

Financiación bancaria



¿Cómo tener éxito en la negociación bancaria?



1º Conocer qué es lo que quieren saber y estar preparados

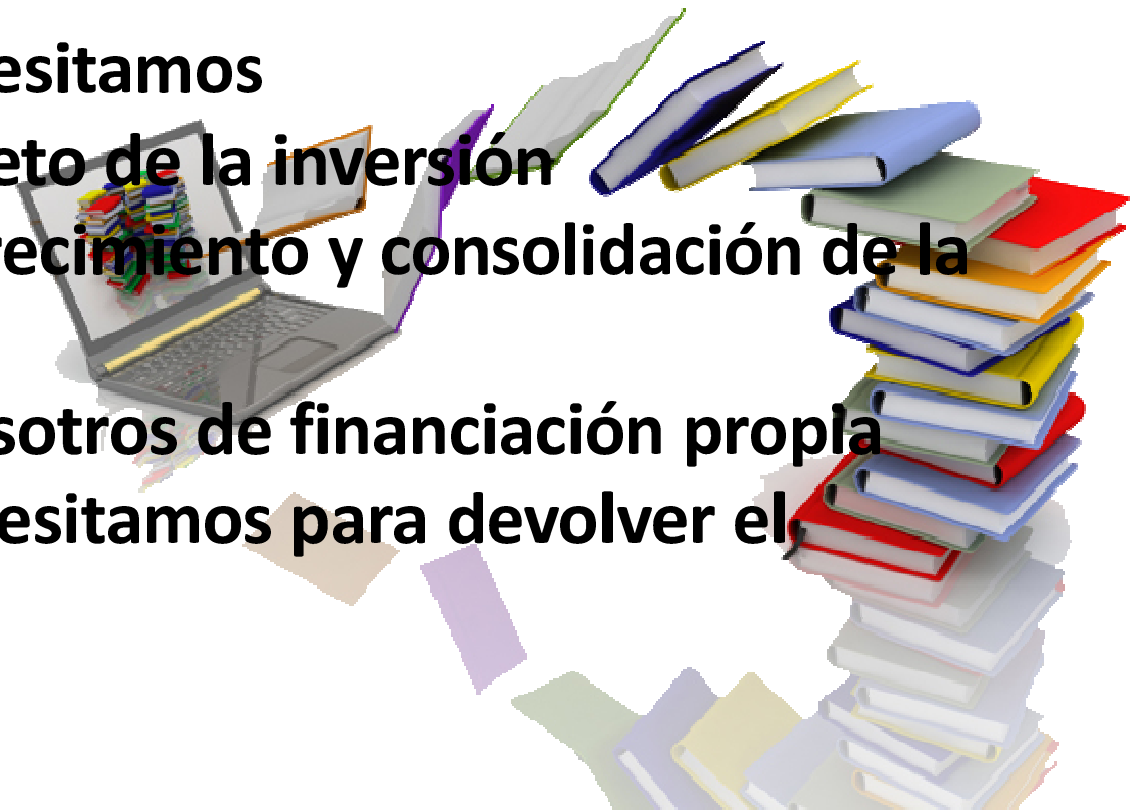
2º Conocer qué valora

3º Conocer cómo negociar

¿Qué quiere saber el Banco?

Información que acredite para qué pedimos el dinero

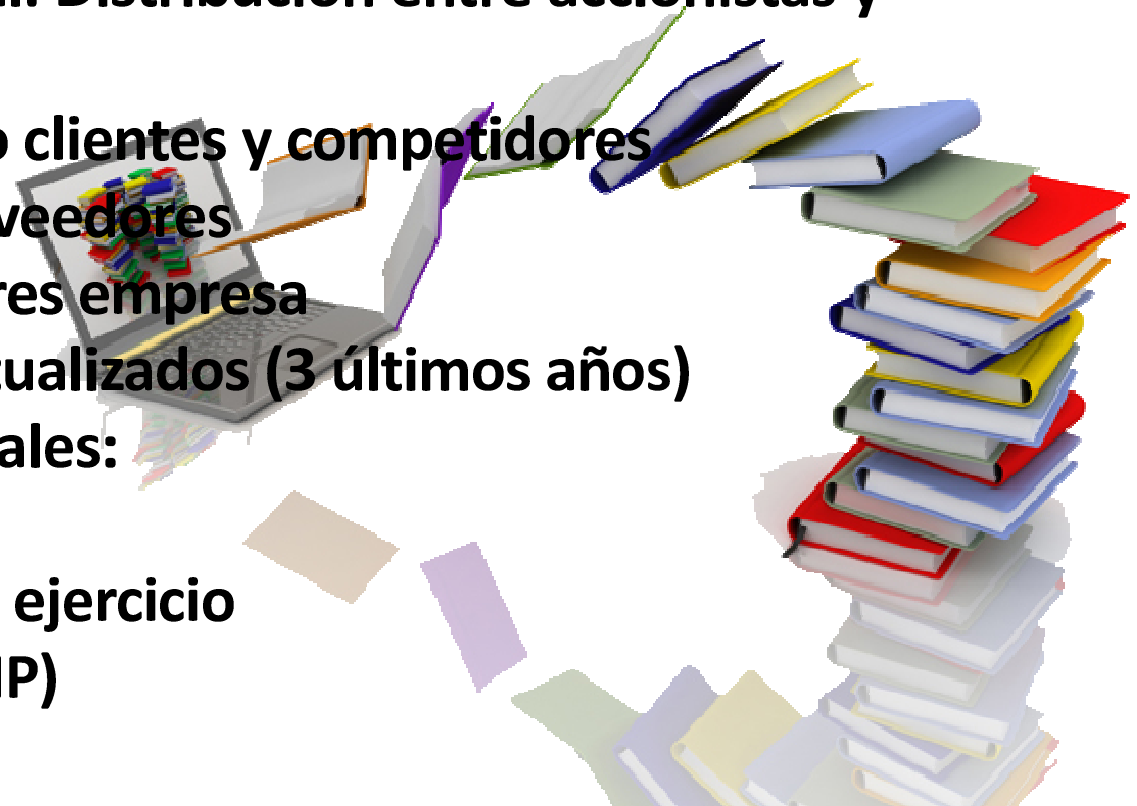
- Cuánto dinero necesitamos
- Cuál es el fin concreto de la inversión
- Cómo ayudará la crecimiento y consolidación de la empresa
- Qué aportamos nosotros de financiación propia
- Cuánto tiempo necesitamos para devolver el dinero



¿Qué quiere saber el Banco?

Información sobre nuestra empresa

- Fecha de constitución
- Estructura capital social. Distribución entre accionistas y perfil
- Análisis cuota mercado clientes y competidores
- Relación clientes y proveedores
- Datos sobre trabajadores empresa
- Estados financieros actualizados (3 últimos años)
- Datos obligaciones fiscales:
 - IVA, IRPF, IS...
 - Modelo 347 último ejercicio
- Datos avalistas (IRPF e IP)
- Plan de negocio



¿Qué quiere saber el Banco?

Información aportada por terceros

- RAI
- CIRCE
- ASNEF
- Registro Propiedad
- Referencias de terceros clientes del banco
- Informes de riesgo de empresas especializadas

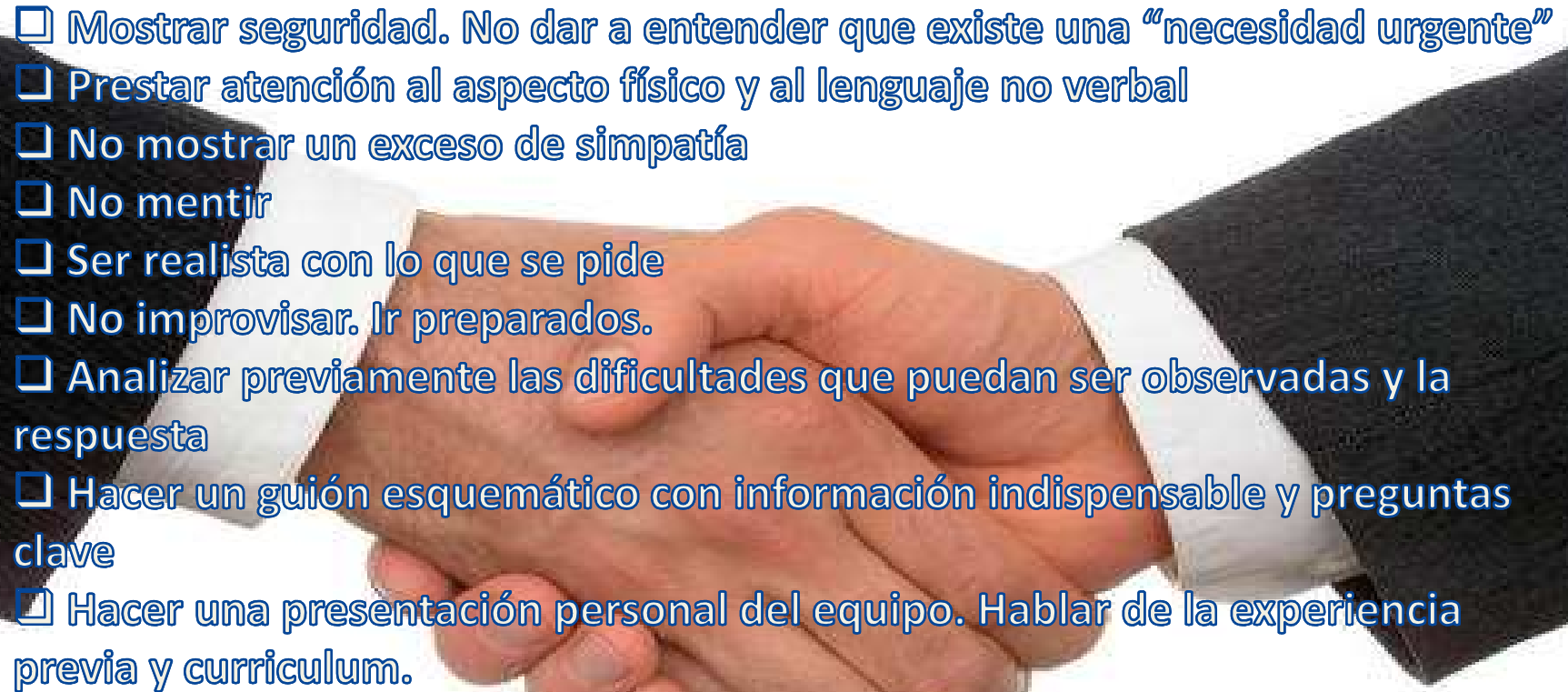


¿Qué valora?



- Capacidad para devolver el dinero
- Capital aportado respecto endeudamiento asumido
- Condiciones: aspectos internos y externos
- Carácter
- Garantías

¿Cómo negociar?

- 
- Mostrar seguridad. No dar a entender que existe una “necesidad urgente”
 - Prestar atención al aspecto físico y al lenguaje no verbal
 - No mostrar un exceso de simpatía
 - No mentir
 - Ser realista con lo que se pide
 - No improvisar. Ir preparados.
 - Analizar previamente las dificultades que puedan ser observadas y la respuesta
 - Hacer un guión esquemático con información indispensable y preguntas clave
 - Hacer una presentación personal del equipo. Hablar de la experiencia previa y curriculum.
 - Mostrar implicación personal en el proyecto
 - Presentar el proyecto. Objetivos futuros.
 - Aportar documentación complementaria explicativa
 - Solicitud de condiciones



Préstamo

Préstamo

Características



Contrato en el que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero determinada, obligándose éste a devolverla con los intereses en un plazo de tiempo determinado.

Préstamo

Características



- Su titular puede ser tanto una persona física como una persona jurídica.
- Suelen amortizarse en períodos de entre 5 y 10 años.
- Es un contrato formalizado entre dos partes: prestamista y prestatario.
- Es un contrato real: entrega del dinero
- Es un contrato mercantil: participa un empresario
- Es un contrato de adhesión: lo tomas o lo dejas
- Es un contrato oneroso: operación no es gratuita
- Las obligaciones de pago están aseguradas
- Rige la mutua confianza

Préstamo

Garantías



La concesión requiere estudio previo de la operación por la **Comisión de Riesgos** y, normalmente, solicitud de **garantías** que cubran el riesgo de impago por el deudor.

Préstamo

Garantías



- Real**
- Personal:** atendiendo a la solvencia personal del beneficiario.
- Pignoratícia:** utiliza como garantía un capital depositado en la misma entidad financiera que nos concede el préstamo.
- Avales:** capacidad pago titulares no está clara o garantías personales no son suficientes.

Préstamos

Intereses y comisiones



- Tipo de interés fijo
- Tipo de interés variable: Euribor + diferencial

Préstamos

Intereses y comisiones



Costes iniciales:

- Comisión apertura: 0,5-2%
- Comisión de estudios: 0,1-0,5 %
- Tasación de bienes (garantía real)

Costes de formalización:

- Gastos de intervención notario (no necesario escritura pública en préstamos sin garantía real)
- ITPAJD: 0,5% capital + interés (si préstamos con garantía real)

Costes de periódicos

Costes finales:

- Costes amortización anticipada
- Costes de cancelación

Préstamo

Procedimiento



Es interesante para la adquisición de elementos del activo a largo plazo de coste no demasiado elevado.

Es de gran importancia la experiencia previa de la EF con el titular del préstamo.

Préstamo

Procedimiento



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

Préstamo

Ventajas e inconvenientes



- Se recibe la totalidad del capital prestado en el momento de formalizarse la operación y puede **disponer del mismo inmediatamente**.
- El **tipo de interés** aplicable es **menor** que en otros productos.
- Los gastos e intereses inherentes a la operación son **gastos fiscalmente deducibles**.
- Las **cuotas de amortización** del préstamo y los **periodos de vencimiento son conocidos**, lo que permite planificar adecuadamente los pagos de la empresa.
- Existe, además, la posibilidad de establecer un **periodo de carencia** durante el que no se devuelve principal del préstamo.

Préstamo

Ventajas e inconvenientes

- Tipos de interés superior** al aplicable a las operaciones de largo plazo.
- Procedimiento de **tramitación complicado**.
- Gastos de **tramitación elevados**
- En caso de impago la entidad bancaria iniciará la **ejecución de las garantías** del mismo, poniendo en riesgo depósitos, inmuebles, y restante patrimonio empresarial -presente y futuro - y también el personal en el caso de autónomos.



Crédito



Crédito bancario

¿Qué es?



- Contrato por el que la entidad financiera pone a disposición de la empresa fondos hasta un límite determinado.**
- Pago periódico de intereses sobre las cantidades dispuestas**
- Se discrimina el importe de intereses entre la parte dispuesta y la no dispuesta.**
- Devolución del principal al finalizar el plazo del contrato pactado (+- 1 año)**

Crédito bancario

Características



- Contrato mercantil
- Contrato de adhesión
- Contrato oneroso
- Las obligaciones de pago están aseguradas a través de garantías
- Contratos en los que rige la mutua confianza
- El acreditado está facultado para realizar disposiciones hasta el límite total contratado y, correlativamente, abonos en restitución de las cantidades dispuestas.

Crédito bancario

Tipos

Según la forma en que puedan disponerse de los fondos

Créditos en cuenta corriente: límite de descubierto que se otorga en una cuenta bancaria. Se documenta mediante contrato o póliza.

Crédito concesionario: es el que un banco concede a las empresas **de venta de automóviles** para financiar su stock. El concesionario recibe una cantidad de dinero similar a la que producirá la venta, depositando en el banco la documentación de los vehículos. Cuando tiene acordada la venta del vehículo, paga al banco, quién libera la documentación.

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

Crédito bancario

Tipos

Créditos a tipo fijo: el tipo de interés no varía con ningún índice externo, sino que se mantiene constante por todo el tiempo de la operación.

Créditos a tipo fijo variable: el tipo de interés es constante durante un periodo determinado y en el siguiente periodo varía de acuerdo a un índice externo, generalmente el Euribor

Según la forma en la que se paguen los intereses

Crédito bancario

Garantías



- Personal:** atendiendo a la solvencia personal del beneficiario.
- Pignoraticia:** utiliza como garantía un capital depositado en la misma entidad financiera que nos concede el préstamo.
- Avales:** capacidad pago titulares no está clara o garantías personales no son suficientes.

Crédito bancario

Intereses y comisiones



Plazo de amortización: un año.

Llegado el vencimiento de la póliza de crédito se saldará la cuenta y, en su caso, se podrá renovar por otro año.

Cuotas: no tiene cuotas, el único compromiso es la devolución del capital al finalizar el contrato.

Tipo de interés aplicable: el tipo de interés es más elevado que en los préstamos, pero solo se pagan intereses por las cantidades de las que se haya dispuesto.

Comisiones asociadas: de estudio, apertura, formalización, cancelación anticipada, etc.

Cancelación anticipada: En cualquier momento durante la vigencia de la póliza se podrán hacer devoluciones parciales o totales de los importes dispuestos.

Crédito bancario

Ventajas



¿Cuándo conviene?

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

Crédito bancario

Ventajas



- posibilidad de **disponer del capital estrictamente necesario**, con lo que los intereses pagados a la entidad financiera, pese a que el tipo de interés asociado es mayor, quedan optimizados
- Los **gastos** inherentes a la operación de crédito (comisiones e intereses) tienen la consideración de **deducibles**.
- Únicamente existe la obligación de **reembolsar** la totalidad concedida al **finalizar el contrato** de crédito
- Se puede **reembolsar la totalidad antes del vencimiento** del contrato sin penalización alguna.
- Puede pactarse su **renovación automática**, sin necesidad de iniciar un nuevo proceso de negociación.

Crédito bancario

Inconvenientes



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

Comparativa

Comparativa	Préstamo	Crédito
Definición	Contrato bancario que permite al prestatario, recibir una determinada cantidad de dinero de una vez a cambio del compromiso de devolver dicha cantidad, junto con los intereses correspondientes, mediante cuotas periódicas.	Contrato por el que una entidad se compromete a facilitar una cantidad de dinero a un cliente hasta un límite determinado y durante un periodo de tiempo.
¿En qué vamos a emplear el dinero	<ul style="list-style-type: none"> Necesitamos disponer de todo el dinero desde el momento inicial Realizamos inversiones a largo plazo Necesitamos devolver el dinero de una manera periódica y previsible 	<ul style="list-style-type: none"> Necesitaremos el dinero pero no sabemos en qué momento Realizamos inversiones a corto plazo Nos hace falta dinero momentáneamente
¿Cuál es la cantidad que necesitamos?	Resulta más apropiado cuando las cantidades son más elevadas	Se adecua mejor a necesidades menores y momentáneas de dinero
¿Cómo vamos a devolver el dinero?	Tenemos unos ingresos regulares y podemos ajustarnos a un sistema periódico de cuotas	Los ingresos no son regulares y aunque podemos devolver la cantidad prestada, no podemos hacerlo en cuotas uniformes.

Microcrédito


¿Qué es?



El microcrédito es un producto financiero destinado a personas físicas a las que les resulta difícil acceder a otro tipo de financiación ya que por su situación socio laboral no tienen el respaldo de garantías o avales.

Microcrédito

Características

- 
- Plazo de amortización:** 1-5 años
 - Destinatarios:** van dirigidos a determinadas personas o grupos sociales con características específicas previamente definidas por las entidades emisoras.
 - Finalidad:** destinados a determinadas finalidades, establecidas en los programas de financiación social
 - Tipo de interés:** el tipo de interés que remunera este tipo de operaciones habitualmente está **por debajo de los precios de mercado** y en algunos proyectos los microcréditos no implican remuneración para la entidad que los concede, siendo operaciones a tipo cero.
 - Comisiones:** este tipo de operaciones, como norma general, no conllevan comisiones.



Dirigido a emprendedores que cuentan con el asesoramiento de una de las entidades colaboradoras de MicroBank para realizar su plan de empresa y llevar a cabo su proyecto.

Con este microcrédito podrás financiar proyectos de autoocupación, pequeños negocios y microempresas.

CARACTERÍSTICAS

- > **Importe máximo: 25.000 €**
- > **Hasta el 95%** del proyecto
- > **Tipo de interés fijo** durante toda la vida de la operación
- > **Plazo de amortización:** 5 años (sin carencia o con hasta 6 meses de carencia)
- > **Sin garantía real**

A hand is holding a green sign with the word "RENT" in white, bold, sans-serif capital letters. To the right of the word is a white arrow pointing to the right. The sign is slightly tilted and has a soft shadow. The background is a plain, light color.

Leasing

Vs

Renting

Leasing

¿Qué es?



Contrato de arrendamiento financiero con opción de compra de un bien mueble o inmueble.

Es más una operación de compra-venta con pago aplazado, que un alquiler.

Leasing

¿Quién interviene?



El solicitante: es quien disfruta del bien

La empresa de leasing: puede ser un proveedor o fabricante, una empresa especializada o una entidad financiera.

El proveedor: es quien fabrica el bien en cuestión

Leasing

Tipos

Según la naturaleza
del bien objeto a
arrendamiento

Leasing mobiliario:

- contrato de arrendamiento financiero de **bienes muebles**.
- duración mínima de **dos años**
- valor residual del bien o precio de la opción de compra suele coincidir con el importe de una **cuota mensual**.

Leasing inmobiliario:

- consiste en la cesión en arrendamiento financiero de un **inmueble**
- el objeto del arrendamiento es tan sólo para los destinados a actividades productivas (se excluyen las viviendas)
- El valor residual en este caso suele coincidir con el valor de la **parte no amortizada del bien**.

Leasing

Tipos

**Atendiendo al
arrendador del bien**

Leasing financiero:

- la entidad de leasing se compromete a entregar el bien que necesita la empresa, **pero no a su mantenimiento o reparación.**
- El cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato **sin poder rescindirlo unilateralmente.**
- Al final del contrato, el cliente **podrá o no ejercitar la opción de compra.**

Leasing operativo:

- arrendamiento de un bien durante un periodo, **revocable por la empresa.**
- Facilita el uso del bien arrendado a base de **proporcionar mantenimiento y de reponerlo** a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados.

Leasing

Gastos



- Comisiones de **apertura y estudios**: porcentaje sobre el valor del bien a financiar.
- **Carga financiera**: intereses que devenga la operación.
- **Impuestos**: las cuotas de leasing llevan IVA (21% - con excepciones - que se aplicará sobre los dos conceptos que forman parte de la cuota: amortización del bien y sobre la carga financiera).

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

Leasing

Procedimiento



Leasing

Ventajas



¿Cuándo conviene?

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

Leasing

Ventajas



- Financiación del 100 %** del bien
- No** necesario **desembolso inicial**
- Financiación **más accesible** para Pymes que el crédito bancario tradicional.
- Tratamiento **fiscal favorable**, ya que además de ser un gasto deducible, se permite la amortización acelerada del bien.
- Mayor **agilidad y rapidez** en los procesos de tramitación y concesión.
- No** supone un empeoramiento de la situación de **endeudamiento** de la empresa (no figura en balance)
- Flexibilidad** en el establecimiento de las **cuotas**
- Evita al cliente el pago del IVA de la compraventa
- Puede adquirirse la propiedad bien pagando valor residual
- Disminuye el **riesgo de obsolescencia** del bien arrendado fomentando la renovación técnica.

Leasing

Inconvenientes



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

Renting

¿Qué es?



Contrato mercantil por el que la sociedad de renting cede el arrendamiento de un bien por un tiempo determinado a cambio del pago de una renta periódica.

Renting

¿Qué es?



Su principal distintivo es que la **propiedad del equipo continúa en manos de la sociedad de renting**

Suele utilizarse para el alquiler de inmovilizado: **maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc**

Renting

Características



- Servicio integral de alquiler de bienes
- A **medio y largo plazo**: los plazos más habituales se plantean en torno a tres años en bienes tecnológicos, y a cuatro en renting de vehículos.
- Sin opción de compra**
- Dirigido a particulares, profesionales y empresas.
- Con **todos los servicios necesarios** para el buen funcionamiento del bien.
- Se utiliza para disponer del uso de bienes muebles

Renting

Tipos



Renting de vehículos: cualquier tipo de vehículo, tanto para uso empresarial, profesional o particular, más servicios.

Renting de bienes de equipo: cualquier bien sujeto a obsolescencia con servicio integral incluido.

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

Los servicios incluidos más comunes son: · Mantenimiento del equipo. · Seguro a todo riesgo. Consumibles.

Renting

Tipos



Renting tecnológico.

- Rápida evolución tecnología
- Modalidad del renting de bienes de equipo, especialmente diseñado para equipos informáticos, hardware y software.

Ejemplo de bienes financiados:

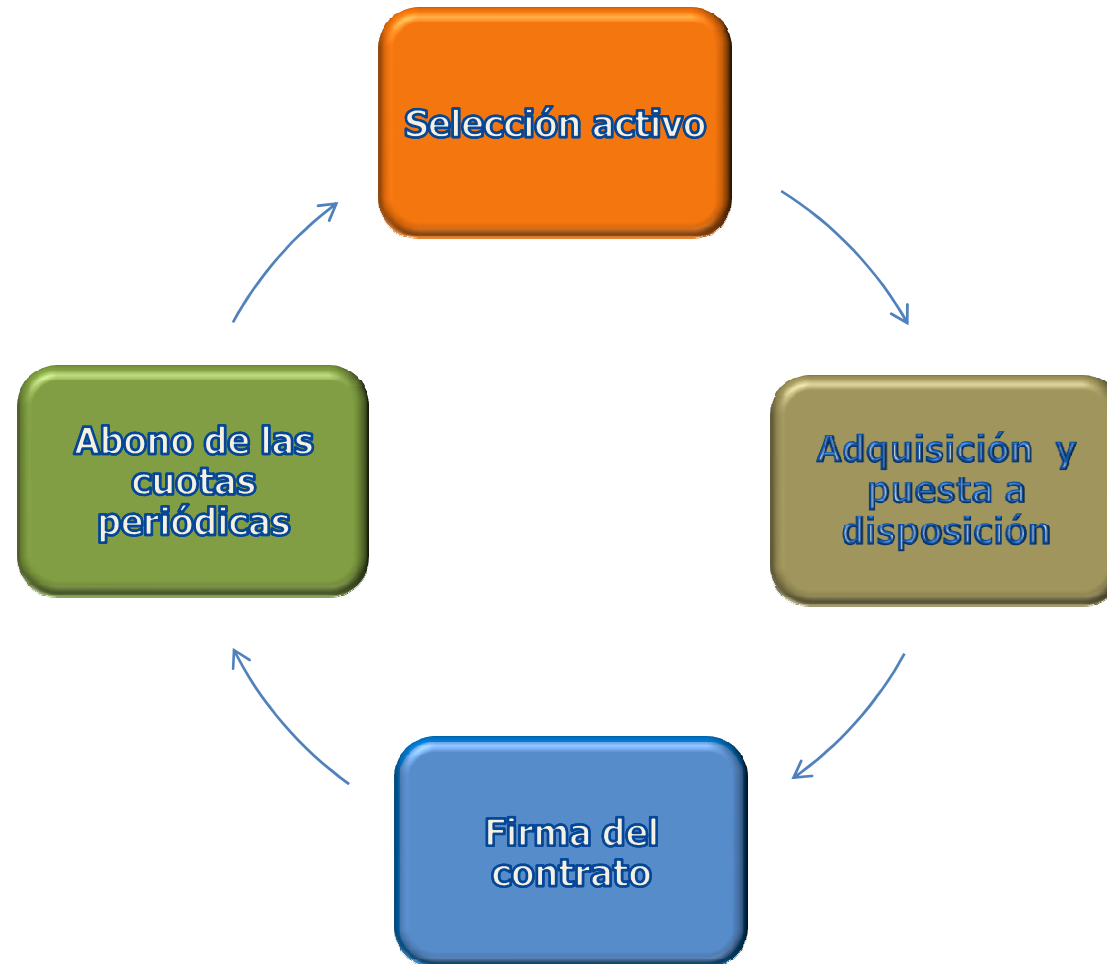
- Equipos informáticos.
- Equipos ofimáticos.

Los servicios incluidos más comunes son:

- **Mantenimiento del equipo.**
- **Seguro a todo riesgo.**

Renting

Procedimiento



Renting

Ventajas



¿Cuándo conviene?

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

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

Renting

Ventajas



- No** se requiere realizar **inversiones**.
- No inmoviliza recursos** de la empresa en bienes que necesitan continua renovación.
- No se refleja en el balance** de la sociedad ni como inmovilizado ni como pasivo (gasto de alquiler)
- Se **eliminan los posibles desajustes** entre los plazos de amortización legal y los de utilización real de un bien.
- La empresa **elimina los costes variables** (mantenimiento, seguro, etc.,) a cambio de un coste fijo mensual.
- Posibilita la adaptación ante cambios que exige la **evolución tecnológica** de los bienes existentes en el mercado.
- Gasto fiscalmente deducible.**

Renting

Inconvenientes



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

Descuento comercial



Descuento comercial

¿Qué es?



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

Descuento comercial

¿Qué es?



- ❑ Tipos de efectos más habituales (letra de cambio, cheque, pagaré)
- ❑ Todas suponen la emisión de un efecto en el que se **reconoce la obligación** de pago y las condiciones en que se producirá el mismo.
- ❑ El tenedor puede **acceder a financiación mediante el descuento de los mismos.**
- ❑ EF gestiona el cobro al vencimiento pero si deudor no paga: **acción de recobro sobre la empresa.**

Descuento comercial

Características



Tiene garantía jurídica de cobro con **fuerza ejecutiva**.

Es un título valor susceptible de **transmisión vía endoso**.

Descuento comercial

Tipos

Línea de descuento:

la entidad financiera, analiza el riesgo comercial del cliente, y si aprueba la operación, le permite el **descuento de efectos hasta el límite del importe de la línea de descuento concedida.**

Descuento puntual: la entidad financiera **estudia el descuento** de un efecto comercial de **forma individualizada.**

Dado su carácter circunstancial no es necesario instrumentalizarlo mediante póliza de descuento.

Descuento comercial

Procedimiento



Descuento comercial

Intereses y comisiones



- **Costes iniciales o de clasificación:** estudio del riesgo del cliente en cuestión. Suele incluir también la comisión de apertura.
- **Costes de formalización:** fedatario público ante el que se formaliza la operación, normalmente mediante póliza o documento oficial.
- **Intereses:** se pagan por anticipado, y se calculan en función del **tiempo que media entre la fecha en que se abona al cliente el efecto y la fecha de vencimiento del efecto.**
- **Costes de gestión de cobro** (comisiones, correo, IVA)
- **Costes de devolución:** en caso de impago (Comisión de impago, Correo, Protesto)

Descuento comercial

Ejemplo de cálculo

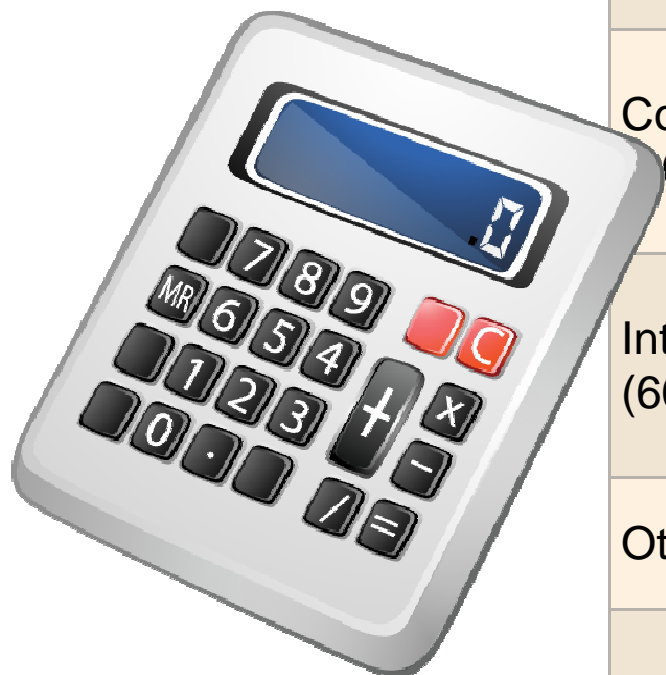


Se desea descontar la letra ABC con valor nominal de 10.000 €, cuando aún faltan 60 días para su vencimiento en las siguientes condiciones:

- Tasa de interés: 7%
- Comisiones variables: 2%
- Otros gastos fijos cobrados por la entidad financiera: 6 €

Descuento comercial

Ejemplo de cálculo



Valor Nominal	10.000 €
Comisión Variable (10.000 x 2%)	200 €
Intereses (10.000 x (60 x 7% /360))	116,7 €
Otros gastos fijos	6 €
Efectivo a cobrar por la empresa =	9.677,3 €

Descuento comercial

Ventajas



- Fácil acceso**
- Permite cobrar anticipadamente créditos sin esperar al vencimiento, mejorando su tesorería**
- Evita realizar las gestiones de cobro**
- Fórmula de financiación accesible**

Descuento comercial

Inconvenientes



- Instrumento financiero caro
- Pago anticipado intereses y comisiones derivadas
- Requiere estudio de riesgo comercial para aprobación
- Precisa de unas buenas previsiones de tesorería



Forfeiting

Forfaiting

¿Qué es?



- ❑ Modalidad de descuento comercial
- ❑ Emplea en comercio exterior
- ❑ Consiste en el descuento sin recurso, por parte EF de los derechos de cobro de una serie de efectos mercantiles que el exportador recibe para instrumentar el pago diferido de sus operaciones comerciales.



Factoring

Factoring

¿Qué es?



- Instrumento de financiación a **corto plazo**.
- Contrato que consiste en la **cesión de la “cartera de cobro a clientes”**
- La **empresa cede el crédito comercial a una Compañía de Factoring**.
- La **compañía de Factoring pasa a ser titular de la deuda y se encargará de gestionar su cobro en el tiempo y forma convenido entre empresa y cliente**.
- La **empresa recibe dinero de forma inmediata**.
- La **compañía de factoring recibe a cambio una contraprestación**.

Factoring

¿Qué es?



- ❑ **Permite reducir la carga de trabajo del departamento administrativo y obtener anticipos sobre el vencimiento de pago de las facturas.**
- ❑ **Es un instrumento utilizado por Pymes que no podrían soportar una línea de crédito. Para satisfacer sus necesidades de capital circulante.**
- ❑ **Mejora la rentabilidad, la capacidad crediticia y la solvencia financiera de la empresa.**

Factoring

Características

- Debe comprender **toda la facturación** del cedente, por lo que éste se ve obligado a tener que ceder todos sus créditos frente a terceros. **Evitar picaresca.**
- Factor sí **puede imponer limitaciones:** temporales, sectoriales, territoriales, cuantitativas...
- El cedente **no puede tener tratos con ningún otro factor**
- El contrato de factoring puede contemplar la oferta de **distintos servicios:**
 - Servicios administrativos:**
 - Investigación de la clientela
 - Administración de cuentas
 - Gestión de cobro de clientes.
 - Servicios financieros**
 - Garantía de cobro (si morosidad o insolvencia asume el pago de los créditos a la empresa) salvo motivos comerciales
 - Concesión de financiación: anticipo facturas

Factoring

Tipos

Por residencia de las partes

Factoring nacional

cuando ambas partes (cedente y deudor) se encuentren en un mismo país.

Factoring internacional

que el cedente (exportador) y el deudor (importador) se encuentren en diferentes países.

Factoring

Tipos

Por residencia de las partes

Según quién asume el riesgo de impago

Factoring con recurso el **riesgo del impagado lo mantiene el cedente**, por lo que el factor puede reclamar contra el cedente si el deudor no paga. Se trata de un tipo de factoring muy similar al descuento comercial.

Factoring sin recurso el **factor asume el riesgo de insolvencia**, por lo que no puede reclamar contra el cedente aunque el deudor no pague.

Es el tipo de factoring más común, pues ofrece al cedente la garantía de cobro.

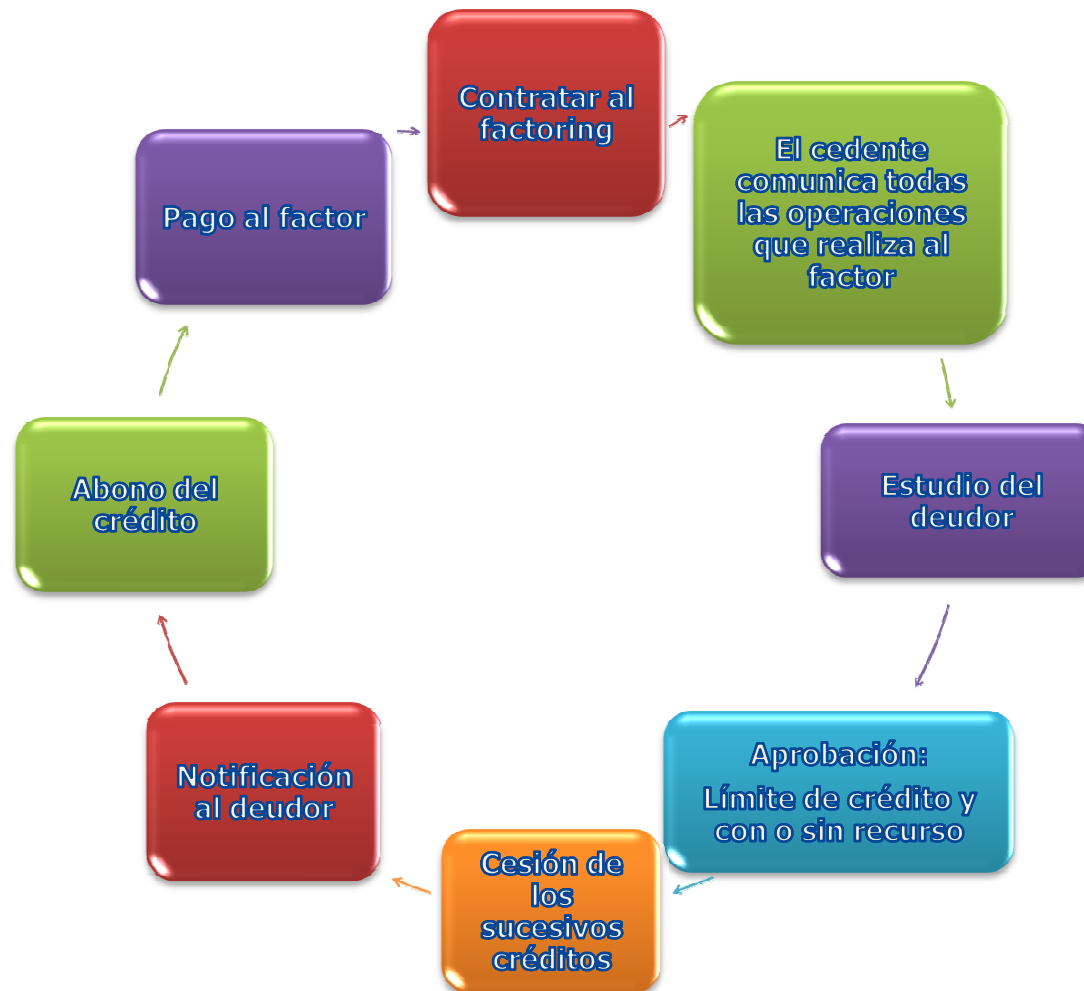
Factoring vs Forfaiting

Diferencias

	Forfaiting	Factoring
<i>Servicios</i>	Financiación	Financiación y otros
<i>Bienes financiables</i>	Normalmente bienes de equipo	Normalmente existencias, bienes intermedios y productos de consumo
<i>Plazos</i>	Puede llegar hasta 7 años	Rara vez excede de 180 días
<i>Ámbito</i>	Normalmente operaciones de comercio exterior	Operaciones interiores y de comercio exterior
<i>Número de operaciones</i>	Se estudia caso por caso	El limite se fija analizando al cliente importador
<i>Recurso</i>	Sin recurso	Con y sin recurso
<i>Documentos</i>	Básicamente letras y pagarés	No requiere documentos concretos
<i>Relación con el exportador</i>	Esporádica o nula	Habitual
<i>Forma de disponer de la financiación</i>	Por todo el importe o por una parte del mismo, fijado previamente	Flexible: una vez cedido el crédito puede disponerse de financiación en el momento que desee y por el importe elegido.

Factoring

Procedimiento



Factoring

Procedimiento



Factoring

Ventajas

¿Cuándo conviene?

Personas físicas o jurídicas que presentan el siguiente perfil:

- **Que suministren a la Administración Pública.**
- **Empresas con ventas de pago aplazado**
- **Filiales que tengan que presentar sus estados financieros a la empresa matriz y que quieran mejorar la presentación de sus balances.**
- **Exportación a mercados consolidados.**
- **Que quieran reducir costes de la gestión de cobro a clientes.**
- **Que, por su dimensión, no tienen un departamento de gestión de créditos.**
- **Que tienen dificultades para soportar una línea de crédito.**

Factoring

Ventajas



Administrativas:

- Simplificación en la **tarea de cobro** a clientes
- Desplazamiento de un **centro de costes** (el de administración) a un tercero, permitiendo simplificar la estructura de la empresa.

Financeiras:

- Sanear su cuenta de resultados** al eliminar las provisiones por insolvencia(en el factoring sin recurso).
- Eliminar reclamación del cobro al deudor** (reclamación por vía ejecutiva, servicios jurídicos,...).
- Mejorar su flujo de caja**, al pasar cuentas de realizable a disponible.
- Mejorar la liquidez** de la empresa.
- Evitar el riesgo de déficit**, que debería cubrir con deuda a corto.
- Reduce las necesidades de financiación** ajena.
- Aumentar la capacidad de obtener financiación bancaria

Factoring

Inconvenientes



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

Factoring

Un ejemplo...

<https://www.youtube.com/watch?v=MdTQAF3pwUo>



A man in a dark suit and light blue shirt is seated at a desk, focused on his work. He is using a silver and black calculator with his right hand, and holding a yellow pen in his left hand, ready to write on a document. The desk is cluttered with various financial papers, including an invoice and several spreadsheets. A spiral-bound notebook is also visible. The overall scene suggests a professional setting, likely an accountant or financial analyst performing calculations and reviewing documents.

Confirming

Confirming

¿Qué es?



Es una operación financiera por la entidad financiera se hace cargo del pago de las facturas que la empresa confirmadora tiene pendiente con sus proveedores, siempre y cuando el vencimiento del pago esté lo suficientemente diferido en el tiempo y la solvencia de la empresa cliente sea elevada.

Confirming

Características



- ❑ La entidad financiera **paga a los proveedores en el vencimiento.**
- ❑ Proveedor puede pedir **anticipos**
- ❑ Previo **descuento de una comisión** que gira sobre el volumen total de la factura adelantada
- ❑ Los proveedores obtienen **liquidez.**
- ❑ Posteriormente, en los plazos de vencimiento fijados, la entidad financiera **descuenta los importes adelantados** por pago a proveedores a la empresa confirmadora.
- ❑ Y le cobra **una comisión**

El Confirming es realmente un **Factoring inverso.**

Confirming

CLIENTE

Necesito 100
ordenadores

Somos una gran
empresa y siempre
pagamos a 90 días



PROVEEDOR

El 30% se ha de pagar
por adelantado

Nosotros también somos
una gran empresa, pero
sin un adelanto no puedo
vendértelo

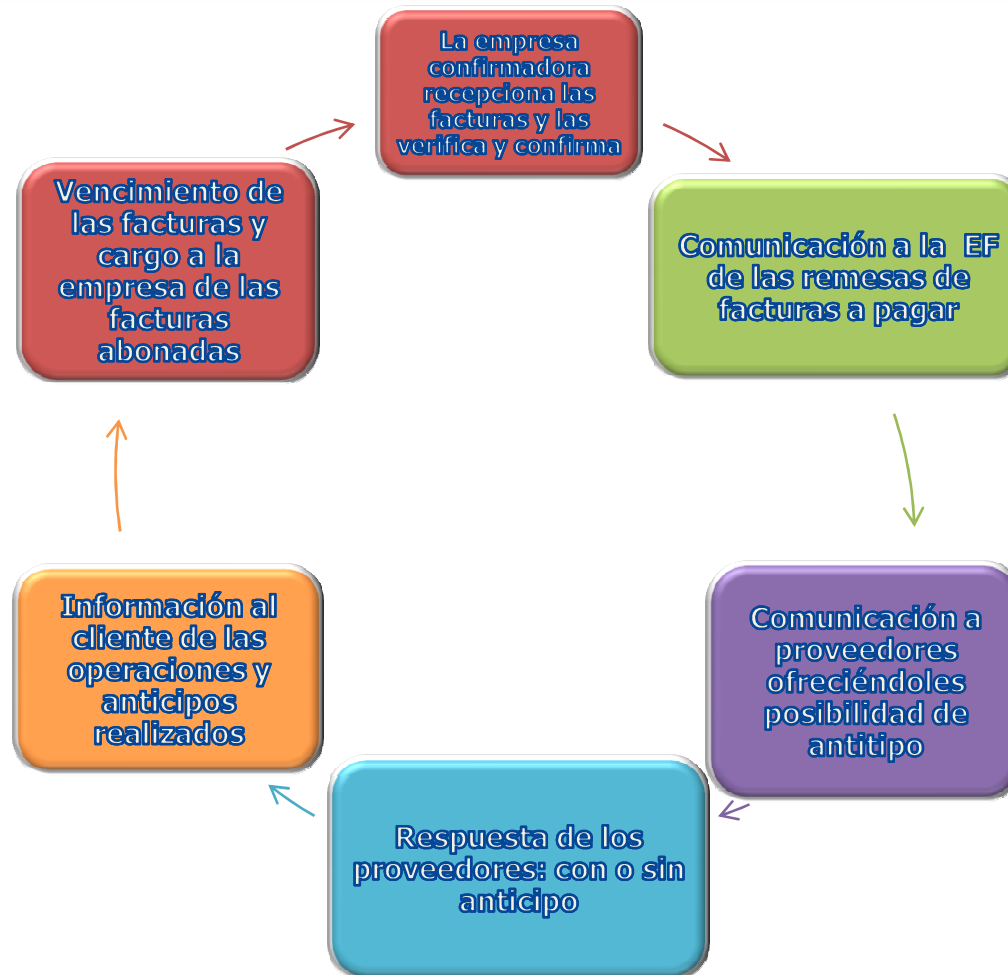


Confirming



Confirming

Procedimiento



Confirming

Ventajas



Para proveedores (si anticipo)

- Elimina el **riesgo de impagados**
- Obtención de **financiación inmediata**
- Garantía de **liquidez.**
- Aumento de su **capacidad de endeudamiento**
- Mejora de **ratios financieros.**
- No consumo de sus **líneas de descuento habituales.**

Confirming

Ventajas

Para la empresa

- Obtención de **ingresos financieros adicionales** (si se pacta reparto de intereses y/o comisiones).
- Mejora de **solvencia/imagen** de pagos ante el proveedor
- Flexibilidad** del producto (con o sin anticipo)
- Simplificación** y optimización de la **gestión de pagos.**
- Optimiza la tesorería** facilitando el control y gestión del circulante
- Capacidad de negociación** con sus proveedores, garantizándoles la liquidez inmediata
- Simplifica las **gestiones administrativas**, al tratarse por medios informáticos.
- No hay costes de emisión** de pagarés y cheques, o manipulación de letras de cambio.
- Evita llamadas** telefónicas de proveedores
- Mayor seguridad y control** en el tratamiento de sus pagos.

Préstamo	Financiación a medio o largo plazo inversión en inmovilizado
Crédito	Financiación a corto plazo necesidades liquidez
Microcrédito	Financiación creación empresas por colectivos desfavorecidos
Leasing	Arrendamiento de inmovilizado y opción de compra final
Renting	Arrendamiento de inmovilizado incluye gastos de mantenimiento
Factoring	Cesión de derechos de cobro, financiación corto plazo
Confirming	Cesión de obligaciones de pago, financiación corto plazo proveedores
Anticipo Factura	Financiación corto plazo de capital circulante
Descuento Comercial	Financiación corto plazo capital circulante