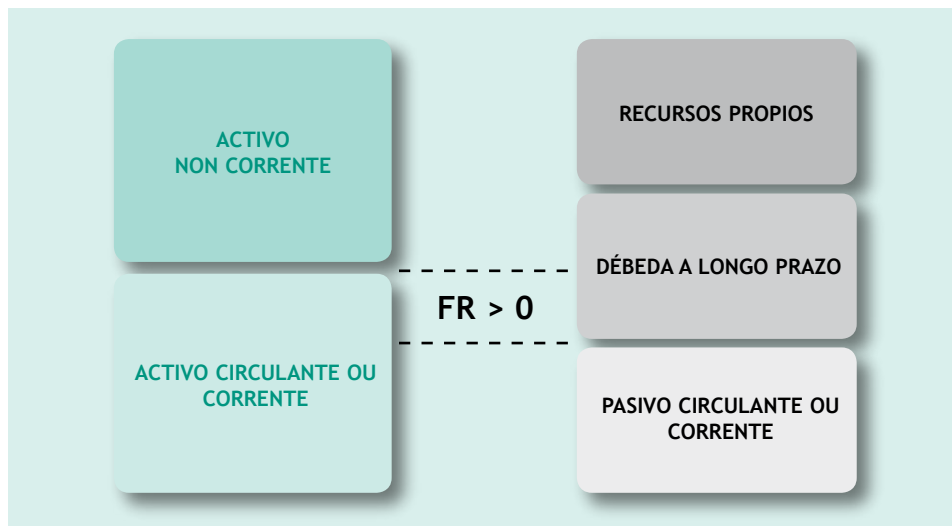
O balance da empresa pode mostrar tres situacións diferentes:

Fondo de rotación superior a cero

Neste caso o activo corrente é maior que as obrigacións a curto prazo, de xeito que parece que existen recursos suficientes para atender as devanditas obrigacións. Sería unha situación de equilibrio financeiro a curto prazo.

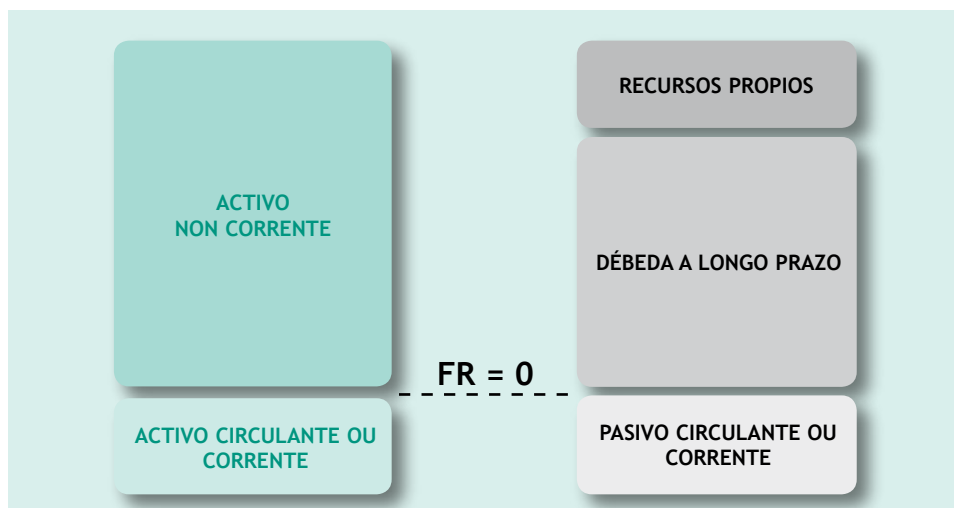


14



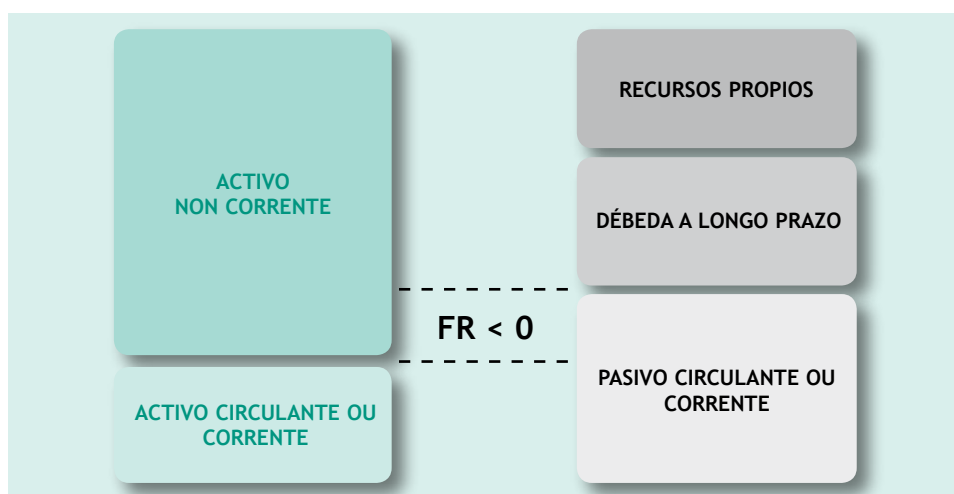
Fondo de rotación igual a cero

O activo corrente estaría financiado con débedas a curto prazo. Esta situación non é tan favorable como a anterior, xa que poderíamos entrar en desequilibrio financeiro ante calquera dificultade que poida xurdir á hora de renovar os nosos créditos, ou de cobrarlles aos nosos clientes.



Fondo de rotación menor que cero

Nesta situación, o activo corrente non é suficiente para financiar as débedas a curto prazo da empresa, o cal pode carrexarnos importantes problemas financeiros. A empresa conta con activos non correntes financiados con recursos a curto prazo, o que implica que rompe co principio de equilibrio financeiro: eses activos non correntes terían que dar o seu rendemento no longo prazo e, non obstante, comprometeuse o seu pago nun prazo inmediato.



Debemos prestar especial atención aos fondos de rotación negativos, xa que implican na maioría dos casos **dificultades na solvencia a curto prazo** da empresa, que poden levar a unha suspensión de pagos.

Esta información sobre o fondo de rotación é simplemente unha análise moi sinxela, e é posible que determinadas empresas se atopen nunha situación de fondo de rotación negativo sen chegar a ter problemas de suspensión de pagos. Xa que logo, sempre necesitaremos facer unha revisión máis completa da situación financeira da empresa.

Cada empresa debe ser capaz de estimar, baseándose na súa experiencia ou no coñecemento do sector, cal é o fondo de manobra que necesita manter para evitar problemas de liquidez.

2.2. ¿Como logramos o equilibrio financeiro no noso ciclo de actividade?

Logramos alcanzar o equilibrio cando o prazo en que nos devolve liquidez un activo—realización do activo— é similar ao prazo de esixibilidade dos fondos utilizados no seu financiamento.

Como principio xeral, os **recursos financeiros a curto prazo deben ser destinados a financiar a actividade típica ou ordinaria** da actividade empresarial, é dicir, o activo circulante ou corrente (compra de materias primas, pago de subministracións etc.). Mentres, **os recursos a longo prazo deberían financiar a estrutura fixa** da empresa, é dicir, os elementos do activo non corrente, como a adquisición dun elemento de transporte ou dun equipo informático.

Con todo, este é un **principio que debe romperse na procura do equilibrio financeiro**; é moi conveniente que unha parte dos recursos a longo prazo da empresa, sexan estes propios ou alleos, estean financiando parte da actividade típica á que antes faciamos referencia.

Isto vai implicar que unha parte do financiamento que tiñamos prevista para financiar as nosas obrigacións no longo prazo terá que utilizarse no curto prazo, de xeito que así se obteñen os fondos necesarios para levar a cabo todos os pagos no momento do seu vencemento.

Parece sinxelo, pero cumprir co equilibrio financeiro no ciclo de explotación é máis complexo. En moitas ocasións, os provedores e outros axentes económicos cos que temos unha obrigaón de pago no curto prazo só nos financian unha parte do ciclo de explotación dos nosos aprovisionamentos, transformacións, vendas e cobros. Isto supón que imos tardar un maior período de tempo en recuperar o investimento realizado.

Os recursos alleos a curto prazo poden provir, por exemplo, dos mesmos provedores das nosas materias primas, cando acordamos con eles o pago a 90 días, ou ben dun banco cando nos desconta letras de cambio. Os recursos alleos a longo prazo provirán, así mesmo, dunha entidade bancaria cando nos concede un préstamo a un ano ou máis tempo, ou nos abre unha liña de crédito que é renovada continuamente.



2.3. ¿Que determina a falta de liquidez?

Algunhas das causas que poden levar a unha empresa a ter problemas de liquidez poden ser as seguintes:

- **Diminución dos activos circulantes:** por exemplo, por diminución de contas para cobrar a clientes, contas para cobrar que se convertan en incobrables, perdas en inventarios, ou reducións dos saldos das contas bancarias.
- **Aumento do endebedamento a curto prazo:** pola solicitude de créditos a curto prazo, ou por ter que facer fronte a pagos a provedores, entre outros motivos.

O responsable da empresa, ademais de estar pendente dos pagos e ingresos que debe realizar, debe coñecer a súa natureza. Deste xeito, poderá buscar alternativas para non ter problemas de caixa.

De feito, algunhas solucións que poden mellorar a liquidez nun momento dado poden ser as seguintes:

- **Reestruturar os pasivos a maior prazo,** negociando os vencementos coa súa entidade financeira ou cos seus provedores.
- **Xerar fondos,** a través da venda de activos ou achegas de capital.

É preciso ser coidadoso á hora de elixir as nosas fontes de financiamento a curto e a longo prazo, non só polo maior ou menor custo que implican, senón tamén polos perigos que supoñen os desfasamentos ou picos de tesourería.



2.4. ¿Cantos cartos preciso?

Unha das principais dificultades á hora de realizar un novo investimento na nosa empresa adoita ser o financiamento, é dicir, a obtención dos recursos necesarios para acometer o devandito investimento. Pero, ademais, existe outra dificultade que hai que resolver previamente, que é **cuantificar** cales son as verdadeiras necesidades de financiamento da empresa. Vexamos como podemos coñecer estas necesidades para o caso dun emprendedor.

Se lle preguntamos a calquera emprendedor, autónomo ou empresario cales son as súas necesidades financeiras á hora de poñer en marcha un proxecto, existen algúns elementos que xorden en primeiro lugar: todos os **investimentos non correntes** (bens materiais ou intanxibles), pero cunha perspectiva de longo prazo: compra do local onde se situará o negocio, maquinaria, mobiliario etc.

Pero é importante que nos preguntemos unha serie de cuestións como: ¿non teremos a necesidade de contar con outro tipo de bens para funcionar?, ou ¿non necesitamos outro tipo de inputs para desenvolver a nosa actividade con normalidade?

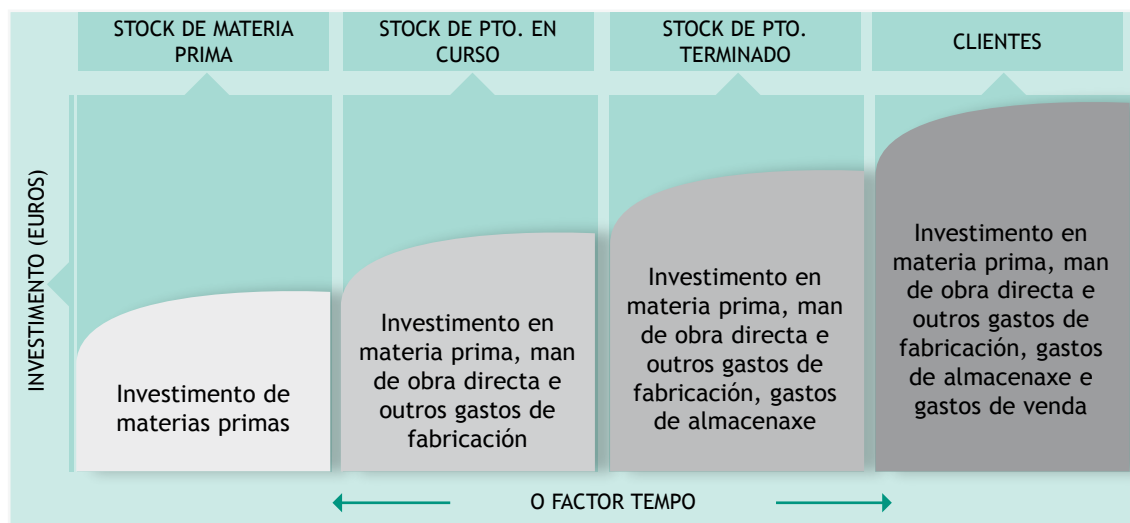
A resposta evidentemente é afirmativa: a empresa debe realizar investimentos en activos **correntes** que lle permitan realizar o proceso de produción dun determinado ben ou servizo. Estamos falando de materias primas (MP) se somos fabricantes, de mercaderías se somos comerciantes, e de nóminas do persoal e gastos correntes, en todos os casos.

É no propio proceso de produción onde se incorporan os custos de elaboración aos produtos, a medida que vai transcorrendo o tempo. O percorrido cara ao produto terminado e a venda ao cliente permitiralle ao empresario recuperar o diñeiro investido e, ademais, obter un beneficio.

O factor clave, polo tanto, no proceso produtivo é o **tempo**. Así, por exemplo, o investimento en fariña nunha panadería é completamente diferente, dependendo de se o stock do que dispoñemos permite desenvolver a actividade da empresa durante unha semana, ou de se permite que se desenvolva a produción sen necesidade dun novo aprovisionamento durante varias semanas. Esta análise será idéntica desde o punto de vista do produto en curso (PC), produto terminado (pt) e cobro a clientes.



Figura 2. Proceso temporal para a consecución do produto terminado

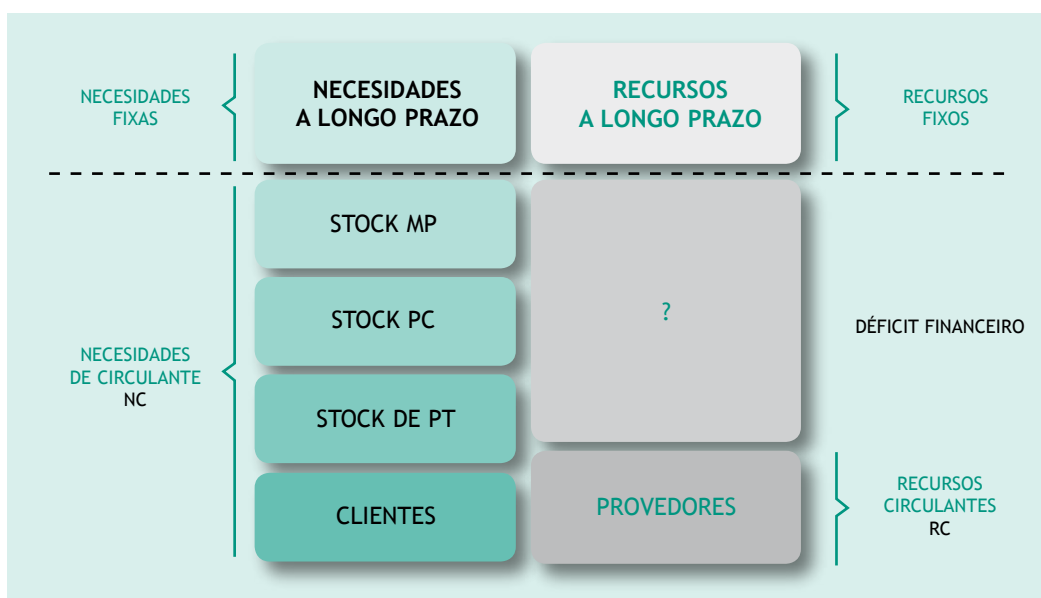


En cambio, se a empresa fose de servizos, os resultados non serían exactamente os mesmos, polo peso mínimo ou inexistente das materias primas. Non obstante, o resto do proceso sería idéntico.

Polo tanto, para determinar as necesidades de investimento será necesario analizar as necesidades de activos, tanto **correntes como non correntes**.

O propio ciclo de explotación dunha empresa xera un **déficit financeiro**, debido principalmente a que é necesario ter diversos niveis de stocks (materia prima, produto en curso, produto terminado e clientes), mentres que unicamente se conta cun mecanismo de financiamento **espontáneo**, que é o período de cobro que nos ofrecen os nosos provedores.

Figura 3. Déficit financeiro no ciclo de explotación



Esta premisa cumprese para un gran número de empresas. Pero existen casos con características específicas, como pode ser unha empresa de distribución, onde unicamente se traballa con produto terminado, no cal a xestión de stocks é fundamental e o cobro aos clientes se realiza con diñeiro en efectivo –o que implica que o diñeiro investido en clientes é practicamente nulo– e onde o período de pago aos provedores é moi amplo e a mercancía entregada só se cobra tras varios meses.

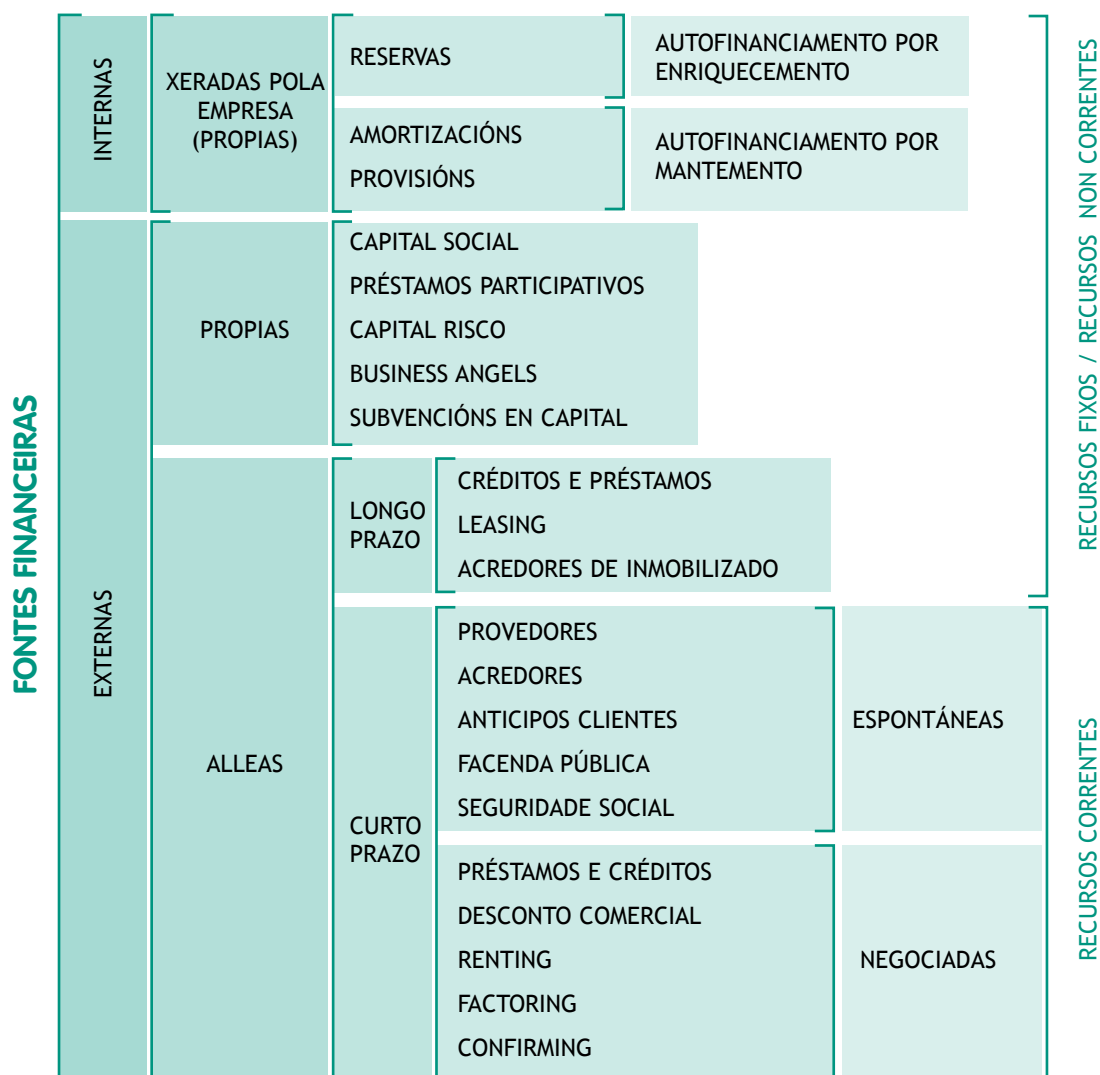
Segundo coa presentación exposta, as necesidades de financiamento están ligadas á xestión de circulante. Con todo, realmente deixan de ser unha **necesidade de curto prazo** e convértense nunha **necesidade permanente** na empresa, xa que soamente se poderían eliminar se se elimina a súa actividade. Esta é a razón pola que deben financiarse con recursos a longo prazo.

A contía deste déficit estará condicionado por dous aspectos, que son os que determinan o investimento en cada unha das partidas de circulante: por unha banda, os prazos e, por outra, o volume de actividade.

O investimento en circulante virá dado polo resultado de multiplicar o investimento necesario en cada subperíodo do ciclo de explotación pola súa duración.

2.5. ¿Que ofrece o mercado financeiro?

Figura 4. Mapa dos instrumentos financeiros



O anterior esquema mostra en detalle as alternativas financeiras ás que pode recorrer a empresa. Evidentemente, non todas van ser interesantes e/ou accesibles para todos os casos, pero o que pretendemos é presentalas debidamente clasificadas, para facilitar unha mellor comprensión de todas as posibilidades.

No gráfico clasificáronse as fontes baseándose nun criterio múltiple:

- Financiamento **interno**: é xerado pola propia empresa.
- Financiamento **externo**: non o xera a propia empresa, senón que se obtén a partir de desembolsos de terceiras persoas que son ou actúan como propietarios da empresa, polo menos durante un período determinado. Dentro do financiamento externo, á súa vez distinguimos:
 - Fontes de financiamento propias: son fondos "propiedade" da empresa e, xa que logo, non son esixibles por terceiras persoas. Son sempre a longo prazo ou non correntes.



- Fontes de financiamento alleas: proceden de contribucións de terceiros distintos dos propietarios, polo que haberá que devolvelas. Xa que logo, son recursos esixibles e, dependendo da permanencia destes na empresa, clasifícanse en:

- Financiamento non corrente ou esixible a longo prazo: para devolver en máis dun ano.
- Financiamento corrente ou esixible a curto prazo: para devolver en menos dun ano.

No capítulo 3 desta guía desenvólvense en detalle cada un dos instrumentos referidos no gráfico anterior.



2.6. ¿Como elixir unha fonte de financiamento?

A elección dunha fonte de financiamento ou outra depende dunha serie de factores ou condicionantes, como son:

- **Cantidade máxima que se vai financiar:** non será a mesma elección se do que se trata é de financiar unha maquinaria de alto custo, que cando se trate de responder a unha necesidade concreta de tesourería da empresa.
- **Prazo de amortización:** tratándose de financiamento alleo, refírese ao período no cal é posible a devolución das cantidades esixibles.
- **Existencia ou non dun período de carencia:** prazo inicial de non esixibilidade da débeda.
- **Custo:** é un dos factores que máis inflúen. Resulta determinante á hora de decidir se un investimento debe efectuarse ou non, xa que, se o seu custo previsto supera o rendemento esperado, implicará normalmente, e agás que primen outras consideracións non económicas, que aquela non se leve a cabo. No custo adoitan incluírse tanto o tipo de xuro, que representa estritamente falando o prezo que se vai pagar polo financiamento recibido, como as comisións (de estudo, de apertura etc.) e outros gastos asociados (gastos de formalización, de cancelación da operación etc.).
- **Período de tramitación:** desde a inmediatez, ata un período de meses para a concesión do financiamento, o prazo poderá ser en moitas ocasións decisivo á hora de optar entre as diversas fontes de financiamento.
- **Risco:** refírese á maior ou menor probabilidade de devolución dos fondos obtidos nas datas convidadas, e ás consecuencias que a non devolución implicaría (perda dos bens ou dereitos ofrecidos en garantía, responsabilidade dos avalistas etc.).
- **Garantías esixidas:** poden ser diversas: real, persoal, mixta. Dentro de cada categoría, cabe falar ademais de garantías máis ou menos complexas (peñor, hipoteca, aval etc.).
- **Variabilidade da ganancia ou dos fluxos de renda obtidos:** se o investimento que se vai efectuar necesita dun prazo de n anos para que comece a producir renda, será máis axeitada unha fonte de financiamento que se axuste a esta circunstancia, ao considerar, por exemplo, un período de carencia acorde cos prazos previstos.
- **Incidencia na imaxe da empresa:** por exemplo, a súa repercusión sobre unha posible venda da empresa e, xa que logo, na capacidade de obter beneficio.
- **Outras circunstancias,** tales como estrutura, forma xurídica e dimensión da empresa, a súa situación, política e estrutura de persoal etc.



2.7. ¿Canto custa o financiamento?

Os custos que se derivan dunha operación financeira poden ser de distinta natureza: tipo de xuro, comisións, gastos, impostos etc.

Posto que a partida principal de custo adoita ser o tipo de xuro, defínense a continuación distintos conceptos relacionados con este, comunmente utilizados nas negociacións financeiras:

- Xuro anual
- Xuro inferior ao ano
- TAE ou taxa anual equivalente en capitalización composta
- TIN ou taxa de xuro nominal
- Euribor

Xuro anual

Non é máis que o prezo do diñeiro que nos deixan: o que cobra ao ano un acredor por prestar unha determinada cantidade de diñeiro.

O seu cálculo realízase a través da seguinte expresión $C_n = C_o (1 + i)^n$ desdexando desta o "i".

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

Sendo:

- C_o : o importe do préstamo.
- C_n : o importe que finalmente devolvemos.
- n : o número de anos en que temos que devolver os cartos recibidos.
- i : o tipo de xuro resultante.



Xuro inferior a un ano

Moitos préstamos, aínda que se publicitan a través dun tipo de xuro anual, artículanse a través de devolucións ou cotas mensuais, polo que é de grande importancia coñecer a equivalencia entre o tipo anual e o mensual.

En termos xerais, podemos acudir á seguinte expresión para poder converter un xuro anual nun máis pequeno (semestral, trimestral, mensual etc.). A expresión é a seguinte:

$$\text{Xuro do período} = (1 + \text{xuro anual})^{(1/\text{períodos})} - 1$$

Vexámolo nun exemplo: ¿que tipo de xuro mensual equivale a un anual do 8%?

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

Como vemos, o xuro mensual non é exactamente a parte proporcional do xuro anual, xa que nese caso sería de $8/12 = 0,6667\%$, senón que é un pouco inferior. Deste xeito, se mes tras mes nos van retribuíndo un depósito durante un ano a un $0,6434\%$, a ganancia final ascenderá a un 8% (que é algo máis que $0,6434\% \times 12$, debido precisamente a que os xuros xeran novos xuros, producíndose ese factor acumulativo).

TAE

O TAE enténdese como a Taxa Anual Equivalente ou o Tipo Anual Efectivo, que incorpora tanto o efecto do tipo de xuro como das comisións que se nos poidan aplicar ao concedernos financiamento, derivadas de:

- A formalización dun préstamo.
- A apertura dunha conta bancaria vinculada a ese préstamo.
- O estudo do risco que a nosa empresa implica como cliente e potencial moroso.
- Os gastos de corretaxe ou oficialización do contrato de préstamo ante notario.

Debido a que as comisións poden chegar a porcentaxes en moitas ocasións do 2 ou 3%, coñecer o impacto que estas teñen sobre o custo real que estamos soportando será un aspecto clave para poder valorar as ofertas que nos fagan distintos bancos.

Vexamos un exemplo, coas características da operación que se indican:

- Importe do préstamo: 200.000 €.
- Período de devolución: 4 anos.
- Cantidade para devolver: 240.000 €.
- Comisión: 2% de formalización e estudo da operación.

¿Cal sería o tipo de xuro anual?

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

Incorporamos as comisións:

Agora despexariamos igualmente a nosa expresión, pero considerando que a cantidade que recibimos non son 200.000 €, senón estes 200.000 € menos o 2% de comisión que se nos cobra normalmente de maneira anticipada no momento da concesión; quedaríamos con $200.000 - 2\% \times 200.000 = 196.000$ €.

Xa que logo, o TAE desta operación sería:

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



TIN

En determinadas ocasións, na publicidade financeira aparece un tipo de xuro denominado “Taxa de Xuro Nominal” ou “TIN”, encamiñado a facilitar a traslación do tipo de xuro anual ao tipo de xuro do período no que liquidan os xuros, sen ter que recorrer a confusas fórmulas, que son difíciles de comprender por calquera cliente da entidade financeira.

A xeito de exemplo, cando na publicidade financeira se cita que o xuro do préstamo é dun 6% nominal anual liquidable mensualmente, estanse referindo a que o xuro que nos van cobrar mensualmente polo diñeiro que deba é a parte proporcional do xuro anual (6%/12 meses = 0,5% xuro mensual).

Véndoo nun caso concreto, que presenta os seguintes parámetros:

- Importe do préstamo: 20.000 €.
- Período de devolución: 5 meses.
- Tipo de xuro nominal anual capitalizable mensualmente: 6%.

¿Canto teremos que devolver dentro de 5 meses?

O primeiro sería coñecer cal é o tipo de xuro mensual que equivale a un nominal anual do 6%, que será simplemente a súa parte proporcional = 6% / 12 meses = 0,5% de xuro efectivo mensual (ou 0,005 en tanto por un).

Unha vez coñecido o xuro do período (mes) que rexe nesta operación, xa simplemente tería que recorrer á nosa expresión:

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

Euribor

Euribor é un acrónimo de Europe Interbank Offered Rate, ou sexa, Tipo Europeo de Oferta Interbancaria. É o tipo de xuro aplicado ás operacións entre bancos de Europa; isto significa que é a porcentaxe que un banco debe pagar cando outro lle deixa diñeiro.

Utilízase como referente nas taxas das hipotecas nos países que pertencen á Unión Monetaria Europea. O seu cálculo realízase pola media simple dos tipos de xuro diarios das operacións cruzadas, ao prazo dun ano, no mercado de depósitos interbancarios, entre as 64 entidades financeiras con maior volume de negocio.

Xa que logo, o Euribor varía cada día, aínda que na súa aplicación ás operacións financeiras se adoita aplicar o tipo a unha data para un período determinado (por exemplo, o tipo medio de febreiro será o que se aplique durante os seis últimos meses do ano). De aí a importancia na negociación das operacións financeiras de considerar a frecuencia con que será revisado o tipo que se vai aplicar, e o establecemento de tipos mínimos e máximos.

No capítulo 3, no que se mostran os principais instrumentos financeiros, infórmase en cada caso dos custos de cada unha das alternativas.



3. Os instrumentos financeiros





3. Os instrumentos financeiros

Como vimos nos apartados anteriores, unha empresa precisa realizar investimentos, correntes e non correntes, para desenvolver o seu proceso produtivo. Pero o que non analizamos ata o momento é o tipo de recursos con que debe financiarse.

Para realizar esta análise, é necesario responder a preguntas como: ¿é mellor financiarse con recursos propios ou alleos?, ¿internos ou externos?, ¿a curto ou a longo prazo?

A resposta a todas estas preguntas dependerá, en primeira instancia, **do grao de liquidez do activo ao que se destine o financiamento**. Pero tamén virá condicionada pola **situación económica, financeira e patrimonial da empresa**, e polas implicacións que cada instrumento supón, a nivel de custos, **garantías, fiscalidade etc.**

Ao longo do apartado 3 desta guía analizaremos todas estas cuestións.



3.1. Financiamento xerado pola propia empresa

Unha desas alternativas que podemos considerar nun primeiro momento é recorrer a financiamento **interno ou autofinanciamento**.

Está formado polos recursos financeiros que a empresa xera por si mesma, sen necesidade de ter que acudir ao mercado financeiro. As **reservas, as amortizacións e as provisións** constitúen as partidas máis importantes dentro dos recursos financeiros internos da empresa.

Dentro deste tipo de financiamento podemos optar por dous tipos de modalidades:

- **Autofinanciamento de mantemento:** onde se inclúen os fondos de amortización e as provisións. A súa finalidade é manter "intacta" a riqueza ou capacidade da empresa; con todo, mentres non xorde a necesidade de aplicalas ao destino para o que foron creadas, constitúen fontes de financiamento.
- **Autofinanciamento de enriquecemento:** formado polas reservas. As reservas ou retención de beneficios (remanente, resultado do exercicio...) supoñen un incremento do neto patrimonial ou riqueza da empresa.

Esta vía de financiamento ten importantes **vantaxes**, como:

- Proporciona maior independencia
- A tesourería vai máis desafogada, posto que non debe soportar uns pagos correspondentes á devolución dos recursos doutros.
- Non requiren nin garantías nin avais.
- Non teñen un prazo de devolución específico.
- Permiten unha estrutura do balance sólida.
- Son unha fonte de financiamento barata.

Pero tamén ten algún **inconveniente**, como:

- Só podemos acudir a esta cando a empresa xa está en funcionamento e a súa actividade nos está xerando resultados económicos positivos.
- Os beneficios non repartidos entre os accionistas destinados a constituír reservas non son deducibles fiscalmente.
- Os recursos son limitados.

Debemos partir sempre da premisa de que o autofinanciamento de enriquecemento sexa superior ao autofinanciamento de mantemento, para que a empresa poida fortalecerse ao realizar novos investimentos e non perder poder adquisitivo.

A continuación, pasamos a desenvolver brevemente as seguintes fontes internas de financiamento:

- Autofinanciamento de enriquecemento: **reservas**.
- Autofinanciamento de mantemento: **amortización e provisións**.



3.1.1 Reservas

DESCRICIÓN

Son a porcentaxe de beneficio obtido por unha empresa no desenvolvemento da súa actividade económica que non destinou á repartición de dividendos e que pasa a formar parte da propia empresa, dotándoa de maior **solidez financeira**.

CARACTERÍSTICAS

Caracterízanse por:

- Están compostas polos beneficios que a empresa non distribuíu. Polo tanto, dótanse con cargo aos beneficios.
- Teñen como obxectivo incrementar os recursos propios da empresa (o patrimonio da empresa) para facer fronte a futuras perdas ou investimentos que poidan producirse no futuro. Xa que logo, estamos falando dunha fonte financeira destinada a cubrir as necesidades financeiras que poidan producirse no **longo prazo**.
- Non teñen ningún tipo de límite temporal; pódense ir acumulando ao longo do tempo.
- Forman parte do **balance** da empresa. Concretamente é unha fonte de financiamento que se atopa no pasivo e concretamente dentro do **patrimonio neto** da empresa.

Existen diversos **tipos** de reservas segundo sexa a causa da súa dotación e o seu destino:

- **Legais:** as dispostas na Lei de SA, que supoñen o 10% do beneficio ata que esta reserva alcance, polo menos, o 20% do capital social.
- **Estatutarias:** o que se dispuxera nos estatutos da sociedade.
- **Voluntarias:** por acordo da Xunta Xeral Ordinaria.



¿CANDO CONVÉN?

As reservas adoitan ser, sobre todo para as pemes e as microempresas, unha importante fonte de obtención de recursos financeiros no longo prazo, xa que a moitas empresas lles pode resultar **difícil acceder ao mercado financeiro** nunhas boas condicións, polo menos nos **primeiros momentos de vida da empresa**, cando aínda non se conta cunhas referencias de solvencia.

É unha das primeiras fontes que hai que considerar en **procesos de expansión**.

Vantaxes

- A empresa obtén unha maior autonomía financeira.
- Ao aumentar os fondos propios, tamén o fai a solvencia financeira da propia empresa.

- Non hai que pagar xuros, polo que non teñen un custo explícito; en cambio, si teñen un custo implícito, que é o custo de oportunidade que supón destinar estes recursos a reservas e non utilízalos para calquera outro tipo de destino polo cal se puidese obter algún tipo de rendibilidade.
- A obtención doutro tipo de financiamento adoita supoñer maiores trámites e tempo.

Desvantaxes:

- Moitas veces, por non ter un custo explícito, óptase por financiar con cargo a reservas investimentos que son pouco rendibles.
- Poden xurdir conflitos de intereses entre os accionistas da empresa, que desexan que se repartan dividendos, e os directivos, que buscan o equilibrio financeiro da empresa.
- Debido á propia limitación de recursos que supón esta fonte financeira, trátase dun freo maior que os recursos alleos nos procesos de expansión e crecemento da empresa.



3.1.2 Amortizacións e provisións

DESCRIPCIÓN

Amortizacións

Os bens que forman parte do patrimonio da empresa, debido ao seu uso, á obsolescencia ou ao mero transcurso do tempo, perden valor. Este efecto recibe o nome de **depreciación**, que se traduce en termos económicos na amortización.

As razóns que fan que os bens se deprecien son:

- **Depreciación física:** por exemplo, as máquinas dunha fábrica perden valor debido ao desgaste e á súa utilización.
- **Depreciación por esgotamento ou caducidade:** hai empresas que teñen activos que caducan e, polo tanto, teñen que ter prevista a reposición do devandito activo cando chegue o momento. Por exemplo, en determinadas empresas, como as mineiras, un gran número de elementos do activo fixo perden valor ao esgotarse o recurso natural que se está explotando.
- **Depreciación por obsolescencia:** débese a que co paso do tempo os bens quedan anticuados, debido, por exemplo, á aparición de máquinas completamente novas.

Existen diferentes **métodos** de amortización. Os tres máis importantes son:

- **Lineal ou de cotas fixas:** as cotas de amortizacións son constantes. A cada exercicio económico asígnaselle a n-ésima parte do valor de amortización.

Calculárase por medio da seguinte fórmula:

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

Sendo:

V_o : o valor inicial ou de compra do activo.

V_r : o valor residual ao final da súa vida útil.

n : o número de anos da vida útil dun ben.

- **De números díxitos:** obtérase mediante a adición dos valores numéricos asignados aos anos en que se teña que amortizar o elemento patrimonial. Para estes efectos, asignárase o maior valor numérico da serie de anos ao ano en que deba comezar a amortización e, para os anos seguintes, valores numéricos sucesivamente decrecentes nunha unidade, ata chegar ao último considerado para a amortización, que terá un valor numérico igual á unidade.



O cálculo realizarase segundo se indica:

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

Onde:

S: suma de díxitos = $1+2+3+ \dots+n$

V_o : o valor inicial ou de compra do activo.

V_r : o valor residual ao final da súa vida útil.

n: o número de anos da vida útil dun ben.

A asignación de valores numéricos tamén se poderá efectuar de xeito inverso ao previsto no parágrafo anterior.

- **Método do tanto fixo sobre unha base amortizable decrecente:** aplícase un tanto fixo t sobre o valor pendente de amortizar en cada exercicio.

A porcentaxe que se vai aplicar resulta de: $1 - (\text{Residual} / \text{Adquisición})^{1/n}$

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

Onde:

S: suma de díxitos = $1+2+3+ \dots+n$

V_o : o valor inicial ou de compra do activo.

V_r : o valor residual ao final da súa vida útil.

n: o número de anos da vida útil dun ben.



Provisións

Son retencións de beneficios que se fan na empresa, para dotar fondos cos que facer fronte a perdas certas non realizadas, ou a gastos futuros.

34

CARACTERÍSTICAS

As **características** máis comúns de ambos os tipos de financiamento son as seguintes:

- Son fontes de financiamento interno, propio e a longo prazo. Son recursos xerados pola propia empresa derivados do desenvolvemento da súa actividade.
- Non supoñen un incremento do neto patrimonial, senón un mantemento.

¿CANDO CONVÉN?

Tanto para as pemes como para as microempresas, este tipo de autofinanciamento representa unha importante fonte de obtención de recursos no longo prazo, sobre todo cando existen certas dificultades para acceder ao mercado financeiro.

En empresas de rendibilidade elevada, son recursos que deben asignarse á adquisición de activo, corrente ou non corrente, tratando con iso de optimizar a tesourería da empresa. En épocas de recesión ou de debilidade da empresa, as amortizacións e provisións destinaranse á redución de débedas.

Vantaxes

- A obtención de financiamento alleo supón maiores trámites, tempo e gasto que o autofinanciamento por mantemento.
- É unha fonte financeira que non ten un custo explícito, o que supón que non é necesario remunerar a través de xuros ou dividendos.

Desvantaxes

- Debemos ter presente que tanto as amortizacións como as provisións teñen consideración de gasto, polo que estas se traducen nun menor beneficio e, xa que logo, nunha menor remuneración dos socios da empresa a través de dividendos.
- Por non ter un custo explícito, moitas veces óptase por financiar con cargo a estas fontes investimentos que son pouco rendibles.



3.2. Financiamento externo

Está formado polos recursos financeiros que a empresa obtén do exterior. O financiamento interno ou autofinanciamento resulta normalmente insuficiente para satisfacer as necesidades financeiras da empresa, polo que esta ten que acudir ao chamado financiamento externo, ben sexa emitindo accións, participacións ou obrigacións, ou ben acudindo ao mercado de crédito para obter préstamos a curto, medio ou longo prazo.

A emisión de accións ou participacións –ampliacións de capital– forma parte do financiamento externo da empresa, porque non a xera a propia empresa, senón que se obtén a partir de desembolsos de terceiras persoas. Xunto co financiamento interno, forman o **financiamento propio** da empresa, é dicir, estes fondos son “propiedade” da empresa, xa que non son esixibles por terceiras persoas.

O resto das fontes externas son **recursos alleos** á empresa; estes si son esixibles e, dependendo da permanencia destes recursos na empresa, serán esixibles a **longo prazo** (máis dun ano) ou esixibles a **curto prazo** (menos dun ano).

En función destes parámetros, establécese a clasificación que segue:

1. **Recursos externos propios:** contribucións de capital dos propietarios, ou entidades que actúan temporalmente como tales, realizadas tanto no momento fundacional como en períodos posteriores. Estamos falando de:
 - Capital social
 - Capital risco
 - Business angels
 - Subvencións de capital
2. **Recursos externos alleos:** contribucións de terceiros distintos dos propietarios. Clasifícanse en función do prazo en:
 - **A longo prazo:** o seu reembolso é esixible a un prazo superior ao ano. Neste apartado ímonos referir aos principais instrumentos financeiros a longo prazo aos que pode acudir unha empresa, como:
 - Préstamos e créditos a longo prazo: hipotecarios, non hipotecarios e participativos.
 - Leasing.
 - **A curto prazo:** o seu reembolso é esixible a un prazo inferior ao ano. Neste apartado ímonos referir a:
 - Crédito bancario a curto prazo.
 - Desconto comercial.
 - Renting.
 - Factoring.
 - Confirming.

Preséntanse ademais dúas figuras que, non constituíndo fontes de financiamento en si mesmas, facilitan o acceso a elas:

- Avais.
- Garantía recíproca.



3.2.1 Capital

DESCRIPCIÓN

A primeira fonte de financiamento de toda empresa é o capital, que representa as achegas, de diñeiro ou non, realizadas polos socios propietarios na fundación da empresa, así como en futuras ampliacións, documentándose en accións ou participacións.

CARACTERÍSTICAS

O capital dunha sociedade pode atoparse fundamentalmente nos seguintes estados:

- **Subscrito:** capital efectivamente adquirido polos accionistas / partícipes ou público en xeral, en caso de constitución dunha sociedade ou ampliación de capital, independentemente de que sexa desembolsado ou non nese momento. Correspóndese co valor nominal das accións / participacións emitidas e xa adquiridas polos socios.
- **Subscrito con prima de emisión:** accións ou participacións no capital dunha sociedade que se subscriben a un valor nominal superior ao do título. A diferenza entre o valor nominal e o valor subscrito constitúe a prima de emisión.
- **Capital desembolsado:** capital subscrito polos socios ou accionistas e efectivamente ingresado nunha sociedade anónima (non é posible en limitadas).

As achegas poden ser en **diñeiro, bens inmobles, bens mobles**, e calquera outro ata efectuar o desembolso total comprometido por cada socio, a condición de que se traten de bens e dereitos económicos que se poidan valorar.

A escritura de constitución da empresa reflectirá o montante de capital inicial con que nace a empresa, a contía que cada un dos socios achega, e a contía do capital que efectivamente foi desembolsada por cada socio e o prazo para desembolsar a totalidade.

Por **ampliación de capital** enténdese todo incremento no capital social dunha empresa. Pode ser resultado da achega de novos fondos á sociedade, ou ben da capitalización de reservas (transformación de reservas en capital mediante ampliacións de capital liberadas ou mediante aumentos do nominal das accións). Nese caso non se produce unha entrada efectiva de fondos na sociedade (trátase dun mero apunte contable entre reservas e capital).

O **procedemento** para unha ampliación de capital fundamentalmente é o seguinte:

- Formulación polos administradores da proposta con informe escrito da súa xustificación.
- Convocatoria de xunta xeral expresando nesta o relativo á ampliación de capital.
- Formalización en escritura pública e inscrición no Rexistro Mercantil.

O capital é unha fonte de financiamento que se **caracteriza** por:

- É unha fonte de financiamento externa, propia e a longo prazo: non é xerado pola propia empresa como resultado da súa actividade empresarial, agás no caso de capitalización de reservas.



- A emisión de accións ou participacións pode estar destinada ao montante inicial do capital social no caso de constitución dunha sociedade, ou ben pode ir destinada á ampliación do capital social, para dotar de recursos adicionais a empresa.
- Este tipo de recursos, polo xeral, non ten data de vencemento para ser devolto aos seus propietarios.

¿CANDO CONVÉN?

Tendo os socios ou emprendedores dispoñibilidade de recursos, adoita ser máis accesible que o financiamento alleo en xeral, sobre todo en épocas de incerteza dos mercados financeiros.

Vantaxes

- Non supoñen custo directo. Os fondos achegados non se remuneran a través do pago dun tipo de xuro, senón a través do dividendo.
- Non é esixible a devolución dos fondos achegados, polo que xera unha situación de tesourería máis cómoda.
- Procedemento de tramitación sinxelo. Non é necesaria a aprobación da operación por un comité externo, nin precisa a achega de garantías.
- As achegas de capital supoñen un aumento dos recursos dispoñibles da empresa que a dotan dunha maior autonomía financeira.
- Gastos de tramitación menores. Non existen gastos de formalización, estudo e cancelación, como no caso do financiamento bancario.
- É accesible para todas as empresas, independentemente da súa forma xurídica, poden ampliar capital, ben coa entrada de novos socios ou con novas achegas en metálico ou en especie dos socios xa existentes.



Desvantaxes

- Limitarse en exclusiva a esta fonte de financiamento pode supoñer un freo importante aos procesos de expansión da empresa.
- Pode existir un custo de oportunidade para os socios, no sentido de dispoñer de mellores alternativas de investimento fóra da empresa.

3.2.2 Capital risco

DESCRIPCIÓN

As sociedades de capital risco son sociedades que invisten, principalmente os seus propios recursos, no financiamento temporal de pequenas e medianas empresas con expectativas de crecemento.

A actividade das sociedades de capital risco está regulada pola Lei 1/1999, do 5 de xaneiro, normativa que define o capital risco como “actividade financeira consistente en proporcionar recursos a medio e longo prazo pero sen vocación de permanencia ilimitada, a empresas que presentan especiais dificultades para acceder a outras fontes de financiamento”.

CARACTERÍSTICAS

O capital risco pode entrar nunha empresa en distintos momentos, dando lugar a diferentes modalidades:

- **Capital semente:** está dirixido a proxectos empresariais de nova creación.
- **Capital de arranque ou posta en marcha:** dirixido a empresas xa constituídas e con actividade pero nunha fase inicial do seu desenvolvemento.
- **Capital de expansión ou de crecemento:** dirixido a empresas consolidadas que queren facer fronte a ambiciosos proxectos de crecemento.
- **Adquisición do negocio:** son equipos directivos con intención de comprar a empresa e que precisan dun socio que achegue o capital para o pago dos accionistas. Ou tamén en ocasións o capital risco compra sociedades a empresarios que desexan retirarse. Isto adoita ocorrer en sectores de gran crecemento, e en empresas que presenten claros percorridos para a mellora de resultados.

Para que unha empresa sexa participada por unha SCR debe seguirse un proceso como o seguinte:

- Coñecemento das entidades de capital risco susceptibles de participar no capital da empresa. A diferenza do que ocorre coa maioría de vías de financiamento, onde é o empresario quen debe acudir na súa busca, as sociedades de capital risco son capaces de dirixirse directamente á compañía se consideran que supón unha boa posibilidade de investimento.
- Toma de contacto: entrevista coa SCR para presentar un informe que resuma o plan de negocio, con referencia ás necesidades financeiras, descrición das actividades, mercado actual e potencial, recursos con que conta etc.
- Estudo de viabilidade: se o resultado destes contactos é positivo, a SCR solicita un documento que ofrezca máis detalles do proxecto que se vai acometer para verificar datos e avaliar a conveniencia do investimento. O estudo desta viabilidade pode durar varios meses.
- Se se considera que o proxecto é viable e ten posibilidades, o órgano de decisión aprobará o investimento.
- Se a entidade se mostra conforme coa análise, iníciase as negociacións para que a SCR participe no capital social da empresa, negociacións que se materializan na sinatura dun contrato de investimento.



A participación dunha empresa de capital risco no capital dunha empresa implica:

- A sociedade de capital risco convértese en socia do negocio, cunha permanencia limitada neste.
- A sociedade de capital risco non é un socio pasivo, senón que participa de forma activa na toma de decisións estratéxicas e presta un asesoramento en todos os asuntos que se lles presenten.
- En ningún caso intervén na xestión operativa da empresa nin busca o control efectivo desta.
- A sociedade de capital risco, unha vez finalizado o prazo de participación pactado, venderá as súas participacións a cambio da obtención dunha plusvalía como retribución ao risco asumido

As achegas de capital que realicen as empresas de capital risco non teñen ningún efecto fiscal sobre a sociedade.

¿CANDO CONVÉN?

As SCR valoran os proxectos empresariais desenvolvidos en **sectores dinámicos con posibilidades de crecemento** e que sexan dirixidos por un equipo de traballo que garanta a viabilidade do plan de negocio. Polo tanto, a experiencia dos socios e os antecedentes da empresa constitúen o mellor aval ante unha SCR.

Vantaxes

- Facilita o financiamento a entidades de escasos recursos financeiros, pero con potencial claro de desenvolvemento empresarial.
- Obriga á elaboración dun plan de negocio detallado.
- As SCR achéganlle á empresa unha visión profesional do negocio e unha flexibilidade derivada do trato directo investidor-propietario, así como unha maior credibilidade ante terceiros.



40

Desvantaxes

- Custo total elevado como plusvalía que retribúe o risco asumido.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

ASCRI (Asociación Española de Capital Inversión)

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

Os business angels son persoas físicas cun amplo coñecemento de determinados sectores e con capacidade de investimento que impulsan o desenvolvemento de proxectos empresariais con alto potencial de crecemento nas súas primeiras etapas de vida, achegando capital, habilidades directivas e a súa rede de contactos. Diferéncianse dos investidores tradicionais e do capital risco en que se implican normalmente na xestión da empresa.

Co fin de poñer en contacto a estes investidores privados cos emprendedores, créanse as redes de business angels, que realizan un labor de intermediación (coñecido como matchmaking), canalizando proxectos previamente validados cara aos investidores máis adecuados. Garantirán, ademais, que o proceso se realice nas mellores condicións de transparencia e confidencialidade.

CARACTERÍSTICAS

Caracterízanse por:

- Invisten o seu propio diñeiro a través da participación no capital; neste sentido, diferéncianse das entidades de capital risco, que invisten recursos normalmente de investidores institucionais e/ou de entidades financeiras.
- Invisten en sectores que coñecen.
- Prefiren manter o anonimato ante terceiras persoas ou entidades.
- Non adoitan adquirir máis do 50% das participacións.
- Os montantes de investimento non están establecidos, pero normalmente os business angels poden financiar operacións de entre 25.000 e 250.000 € (ou ao redor do 25 por 100 do seu capital dispoñible).
- Intentan achegar o máximo valor e tempo para que a empresa creza.
- O destino destes investimentos pode ser capital semente (para arrincar un proxecto empresarial) ou capital para as empresas en fase de crecemento que se fixaron como obxectivo obter unha plusvalía a medio prazo, ou reencontrar o potencial dos comezos etc.
- As súas decisións de investimento poden ser distintas ás motivacións estritamente financeiras (satisfacción profesional, responsabilidade social etc.), aínda que lóxicamente esperan obter unha rendibilidade.
- Adoitan investir en empresas que non lles supoñan grandes desprazamentos do seu lugar de residencia; teñen un radio de acción duns 100 km.
- O desinvestimento adoita ser máis lento que no caso dos investidores de capital risco.
- A rendibilidade é xeralmente inferior á obtida polas entidades de capital risco.
- Diferéncianse tamén das entidades de capital risco polo seu carácter informal, no sentido de que non necesitan cumprir requisito formal ningún (non están regulados por lei, nin están sometidos a procesos de supervisión por ningún organismo de control).



As redes de business angels poden **clasificarse** en función das entidades que as promovan e que determinarán tanto o perfil dos emprendedores que admitirán como socios como o tipo de proxectos:

- **Redes universitarias:** a vinculación á universidade que promove a rede dos empresarios promotores da idea empresarial será o factor determinante á hora de admitir a un socio emprendedor.
- **Redes de promoción pública:** impulsadas pola Administración, tratan de promover a actividade empresarial nun ámbito xeográfico determinado.
- **Redes privadas:** impulsadas por investidores privados, nas que primarán unicamente obxectivos de obtención de plusvalías, máis que o perfil do emprendedor ou o ámbito xeográfico de desenvolvemento do proxecto.

Polo que respecta á súa **estrutura legal**, tendo en conta o escaso nivel de desenvolvemento alcanzado aínda en España, tomamos como referencia as distintas posibilidades adoptadas noutros países, en función do nivel de implicación dos seus membros:

- **Grupos informais**, sen estrutura legal ningunha.
- **Sociedades sen ánimo de lucro**, que supoñen a maior porcentaxe, xa que facilita a toma de decisións.
- **Sociedades limitadas**, que é a forma mercantil adoptada polo maior número de redes, e que posibilitan que poidan asociarse tanto persoas físicas como xurídicas.
- **Sociedades anónimas**, pouco utilizadas polo seu reducido nivel de flexibilidade.
- **Sociedades comanditarias**, cun uso moi limitado debido principalmente á escasa participación que lles permite aos socios comanditarios.

Para que unha empresa sexa participada por business angels debe seguirse un **proceso** como o que se indica a continuación:

- **Toma de contacto** cunha institución ou rede que participe en proxectos de investimento privados.
- **Entrevista** co responsable de avaliación de proxectos, onde presentaremos o noso proxecto empresarial e nos indicarán se o noso proxecto encaixa dentro dos perfís solicitados polos investidores ou pola entidade que nos entrevista.
- **Presentación da documentación solicitada.** Normalmente esixirannos un plan de negocio, onde se fagan constar as necesidades financeiras, a descrición das actividades, o mercado actual e potencial, os recursos propios con que se conta etc.
- **Avaliación** do proxecto. Someterán o proxecto a un rigoroso estudo de viabilidade, como último paso para ser presentado a futuros investidores.
- **Presentación do proxecto no próximo Foro de investidores** ou, no caso de pertencer a unha rede de business angels, a rede facilitará o contacto, pero non intervirá nas negociacións que se establezan entre ambas as partes.

As achegas ao capital que efectúen os socios business angels non teñen efectos fiscais sobre a empresa.



¿CANDO CONVÉN?

É interesante para proxectos cuxo investimento non alcanza os niveis mínimos para ser susceptibles de ser financiados mediante capital risco e que teñen dificultades para obter financiamento bancario.

Dotan de viabilidade financeira a proxectos con difícil acceso ao mercado bancario, ao carecer os emprendedores nos momentos iniciais de garantías e dun historial que compense o risco.

Vantaxes

- Axúdannos a presentar o proxecto a investidores que nos poden achegar financiamento.
- Presentación do proxecto a investidores que nos poden achegar xestión e contactos.
- Pódennos proporcionar contactos con investidores a través de plataformas tecnolóxicas.
- Asesoránnos na realización do plan de empresa.
- Axúdannos a preparar a exposición do proxecto en foros de investidores.
- Asesoránnos e fórmannos durante todo o proceso de capitalización da empresa.

Desvantaxes

- Limitación da contía dos financiamentos.
- Ausencia de normativa legal que regule estas operacións.
- Aínda non esta moi desenvolvido 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

O préstamo participativo é un instrumento financeiro que proporciona recursos a longo prazo sen interferir na xestión da empresa. Está regulado polo artigo 20 do Real decreto-lei 7/1996, do 7 de xuño, sobre medidas urxentes de carácter fiscal e de fomento e liberalización da actividade económica, e pola Lei 10/1996, do 18 de decembro, de medidas fiscais urxentes.

CARACTERÍSTICAS

Os préstamos participativos presentan as seguintes **características**:

- O tipo de xuro é variable segundo a actividade (resultados) da empresa prestataria. A cuantificación dos xuros condiciónase aos resultados empresariais. Deste xeito, fronte ao préstamo tradicional, o participativo é máis respectuoso cos ciclos económicos das empresas, acomodando o pago de xuros aos seus resultados.
- Os xuros son gastos deducibles para os efectos fiscais.
- O rango de esixibilidade está subordinado a calquera outro crédito ou obrigación prestataria.
- Considéranse **patrimonio contable**.
- No suposto de amortización anticipada débense ampliar os fondos propios.

Os principais **requisitos** que adoitan pedir as entidades financeiras para acceder a este tipo de financiamento son:

- Ser peme con forma societaria.
- Ter unha situación económico-financieira saneada e equilibrada.
- Contar con estados financeiros auditados.

A entidade responsable da concesión do préstamo participativo pode poñer algunha restrición a determinados sectores de actividade.

Para os efectos **contables**, o tratamento é igual que o comentado para o punto de préstamos bancarios. Con todo, a especial particularidade de ter xuros vinculados a beneficios fai que se asemellen no aspecto remunerativo a instrumentos de capital, polo que se fai necesaria unha información adicional na memoria sobre a forma de remuneralos.

Para os efectos **fiscais**, os préstamos participativos teñen a consideración de activos financeiros con rendemento explícito, é dicir, o rendemento prodúcese mediante o sistema de xuros expresamente pactado, cobrándose o xuro ou rendemento de xeito separado ou diferenciado do reembolso do capital. Para quen os cobra, trátase de rendementos suxeitos a retención do 18%, agás cando o prestamista é unha entidade de crédito.

Así mesmo, tanto os xuros fixos coma os variables percibidos no período impositivo derivados dun préstamo participativo teñen a consideración de gasto deducible na determinación da base imponible do imposto sobre sociedades da empresa que recibe o préstamo.



¿CANDO CONVÉN?

Co préstamo participativo fináncianse proxectos empresariais no seu conxunto, e considéranse todo tipo de investimentos materiais e inmateriais necesarios para levalos a cabo.

Considérase especialmente deseñado para **pemes en fase de desenvolvemento e expansión ou reconversión**, con independencia do seu nivel de endebedamento, que pretendan levar a cabo proxectos de investimento con evidentes expectativas de éxito e que atopen **dificultades para achegar garantías**.

A cuantificación dos xuros condiciónase aos resultados empresariais. Deste xeito, fronte ao préstamo tradicional, o participativo é máis respectuoso cos ciclos económicos das empresas, acomodando o pago de xuros aos seus resultados.

Vantaxes

- A remuneración é deducible fiscalmente.
- Evita a cesión da propiedade da empresa.
- Evita a participación de terceiros na xestión.
- Evita a posible entrada de socios hostís.
- O carácter subordinado permite incrementar a capacidade de endebedamento.
- Adecua o pago de xuros en función da evolución da empresa.
- Prazo de amortización e carencia máis elevados.
- Non son necesarios nin garantías nin avais.



46

Desvantaxes

- Custo elevado respecto doutras formas de financiamento.

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

É un préstamo que ten garantía real dun ben, moble ou inmobile, o cal responde do cumprimento da obrigación que garante. A garantía real supón sempre un poder directo e inmediato sobre o ben.

O préstamo hipotecario máis habitual é o que se constitúe sobre bens inmobiles, e caracterízase por formalizarse en escritura pública ante notario e inscribirse no Rexistro da Propiedade correspondente, xa que a garantía hipotecaria non nace xuridicamente ata o momento en que se efectúa a inscrición rexistral.

CARACTERÍSTICAS

É unha fonte de financiamento que se caracteriza por:

- **A existencia dunha garantía real chamada hipoteca.**
- **Préstamos de longa duración.** O período de amortización é a totalidade de tempo para o que se paga a hipoteca; así, é usual a existencia de hipotecas a 15 ou 20 anos. Nos últimos anos contrátanse préstamos hipotecarios con períodos de amortización máis longos, que alcanzan os 30 ou 40 anos.
- **O destino habitual do préstamo hipotecario é a adquisición dun ben inmobile:** nave, taller, vivenda etc.
- **Contrato mercantil:** é un contrato porque supón consentimento común e a creación dunha obrigación, e é mercantil porque participa nel un empresario.
- **Contrato de adhesión:** o prestamista preséntalle ao prestatario unhas condicións contractuais xerais con escasas posibilidades de modificación.
- **Contrato oneroso:** a operación non é gratuíta. O préstamo entregado pola entidade financeira realízase a cambio dunha contraprestación económica consistente no reembolso do capital, comisións e xuros.
- Os xuros do préstamo hipotecario son máis reducidos que os que se aplican en préstamos sen garantía hipotecaria.
- **As obrigacións de pago están aseguradas** a través de garantías persoais, reais e procesuais (existencia de fedatario público).
- Contratos nos que rexe a **mutua confianza:** supón a revelación de confidencias empresariais e que a entidade financeira confíe no seu cliente para asumir o risco do préstamo.

As **partes** que interveñen nun contrato hipotecario son as que seguen:

- **Prestamista:** é quen entrega o diñeiro, habitualmente, a entidade financeira.
- **Prestatario:** persoa física ou xurídica que recibe o diñeiro.

De acordo co **tipo de xuro** considerado na operación de préstamo, atoparémonos coas seguintes posibilidades:



- **Préstamo hipotecario de tipo variable.** Nesta modalidade de préstamo, o tipo de xuro revisase periodicamente, de xeito que a cota mensual se axusta de acordo cun determinado índice de referencia especificado no contrato, normalmente o Euribor.
- **Préstamo hipotecario de tipo fixo:** neste caso, o tipo de xuro e as cotas mensuais permanecen fixos ao longo de toda a vida do préstamo.
- **Préstamos hipotecarios de tipo mixto:** denomínanse así as operacións en que o período inicial de tipo fixo ou cota fixa é superior ao ano (os préstamos de tipo variable adoitan incluír un período inicial en que se aplica un tipo fixo). Logo desa etapa, normalmente os primeiros cinco anos, revisárase a cota, e de aí en diante o seu comportamento e revisión será igual que o dos préstamos hipotecarios de tipo variable.

De acordo coas **características da cota**, falaremos de:

- **Préstamos hipotecarios con amortización de capital variable:** moi semellantes aos préstamos a tipo fixo, posto que requiren dunha cota que non cambia a través do tempo de vida do préstamo, sen importar que suban ou baixen os xuros.
- **Préstamos hipotecarios con amortización de capital fixa:** a diferenza dos anteriores, se o tipo de xuro fluctúa á alza, o prazo de amortización alongarase. Se, pola contra, o tipo de xuro baixa, o período de amortización acurtarase.

Polo que respecta ás **clases de cotas**:

- **Cota constante:** o pago dos xuros redúcese proporcionalmente co incremento do importe aboado pola amortización do capital. Esta é a cota que se aplica á maioría de préstamos hipotecarios en España.
- **Cota crecente:** como o seu nome indica, é unha cota que se incrementa anualmente conforme a unha porcentaxe previamente acordada entre a entidade e comprador. A cota crecente é comunmente utilizada para atraer clientes, que pagan inicialmente unha cota menor, pero a porcentaxe pactada incrementa os xuros ás veces máis alá do orzado.
- **Cota decrecente:** esta cota funciona inversamente á anterior, amortizando unha cantidade fixa de capital reducindo a través do tempo tanto a cota como o total que se vai pagar por un préstamo hipotecario. Non obstante, neste caso hai que pagar unha cota inicial de maior contía.

Existe tamén a posibilidade de pagar cotas que só cobren os xuros pero non amortizan o capital. As devanditas cotas establécense nunha situación denominada "**período de carencia**", que se lle ofrece ao titular do préstamo hipotecario por un prazo de entre un e dous anos ao comezo da operación, para facilitarlle o pago inicial do préstamo.

O **procedemento** para a solicitude dunha hipoteca é inicialmente sinxelo:

- Elixir a entidade financeira coa que se quere tramitar o préstamo hipotecario.
- Cumprir os requisitos que esixa a entidade financeira.
- A entidade financeira debe facilitar información impresa das condicións da operación (tipo de xuro, prazo de amortización, cota que se vai pagar etc.).
- A operación debe estar documentada por escrito, normalmente en escritura pública autorizada por notario.



A hipoteca é un **contrato** que reflectirá, entre outras, as seguintes cuestións:

- O **diñeiro** prestado, cuxa contía será variable. Nos préstamos hipotecarios o importe da operación adoita establecerse arredor do 80% do valor de taxación do ben hipotecado, aínda que esta porcentaxe se ampliará se o solicitante achega garantías adicionais.
- O **prezo** ao que se presta: composto polo tipo de xuro e as comisións e gastos da operación. Este xuro abóao periodicamente o prestatario ao longo da vida do contrato.

Comparar entre préstamos a xuro variable pode resultar complicado debido á existencia de diferentes **índices de referencia** ou de revisión. Os máis utilizados son:

- **Euribor**: media dos tipos de xuro das operacións realizadas entre os principais bancos que actúan na Unión Monetaria Europea (UME).
- **Mibor a un ano**: media dos tipos de xuro das operacións a prazo dun ano efectuadas durante ese mes no mercado interbancario de Madrid.
- **IRPH de Bancos**: media ponderada dos tipos de xuro dos préstamos hipotecarios para vivenda libre que sexan contratados ou renovados nese mes polo conxunto de bancos privados.
- **IRPH de Caixas**: igual que o anterior, pero referido ás caixas de aforros.
- **Rendibilidade interna da débeda pública**: media semestral do rendemento no mercado secundario de débeda pública con vencemento de entre dous e seis anos.
- **Índice Activo CECA**: tipo fixado mensualmente pola Confederación Española de Caixas de Aforros.

Á hora de aplicar estes índices hai que considerar ademais dous factores:

- Un é o que se coñece como o **redondeo**. Moitas entidades adoitan redondear os decimais dos índices de referencia. Así, por exemplo, se o Euribor está no 3,60%, este redondéase ao 3,75%.
- O outro é a aplicación ao índice da chamada **marxe ou diferencial**, que non é máis que a cantidade que as entidades suman ao índice de referencia que se tomou como base. Se un cliente ten contratado un préstamo ao Euribor máis un punto e o Euribor está no 4%, o novo tipo de xuro do crédito será ese 4% máis o punto establecido no diferencial, é dicir, un 5%.

En canto ás **comisións e demais gastos** inherentes á operación de préstamo, hai que ter en conta:

- **Gastos previos á formalización**:
 - A **taxación**: o inmovible debe ser taxado, é dicir, valorado por un perito independente da entidade financeira. Esa taxación é necesaria e o perito que a realice convén que pertenza a unha empresa oficial inscrita no rexistro do Ministerio de Economía e Facenda.
 - **Verificación rexistral**: consiste en comprobar a existencia ou non de cargas do inmovible que se vai hipotecar.

Unha vez comprobados estes datos, levarase a cabo a formalización do préstamo hipotecario nun prazo que, normalmente, oscila entre 15 días e un mes.



- **Gastos de formalización:**
 - **Comisión de apertura:** trátase dunha comisión que cobra a entidade financeira por unha soa vez, ao comezo do préstamo. Adóitase establecer como porcentaxe sobre o importe do préstamo.
 - **Comisión de estudo:** xérase pola xestión do estudo da solicitude do préstamo. Do mesmo xeito que a anterior, adóitase establecer como porcentaxe sobre o importe do préstamo.
 - **Comisión de subrogación:** a subrogación é o acto polo que unha persoa, asumindo a débeda, substitúe xuridicamente o titular dun préstamo respecto dos dereitos e obrigacións derivados do préstamo concedido, é dicir, convértese en titular do préstamo. Normalmente prodúcese cando unha persoa adquire unha vivenda directamente a un promotor-construtor. A entidade financeira ten que estar de acordo para que se leve a efecto a subrogación, derivándose o pago da correspondente comisión por parte do subrogado, aínda que neste caso non se cobrarán as comisións de apertura ou estudo.
 - **Gastos de notaría:** corresponde ao gasto de realización de escritura pública outorgada por notario. A contía que se vai pagar depende dos aranceis establecidos, os cales varían segundo o número de folios que teña a escritura.
 - **Impostos oficiais:** a constitución da hipoteca está suxeita ao Imposto sobre actos xurídicos documentados. A cantidade que se paga polo devandito imposto calcúlase aplicando unha porcentaxe. Na actualidade, en Galicia é do 1 % –0,75 en casos especiais– sobre o valor total garantido, que inclúe principal, xuros e gastos.
 - **Gastos de inscrición no Rexistro da Propiedade:** formalizada a escritura do préstamo hipotecario, débese inscribir no Rexistro da Propiedade correspondente. O acto de inscrición no Rexistro realízao a entidade financeira que concedeu o préstamo.
- **Outros gastos posibles:**
 - **Xuros de demora:** é o tipo de xuro que se lles aplica ás cantidades que, chegando o seu vencemento, ou sexa a súa data de pago, non foron aboadas. En definitiva, é unha penalización ao titular dun préstamo se incumpre as súas obrigacións de pago.
 - **Comisión de cancelación anticipada e de entregas a conta:** xeralmente as entidades financeiras recoñécenlles aos seus clientes o dereito a cancelar o préstamo hipotecario total ou parcialmente antes de que remate o prazo acordado. Como os xuros do préstamo están estimados para o total da vida deste, se esta se acurta, o beneficio do banco ou caixa é menor. Por iso, ao cancelar o préstamo total ou parcialmente (con entregas a conta), as entidades financeiras cobran unha comisión, que é unha porcentaxe sobre a cantidade cancelada ou entregada a conta.
 - **Comisión por reclamación de cotas impagadas:** no caso de existir cotas impagadas, as entidades financeiras adoitan cobralle ao cliente, no momento en que regulariza a débeda, un importe fixo que está preestablecido no contrato.
 - **Comisión por emisión e gastos de envío dos recibos:** a comisión por emisión non é moi usual; vén a ser un importe fixo que unha entidade financeira repercute en cada un dos recibos de préstamo, polos gastos que lle orixina a súa confección. Os gastos de envío supoñen repercutirlle ao cliente os custos que se lle orixinan á entidade financeira polo envío dos recibos do préstamo ao domicilio indicado polo cliente. A tarifa de comisións que se lle repercute ao cliente debe ser comunicada previamente ao Banco de España e está a disposición de calquera persoa que queira consultala.



- **Gastos de xestión:** cóbraos a entidade financeira, e correspóndense cos honorarios pola realización de trámites ante notarios, rexistros, ante a Administración de Facenda, ou outros precisos.

¿CANDO CONVÉN?

É un recurso a longo prazo adecuado para facer fronte á adquisición de inmovilizados non correntes. As súas condicións adoitan ser máis favorables que as ofrecidas por outros instrumentos. A súa solicitude pode responder a estratexias de reserva de recursos propios, para destinalos a operacións nos que a obtención de financiamento alleo sexa máis dificultosa.

Vantaxes

- A empresa pode dispoñer da totalidade do montante do préstamo unha vez que este lle é concedido.
- Se existe a posibilidade de consultar ofertas de distintas entidades financeiras, pódense obter préstamos en condicións realmente boas en tipos de xuro e en prazos de devolución.
- A persoa física ou xurídica titular do préstamo pode obter vantaxes fiscais, xa que os gastos e xuros inherentes á operación son deducibles, en función do réxime fiscal en que este se atope.

Desvantaxes

- Existen dificultades de acceso a este instrumento financeiro en operacións de gran volume cando as garantías son limitadas.
- Existen determinados sectores considerados “de risco” polas entidades financeiras que teñen maiores dificultades para acceder a esta fonte de financiamento.



PUNTOS DE INFORMACIÓN

As operacións de préstamos hipotecarios poden ser realizadas por entidades de financiamento: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.

3.2.6 Préstamos non hipotecarios

DESCRIPCIÓN

Son os préstamos cuxa garantía é persoal ou pignoraticia, podendo ser o seu titular e, xa que logo, quen achega a garantía, tanto unha persoa física como unha persoa xurídica. Adoitan amortizarse en períodos de entre 5 e 10 anos.

CARACTERÍSTICAS

É un contrato formalizado entre dúas partes:

- **Prestamista:** é quen entrega o diñeiro, normalmente a entidade financeira.
- **Prestatario:** persoa física ou xurídica que recibe o diñeiro para o seu uso persoal –consumo– ou para a actividade mercantil que explote.

Este contrato caracterízase por:

- **É un contrato real:** a entrega do diñeiro é un elemento esencial para que exista o contrato, e a partir dese momento xéranse obrigacións para o prestatario.
- **É un contrato mercantil:** é un contrato porque supón consentimento común e a creación dunha obrigación, e é mercantil porque participa nel un empresario.
- **É un contrato de adhesión:** o prestamista preséntalle ao prestatario unhas condicións contractuais xerais con escasas posibilidades de modificación.
- **É un contrato oneroso:** a operación non é gratuíta. O préstamo entregado pola entidade financeira realízase a cambio dunha contraprestación económica consistente no reembolso do capital, comisións e xuros.
- **As obrigacións de pago están aseguradas** a través de garantías persoais, reais e procesuais (existencia de fedatario público).
- É un contrato no que rexe a **mutua confianza:** supón a revelación de confidencias empresariais e que a entidade financeira confíe no seu cliente para asumir o risco do préstamo.

De acordo coas garantías esixidas pola entidade financeira podemos distinguir entre:

- **Garantía persoal:** concédense atendendo exclusivamente á solvencia persoal do beneficiario, tendo en conta aspectos como a capacidade de xeración de ingresos e o patrimonio.
- **Garantía pignoraticia:** trátase de utilizar como garantía do préstamo un capital depositado na mesma entidade financeira que nos concede o préstamo. Nestes casos o máis habitual é que a entidade nos solicite como garantía unha cantidade equivalente á suma do principal máis os xuros do préstamo. Evidentemente, mentres este capital actúa como garantía, non podemos dispoñer del, aínda que adoita estar remunerado, para o que se utilizan contratos de depósitos bancarios.
- **Avais:** é habitual que unha entidade bancaria solicite avalistas que respondan dos pagos no caso de que o titular non poida facerlles fronte. Ocorre isto cando a capacidade de pago dos titulares non está clara, ou cando as garantías presentadas non son suficientes ou moi xustas para o risco admitido pola entidade.



O custo principal dun préstamo vén reflectido polo tipo de xuro. Neste sentido, distínguense dúas modalidades:

- **Préstamo a tipo fixo:** constante ao longo da vida do préstamo
- **Préstamo a tipo variable:** definido por un tipo de referencia especificado no contrato (normalmente o Euribor), tipo de contratación no mercado interbancario. Este tipo de xuro adoita estar revisado de xeito periódico (semestralmente, anualmente). A este engádeselle ou restáselle un tipo diferencial (ex. Euribor + 1%).

En canto ás **comisións e demais gastos** inherentes á operación de préstamo, hai que ter en conta:

- **Custos iniciais:**
 - **Comisións de apertura:** xéranse á concesión do préstamo a favor do prestamista. Oscilan entre un 0,5 e un 2% do importe prestado. **Nestes préstamos hai que ter en conta dun xeito especial as comisións de apertura.**
 - **Comisión de estudos:** xérase pola xestión de estudo da solicitude de préstamo. Oscila entre un 0,1 e un 0,5% do préstamo.
 - **Taxación de bens:** gastos xerados pola taxación do ben obxecto de adquisición ou que constitúe a garantía real de devolución do préstamo.
- **Gastos de formalización:**
 - **Gastos de intervención:** honorarios do fedatario público.
 - **Gastos de xestión e tramitación:** honorarios do xestor administrativo encargado dos trámites rexistrados ou outros precisos. No caso de préstamos non hipotecarios, non é obrigatoria a formalización de escritura pública.
 - **Impostos:** Imposto de actos xurídicos documentados (0,5% do importe do capital incluíndo xuros) sobre as escrituras de formalización de préstamos con garantía real.
 - **Gastos rexistrados:** dereitos do rexistrador e gastos do Rexistro, no caso de préstamos con garantía real.
- **Custos de amortización anticipada:** para os supostos de devolución parcial do principal pendente (as propias condicións do préstamo poden eliminar esta comisión).
- **Custos de cancelación:** para os supostos de cancelación anticipada do préstamo (do mesmo xeito que antes, pode ser 0 esta comisión).

En canto ás **liquidacións**, nun préstamo normal conxúganse nun mesmo período xuros e amortización. Pero pode ocorrer que exista unha **carencia** de amortización e só se paguen xuros durante un certo período de tempo. Tamén pode ocorrer ao contrario, que houbera carencia de xuros, aínda que non é tan normal.

Unha variante do préstamo con carencia é o préstamo de **cota cero**, non utilizado moito no ámbito empresarial, pero que se popularizou na venda de vehículos. “Esquézase de pagar ata...”.

Neste caso, o que ocorre é que se pacta un período de carencia total durante os primeiros meses, pero non existe exención de xuros, simplemente engadíranse ás subseguintes cotas. É un préstamo moi utilizado para forzar a venda de vehículos en épocas concretas do ano ou para restos de stock por cambio de modelo. Do que se trata é de que leven o vehículo, aínda que non dispoñan de cartos.



O **procedemento** para a solicitude dun préstamo segue a pauta que se indica a continuación:

- Elixir a entidade financeira coa que se quere tramitar o préstamo.
- Cumprir os requisitos que esixa a entidade financeira.
- A entidade financeira debe facilitar información impresa das condicións da operación (tipo de xuro, prazo de amortización, cota que se vai pagar etc.).
- A operación debe estar documentada por escrito.

¿CANDO CONVÉN?

É interesante para a adquisición de elementos de activo a longo prazo, cuxo custo non sexa demasiado elevado, e cando se dispoña de garantías suficientes para avalar a operación. Adoita ser de grande importancia á hora da concesión a experiencia previa que teña a entidade financeira co titular do préstamo.

Vantaxes

- O tipo de xuro aplicable é menor que a retribución esixida polas achegas realizadas como fondos propios, suma de tipo de xuro e prima de risco sobre as cantidades achegadas.
- Os gastos e xuros inherentes á operación son gastos fiscalmente deducibles.

Desvantaxes

- Tipos de xuros superiores ao aplicable ás operacións de longo prazo.
- Procedemento de tramitación complicado. É necesaria a aprobación da operación por un comité da entidade financeira, así como a achega de garantías adicionais na maior parte dos casos.
- Gastos de tramitación elevados. Incórrase en gastos de formalización, estudo, cancelación etc.
- Aínda que non exista vinculación con ningún ben do titular do préstamo, en caso de falta de pagamento a entidade bancaria iniciará a execución das garantías deste, poñendo en risco depósitos, inmobles e restante patrimonio empresarial (presente e futuro) e tamén o persoal no caso de autónomos.



PUNTOS DE INFORMACIÓN

As operacións de préstamo poden ser realizadas por entidades de financiamento: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.

3.2.7 Leasing

DESCRIPCIÓN

Contrato de arrendamento financeiro con opción de compra dun ben moble ou inmobile. A operación de leasing é máis propiamente unha operación de compravenda con pago aprazado que un aluguer.

Os contratos de leasing regúlanse:

- Lei 26/1988, do 29 de xullo, sobre disciplina de intervención das entidades de crédito.
- Real decreto-lei de ordenación económica, do 25 de febreiro de 1977.

CARACTERÍSTICAS

O leasing pode clasificarse seguindo dous criterios diferentes:

- Segundo a natureza do ben obxecto de arrendamento:
 - **Leasing mobiliario:** contrato de arrendamento financeiro de bens mobles. Ten unha duración mínima de dous anos, e o valor residual do ben ou prezo da opción de compra adoita coincidir co importe dunha cota mensual.
 - **Leasing inmobiliario:** consiste na cesión en arrendamento financeiro dun inmobile. O obxecto do arrendamento é tan só para os destinados a actividades produtivas, polo que se exclúen as vivendas. O valor residual neste caso adoita coincidir por motivos fiscais co valor da parte non amortizada do ben.
- Atendendo ao arrendador do ben:
 - **Leasing financeiro:** a entidade de leasing comprométese a entregar o ben que necesita a empresa, pero non ao seu mantemento ou reparación. O cliente queda obrigado a pagar o importe do aluguer durante toda a vida do contrato sen poder rescindilo unilateralmente. Ao final do contrato, o cliente poderá ou non exercer a opción de compra.
 - **Leasing operativo:** é o arrendamento dun ben durante un período, que pode ser revogable pola empresa en calquera momento, previo aviso. A súa función principal é a de facilitar o uso do ben arrendado a base de proporcionar mantemento e de repoñelo a medida que xurdan modelos tecnoloxicamente máis avanzados. Unha modalidade de leasing operativo moi utilizada no mercado español coñécese coa denominación de renting.

Existe un tipo de leasing especial denominado **LEASE-BACK** consistente na venda dun ben propiedade da empresa á empresa de leasing, coa que asinará un contrato de arrendamento financeiro para volvelo utilizar, pero non xa en propiedade, senón arrendado. É unha operación recomendable soamente en determinadas situacións, nas que se necesita liquidez e a empresa non quere desprenderse do activo en cuestión. O seu custo é elevado.

Nun leasing interveñen as seguintes **figuras**:

- **O solicitante:** é quen goza do ben.
- **A empresa de leasing:** pode ser un provedor ou fabricante, unha empresa especializada ou unha entidade financeira.
- **O provedor:** é quen fabrica o ben en cuestión.



O procedemento dunha operación de leasing é o seguinte:

- O solicitante **selecciona un activo** (maquinaria, instalación etc.) que precisa para o seu funcionamento.
- A **empresa de leasing adquire o ben** seleccionado ao provedor e pono a disposición do solicitante mediante a sinatura dun contrato de arrendamento financeiro.
- O solicitante **comprométese a aboarlle** á empresa de leasing cotas periódicas, pactadas no contrato durante o prazo de tempo definido neste.
- Unha vez vencido o prazo do arrendamento, o solicitante pode optar entre as seguintes opcións:
 - **Adquirir o ben**, pagando a última cota de “valor residual” establecida no contrato.
 - **Renovar o contrato** de arrendamento.
 - **Non exercer a opción de compra**, entregando o ben á empresa de leasing.

O contrato de leasing recollerá:

- **Duración**, que coincide coa vida útil do ben, tipo de xuro nominal, periodicidade de pago das cotas, comisións e gastos.
- **Carácter neto**: mantemento, reparación, seguros e impostos a cargo do arrendatario; ou mantemento (gastos a cargo do arrendador).
- **Opcións ao vencemento da operación**: adquirir o ben, renovar o contrato ou dalo por finalizado.

Nunha operación de leasing o arrendatario pode soportar unha serie de **gastos**:

- **Comisións de apertura e estudos**: porcentaxe sobre o valor do ben que se financia.
- **Carga financeira**: xuros que crea a operación.
- **Impostos**: as cotas de leasing levan IVE (16%, con excepcións, que se aplicará sobre os dous conceptos que forman parte da cota: amortización do ben e sobre a carga financeira). Suxeición ao Imposto sobre transmisións patrimoniais e actos xurídicos documentados.
- **Seguros** do ben obxecto do contrato.

Haberá que ter en conta os seguintes aspectos relativos ás **cotas**:

- As cotas deben vir expresadas diferenciando a parte que corresponde á recuperación do custo do ben polo arrendador, excluído o valor da opción de compra, e a carga financeira (xuros) esixida por esta.

$$\text{Cota de leasing} = \text{Amortización do custo do ben} + \text{carga financeira} + \text{IVE}$$

- O importe anual da parte das cotas correspondente á recuperación do custo do ben **nunca pode ser decrecente** ao longo do período contractual.

As operacións de leasing **non admiten**:

- Amortizacións anticipadas.
- Cancelación anticipada (trátase dun contrato irrevogable que non pode cancelarse por iniciativa do arrendatario e, en todo caso, ten un custo elevado).



- Devolución anticipada do ben antes da finalización do contrato.

As operacións de leasing **si admiten**, en cambio:

- Cambio de titularidade, mediante subrogación no contrato, a condición de que o novo arrendatario sexa empresario ou profesional.
- Revisión no importe das cotas, se se pacta un tipo de xuro variable no contrato.

Contablemente, considerárase unha operación de arrendamento financeiro cando se traspasaron todos os riscos e beneficios da propiedade, é dicir, cando non exista dúbida razoable da execución da opción de compra e, aínda non existindo tal opción de compra, cando se cumplan estes requisitos:

- O período do contrato é menor ou igual á vida útil do ben.
- O valor residual do contrato non é significativo ao final.
- O valor actual de todos os pagos supón case a totalidade do valor razoable do ben.

¿CANDO CONVÉN?

O leasing é un instrumento útil para acceder ao uso de bens afectos exclusivamente a unha actividade empresarial ou profesional, xa que permite financiar a longo prazo ata o 100% do valor de adquisición (excluídos impostos, taxas, gastos de traslado, seguros etc.).

É un financiamento máis **accesible** ás pequenas e medianas empresas que o crédito bancario convencional.

Trátase dunha operación financeira que goza de **vantaxes fiscais** para sociedades e empresarios acollidos ao réxime de estimación directa: as cotas son deducibles no Imposto sobre sociedades e no IRPF. Xa que logo, será especialmente interesante para empresas ou profesionais que presentan, ou esperan obter a curto prazo, resultados fiscalmente positivos.



58

Vantaxes

- Permite o financiamento do 100% das operacións sen necesidade de realizar un importante desembolso inicial.
- Goza dun tratamento fiscal favorable, xa que, ademais de ser un gasto deducible, permítese a amortización acelerada do ben.
- Maior axilidade e rapidez nos procesos de tramitación e concesión.
- Non supón un empeoramento da situación de endebedamento da empresa.
- Flexibilidade no establecemento das cotas, podendo adaptalas á súa conveniencia (constantes, crecentes, carencia etc.).
- O leasing evítalle ao cliente o pago do IVE da compravenda, que corre a cargo da entidade de leasing, aspecto interesante en operacións de importes elevados.
- Diminúe o risco de obsolescencia do ben arrendado, fomentando a renovación técnica.
- Facilita a tramitación das operacións de bens de importación.
- No LEASE-BACK a vantaxe financeira que se obtén é a conversión do inmovilizado da empresa en recurso dispoñible.

Desvantaxes

- Produto de custo elevado respecto doutras fontes de financiamento.
- O empresario utiliza o ben soportando o risco de obsolescencia (no leasing financeiro).
- Os custos de financiamento son normalmente máis altos que nos préstamos.
- Os empresarios ou profesionais suxeitos ao réxime de estimación obxectiva (signos, índices e módulos) no IRPF non se acollen ás vantaxes fiscais do 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

As operacións de leasing poden ser realizadas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.



3.2.8 Crédito bancario

DESCRIPCIÓN

Contrato polo que a entidade financeira lle anticipa á empresa o importe dos efectos non vencidos recibidos de clientes, efectos que recoñecen unha obrigaón de pago. A entidade desconta do importe dos efectos os xuros que corresponden polo tempo que media entre a data do anticipo e a data de vencemento destes, así como os gastos e comisións que se derivan da operación.

Diferéncianse principalmente dun préstamo en que se discrimina o importe de xuros entre a parte disposta e a non disposta. Os xuros pola parte disposta normalmente son aboados por trimestres vencidos.

Respecto das garantías esixibles así como dos tipos de xuro aplicables pola entidade financeira, é de aplicación o visto no apartado de "Préstamo non hipotecario", aínda que excepcionalmente poden solicitarse garantías hipotecarias.

CARACTERÍSTICAS

É un contrato que ten as seguintes características:

- **Contrato mercantil:** é un contrato porque supón consentimento común e a creación dunha obrigaón, e é mercantil porque participa nel un empresario.
- **Contrato de adhesión:** o acredor preséntalle ao acreditado unhas condicións contractuais xerais con escasas posibilidades de modificación.
- **Contrato oneroso:** a operación non é gratuíta. O crédito concedido pola entidade financeira realízase a cambio dunha contraprestación económica consistente no reembolso do capital disposto, comisións e xuros.
- **As obrigaóns de pago están aseguradas** a través de garantías persoais, reais e procesuais (existencia de fedatario público).
- Contratos nos que rexe a **mutua confianza:** supón a revelación de confidencias empresariais e que a entidade financeira confíe no seu cliente para asumir o risco do préstamo.
- O acreditado está facultado para realizar disposicións ata o límite total contratado e, correlativamente, aboamentos en restitución das cantidades dispostas.

Dependendo da **forma en que poida dispoñerse** dos fondos falamos de:

- **Créditos en conta corrente:** límite de descuberto que se outorga nunha conta bancaria. Documentábase mediante contrato ou póliza.
- **Crédito concesionario:** é o que un banco lles concede ás empresas de venda de automóviles para financiar o seu stock. O concesionario recibe unha cantidade de diñeiro similar á que producirá a venda, depositando no banco a documentación dos vehículos. Cando ten acordada a venda do vehículo, págalle ao banco, quen libera a documentación.
- **Crédito de campaña:** é o que se outorga nalgún momento do ciclo operativo dunha empresa, xeralmente do sector agrícola. Presenta un menor tipo de xuro que un crédito normal a curto prazo, ben pola existencia dalgún tipo de subvención, ben para captar a xestión dos pagos.



Dependendo da **forma en que se paguen os xuros** falamos de:

- **Créditos a tipo fixo:** o tipo de xuro non varía con ningún índice externo, senón que se mantén constante en todo o tempo da operación.
- **Créditos a tipo fixo variable:** o tipo de xuro é constante durante un período determinado e no seguinte período varía de acordo cun índice externo, xeralmente o Euribor.

Os **custos** que se derivan da operación de crédito son:

- Polo que respecta aos **xuros**:
 - **Xuros debedores:** en función dos saldos dispostos e do tempo que gozamos dos devanditos saldos, a entidade liquidará xuros ao seu favor. Pola parte non disposta xurdirán **xuros acredores** ao noso favor, que a entidade financeira liquidará na mesma conta de crédito.
 - **Xuros de descuberto:** xorden cando dispoñemos dun importe superior ao límite pactado na entidade.
- Comisións e outros gastos:
 - Gastos de **apertura** e de **estudo**.
 - **Comisión de saldo non disposto:** é habitual atoparse con comisións dun 0,50% anual sobre o saldo non disposto. Débese ter un especial coidado ao negociar esta comisión, xa que en ocasións se fala de comisións dun 0,25% trimestral, que é o equivalente a un 1% anual.
 - **Comisión de máximo descuberto:** aplícase sobre o máximo descuberto habido durante un período. Adoita ter mínimos e porcentaxes elevadas.

O cálculo do **custo efectivo** pódese realizar de dúas formas:

- **Cálculo do custo efectivo aproximado**

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

K_t = Custo efectivo anual esperado (%).

i = Tipo de xuro nominal en base anual (%) sobre o diñeiro disposto.

c = Comisión trimestral sobre saldos non dispostos.

g = Gastos de formalización.

C' = Comisión de apertura sobre o límite %.

L = Límite da póliza.

D = Crédito medio disposto.

- **Custo efectivo en base á información**

Para obter un custo efectivo anual máis exacto, podemos actualizar os fluxos trimestrais correspondentes á primeira liquidación. Isto significa que, implicitamente, se supón unha utilización da póliza similar á do primeiro trimestre.



Esta forma de cálculo só é posible cando contamos con información precisa.

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

K = Custo efectivo

N = Duración da póliza

O crédito **diferénciase** do préstamo principalmente nos seguintes aspectos:

- No crédito soamente se pagan xuros polo capital disposto. No préstamo páganse na súa totalidade, aínda que se atopen na conta corrente sen utilizar.
- O crédito pode ser renovado unha ou varias veces ao seu vencemento. Mentres, o préstamo debe ser pagado no prazo establecido; de non ser así, haberá que instrumentar un novo préstamo.
- A amortización do préstamo normalmente realízase mediante cotas regulares, mensuais, trimestrais ou semestrais. No caso dos créditos, adoita realizarse por trimestres vencidos, aínda que a obrigaón é de liquidalo ao finalizar o contrato.
- O tipo de xuro dos créditos adoita ser máis elevado que nos préstamos. Isto vese compensado por ter só que pagar pola parte disposta, e polo período efectivo durante o que se dispuxo. A parte non disposta do crédito xera ademais uns gastos financeiros mínimos.
- Nos créditos non existen comisións por cancelación anticipada.

¿CANDO CONVÉN?



É un instrumento financeiro a curto prazo, adecuado para financiamentos non vinculados a unha operación de investimento concreto, cando a empresa se atopa con insuficiencia de liquidez, ou cando precisa de dispoñibilidades permanentes e irregulares e adaptadas á marcha do seu negocio.

62

Vantaxes

- O crédito bancario dá dereito a obter fondos ata unha certa cantidade, a cambio duns xuros e comisións e ata unha data en que debe devolverse. Durante o prazo acordado, o **acreditado pode facer uso ou non do crédito á súa conveniencia**.
- O tipo de xuro aplicable é menor que a retribución esixida polas achegas realizadas como fondos propios, suma de tipo de xuro e prima de risco sobre as cantidades achegadas.
- Os gastos inherentes á operación de crédito (comisións e xuros) teñen a consideración de deducibles.
- Unicamente existe a obrigaón de reembolsar a totalidade concedida ao finalizar o contrato de crédito, polo que non é obrigatorio facer fronte a pagos periódicos intermedios, á marxe de que sexa habitual a existencia dun calendario de amortización do principal.
- Pódese reembolsar a totalidade antes do vencemento do contrato sen penalización ningunha.
- Pode pactarse a súa renovación automática, sen necesidade de iniciar un novo proceso de negociación.

Desvantaxes

- Tipo de xuro superior ao aplicable ás operacións de préstamo.
- Gastos de tramitación elevados. Incórrese en gastos de formalización de estudo, cancelación etc.
- Procedemento de tramitación complicado. É necesaria a aprobación da operación por un comité da entidade financeira, así como a achega de garantías adicionais na maior parte dos casos.
- É relativamente fácil sobreendebedarse.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

As operacións de crédito poden ser realizadas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.



3.2.9 Desconto comercial

DESCRIPCIÓN

Contrato polo que a entidade financeira lle anticipa á empresa o importe dos efectos non vencidos recibidos de clientes, efectos que recoñecen unha obrigaón de pago. A entidade desconta do importe dos efectos os xuros que corresponden polo tempo que media entre a data do anticipo e a data de vencemento destes, así como os gastos e comisións que se derivan da operación.

CARACTERÍSTICAS

Existen diversos medios para instrumentalizar o pago de operacións comerciais con adiamento de pago, entre os que adquiren especial importancia a **letra de cambio**, o **cheque** e a **obriga de pagamento**.

Todas estas formas de pago supoñen a emisión dun efecto no que se recoñece a obrigaón de pago, así como as condicións en que se producirá este.

Os efectos comerciais posibilitánlle ao seu posuidor o acceso a financiamento a través do seu desconto. Na actualidade, a práctica bancaria estendeu a posibilidade de desconto a letras de cambio, obrigas de pagamento, cheques e recibos tramitados electronicamente.

A entidade financeira xestiona ao seu vencemento o cobro dos efectos anticipados, pero non asume o risco de falta de pagamento se finalmente o debedor non as paga, exercendo a acción de recobro sobre a empresa.

Merece mención especial a letra de cambio como o medio de pago materializado a través de efecto máis común no tráfico mercantil.

O desconto comercial **caracterízase** por:

- Ten garantía xurídica de cobro con forza executiva.
- É un título valor susceptible de transmisión por endoso.

Podemos atoparnos coas seguintes **modalidades** de desconto comercial:

- **Liña de desconto:** a entidade financeira, unha vez analizado o risco comercial do cliente, permítelle o desconto de efectos comerciais ata o límite do importe da liña de desconto concedida.
- **Desconto puntual:** a entidade financeira estuda o desconto dun efecto comercial de forma individualizada. Dado o seu carácter circunstancial, non é necesario instrumentalizalo mediante póliza de desconto.

En función da forma de liquidación que a entidade aplique, podemos **distinguir**:

- **Desconto ordinario:** tanto as comisións como os xuros calcularanse en base ao prazo desde a data de desconto ata a data de vencemento. A entidade financeira aplica xuros e comisións crecentes en función do risco implícito que leva o efecto. Un efecto domiciliado e aceptado ten un menor risco implícito que un efecto simplemente domiciliado, e este menor risco que un efecto non domiciliado nin aceptado.



- **Forfait:** a entidade financeira aplica un único tipo de xuro e unha comisión fixa independentemente do prazo de vencemento que teña o efecto.

O funcionamento habitual deste instrumento é o seguinte:

- As liñas de desconto formalízanse cun límite e prazo determinado, que fixa o importe máximo que pode alcanzar a suma dos importes nominais non vencidos para descontar e que representa o risco máximo que a entidade financeira está disposta a asumir no caso de que, chegado o vencemento, os efectos resulten impagados polos debedores.
- A empresa que facturou polo ben ou servizo subministrado (librador) emite os correspondentes efectos cun vencemento futuro e lévaos a descontar á entidade financeira, a cal, previo desconto de xuros e comisións, lle anticipa o nominal de tales efectos.
- Chegado o vencemento dos efectos en posesión da entidade financeira, esta preséntaos ao cobro, e o debedor (librado) satisfai o pago. O problema xorde en caso de falta de pagamento.
- Neste último caso a entidade devolveralle o efecto á empresa cedente (librador), cargándolle na súa conta o importe do nominal máis os xuros e comisións.

Os custos máis habituais dunha operación de desconto son os seguintes:

- **Custos iniciais ou de clasificación:** derivado do estudo do risco do cliente en cuestión. Adoita incluír tamén a comisión de apertura.
- **Custos de formalización:** inclúe gastos de fedatario público ante o que se formaliza a operación, normalmente mediante póliza ou documento oficial.
- **Xuros:** páganse normalmente por anticipado, e calcúlanse en función do tempo que media entre a data en que se lle aboa ao cliente o efecto e a data de vencemento do efecto.
- **Custos de xestión de cobro:** inclúe:
 - **Comisións:** en concepto de servizo de xestión de cobro. A súa contía depende da calidade do efecto (que estea ou non aceptado, que estea domiciliado...). Adóitase fixar un importe mínimo por efecto, pero non un máximo, sendo este proporcional ao importe.
 - **Correo:** custo postal da notificación que se lle fai ao librado para que proceda ao pago do efecto.
 - **IVE:** os gastos de xestión están gravados co 16% de IVE.
- **Custos de devolución:** en caso de falta de pagamento do efecto por parte do debedor, a entidade financeira cóbralle ao descontatario o importe total deste, máis certos gastos de devolución:
 - **Comisión de impagado:** porcentaxe sobre o importe do efecto.
 - **Correo:** custo do envío ao cliente do efecto.
 - **IVE (16%)**
 - **Protesto:** requirimento notarial de pago ao debedor, no seu caso.



O cálculo do **custo efectivo** do desconto comercial (CEDC) virá dado por:

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

Sendo:

Nominal: importe negociado.

Efectivo: cantidade real adiantada.

n: número de días realmente adiantados.

Os efectos deben ir estendidos en papel timbrado e tributar polo Imposto de actos xurídicos documentados.

¿CANDO CONVÉN?

É un instrumento moi estendido e utilizado polas pemes, por dous motivos:

- Constitúe o principal medio de financiamento empresarial, xa que é de fácil acceso e permítelles aos acredores con créditos ao seu favor percibir anticipadamente o importe dos seus créditos, mediante a súa cesión onerosa á entidade financeira, sen esperar ao vencemento do efecto.
- Constitúe unha práctica bancaria moi tradicional e arraigada, xa que lles permite aos bancos obter importantes beneficios pola diferenza entre o xuro que lles aboan aos seus depositantes e o máis elevado que reciben dos seus clientes cedentes do dereito a cobro.



66

Vantaxes

- Mellora dos fluxos de tesourería grazas ao anticipo do importe dos efectos.
- Evita realizar as xestións de cobro.
- É unha fórmula de financiamento moi accesible, xa que case a totalidade das empresas xera efectos comerciais na súa actividade operativa.

Desvantaxes

- É un instrumento financeiro caro, que require o pago anticipado dos xuros e das comisións derivados.
- Require estudo de risco comercial para a súa aprobación.
- Precisa dunhas boas previsións de tesourería.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

As operacións de crédito poden ser realizadas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.

3.2.10 Renting

DESCRIPCIÓN

Contrato polo que a empresa de renting se obriga a poñer a disposición do cliente un activo en réxime de arrendamento e por un prazo de tempo determinado. Pola súa banda, o cliente obrígase ao pago dunha renda periódica, renda que inclúe o uso do ben, así como os gastos de mantemento e seguro que cubra posibles sinistros deste. O renting é, polo tanto, unha fórmula que combina financiamento con contratación de servizos.

De momento, non está considerado un produto financeiro, polo que non se atopa baixo a disciplina reguladora e o control do Banco de España, como ocorre no caso do leasing.

En canto á lexislación, élle aplicable a regulación que contén o Código Civil sobre arrendamento de bens mobles (Libro IV. Art. 1542 e seguintes).

Do renting poderíase dicir que é unha ampliación da ferramenta de financiamento coñecida como leasing. Ten bastantes similitudes co leasing, pero o renting **diferénciase** principalmente en que dá cobertura a todos os gastos que xere o ben, excepto as sancións administrativas e a enerxía que necesite o activo en cuestión para a súa utilización (gasolina, gasoil etc.).

CARACTERÍSTICAS

É un servizo integral de aluguer de bens que ten as seguintes características:

- **A medio e longo prazo:** os prazos máis habituais preséntanse ao redor de tres anos en bens tecnolóxicos, e de catro en renting de vehículos.
- **Sen opción de compra:** non existe opción de compra —extremo que o diferencia do leasing—, aínda que en ocasións os bens obxecto destes contratos son adquiridos polo arrendatario —ou polo condutor habitual, no caso de vehículos— por un prezo aproximado ao valor residual do ben, que se negocia no momento do vencemento do contrato en función do estado do elemento en cuestión.
- **Dirixido a particulares, profesionais e empresas.**
- Con todos os **servizos** necesarios para o bo funcionamento do ben.

O renting fundamentalmente utilízase para dispoñer do uso de bens **mobles**. Estes poden desagregarse en:

- **Renting de vehículos.** Permite:
 - Dispoñer integralmente (vehículo e servizos) de calquera tipo de vehículo, tanto para uso empresarial, profesional ou particular.
 - Gozar de toda unha serie de servizos que o arrendador lle pode ofrecer, grazas ao establecemento duns acordos mediante os cales se asegura unha calidade de servizo de primeira orde.
- **Renting de bens de equipo.** Permite gozar de calquera ben cuxo uso está suxeito a certo grao de obsolescencia en réxime de aluguer e con servizo integral incluído. A empresa, mediante unha cota fixa, pode gozar integralmente do ben, é dicir, do ben máis o servizo integral.



Exemplos de bens financiáveis:

- Fotocopiadoras.
- Equipos de televixilancia.
- Carretillas elevadoras.
- Guindastres e carretillas industriais.
- Máquinas e ferramentas de produción.
- Instrumental médico.

Os servizos incluídos máis comúns son:

- Mantemento do equipo.
- Seguro a todo risco.
- Consumibles.
- Xestión de tecnoloxía.

Estes servizos determínanse para cada caso particular, xa que son moitos os bens susceptibles de ser alugados mediante o renting, e pode resultar difícil determinar unha oferta estándar.

- **Renting tecnolóxico.** A rápida evolución tecnolóxica obriga as empresas a renovar constantemente os seus equipos, sen que apenas poidan amortizalos. É por iso polo que o renting tecnolóxico, unha modalidade do renting de bens de equipo, está especialmente deseñado para equipos informáticos, hardware e software.

Exemplo de bens financiáveis:

- Equipos informáticos.
- Equipos ofimáticos.

Os servizos incluídos máis comúns son:

- Mantemento do equipo.
- Seguro a todo risco.
- Toda unha ampla xestión tecnolóxica.

Estes servizos determínanse para cada caso particular, xa que son moitos os tipos de equipos susceptibles de ser alugados mediante o renting e pode resultar difícil determinar unha oferta estándar.

O **procedemento** dunha operación de renting é o seguinte:

- O solicitante selecciona un activo (maquinaria, instalación etc.) que precisa para o seu funcionamento.
- A empresa de renting adquire o ben seleccionado ao provedor e contrata tanto o mantemento como o seu seguro. Nesta situación pono a disposición do solicitante mediante a sinatura dun contrato de renting.
- O solicitante comprométese a aboarlle á empresa de renting cotas periódicas de aluguer pactadas no contrato durante o prazo de tempo definido neste.



¿CANDO CONVÉN?

Permite dispoñer dun ben sen necesidade de inmovilizar os recursos financeiros, permitindo destinar estes recursos a investimentos cunha maior rendibilidade ou interese estratéxico.

Aconséllase a súa utilización para acceder a equipos informáticos de última xeración, así como a equipos de transporte, elementos caracterizados pola súa rápida obsolescencia.

Vantaxes

- Non se require realizar investimentos.
- Non inmoviliza recursos da empresa en bens que necesitan continua renovación.
- Non se reflicte no balance da sociedade nin como inmovilizado nin como pasivo, o cal mellora a súa presentación e simplifica a contabilización do inmovilizado.
- Elimínanse os posibles desaxustes entre os prazos de amortización legal e os de utilización real dun ben.
- A empresa elimina os custos variables (mantemento, seguro etc.) a cambio dun custo fixo mensual.
- Reduce os gastos administrativos de control dos servizos e gastos inherentes aos bens en réxime de renting.
- Posibilita a adaptación ante cambios que esixe a evolución tecnolóxica dos bens existentes no mercado.
- Gasto fiscalmente deducible.

Desvantaxes

- Non existe opción de compra a favor do arrendatario ao finalizar o contrato de arrendamento.
- Produto de custo elevado respecto doutras fontes de financiamento.
- Non supón a propiedade do ben obxecto do contrato.
- A cancelación anticipada pode supoñerlle ao arrendatario penalizacións que poden chegar ao 50% das cotas pendentes 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@anfac.com
www.anfac.com

Páxina de consultoría e formación en renting de vehículos

www.autorenting.net

As operacións de renting poden ser realizadas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.

Os propios fabricantes e distribuidores dos bens poden ofrecer estes servizos de renting, por exemplo os concesionarios oficiais de vehículos, empresas de informática, fabricantes de maquinaria e equipos de oficina etc.



3.2.11 Factoring

DESCRIPCIÓN

O factoring é unha fórmula de financiamento e administración, baseada na cesión de facturas: a empresa cede o crédito comercial dos seus clientes a unha compañía de factoring, que se encarga de xestionar o seu cobro a cambio dunha contraprestación consistente nunha comisión polos servizos administrativos e uns xuros polo financiamento (anticipo do vencemento de pago das facturas dos seus clientes).

Permítelles ás empresas reducir a carga de traballo do departamento administrativo, así como obter anticipos sobre o vencemento de pago das facturas. É, xa que logo, unha ferramenta que mellora a rendibilidade, a capacidade crediticia e a solvencia financeira da empresa.

A normativa reguladora da actividade do factoring vén recollida nas disposicións seguintes:

- Orde ministerial 13-5-1981, do Ministerio de Economía e Facenda.
- Lei 26/1988, que somete a este tipo de compañías á disciplina do Banco de España.

CARACTERÍSTICAS

No contrato de factoring interveñen tres **partes**: o cedente, o factor e o debedor:

- **Cedente**: é o que contrata os servizos dunha entidade de factoring, cedendo as súas contas de realizable derivadas da súa actividade comercial. Comprométese a:
 - Traballar cunha única entidade de factoring.
 - Ceder toda a súa facturación.
 - Comunicarlles aos seus clientes que o pago se lle fará ao factor.
- **Debedores**: son os que responden á obrigaición do pago.
- **Factor**: é a entidade que adquire as contas de realizable do cedente asumindo a xestión do cobro. Ofrece unha serie de servizos complementarios como cubrir o risco de insolvencia, e/ou financiamento mediante o pago anticipado dos créditos cedidos.

Caracterízase por:

- O contrato de factoring debe comprender toda a facturación do cedente, polo que este se ve obrigado a ter que ceder todos os seus créditos fronte a terceiros. Isto xustifícase polo feito de que o cedente podería comportarse de xeito oportunista e ceder unicamente os créditos con risco de insolvencia, reservándose para si aqueles en que non exista risco. Pero, na práctica, é o factor quen impón limitacións no ámbito do contrato. Estas poden ser:
 - Temporais: excluindo, por exemplo, operacións excepcionais.
 - Sectoriais: limitacións segundo o tipo de debedor (só sector almacenista, só distribuidores...).
 - Territoriais: segundo o risco.



- Cuantitativas: limitacións referentes ás operacións cun importe mínimo, períodos de vencementos máximos etc.
- O cedente comprométese a non manter, mentres estea vixente o contrato, tratos con ningún outro factor.

O contrato de factoring pode prever a oferta de distintos servizos:

- **Servizos administrativos:**

- **Investigación da clientela:** o factor dispón de persoal e medios moi especializados, podendo dispoñer dunha información rápida e veraz sobre a solvencia dos compradores.
- **Administración de contas:** a sociedade de factoring facilitaralle ao cliente toda a información relativa á situación dos créditos e facturas cedidos.
- **Xestión de cobro de clientes:** o factor xestionará o cobro das facturas; comprométese a esgotar a vía amigable antes de acudir á vía xudicial.

- **Servizos financeiros:**

- **Garantía de cobro:** en caso de morosidade ou insolvencia o factor asumirá o pago dos créditos á empresa. Unicamente, cando a falta de pagamentos sexa por motivos comerciais (atrasos na entrega, mercancía non de acordo co pedido, erros etc.), será a empresa cedente quen os asuma.
- **Concesión de financiamento:** mediante anticipos sobre o importe das facturas cedidas polo cliente, polo que o factor percibirá un xuro. Na práctica, o importe deste financiamento adoita abranguer o 80-90% dos créditos, quedando a diferenza como marxe de garantía por posibles faltas de pagamento.

Para **clasificar** os tipos de factoring farémolo segundo diferentes criterios que poden ser:

- **Pola residencia das partes:** podemos distinguir entre o factoring **nacional**, cando ambas as partes (cedente e debedor) se atopen nun mesmo país, e o factoring **internacional**, no caso de que o cedente (exportador) e o debedor (importador) se atopen en diferentes países.
- **Pola cesión do risco:** segundo o risco de falta de pagamento sexa asumido polo cedente ou o factor, tratarase dun factoring **con recurso ou sen recurso**.

No factoring con recurso o risco do impagado manteno o cedente. Trátase dun tipo de factoring moi similar ao desconto comercial.

No factoring sen recurso o factor asume o risco de insolvencia, polo que este adquire a obrigaçión de pagarlle ao cedente o importe dos créditos cedidos, independentemente de se o debedor satisfixo ou non a débeda. É o tipo de factoring máis común, pois ofrécelle ao cedente a garantía de cobro. Ademais, pode acceder ao desconto dos créditos cedidos, de forma que a conversión de realizable a dispoñible sexa practicamente inmediata.

O **procedemento** dunha operación de factoring é o seguinte:

- **Contratar o factoring:** o cedente debe escoller a compañía de factoring que máis se adecue ás súas necesidades, tendo en conta as empresas coas que comercia, o tipo de cliente e a contía das facturas.
- **Comunicación da operación:** o cedente comunica cada unha das operacións que realiza, indicando a contía da débeda, o vencemento e a empresa.



- **Estudo do debedor:** se aparece nalgún rexistro de aceptacións sen pagar.
- **Aprobación:** logo de analizar a información sobre o debedor, a empresa de factoring decidirá se aproba ou non a operación. En caso de aceptala, decidirá o límite de crédito que lle outorga á operación, e se acepta ou non un factoring sen recurso. Normalmente nas operacións nas que poida existir un risco de insolvencia a entidade de factoring aceptará unicamente ceder a débeda se se trata dun factoring con recursos.
- Comprador e vendedor **asinan un contrato** de compravenda.
- **Envío da mercancía ou prestación do servizo.**
- **Comunicación da cesión do crédito.**
- **Cesión do crédito:** o cedente cédelle ao factor o crédito que se vai cobrar.
- **Aboamento do crédito:** se así llo require o cedente, o factor descontará a contía da débeda e aboaraa.
- **Pago:** o debedor fai efectiva a débeda do factor. Pola contra, se o factoring é sen recursos o factor iniciará a reclamación do cobro por medios xudiciais. Se o factoring é con recurso, o cedente é quen debe facerse cargo do cobro.

O custo do factoring vén determinado por:

- A comisión por prestación **de servizos.**
- A comisión por cobertura **de riscos.**
- O **tipo de xuro** sobre os anticipos.
- A comisión por xestión **de cobro.**

Para o cálculo do custo efectivo aplicarase a fórmula que segue:

$$\text{Entradas de diñeiro} = \frac{\text{Saídas de diñeiro}}{(1+K)}$$

K = Custo do financiamento

¿CANDO CONVÉN?

As empresas que acceden ao factoring como instrumento de diversificación financeira vense beneficiadas de dúas formas diferentes: beneficios administrativos e financeiros. É útil para as persoas físicas ou xurídicas que presentan o seguinte perfil:

- Que fagan subministracións á administración pública, xa que demora os seus pagos.
- Filiais que teñan que presentar os seus estados financeiros á empresa matriz e que queiran mellorar a presentación dos seus balances.
- Que os produtos que subministren sexan de venda repetitiva.
- Que as súas perspectivas sexan a exportación a mercados consolidados.



- Que pretendan reducir os custos de estrutura relativos á xestión e administración do cobro aos clientes.
- Que teñen dificultades para soportar unha liña de crédito.
- Que, por atoparse nun proceso de expansión con rápido desenvolvemento, necesitan liberar recursos do seu circulante para manter os seus niveis de crecemento.
- Que, pola súa dimensión, non teñen un departamento de xestión de créditos.

Vantaxes

- **Administrativas:**

- Simplificación na tarefa de cobro das contas debedoras, pois a sociedade de factoring encárgase da xestión do cobro, reclamacións por impagos, e análises do risco sobre clientes etc.
- Análises dos custos por pedido, podendo imputar directamente custos que ata o momento eran de imputación indirecta.
- Desprazamento dun centro de custos (o de administración) a un terceiro, permitindo simplificar a estrutura da empresa.

- **Financeiros:** os beneficios financeiros do factoring son consecuencia da cobertura do risco e o financiamento:

- Respecto á cobertura do risco, o factoring permite:
 - Sanear a súa conta de resultados ao eliminar as provisións por insolvencia (no factoring sen recurso).
 - Eliminar custos extraordinarios, orixinados pola reclamación do cobro ao debedor (reclamación por vía executiva, servizos xurídicos...).
 - Elaborar orzamentos de tesourería máis axustados, de xeito que permita planificar mellor a asignación de recursos no período.
- O financiamento dos créditos cedidos permítelle á empresa:
 - Mellorar o seu fluxo de caixa, ao pasar contas de realizable a dispoñible.
 - Mellorar a liquidez da empresa. Iso poderá facilitar a adaptación de empresas ás condicións de pago dos seus clientes. Este feito dálles unha vantaxe comparativa fronte aos seus competidores, xa que podería ofrecer períodos de cobro máis amplos.
 - Evitar o risco de déficit, que debería cubrir con débeda a curto. Deste xeito, o factoring reduce as necesidades de financiamento alleo.
 - Aumentar as súas posibilidades de financiamento ou investimento, dado que as liñas de crédito do factoring se basean nas garantías do debedor. Isto comporta para a empresa non consumir liñas de crédito.
 - Aumentar a capacidade de obter financiamento bancario, posto que no factoring sen recurso o factor non informa o CIRBE da existencia desta débeda.



Desvantaxes

- Falta de confidencialidade de quen son os clientes dunha empresa, pois a lista entrégase ao factor.
- O custo é inicialmente alto, en comparación con outros instrumentos financeiros ou de xestión de cobro.
- A empresa cedente depende das clasificacións de risco do factor.
- O factor pode impugnar a cobertura de risco se existen reclamacións 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

As operacións de factoring poden ser realizadas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.



3.2.12 Confirming

DESCRIPCIÓN

Mediante este sistema subcontrátase a xestión de pago a provedores. O servizo é ofrecido por entidades financeiras e consiste en xestionar os pagos dunha empresa aos seus provedores nacionais, ofrecéndolles a estes a posibilidade de cobrar as facturas con anterioridade á data de vencemento.

CARACTERÍSTICAS

As **figuras** que aparecen nun contrato de confirming son:

- **Pagador ou ordenante** (sempre o CLIENTE da entidade): empresa que debe atender o pago de facturas dos "seus" provedores nos prazos previamente acordados e que considera conformes.
- **A entidade financeira**: entidade que intermedia na operación de pago. Recibe do CLIENTE pagador a información das facturas que hai que pagar (xa conformadas) e realiza as xestións oportunas para saldar estas nas datas acordadas.
- **Cobrador ou beneficiario**: empresa que ten o dereito de cobro como consecuencia da prestación dun servizo ou a subministración dun ben.

O **procedemento** de contratación dun servizo de confirming é o seguinte:

- Elección da entidade que se quere para a prestación do servizo.
- Sinatura do contrato, onde se fará constar o volume de pagos cedidos ao devandito servizo.
- Á recepción das facturas dos provedores a empresa confirmadora procede á súa verificación e confirmación.
- Unha vez confirmadas as facturas, comunícaselle á entidade financeira os datos da devandita factura, así como a data e o importe dos pagos que se liquidarán.
- A entidade financeira ponse en contacto co provedor informándoo de que a súa factura está confirmada e que, polo tanto, se o desexa pode anticipar o seu cobro simplemente comunicándollo.
- O provedor decide se acepta ou non as condicións do anticipo ofertado pola entidade financeira e comunícallo. En caso de aceptalas, o provedor dispón de dúas opcións: cobrar mediante transferencia bancaria a unha conta da súa elección ou ben abrir unha conta no banco pagador, onde, unha vez comunicada, lle será aboada a factura. No caso de que o provedor non estea interesado en anticipar o devandito cobro, recibirá unha obriga de pagamento co vencemento establecido na factura.

Os **custos** que poden xurdir nunha operación de confirming son os seguintes:

- **Empresa confirmadora**: só deberá soportar o custo do afianzamento dos pagos cedidos á entidade, así como os xuros que se deriven como consecuencia do financiamento dos pagos realizados no momento do seu vencemento.



- **Provedor:** o provedor tan só deberá facer fronte aos custos financeiros que supoña o anticipo do cobro. Isto non quere dicir que para o provedor a operación non sexa vantaxosa, xa que o devandito custo adoita ser inferior ao custo dun anticipo ou desconto tradicional.
- **Cliente:** non ten asignado ningún tipo de custo pola realización desta actividade.

¿CANDO CONVÉN?

O confirming é atractivo para empresas que reúnan unha ou máis das seguintes características:

- Empresas que teñan diversificados os seus provedores.
- Empresas que teñan un sistema de pagos complexo.
- Empresas que desexen alongar o prazo de pago a provedores, ou mellorar as súas condicións de compra.

Vantaxes para o comprador

- Redución de custos, pola redución da xestión en administración interna de pagos.
- Evita custos de emisión de obrigas de pagamento e cheques ou manipulación de letras de cambio.
- Evita as incidencias que se producen nas domiciliacións de recibos.
- Prestixio ante os provedores, xa que lles garante o cobro das súas facturas.
- Maior poder de negociación coa entidade financeira ao xerar máis volume de negocio.
- Concentra a xestión da tesourería.
- Pode solicitar o financiamento destes pagos.
- Remuneración de excedentes de tesourería (opcional): sistema flexible e fácil para investir temporalmente excedentes de tesourería, obtendo unha remuneración a tipos preferentes.



Inconvenientes para o comprador

- Dependencia das propias directrices sinaladas pola entidade financeira en materia de soportes documentais predeterminados, sistemas operativos en uso etc.

Vantaxes para o provedor

- Asegúrase o cobro, xa que unha vez confirmada a factura é practicamente imposible que non se produza o cobro.
- Obtén unha liña de financiamento que lle permite adiantar o cobro das facturas sen consumir a súa capacidade de crédito bancario.
- Evitan o pago de timbres, ao xestionar os cobros a través de traspasos ou transferencias.

Inconvenientes para o provedor

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

PUNTOS DE INFORMACIÓN

As operacións de confirming poden ser realizadas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.



3.2.13 Aval

DESCRIPCIÓN

O aval é un compromiso solidario de pago dunha obrigaón a favor do acredor ou beneficiario, outorgada por un terceiro para o caso de non cumprir o obrigado principal co pago dun título de crédito.

CARACTERÍSTICAS

Un aval ten as seguintes **características**:

- Trátase dun contrato independente da obrigaón avalada.
- É un contrato solidario: o acredor pódese dirixir contra o avalista sen ter que facelo antes contra o debedor.
- Contrato remunerado: o avalista percibe como retribución un certo xuro, expresado nunha porcentaxe da cantidade avalada.
- Contrato que se pode establecer sen restrición ningunha ou ter algunha limitación en canto a tempo ou cantidade.
- A entidade financeira cobraranos unha cantidade fixa e outra variable, segundo o tipo de xuro que se estableza, que será aboada por unha fracción de tempo que habitualmente adoita ser un trimestre.
- Supón un gasto financeiro que periodicamente debe recollese nos gastos financeiros da sociedade, xunto coas comisións de emisión deste.

Existen diversas **modalidades** de avais e garantías en función das características da obrigaón garantida:

- **Preaval**: trátase do compromiso adquirido pola entidade financeira para formalizar un aval definitivo no momento en que o precise a empresa. Xeralmente este tipo de documento é solicitado por administracións públicas para estudar a concesión dun adiamento ou fraccionamento dunha débeda contraída pola súa empresa.
- **Aval técnico**: garante o incumprimento de compromisos non económicos asumidos pola empresa, como é o caso da participación en concursos e poxas, o bo funcionamento da maquinaria vendida etc.
- **Aval económico-comercial**: garante o pago na compravenda de bens, de impostos ou outros conceptos, así como as devolucións de cantidades recibidas a conta pola súa empresa en concepto de venda de mercadorías ou subministración de servizos.
- **Aval económico-financieiro**: garante a devolución de créditos, préstamos ou de calquera outro tipo de facilidade crediticia que a empresa teña ou lle fora concedida en calquera outra entidade financeira.

Os **pasos** básicos que cómpre seguir para solicitar un aval son:



- Acudir á **entidade financeira** e comunicar a necesidade de obter un aval bancario.
- A entidade **analizará a solvencia** do cliente a través do estudo dunha serie de variables:
 - Importe obxecto da garantía.
 - Información sobre propiedades: edificacións, terreos, investimentos financeiros etc.
 - Estado do cliente fronte ás débedas.
 - Estudo das contas da empresa.
 - Se é cliente, antecedentes do cliente coa entidade.
 - Declaracións da renda, sociedades etc.
- Se o banco non ten a suficiente confianza, pediralle ao cliente que asine unha póliza de contra **garantía**, presentando aval persoal ou relación de bens garantes do cobro en caso de falta de pagamento ao acreedor.
- Resolto este primeiro paso, ambas as partes **asinarán** a “póliza de aval”, contrato que regulará as obrigacións e dereitos de ambas as partes, así como as condicións xerais deste (vencemento, importe, comisións, gastos adicionais etc.).
- O cliente quedará co aval orixinal para **presentarllo á persoa** ou empresa coa que contraeu a obrigación, debéndoo levar posteriormente á entidade bancaria para a **súa cancelación** antes da data de vencemento.

Entre as **comisións e demais gastos** temos fundamentalmente:

- Comisións de **formalización**: o seu importe adoita supoñer o 0,5% da operación, cun mínimo.
- Comisións por **risco**: oscila entre o 0,5 e o 1,5% da operación, tamén cun mínimo.
- Gastos de **estudo**.



¿CANDO CONVÉN?

80

Trátase dun instrumento útil porque permite acceder a fondos económicos imposibles de obter sen a existencia dunha garantía que avale a súa devolución a quen os presta.

Vantaxes

- É un instrumento financeiro que nos permite acceder a financiamento que doutro xeito non sería posible.
- Para a empresa supón non inmovilizar tesourería que pode destinar a outros capítulos.
- Melloran as condicións do financiamento (tipos de xuro, prazos de amortización etc.) que pode percibir a empresa.
- Evita achegar garantías reais.

Desvantaxes

- Supón un custo ás veces elevado.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

As garantías fronte a terceiros poden ser ofrecidas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros, cooperativas de crédito e sociedades de garantía recíproca.

(ver Garantía recíproca)



3.2.14 Garantía recíproca

DESCRIPCIÓN

A sociedade de garantía recíproca é unha entidade financeira constituída por pequenas e medianas empresas (pemes) co apoio de organismos e institucións públicas, organizacións empresariais (confederacións de empresarios/as, cámaras de comercio) e as principais caixas, co obxecto principal de **facilitar o acceso ao crédito** ás pequenas e medianas empresas e mellorar en xeral as súas condicións de financiamento. Este labor realízano a través da prestación de avais ante bancos e caixas de aforro, así como demais fontes de financiamento que así o requiran.

Cando se solicita o amparo deste tipo de sociedades, a empresa debe tomar unha **participación** na devandita sociedade, que para a nosa empresa constitúe un “investimento financeiro permanente”.

As sociedades de garantía recíproca regúlanse pola seguinte normativa:

- Lei 1/1994, do 11 de marzo, sobre réxime xurídico das sociedades de garantía recíproca.
- Orde do 12 de febreiro de 1998 sobre normas especiais para a elaboración, documentación e presentación da información contable das sociedades de garantía recíproca.
- Circular n.º 10/1998, do 27 de novembro (BOE do 9 de decembro). Información sobre recursos propios mínimos e outras informacións de remisión obrigatoria.
- Real decreto 2345/1996, do 8 de novembro. Normas de autorización administrativa e requisitos de solvencia das sociedades de garantía recíproca.



CARACTERÍSTICAS

82

As sociedades de garantía recíproca asumen as seguintes **funcións**:

- Préstalles ás pemes avais solidarios ante os bancos, caixas de aforro, organismos públicos e entidades privadas.
- Negocian coas entidades financeiras liñas de financiamento preferentes.
- Informan e asesoran a peme sobre a modalidade de financiamento que mellor se axusta ás condicións do seu proxecto ou empresa, así como sobre a súa actividade.

O **proceso** para a consecución dun aval por parte dunha sociedade de garantía recíproca é o que se describe a continuación:

- **Presentación** do proxecto: débese presentar un plan detallado sobre o proxecto para o que se solicita o aval, que inclúa un plan de investimentos e as características da empresa. Dependendo do tipo, terá que achegar á súa solicitude:
 - **Documentos administrativos:** NIF, escrituras da sociedade e apoderamento, IAE, IVE, contas anuais etc.
 - **Documentos técnicos:** memorias explicativas da empresa e da solicitude de aval, facturas proforma dos investimentos, pólizas de préstamo das entidades financeiras, estudo de viabilidade do novo investimento etc.

- Estudo de **viabilidade** por parte da sociedade de garantía recíproca da documentación entregada.
- **Aprobación ou denegación** da proposta.
- En caso de ser aprobada, o solicitante deberá **elixir** o tipo de financiamento e a entidade financeira coa que quere formalizar a operación.
- Débese **achegar unha cota** para integrarse como socio partícipe da sociedade de garantía recíproca.
- Realizar os **pagos** á entidade financeira coa que realice a operación financeira, na forma e prazos pactados. Se non se cumpre coas obrigacións contraídas, a sociedade de garantía recíproca pode dispoñer das achegas como socio e do capital social da empresa para cubrir a débeda. Se se reincide na falta de pagamento, a sociedade poderá iniciar accións legais.

A obtención do aval supoñerá para a empresa os seguintes **custos**:

- **Comisión** do aval: custo anual que hai que pagar mentres o aval estea en vigor; supoñerá unha porcentaxe que se aplica sobre a cantidade pendente de amortizar do préstamo, que oscilará entre o 0,5 e o 2% para avais financeiros, e entre o 0 e o 1,5% para os avais técnicos.
- **Gastos de estudo**: oscilan entre o 0,25 e o 1% e supoñen un único pago que se aboa no momento da sinatura.
- Dependendo da entidade en cuestión e/ou do tipo de operación poden xurdir **outros gastos**: formalización do aval, cancelación etc.
- Ademais de afrontar estes gastos, a empresa deberá facer fronte a outro desembolso: a **subscrición das achegas á SGR**, que poderá oscilar entre un 1 e un 3% do montante da operación.

¿CANDO CONVÉN?

Facilitan o financiamento a empresas de escasos recursos e nivel de solvencia reducido:

- As SGR avalan as pemes que precisan obter financiamento de entidades de crédito.
- As SGR préstalles un grande apoio ás pemes que non teñen garantías suficientes para obter un crédito das entidades financeiras a pesar de ter un proxecto rendible e atractivo.
- As SGR facilitan o acceso a liñas de financiamento privilexiado: permítelle á peme conseguir mellores condicións de prazos e tipos de xuro grazas aos convenios existentes entre as SGR e as entidades financeiras.
- As SGR están especialmente dirixidas a empresarios e microempresas, así como á posta en marcha de empresas (creación, adquisición).
- As SGR desenvolven de forma complementaria actuacións de:
 - Canalización e tramitación de subvencións.
 - Formación, información e asesoramento financeiro.
- Abranguen todos os sectores económicos.



Vantaxes

- No caso de que a operación financeira non se pague, responde a sociedade de garantía recíproca fronte á entidade financeira.
- Evita achegar garantías reais e, xa que logo, os efectos negativos sobre a capacidade de expansión futura da empresa.

Desvantaxes

- Custo total elevado, xa que a concesión do aval ten un custo que hai que engadir ao custo financeiro da operación que finalmente subscriba a empresa.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

AFIGAL (para as provincias da Coruña e Lugo)

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

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

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

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



84

SOGARPO (para Ourense e Pontevedra)

Rúa da Reconquista, 11 baixo
36201 Vigo (Pontevedra).
Tel.: 986 228052/053

Rúa 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. Axudas e subvencións





4. Axudas e subvencións

4.1. ¿Como busco a subvención que máis me interesa?

Ao falar de apoios da Administración ao financiamento de autónomos e empresas, é preciso concretar o significado de dous termos frecuentemente utilizados como sinónimos: as subvencións e as axudas.

As **subvencións** son unha prestación outorgada pola administración pública, para o sostemento ou desenvolvemento dun negocio, sen que o beneficiario teña que pagar nada a cambio dos bens ou servizos obtidos con motivo da subvención.

É un incentivo económico e en ningún caso pode considerarse como unha fonte básica de financiamento.

O concepto de **axudas** é máis xeral que o anterior, xa que comprende tanto as subvencións como outras formas de prestacións que alivian as cargas que normalmente pesan sobre o orzamento dunha empresa.

Atopar a axuda ou subvención que é máis adecuada a un investimento ou a un gasto é moitas veces unha tarefa complexa, dada a multitude de organismos aos que acudir, que á súa vez adoitan ofrecer diferentes liñas.

En consecuencia, máis importante que tratar de coñecer todas as liñas que existen, é dispoñer dunha **metodoloxía** que permita descartar opcións e acoutar os programas que poden ser interesantes para cada caso.

Canto maior sexa o detalle no que se desenvolveu un proxecto, máis sinxela e efectiva será a orientación que se pode facer sobre as posibilidades de acollerse a axudas e subvencións. De feito, esta procura debería ser unha fase posterior á de elaboración dun **plan de negocio**, no que se detallan investimentos, gastos e ingresos, que permitan estudar en detalle a viabilidade do proxecto empresarial que se vai acometer.

Os **datos de partida** neste proceso de procura de apoios públicos son os que se indican a continuación:

- En primeiro lugar, e aínda que pareza unha evidencia, haberá que ter claro **para que necesitamos a subvención**: ¿para comprar máquinas, naves, patentes, software...? ¿para contratar persoal, realizar gastos de I+D, asistir a unha feira...? Ter certeza sobre estes conceptos é importante, pois cada programa de axuda establece normalmente unha relación pechada dos elementos subvencionables e/ou dos excluídos de subvención.
- En segundo lugar, deben coñecerse da forma máis precisa posible os **importes** do investimento que se vai realizar, xa que moitas liñas de axuda establecen mínimos e máximos.



- No caso de proxectos de creación de empresas, a **forma xurídica** que se adopte tamén permitirá o acceso a determinadas liñas de incentivo; é o caso das cooperativas, as sociedades laborais e os autónomos. Do mesmo xeito, a historia laboral e/ou empresarial dos promotores tamén pode ser un condicionante; por exemplo, os programas de apoio ao emprendedor incluírán certas restricións para as persoas que xa foron empresarias no pasado.
- Para rematar, a localización da empresa nun lugar ou outro tamén pode ser un elemento determinante. É o caso das zonas consideradas prioritarias para determinadas liñas (Ferrol, Eume e Ortegal) ou dos programas de desenvolvemento rural (Leader ou Agader).

Con esta información xa estamos en condicións de iniciar unha rolda de consultas nos diferentes organismos que ofrecen axudas e subvencións para a actividade empresarial, ben a través das súas webs, teléfonos ou solicitando unha reunión. É conveniente establecer unha segmentación dos organismos aos que dirixirse en función de dous criterios:

1.º.- Organismos que contan permanentemente con programas de apoio a empresas:

- Consellería de Traballo e Benestar: subvencións, axudas e/ou apoios financeiros á contratación, economía social, autoemprego. Programas específicos para proxectos promovidos por mulleres.
- Igape: subvencións, axudas e/ou apoios financeiros a gastos e/ou investimentos en xeral, con programas específicos de carácter sectorial ou de fomento da mellora competitiva da empresa.
- Consellería de Economía e Industria: subvencións, axudas e/ou apoios financeiros a gastos e/ou investimentos, normalmente de carácter tecnolóxico, ou referidas a algún sector específico (comercio principalmente).
- Agader: subvencións e axudas a proxectos de creación e/ou mellora de proxectos de empresa situados no medio rural.
- ICO: préstamos a emprendedores e empresas.
- Inem: capitalización por desemprego, para o caso de persoas con prestacións pendentes de cobro no momento de crear a súa empresa.

2.º.- Organismos reguladores directamente relacionados con ese sector de actividade ou co carácter do investimento concreto que se vai acometer. É o caso, por exemplo, dos investimentos relacionados con:

- Medio natural, para as cales é posible atopar apoios na Consellería de Medio Ambiente, Territorio e Infraestruturas.
- Sector pesqueiro: habería que consultar as axudas existentes na Consellería do Mar.
- Turismo: habería que recorrer á Consellería de Cultura e Turismo.
- Etc.



Enderezos e datos de contacto

Na web oficial da Xunta de Galicia atoparás os datos de contacto das consellerías referenciadas:
<http://www.xunta.es/>

O Igape dispón dun servizo de información sobre axudas, principalmente orientado ás súas propias liñas, pero que informa sobre os programas existentes noutros organismos, tanto autonómicos como estatais:

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

Teléfono de información: 902 300 903

Agader: atoparás información sobre as súas liñas de axuda propias, así como dos programas que coordinan no seu portal: <http://agader.xunta.es/>

ICO: a tramitación das distintas liñas do Instituto de Crédito Oficial realízase nas entidades financeiras adheridas. Obterás información sobre as condicións de cada unha delas en <http://www.ico.es>

Inem: na páxina web do Instituto Nacional de Emprego atoparás tanto os enderezos das súas oficinas, onde tramitar a solicitude de pago único da prestación por desemprego, como os requisitos e condicións: <http://www.inem.es>



4.2. Subvencións desde o punto de vista contable e fiscal

A norma sobre subvencións e doazóns recibidas afirma que se recollerán directamente no patrimonio neto e se imputarán posteriormente ao resultado sobre unha base sistemática segundo a correlación de ingresos e gastos. Valoraranse as monetarias polo importe concedido e as non monetarias polo seu valor razoable.

En concreto, a imputación a resultados seguirá estas directrices:

As subvencións de explotación, concedidas para garantir unha rendibilidade mínima ou financiar gastos específicos –como as de creación de emprego– no exercicio no que se perciben.

As subvencións de capital, destinadas a adquirir activos ou cancelar débedas:

- Activos amortizables: en proporción á dotación de amortización.
- Existencias: cando se dan de baixa do inventario.
- Activos financeiros: no exercicio que se dan de baixa.
- Cancelación de débedas: no exercicio de cancelación.

Exemplo de contabilización dunha subvención de capital:

Recoñecemento da concesión en firme e cobro:

47 Administracións públicas

a 940. Ingresos subvencións

572 Bancos

a 47 Administracións públicas

Recoñecemento do efecto impositivo (Criterios temporais do imposto)

8301 Impostos diferidos

a 479 Pasivos por diferenzas temporarias impoñibles

Adquisición do inmovilizado

21 Inmovilizado material

a 572 Bancos



Ao peche, amortización do inmovilizado

68 Amortización do inmovilizado

a 28 Amortización acumulada do inmovilizado

Ao peche, reclasificación do patrimonio neto

940. Ingresos subvencións

a 8301 Impostos diferidos

a 130 Subvencións oficiais de capital

Ao peche, imputación ao resultado

840 Transferencias de subvencións

a 746 Subvencións transferidas ao resultado do exercicio

Ao peche, pola imputación ao resultado recoñécese o efecto fiscal

479 Pasivos por diferenzas temporarias impoñibles

a 8301 Impostos diferidos

Ao peche, regularización dos grupos 8 e 9

8301 Impostos diferidos

130 Subvencións oficiais de capital

a 840 Transferencias de subvencións



Fiscalmente

O tratamento das subvencións no imposto de sociedades é diferenciado segundo se trate dunha achega á explotación ou unha achega ao capital:

Subvencións á explotación: constitúen un ingreso no exercicio no que se conceden, aínda que se perciban con posterioridade. Tributan integramente na base xeral do imposto.

Subvencións de capital: impútanse á base xeral do imposto no exercicio no que se recoñecen, pero non na súa totalidade, en proporción á depreciación dos bens financiados pola devandita subvención. No caso de activos non amortizables, a imputación producírase no exercicio de alleamento ou baixa do elemento.

5. Glosario





5. Glosario

Activo financeiro: son os títulos emitidos por entidades públicas e privadas co fin de obter financiamento para as súas actividades. Son tales como accións, obrigacións, letras etc.

Activo sen risco: é un ben, normalmente de carácter financeiro, que lle asegura ao propietario unha renda e/ou un prezo de venda, antes da súa compra.

Activos circulantes: conxunto de contas dentro dos activos dunha empresa, cuxa conversión en efectivo se realiza nun prazo menor a un ano. Están constituídos xeralmente por caixa e bancos, contas por cobrar, inventarios etc.

Activos fixos: activos permanentes que tipicamente son necesarios para levar a cabo o xiro habitual dunha empresa. Están constituídos xeralmente por maquinaria, equipo, edificios, terreos etc.

Alleamento: venda dos títulos posuídos, onde se pasa a propiedade destes ao comprador.

Amortización anticipada: devolución total ou parcial dun crédito antes da data pactada. Habitualmente atópase sometida a comisión, que varía segundo o tipo de xuro do préstamo.

Amortización lineal: método de amortización no que en cada período se desconta unha cantidade fixa da obrigación.

Amortización: devolución total ou parcial dun préstamo, segundo o pactado coa entidade financeira. A amortización pode ser mensual, semestral ou anual.

Ampliación de capital: é un incremento do capital da empresa mediante a emisión de novas accións, que se utiliza como medio de financiamento das actividades da empresa.

Anualidade: fluxo de fondos regulares e dunha mesma cantidade durante un determinado número de períodos.

Apancamento financeiro: relación de débeda total a activo total. Proporción dos activos totais que se financiaron con préstamos.

Arrendamento financeiro: mecanismo de financiamento para a adquisición de activos fixos a través dun contrato de arrendamento con opción de compra. Establécese o pago de cotas periódicas que poden producir incentivos fiscais máis importantes que financiar a compra do ben por medio de débeda.

Autofinanciamento: acumulación de fondos ou recursos financeiros xerados no interior da propia empresa e utilizados para financiar as operacións da sociedade, evitando así o endebedamento con terceiros ou cos accionistas.

Avalar: acto polo que unha persoa física ou xurídica se responsabiliza da conduta, as débedas ou o cumprimento dunha obrigación doutra persoa.



Avalista: persoa que intervéen como garante nun préstamo e que asume as responsabilidades de pago no caso de que o prestatario non faga fronte á débeda ou aos seus xuros.

BAIT: beneficio antes de xuros e impostos. Cifra que aparece na conta de perdas e ganancias e que é utilizada en moitas ferramentas de análise. Representa os resultados da empresa durante un exercicio económico e non mostra os efectos do endebedamento nin dos impostos.

Banca corporativa: conxunto de servizos de financiamento e outros que unha institución bancaria lles brinda ás empresas.

Banca persoal: actividades de financiamento e servizos dun banco para atender as necesidades do individuo.

BDT: beneficio logo de impostos. Resultado contable do exercicio dunha empresa cando non ten perdas. É a cantidade final que deben distribuír os directivos entre dividendos e investimento.

Cancelación: extinción dunha obrigaón por liquidación da débeda pendente.

Capital de risco: recursos destinados ao financiamento de proxectos cuxos resultados esperados son de grande incerteza, por corresponder a actividades de risco ou á incursión en novas actividades e/ou mercados.

Capital social: valor nominal das accións dunha sociedade.

Capitalización: investimento de recursos nunha empresa por parte dos seus propietarios.

Cargas: limitacións ao dominio dun inmovible. Constan en documento público e inscribíense no Rexistro de Propiedade. Velaquí algúns exemplos: as hipotecas, usufrutos, condicións resolutorias etc. Non todas supoñen dereitos económicos e son cancelables coa extinción do dereito que representan.

Certificado rexistral: documento expedido polo Rexistro da Propiedade no que se expón a situación de cargas dun inmovible.

CIRBE: Central de Información de Riscos do Banco de España, lugar onde recorren as entidades financeiras, baixo autorización do cliente, para consultar os niveis de risco e morosidade dos interesados en contratar un préstamo.

Comisión de administración: retribución polo servizo de administración de activos financeiros.

Comisión de apertura: importe que se paga ao formalizar un préstamo, en contraprestación aos gastos administrativos, informáticos e de xestión que leva a súa apertura. Págase unha soa vez e adoita ser unha porcentaxe sobre o capital prestado.

Comisión de cancelación anticipada: pago que se produce ao amortizar anticipadamente unha débeda; para préstamos hipotecarios normalmente é un 1%, para créditos persoais está arredor do 3%, segundo se pacte coa entidade financeira.

Comisión de subrogación: porcentaxe que se aplica sobre o capital pendente no caso de que o prestatario cambie de entidade acreedora para mellorar as condicións noutro banco.

Compra a crédito: tamén se coñece como compra apancada. Ao realizar un investimento, desembólsase só parte do seu prezo e obtense un préstamo pola contía restante.

Conta corrente: conta de depósito á vista que utiliza a emisión de cheques para o movemento dos fondos.



Conta de perdas e ganancias: estado contable dunha empresa no que se reflicten os ingresos e gastos que tivo esta durante un determinado exercicio ou período de tempo. Da diferenza entre ingresos e gastos dedúcese o beneficio, que tamén aparece na devandita conta.

Corretaxe: comisión como pago polos servizos prestados por un intermediario.

Cota: importe para pagar, no cal se engloba capital máis xuros.

Crédito comercial: política de administración de contas por cobrar.

Crédito: contrato polo cal unha persoa física ou xurídica obtén temporalmente unha cantidade de diñeiro doutra a cambio dunha remuneración en forma de xuros. Chegado o momento do vencemento deberá devolver o montante inicial.

Custo de oportunidade: utilidade máxima que podería obterse do investimento en calquera dos seus usos alternativos.

Custo do capital: rendibilidade que o accionista dunha empresa espera obter do seu investimento en accións da empresa e, xa que logo, é o custo que a empresa deberá satisfacer aos seus accionistas ben a través de dividendos ou ben de plusvalías.

Custos do Rexistro da Propiedade: son os que se derivan da inscrición da hipoteca no Rexistro da Propiedade.

Débeda garantida: débeda que en caso de incumprimento de pago outorga un dereito preferente sobre determinados activos.

Depreciación: redución do valor contable ou de mercado dun activo. Representa un gasto non erogable, polo que non afecta o fluxo de fondos da empresa.

Descontar: operación pola que se obtén o valor actual dun activo en función dun valor futuro do diñeiro. É a operación inversa á capitalización.

Desconto: calquera cousa que se vende por baixo do seu prezo normal. En bonos, é a cantidade pola que o valor facial dun bono excede o seu prezo de mercado.

Diferencial: documento expedido por un notario no que figuran as condicións establecidas entre as partes. Para que teña validez xurídica debe inscribirse no Rexistro da Propiedade.

Dividendo en accións: dividendo pagado en forma de accións no canto de efectivo.

Dividendo: pago dunha empresa aos seus propietarios por concepto de distribución de utilidades xeradas.

Divisa: moeda estranxeira.

Duración: prazo medio dos fluxos de caixa dun activo financeiro.

Ebitda: abreviatura de Earnings Before Interests, Taxes, Deferreds and Amortizations. É o resultado dunha compañía antes de xuros, impostos, depreciacións e amortizacións.

Emisión: títulos valores dunha empresa con iguais características. Tamén se refire ao lanzamento ao mercado dun conxunto de títulos valores.



Empréstito: crédito ou préstamo que toman as empresas ou o Estado mediante a emisión de títulos nominativos ou ao portador e que coloca nos mercados nacional e estranxeiro como forma de captar recursos.

Endoso: sinatura estampada no reverso dun documento polo que se transfire a súa propiedade a outra persoa.

Escritura pública: é o contrato definitivo de compravenda que se asina ante notario e atribúe a propiedade ao comprador, que resulta propietario do comprado.

Euribor: índice de referencia oficial. Defínese como a media simple dos tipos de xuro diarios, aplicados para as operacións cruzadas ao prazo dun ano no mercado de depósitos interbancarios da zona da Unión Monetaria, entre as 64 entidades financeiras con maior nivel de negocio.

Exención fiscal: bonificación fiscal a favor da realización dunha determinada transacción ou dunha situación financeira definida.

Facenda: activos ou bens do Estado. Organismos que se dedican á administración dos devanditos bens.

Factor de desconto: taxa á que se desconta o fluxo de fondos dun proxecto para obter o seu valor presente.

Factoring: actividade na cal unha institución financeira desconta as contas por cobrar dunha empresa e se encarga de levar a cabo o labor de cobro.

Fiscalidade: termo utilizado para designar o conxunto de leis e procedementos que se refiren aos impostos.

Flutuación: movementos alternos de subida e baixada das cotizacións dos títulos no mercado debidos ás variacións na oferta e na demanda dos títulos.

Fluxo de caixa: movemento temporal das contas de efectivo dunha empresa.

Ganancias de capital: beneficios que se obteñen ao vender un activo financeiro a un prezo maior ao seu custo ou valoración estimada.

Garantía persoal: patrimonio do debedor que comprende todos os seus bens presentes e futuros. Serve de garantía para o cumprimento de calquera obrigación. Existe a posibilidade de que responda cos seus bens unha terceira persoa que non sexa o debedor.

Garantía: valor que protexe contra perdas a unha persoa ou entidade legal que deu un préstamo, en caso de falta de pago da obrigación contraída.

Gastos administrativos: gastos recoñecidos sobre as actividades administrativas globais dunha empresa.

Gastos de notaría: comprenden os honorarios e gastos do notario.

Gastos de xestión: son os producidos pola tramitación e xestión en notaría, Rexistro da Propiedade e Administración de Facenda. Son efectuados por profesionais da entidade que concede a hipoteca.

Gastos de xestoría: son os gastos que se derivan dos trámites da escritura, da liquidación de impostos e das xestións que levan a cabo no Rexistro da Propiedade.

Gastos financeiros: gastos correspondentes aos xuros das obrigacións financeiras.



Gravame: carga sobre a propiedade efectuada como garantía de pago dunha débeda.

Hipoteca: garantía para asegurar o pago dunha débeda, constituída por bens inmobles.

IBI: taxa municipal que grava a propiedade dun inmoble. Cóbrase anualmente e en función do valor catastral asignado ao inmoble.

Imposto de actos xurídicos documentados: este imposto grava as escrituras de constitución dos préstamos hipotecarios e da súa cancelación. Debe pagarse polo feito de formalizar a escritura pública. Actualmente, o tipo de gravame aplicable é o 0,5% do valor da garantía hipotecaria e págao o comprador a Facenda no momento da adquisición.

Imposto de transmisións patrimoniais: grava as transmisións de patrimonio que implican un intercambio de bens.

Indicador: ferramenta utilizada na análise técnica para detectar tendencias nos prezos das accións.

Índice de referencia: compóñeno os valores do mercado hipotecario ou financeiro empregados para revisar os tipos de xuro dos préstamos a tipo variable. O Banco de España encárgase de establecer os índices de referencia oficiais.

Existen diversos índices: o CECA, o da débeda pública, o Mibor, o IRPH dos bancos, o IRPH das caixas e o IRPH do conxunto de entidades financeiras.

Inflación: aumento sostido e xeneralizado dos índices de prezos.

Intermediación financeira: proceso mediante o cal unha entidade, xeralmente bancaria ou financeira, traslada os recursos dos aforradores directamente ás empresas que requiren de financiamento.

Intermediario: persoa física ou xurídica que actúa como enlace entre dúas ou máis partes que desexan realizar unha compravenda ou outro tipo de operación. Actúa sen tomar unha posición propia.

Joint venture (asociación de negocios): empresa comercial integrada por dous ou máis axentes e que se forma para a realización dun proxecto específico.

Letras do Tesouro: débeda ao desconto con vencemento inferior a un ano, emitida periodicamente pola Administración.

LIBOR (London Interbank Offered Rate): taxa á que as institucións de crédito máis confiáveis fan transaccións entre elas mesmas.

Liña de crédito: acordo de crédito entre unha institución financeira e un cliente, polo cal o cliente ten unha cantidade máxima autorizada durante un período dado de tempo, que usa e reintegra segundo as súas necesidades.

Liquidación: conclusión dun negocio ou proxecto mediante a venda de todos os seus activos e a cancelación de todas as súas débedas. Darlle vencemento a un activo financeiro mediante a súa conversión a efectivo, tipicamente por medio da súa venda.

Liquidez: situación na que unha empresa non conta con suficientes activos líquidos para cubrir as súas obrigacións de curto prazo.



Maduración: termo normalmente utilizado para bonos. Data na que o bono remata e se paga. Data na que o principal de calquera instrumento de débeda se converte en pagadoiro.

Marxe bruta: diferenza entre os ingresos totais e os custos de produción.

Marxe neta: diferenza entre os ingresos totais e os custos e gastos incorridos na operación dun negocio.

Marxe sobre vendas: porcentaxe que resulta de dividir a utilidade neta logo de impostos sobre as vendas.

Marxe: diferenza entre o prezo de venda e o custo dun produto.

Negociable: característica dos documentos mercantís como letras de cambio, talóns, cheques... que, debidamente cubertos, son susceptibles de desconto ou transmisión.

Nivel de prezos: valor dos bens e servizos que se traspasan nunha economía nun momento específico.

Nominal: valor que consta no documento no momento da súa emisión ou transacción.

Nominativo: documento emitido a nome dunha persoa física ou xurídica.

Nota de cargo: documento polo que se pon en coñecemento do debedor a realización dun cargo na súa conta.

Notaría: o notario dá fe pública da escritura, é dicir, certifica a operación e poderá ser elixido libremente polo solicitante de entre os que operen na praza.

Notario: profesional con capacidade legal para dar fe pública dos actos nos que intervéñen.

Novación: cambio no prazo ou no tipo de xuro pactado, ou ambos.

Obrigación con desconto: débeda realizada por baixo do valor nominal do título.

Obriga: calquera tipo de débeda.

Obrigas de pagamento de empresa: son efectos negociables a curto prazo emitidos por empresas.

Opción: dereito para comprar ou vender un activo a un prezo de exercicio determinado nunha data de exercicio determinada ou antes dela.

Operacións a prazo (forwards): é un contrato que se realiza en forma privada entre dúas partes para a compra ou venda de títulos, divisas ou outras mercadorías a un prazo determinado. No contrato estipúlase o prezo, a cantidade e a data en que se realizará a operación.

Orzamento de capital: proceso de planificar os investimentos na adquisición de activos, cuxos rendementos se reciben no longo prazo.

Pasivos circulantes: conxunto de contas dentro dos pasivos dunha empresa que deben cancelarse nun período menor a un ano.

Pasivos: obrigas que ten unha empresa ante terceiros.

Patrimonio: propiedade real dunha empresa ou individuo, definida como a suma de todos os activos menos a suma de todos os pasivos.



Perda de capital: perdas que proveñen da venda dun activo financeiro a un prezo menor ao seu custo ou valor estimado.

Periodicidade: é a frecuencia con que pagará as cotas do préstamo, polo que se recomenda que coincida coa periodicidade dos seus ingresos.

Período de recuperación: período que se require para que os ingresos netos dun investimento sexan iguais ao custo do investimento.

Período de revisión: é a frecuencia na que se modifica o tipo de xuro cando se trata dunha hipoteca a tipo variable. Normalmente son semestrais ou anuais.

Período fiscal: período contable de 12 meses respecto ao cal se dá a información económica das actividades da empresa para os efectos do pago de impostos.

Pignoración: financiamento cuxa garantía é un activo, principalmente mercadoría, para o pago dunha débeda de curto prazo. Normalmente aplícase ao financiamento de importacións por medio de almacéns fiscais.

Plusvalía: aumento do valor dunha propiedade debido á inflación ou a un maior nivel de demanda.

Prazo de amortización: é o período establecido no préstamo para a súa total devolución. Debe terse en conta que o prazo máis adecuado debe ser o que permita pagar as cotas comodamente. Xa que logo, a elección do prazo de amortización deberá facerse sempre en función da capacidade de reembolso.

Prestamista: persoa que presta o diñeiro temporalmente.

Préstamo á vista: préstamo que non ten unha data fixa de vencemento, pero que debe pagarse a petición do banco que o realiza.

Préstamo hipotecario: é unha operación financeira pola cal se permite acceder á compra de elemento de inmovilizado, podendo obter uns importes de financiamento superiores, a uns tipos de xuro bastante máis reducidos, que os concedidos noutro tipo de préstamos nos que o inmovible non queda hipotecado como garantía do pago da operación. Formalízase en documento público e os seus dereitos constitúense coa inscrición no Rexistro da Propiedade.

Préstamo ponte: préstamo a curto prazo que proporciona financiamento provisional ata dispoñer dun maior nivel de financiamento permanente.

Prestatario: persoa titular dun préstamo, que asume todas as obrigas e adquire todos os dereitos do contrato que asina coa entidade financeira prestamista.

Prima de emisión: é a diferenza entre o prezo de emisión dunha acción e o seu valor nominal. Existe para evitar a dilución das reservas en xustiza cos antigos accionistas.

Prima de risco: diferenza entre a taxa requirida de rendemento sobre un activo arriscado e específico e a taxa de rendemento sobre un activo libre de riscos, coa mesma vida esperada.

Principal: cantidade facial dun instrumento de débeda ou depósito sobre a cal se fixa o pago de xuros.

Quebra: situación na que un individuo ou empresa non está en capacidade de cumprir coas obrigacións financeiras normais.



Rendemento esperado: taxa de rendemento que unha empresa espera realizar nun investimento. É o valor medio da distribución de probabilidades dos rendementos posibles.

Rendibilidade: incremento porcentual de riqueza.

Responsabilidade hipotecaria: é a suma de todos os conceptos que son garantidos mediante a hipoteca (o capital prestado, os xuros normais e os xuros de demora, custas xudiciais, gastos etc.). Sobre esta cantidade é sobre a que se calculan os gastos de formalización e cancelación dunha hipoteca.

Restro da propiedade: oficina pública que ten por función levar os libros oficiais nos que consten todas as circunstancias que afectan os inmobles da demarcación correspondente ao devandito Restro. Estas circunstancias son as relativas á propiedade: cargas, transmisións, notas marxinais etc.

Risco do negocio: risco inherente ás operacións típicas dunha empresa dentro da súa industria.

Risco financeiro: porción do risco total da empresa por encima do risco do negocio, que resulta da contratación de débedas.

Seguro de amortización: non é obrigatoria a súa contratación, pero é conveniente contratalo sempre que se formalice un préstamo hipotecario. Este produto está especialmente deseñado para os titulares de préstamos hipotecarios e garante a amortización do préstamo en caso de morte ou invalidez do titular ou os titulares.

Swap: intercambio dun instrumento financeiro por outro.

TAE (Taxa anual equivalente): é o custo efectivo anual do préstamo. Ten en conta non só o tipo de xuro inicial, senón tamén as súas posibles revisións, o prazo de amortización e as comisións ligadas á operación. En definitiva, é o tipo de xuro real que vostede pagará no seu préstamo.

Taxa de desconto: taxa utilizada para calcular o valor actual dos fluxos de caixa futuros.

Taxa de inflación: taxa porcentual á que crece o nivel de prezos nunha economía durante un período específico.

Taxa de xuro nominal: taxa ou porcentaxe de rendemento sobre a que se calcula a cantidade de xuro bruto dunha obrigación.

Taxa de xuro real: taxa que expresa unha corrente de ingresos segundo o seu valor real, é dicir, corrixindo o efecto inflacionario.

Taxa impositiva: taxa que se aplica para o pago de impostos.

Taxa interna de retorno (TIR): taxa de rendemento sobre un investimento de activos.

Taxación: valor certificado dun inmovible. Lévaa a cabo unha empresa independente especializada, segundo obriga a Lei hipotecaria.

Tesourería: actividade de dirección responsable da custodia e investimento do diñeiro, garantía do crédito, cobro de contas, subministración de fondos e seguimento do mercado de valores nunha empresa.

Tipo de cambio: taxa á cal unha moeda pode cambiarse por outra.



Tipo de xuro nominal e tipo de xuro real: o tipo de xuro nominal é a expresión porcentual da rendibilidade dun instrumento financeiro en relación co seu prezo. Descontando o efecto da taxa de inflación esperada durante a vida deste, obtense o tipo de xuro real.

Tipo de xuro: porcentaxe que se aplica ao capital pendente dun préstamo para calcular os xuros que deben aboarse.

Uso mercantil: considérase unha fonte do dereito mercantil. Este nace e desenvólvese a través dun lento proceso de repetición de actos. Requírese da súa aceptación xeneralizada no sector ou actividade mercantil na cal se orixina.

Valor actual neto (VAN): é o valor presente (de hoxe) dos fluxos de efectivo dun proxecto descontados a unha taxa de xuro dada.

Valor nominal: valor dun activo ou título que aparece no correspondente documento.

Valor presente: valor actual do diñeiro cuxa cantidade se considera equivalente a un ingreso ou egreso futuro de diñeiro.

Valor residual: valor de liquidación de instalacións e equipo.

Vencemento: é a data de pago dunha obrigaón financeira

Verificación rexistral: comprobación da situación do inmovible no Rexistro da Propiedade. Pódese facer a través do exame directo dos libros, de nota simple informativa, dunha certificación do Rexistrador.

Vida útil: duración esperada do funcionamento dun activo.

Volatilidade: situación na que o prezo dun activo financeiro está exposto a fluctuacións extremas, durante un curto período.

Xestión de riscos: conxunto de actividades xerenciais destinadas a controlar e administrar os seguros e coberturas dunha empresa.

Xuro de demora: xuro adicional que se cobra sobre as cotas impagadas dun préstamo. Calcúlase en función dos días de atraso no pago. Son pactados a priori pola entidade financeira e o cliente.

Xuro fixo: o tipo de xuro nominal permanece invariable ao longo da vida do préstamo con independencia das variacións do mercado hipotecario. Permite asegurar que, aínda que varíen os tipos de xuro, non cambiarán as condicións do seu préstamo, e pagará sempre o mesmo.

Xuro variable: fíxase en relación cun índice de referencia, que evoluciona á alza ou á baixa segundo as oscilacións do mercado, ao que se suma unha marxe ou diferencial, establecéndose unha revisión periódica de actualización do índice. Nesta modalidade, o tipo de xuro revísase semestralmente, de xeito que a cota mensual se axusta ás tendencias do mercado. Neste caso, o prazo do seu préstamo manterase sempre fixo, e variarán periodicamente as cotas mensuais.

Xuro: é o prezo pagado polo uso dun diñeiro prestado.



6. Bibliografía





6. Bibliografía

- AGUAYO, A. e S. LOZANO (2007): "Empresa y patrimonio empresarial". [Non publicado].
- ÁLVAREZ LÓPEZ, J. (1990). *Análisis de balances*. Editorial Donostiarra. San Sebastián.
- AMAT SALAS, O. (1992). *Contabilidad y Finanzas para no financieros*. Ediciones Deusto. Bilbao.
- AMAT SALAS, O. (1994). *Análisis de estados financieros*. Ediciones Gestión 2000. Barcelona.
- ARROYO A. e 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 e 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 e M. PEÑA: *Instrumentos financieros*. Fuente: www.monografias.com.
- URÍAS, J. (1992). *Análisis de estados financieros*. Mc. Graw Hill. Madrid
- VELA SASTRE, E. e A. e 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



